

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 9

Кам'янець-Подільський



ФОП Сисин Я.І.

2014

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 №5 від 25.04.2014 року)

Реакційна колегія:

- Яцишина І.В.,** доктор економічних наук, доцент (голова, науковий редактор)
КПНУ імені Івана Огієнка;
Пармакли Д.Ф., доктор економічних наук професор Комратського державного
університету (Республіка Молдова);
Олійник О.В., доктор економічних наук професор Житомирського держав-
ного технологічного університету;
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;
Стрельбицький П.А., кандидат економічних наук, доцент КПНУ імені Івана Огієнка;
Олійник Н.Ю., кандидат педагогічних наук, доцент КПНУ імені Івана Огієнка.

Відповідальний редактор:

Каньоса А.М., кандидат історичних наук, доцент КПНУ імені Івана Огієнка

Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені
В53 Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 9. – Кам'янець-Подільський:
ФОП Сисин Я.І., 2014. – 392 с.

У віснику зібрано статті, які репрезентують результати наукового доробку вітчизняних та зарубіжних науковців. Досліджено окремі аспекти сучасної економічної теорії, проаналізовано особливості управління людськими ресурсами і соціальними процесами, а також проблеми розвитку підприємництва та суб'єктів господарювання різних галузей економіки, зокрема індустрії гостинності.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів та усіх, хто цікавиться проблемами розвитку сучасної економіки України.

УДК378.4(477.34)(082):33
ББК74.584(4Укр-4Хме)

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

<i>Безпечна І.В.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	9
<i>Бурковський П.А.</i> ПАРИТЕТНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЇЇ ПРОЯВ У ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ.....	13
<i>Буторіна В.Б.</i> НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС У МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ	17
<i>Гавриленко Л.І.</i> «МОЗКОВИЙ ШТУРМ» ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ РОЗВИТКУ ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ УЧНІВ.....	20
<i>Галиця І.О., Погуда Н.В., Погуда О.А.</i> РОЛЬ ДЕРЖАВИ В СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	24
<i>Головатюк В.М.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ СВІТОВОГО ВИМІРУ	27
<i>Дерій Ж.В., Мірзодасва Т.В.</i> СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТА ІНДИКАТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	32
<i>Захарова К.Ф.</i> ОБ'ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН	34
<i>Кавуненко Л.Ф., Гончарова Т.В.</i> УЧАСТИЕ УКРАИНСКИХ УЧЕНЫХ В ПРОГРАММАХ ЕВРОСОЮЗА (РЕЗУЛЬТАТЫ СОЦИОЛОГИЧЕСКОГО ИССЛЕДОВАНИЯ).....	39
<i>Касап Ж.Б., Осміловська О.М.</i> НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ	44
<i>Кириленко В.І., Титаренко О.М.</i> СУТЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ	47
<i>Кузовенкова Н.В.</i> ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ	49
<i>Курмасв П.Ю.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ.....	53
<i>Кучер О.В., Гофман М.О., Кучер Н.В.</i> КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ.....	57
<i>Матвейчук Л.О.</i> ЕЛЕКТРОННЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ	60
<i>Мельник М.І.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТРОПОЛІЗАЦІЇ: ПРОСТОРОВИЙ АСПЕКТ	63

<i>Мойсєнко І.П.</i> ПРІОРИТЕТИ СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	68
<i>Олійник О.В., Сідельнікова І.В.</i> ЄВРООБЛІГАЦІЙНІ ПОЗИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОБІЛІЗАЦІЇ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ КАПІТАЛУ	73
<i>Поліщук В.С.</i> ПРАВОНАСТУПНИЦТВО В СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	82
<i>Радченко Л.П.</i> ІННОВАЦІЙНІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	85
<i>Соловьев В.П.</i> К ПРОБЛЕМЕ ПОНИМАНИЯ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БАЗОВЫХ ПОСТУЛАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	88
<i>Свідер О.П.</i> ВПЛИВ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ	90
<i>Тринько Р.І., Стадник М.Є.</i> ЕКОЛОГІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ: МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗ.....	95
<i>Федулова Л.І.</i> НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ В УКРАЇНІ	99
<i>Харазішвілі Ю.М.</i> ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ	104
<i>Хомин О.И.</i> СТАЛІЙ РОЗВИТОК ДЕМОГРАФІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	108
<i>Яворська Ж.Б.</i> ПОРІВНЯЛЬНІ РИСИ СОЦІАЛІСТИЧНОЇ І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	112

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА

<i>Андрейцева І.А.</i> АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ	119
<i>Балджи М.Д.</i> РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ	123
<i>Березін О.В.</i> ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ	127
<i>Березіна Л.М.</i> ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОГО МЕХАНІЗМУ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	131
<i>Богач Б.М.</i> ЕКОНОМІЧНА ДІАГНОСТИКА – ВАЖЛИВИЙ ВИД СТРАТЕГІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ, ЙОГО ОРГАНІЗАЦІЯ.....	135

<i>Бурковський А.П., Бурковський П.А.</i> ВИРОБНИЦТВО БЕЗПЕЧНОЇ ТА ЯКІСНОЇ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНЦЕПЦІЇ ВИМОГ ЄС.....	138
<i>Вида Стасюльнене</i> ВЗАИМОСВЯЗЬ ВИРАЖЕННЯ ЛІДЕРСТВА РУКОВОДИТЕЛЯ С КАЧЕСТВОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ	149
<i>Войтенко В.В.</i> БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	159
<i>Волкова І.А., Мартинюк В.О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ВІДПОВІДНОСТІ АНАЛІЗУ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ	162
<i>Волковинська В.В., Назаренко Л.В.</i> ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДЕРАЖНЯНСЬКОГО РАЙОНУ	164
<i>Головатюк В.М.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ СВІТОВОГО ВИМІРУ	168
<i>Гургула Т.В.</i> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ	173
<i>Живко З.Б., Левків Г.Я., Вольних А.І.</i> НАПРЯМИ ТА ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕКСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ.....	179
<i>Каньоса А.М., Каньоса М.І.</i> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОСТІ ВИПУСКНИКА ВНЗ	184
<i>Копитко М.І.</i> ОСОБЛИВОСТІ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ	187
<i>Крисанов Д.Ф.</i> ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	192
<i>Лихолат С.М., Яцик М.Р.</i> ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	199
<i>Матвеева М.П.</i> СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ.....	202
<i>Михальчишин Н.Л.</i> СВОБОДА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РИНКОВА ВЛАДА: СУТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОВПЛИВИ.....	206
<i>Мозлюк Н.І.</i> ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА СТРАТЕГІЧНУ ЗАХИЩЕНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ	211
<i>Олійник О.С.</i> ТЕНДЕНЦІЇ КОРИГУВАННЯ ЦІН З ВРАХУВАННЯМ КОЛИВАНЬ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	217

Пармакли Д.М. НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	220
Пеняк Ю.С., Сафронська І.М. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	225
Печенюк А.В., Пастух Ю.А. ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	229
Рарок О.В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ І РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ РОЛІ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	233
Рибчинський О.М. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ ТА ЙОГО ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ.....	238
Сайнський Д.А. ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ, ЯК ОДНОГО З ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА	241
Сус Л.М. ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НАЙБІЛЬШИХ АГЛОМЕРАЦІЙ УКРАЇНИ	245
Тарасенко Ю.Б. ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	250
Ткаленко С.І. СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТИВАННЯ В КОНТЕКСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: УКРАЇНСЬКИЙ АКЦЕНТ	254
Ткачук В.В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	258
Франчук І.Б., Вовк М.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ.....	261
Чаплінський В.Р. РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	265
Шевчук Л.М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	268
Штерма Т.В., Радзішевська Н.В. ПРОБЛЕМИ МОРАЛІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	274
Шульський М.Г. РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ	278

Яковець Г.Ю.

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В СФЕРІ
ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ: ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ.....283

Bartosz Marcinkowski

CREATION OF THE COMPETITIVE POSITION, AND INTERNATIONAL
ACTIVITIES. CASE STUDY OF TERRAVITA LTD.....286

Dariusz Nowak

COLLABORATION AND INTERDEPENDENCY IN THE PROCESS OF
CREATION OF SMALL COMPANY COMPETITIVE POSITION291

РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Вишня Т.В.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ
ТА СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ.....296

Вуйченко М.А., Дацишин І.В.

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ НАСЛІДКІВ
ПОГЛИБЛЕННЯ СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ.....299

Гриненко А.М., Кирилюк В.В.

СОЦІАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ
ЗГУРТОВАНOSTІ СУСПІЛЬСТВА.....304

Дзекунова С., Гриненко А.М.

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК НОВІТНЯ ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ
НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В КОРПОРАТИВНІЙ СФЕРІ308

Долинська О.О., Шоробура І.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ І
ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІД ВПЛИВОМ
СВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....311

Козарезенко Л.В.

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В АСПЕКТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО
РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ315

Кухар Р.Б.

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ
РЕСУРСАМИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ319

Лисак В.Ю.

СУТЬ КОУЧИНГУ ТА ЙОГО РОЛЬ В РОБОТІ ПЕРСОНАЛУ323

Надрага В.І.

ОЦІНКА ПРОФЕСІЙНИХ РИЗИКІВ В КОНТЕКСТІ
УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ327

Олійник Н.Ю.

УПРАВЛІННЯ КОЛЕКТИВНОГО ОБГОВОРЕННЯ ДІЛОВИХ ПРОБЛЕМ330

Инта Покуле

РАЗВИТИЕ КАРЬЕРЫ.....333

<i>Стрельбіцький П.А., Фурса А.В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ. МАРКЕТИНГ МЕНЕДЖМЕНТ	340
<i>Удовенко І.О.</i> ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН	349
<i>Яцишина І.В.</i> МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК	352

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

<i>Баженова С.Е.</i> ДО ПИТАННЯ ПРО РОЛЬ ТРЕНІНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ТУРИЗМУ	358
<i>Буга О., Бырля С.</i> МЕСТО МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ	360
<i>Бурий С.А.</i> СПЕЦИФІКА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ	366
<i>Гільберг Т.Г., Шоробура І.М.</i> ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	371
<i>Ігнатенко О.П.</i> СИСТЕМА БЛАГОУСТРОЮ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ГОСТИННОСТІ	375
<i>Ковтуник І.І.</i> ТУРИСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ.....	380
<i>Опря Б.О.</i> ТУРИСТИЧНИЙ І ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС: ГРАНІ ВЗАЄМОДІЇ.....	383
<i>Сагалакова Н.О.</i> ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ.....	386

Розділ 1. Сучасні проблеми економічної теорії

УДК 332.146.2(477):330.341.1

*Безпечна І.В., к.е.н., доцент Білоцерківського
національного аграрного університету*

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано основні підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу. Розкривається сутність складових інноваційного потенціалу. Проведено оцінку інноваційної діяльності регіонів України.

Ключові слова: *інновації, інноваційний потенціал, інноваційна активність, інноваційна діяльність, структура інноваційного потенціалу.*

Постановка проблеми. Забезпечення високих темпів і якості економічного розвитку передбачає підвищення конкурентоспроможності української економіки, яка тісно пов'язана з активізацією інноваційних процесів – впровадженням високих технологій у виробництво, в тому числі ресурсозберігаючих, і розширення випуску інноваційної продукції, що має кращі споживчі властивості і здатна успішно змагатися на внутрішньому і зовнішньому ринку. Сьогодні Україні, щоб вернути собі позиції лідера і стати країною з конкурентоспроможною економікою, потрібно мати чітке визначення, по-перше, поняття інноваційного потенціалу, а по-друге, його складу. З цією метою необхідно чітко визначити всі істотні фактори, які спричиняють його динаміку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням формування і реалізації інноваційного потенціалу в регіональному аспекті, формування понятійного апарату, створення методики оцінки інноваційного потенціалу регіону присвячені праці економістів Амоши О., Балабанов І., Вермієнко Т., Глазьєва С., Гриньова А., Ілляшенко С., Кахович Ю., Кондратьєва М., Кузнеця С., Лапіна Е., Мартишева Л., Матвейкіна В., Куцай Н., Пригожина О., Трифілова А., Уманець Т., Федулової Л., Чабан В. та ін. Проте, необхідно відмітити, що у більшості наукових джерел мають місце суттєві протиріччя з питань змісту і структури інноваційного потенціалу, що зумовлює відсутність єдиного підходу до його аналізу, оцінки та визначення оптимальних параметрів, необхідних для розробки ефективного механізму управління інноваційним потенціалом суб'єкта господарювання та регіональних систем. Усе це свідчить про актуальність подальшого дослідження інноваційного потенціалу.

Метою дослідження є системний аналіз методичних підходів до сутності інноваційного потенціалу, уточнення поняття інноваційного потенціалу та визначення його структури, а також оцінка інноваційного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу. У розвитку економічної системи істотну роль відіграє розвиток інноваційного потенціалу. Поняття «інноваційний потенціал» стало «концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності» [7, с. 29].

У загальному значенні під інноваційним потенціалом розуміють, насамперед, ступінь можливості виконання відповідної інноваційної діяльності (підприємства, держави, регіону) з метою одержання деякого результату: технологічного, економічного, соціального або організаційного характеру [7, с. 110]. Проте не всі науковці погоджуються з таким визначенням. У економічній літературі досі не сформовано єдиного підходу до визначення сутності інноваційного потенціалу.

Громека В.І. інноваційний потенціал, розглядає як частину економічного потенціалу, що забезпечує розвиток науки і техніки і впровадження їх досягнень в економіку, забезпечуючи тим самим її зростання [3, с. 179].

Можна трактувати інноваційний потенціал як сукупність зовнішніх і внутрішніх факторів, необхідних для ведення інноваційної діяльності, дозволяє підприємству ефективно розвиватися [4, с. 136]. Гриньов А. [7] представляє інноваційний потенціал як сукупність виробничих, трудових, фінансових ресурсів. За Фатхутдіновим Р.А. інноваційний потенціал визначається сукупністю комплексних показників науково-технічного та організаційного розвитку підприємства, які характеризуються локальними факторами впливу [11, с. 109]. Балабанов І.Т. під інноваційним потенціалом розуміє сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності [1, с. 208]. Кокурін Д.І. вважає, що інноваційний потенціал містить невикористані приховані можливості нагромаджених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів [7, с. 111]. Наслідуючи їх погляди Букринський Б.В. та Лазарева С.В. визначають інноваційний потенціал, як сукупність кадрових, науково-дослідницьких, матеріальних, ринкових, інтелектуальних, інформаційних, фінансових ресурсів (потенціалів), які потрібні для інноваційної діяльності, тобто безпосередньо беруть участь у процесі, метою якого є задоволення потреб економіки та суспільства у нових або вдосконалених видах продукції або послуг й підвищення конкурентоспроможності регіону та країни загалом [1, с. 16].

На думку Матвейкіна В.Г категорію «інноваційний потенціал» можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного порядку речей в новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку тощо). При цьому ефективне використання інноваційного потенціалу робить можливим перехід від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме, від традиційного до нового). Отже, інноваційний потенціал – це свого роду характеристика здатності системи до зміни, поліпшенню, прогресу [10, с. 9].

Важливим моментом є розуміння того, що інноваційний потенціал – це властивість суб'єкта господарювання, яка характеризує не лише його спроможність, а й бажання персоналу здійснювати інноваційну діяльність. Так, Гоменюк М.О. визначає інноваційний потенціал, як сукупну можливість інноваційно здатних галузей регіону ефективно використовувати наявні (власні та залучені) ресурси для генерації нових знань (наукова компонента інноваційного потенціалу) та виробництва і комерціалізації інновацій (виробнича компонента), котрий реалізується через суб'єкти інноваційного процесу регіону [4, с. 4]. Розділяючи погляд науковця, не можемо погодитись з науковцями, які під інноваційним потенціалом розуміють сукупність всіх наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються суб'єктом для здійснення його інноваційної діяльності [6, с. 34]. Адже в даному випадку не враховується ні рівень професійної підготовки персоналу, ні його бажання здійснювати інноваційну діяльність.

Звідси, ми пропонуємо наступне визначення поняття інноваційного потенціалу: інноваційний потенціал регіону – це складна система, що включає сукупність інноваційних ресурсів та інших чинників макроекономічної системи, які спроможні забезпечити економічну ефективність інноваційної діяльності, враховуючи при цьому здатність адаптації до змін зовнішнього середовища з метою досягнення стратегічних цілей.

При цьому показниками, що впливають на ресурсну та внутрішню складову інноваційного потенціалу будуть наступні [2, с. 117]:

- валовий внутрішній (регіональний) продукт;
- кількість підприємств регіону, що займалися інноваційною діяльністю;
- загальний обсяг науково-технічних робіт;

- чисельність працівників, зайнятих науковою та науково-технічною діяльністю;
- обсяг реалізованої інноваційної продукції;
- загальна сума витрат на інноваційну діяльність;
- кількість наукових організацій;
- кількість об'єктів інноваційної інфраструктури у регіоні.

Отже, проведемо аналіз інноваційного потенціалу регіонів України за досліджуваними факторами. Так, ВВП України протягом останніх трьох років зростає. У 2010 р. даний показник зріс на 18,53%, у 2011 р. на 20,28%, у 2012 р. темпи зростання зменшились – ВВП протягом року збільшився на 8,20% і склав 1408889 млн. грн. [12].

Найбільшу частку у ВВП мають такі регіони: м. Київ – 17,19%, Донецька область – 12,37%, Дніпропетровська – 10,75%, Харківська – 5,90%, Одеська – 4,72%, Київська – 4,54%, Луганська – 4,39%, Полтавська – 4,01%, Львівська – 4,0%, Запорізька – 3,80%, забезпечуючи майже 72% ВВП [13].



Рис. 1. Динаміка ВВП України у 2004-2012 рр. [12].

Найбільше підприємств, які активно впроваджують інноваційну продукцію, зосереджено в м. Києві – 25,3%. Зазначимо, що за результатами комплексної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів України за 9 міс. 2012 р. Київ вже третій рік поспіль посів перше місце [10]. Разом з тим, регіони з найбільшим за масштабами промисловим потенціалом - Донецька, Дніпропетровська, Запорізька, Луганська, Полтавська області [10, с. 166] - демонструють низький рівень інноваційного розвитку, що, безперечно є наслідком неефективної регіональної економічної політики.

У 2012 р. кількість національних промислових підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію, становила 1208 од., з них продукцію, що є новою для ринку, реалізовували 381 господарюючих суб'єктів. Найбільша кількість підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію, в м. Києві (102 підприємства), Харківській (84), Івано-Франківській (69), Запорізькій (62) областях. Найменша кількість – у Волинській (18 підприємств), Закарпатській (21), Рівненській, Херсонській, Чернівецькій, Чернігівській областях (по 22 підприємства) [12].

Низька ефективність використання інноваційного потенціалу зумовлена незначною часткою науково-технічних кадрів у загальній кількості зайнятих. Так, у 2012 р. чисельність спеціалістів, які виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні становила 82032 осіб, що складає лише 0,78% від загальної кількості працюючих [11]. З них, близько 32% працює та проживає у Києві.

Крім того, суттєвий вплив на недовикористання інноваційного потенціалу регіонами України має низька фінансовою підтримкою наукових досліджень і розробок з боку держави та місцевих органів влади. Так, у 2012 р. за рахунок держаного бюджету було профінансовано лише 1,95% витрат на інноваційну діяльність, 63,90% досліджень фінансувалися власними силами підприємств, 8,67% профінансовано за рахунок іноземних інвесторів [11].

Серед негативних чинників впливу на використання інноваційного потенціалу слід також виділити: декларативний характер більшості прийнятих нормативних актів у сфері інноваційної діяльності; слабкий правовий захист малих форм інноваційного підприємництва та ін.

Вважаємо, що для формування інноваційної моделі розвитку регіону потрібно, визначити галузі знань, в яких регіон може утримувати позиції лідера і зосередитись на їх підтримці, шляхом забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукомістких виробництв повного циклу, розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення комерціалізації наукових результатів та розширення міждержавного співробітництва в галузі наукових розробок та інноваційної діяльності.

Висновок. Сучасний розвиток національної економіки, заснований на нових знаннях, технологіях, формах управління, є основою соціально-економічного розвитку країни, що дозволяє забезпечити її безпеку на довгострокову перспективу, і характеризується переходом від відтворювального типу зростання до інноваційного.

В основі інноваційного потенціалу тієї або іншої господарської системи лежать сукупність наукових знань, інновацій, що знаходяться в різних стадіях науково-виробничого циклу, невикористані резерви техніки, технологій, кадрових ресурсів і організації у діючому виробничому середовищі, а також запаси нових техніко-технологічних засобів, що не функціонують, творчий потенціал колективу.

На сьогодні в Україні рівень використання інноваційного потенціалу є недостатнім. Основні чинники, що перешкоджають розвитку інноваційного потенціалу регіону, це нерозвиненість нормативно-правової бази інноваційної діяльності; нерозвиненість інноваційної інфраструктури; недостатня кількість податкових пільг і субсидій для стимулювання інноваційної активності підприємств; недостатність коштів; недостатність кваліфікованого персоналу; слабка матеріальна, науково-технічна база й застарілі технології та ін. Таким чином, виникає потреба у подальшому детальному розгляді та аналізі чинників, які впливають на інноваційну діяльність підприємств, та формулювання заходів, що забезпечать зростання інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел

1. Букринський Б.В. Інноваційна стратегія у соціально-економічному розвитку регіону / Б.В. Букринський, Є.В. Лазарева. – Одеса: ШПРЕД НАН України, 2007. – 140 с.
2. Величко О.В. Механізм формування національної інвестиційно-інноваційної системи України. Монографія / О.В. Величко, М.М. Дубовиков, О.В. Лященко. – Луганськ: видавництво Ельтон-2, 2011. – 186 с.
3. Волосатов В.Д., Бабанова Ю.В. Сущность и структура инновационного потенциала промышленного предприятия / В.Д. Волосатов, Ю.В. Бабанова // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 3 (184). – Экономика. Вып. 24. – С. 134-138.
4. Гоменюк М.О. Визначення інноваційного потенціалу регіону / М.О. Гоменюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 5 (96). – С. 147-151.
5. Гоменюк М.О. Механізм регулювання інноваційної діяльності на регіональному рівні: автореф. дис. к-та екон. наук: 08.00.03 / НДЕІ Мін-ва ек-ки України. – К., 2010. – 20 с.
6. Казмірчук С. Інноваційний розвиток регіону: наявний потенціал, проблеми та перспективи / С. Казмірчук // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 25-35.
7. Кахович Ю.О. Інноваційний потенціал: сутність і основні складові / Ю.О. Кахович // Аграрний світ. – 2007. – № 3. – С. 34-36.
8. Комплексна оцінка соціально-економічного розвитку регіонів України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/-publish/article?art_id=245750706&cat_id=244828929.
9. Матвейкин В.Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития / [Матвейкин В.Г., Дворецкий С.И., Минько Л.В. и др.]. – М.: Издательство Машиностроение-1, 2007. – 284 с.

10. Пила В.І. Роль промислового потенціалу в соціально-економічному розвитку регіонів України / В.І. Пила // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1 (128). – С. 163-167.
11. Череп А.В. Вплив інноваційного потенціалу на економічний розвиток Запорізького регіону / А.В. Череп, Д.К. Носенко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №1. – Т.1. – С. 110-114.
12. Валовий внутрішній продукт за категоріями кінцевого використання / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2005/vvp/vvp_ric/vvpzkkv_u.htm.
13. Наукова та інноваційна діяльність (1990-2012 рр.) / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ-2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html.
14. Науково-технічна діяльність / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ni/ntd-ntd_u/ntd2012_u.htm.
15. Україна у цифрах 2011: Статистичний збірник / Державна служба статистики України / За ред. О.Г. Осауленка. – К., 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/druk/katalog/kat_u/2012/07_2012/zb_Ukr_2011.zip.

Summary. *Analyzed main approaches to defining the essence of innovation potential. Disclosed essence of component innovation potential. Carried evaluation of innovation regions of Ukraine.*

Keywords: *innovation, innovation capacity, innovation activity, innovative capacity of the structure.*

УДК 338.431

Бурковський П.А., аспірант ДУ «Інституту економіки та прогнозування НАН України»

ПАРИТЕТНІСТЬ ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЇЇ ПРОЯВ У ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

В статті розглянуто питання паритетності економічних відносин в аграрному секторі. Розкрито сутність терміну «паритетність». Визначено причини, зміст прояву та засоби пом'якшення диспаритетності економічних відносин в аграрному секторі.

Ключові слова: *паритетність, диспаритетність, аграрний сектор, сільськогосподарська і переробна сфера.*

Вступ. Аграрний сектор завжди виступав своєрідним локомотивом розвитку економіки України. За обсягами продукції та часткою у ВВП України він поступається лише металургійному та паливно-енергетичному комплексам, а за кількістю зайнятих у ньому працівників і соціальною значущістю займає провідне місце. Так, високе зростання сільського господарства в 2013 році певною мірою пом'якшило зменшення промислового виробництва, при цьому забезпечивши більш позитивний внесок у зростання ВВП. Зрозуміло, що від розвитку аграрного сектору залежить стабільне функціонування всієї національної економіки та добробут людей. Проте його економічні можливості використовуються не повністю.

Привертає увагу до себе проблема диспаритетності у економічних відносинах в аграрному секторі, яка особливо простежується між сільгоспвиробниками та переробно-харчовими підприємствами. Диспаритетність економічних відносин в аграрному секторі виступає своєрідним гальмуючим механізмом для всієї економічної системи. І за нинішніх умов господарювання аграрний сектор економіки України потребує

удосконалення або ж кардинальної перебудови системи існуючих економічних відносин між його суб'єктами: зайнятими виробництвом продукції сільського господарства, її зберіганням, переробкою і доведенням до споживача. Це і зумовлює актуальність даної теми.

Мета дослідження полягає у з'ясуванні сутності паритетності економічних відносин у вітчизняному аграрному секторі. Поставлена мета визначила вирішення таких завдань: дослідити паритетність як економічну категорію, визначити причини та зміст диспаритетності у економічних відносинах в аграрному секторі України.

Результати проведених досліджень та невирішені проблеми. Дослідженнями паритетності економічних відносин в аграрному секторі в різні періоди займалися такі науковці: Олійник Т.Г., Томілін О.О. та ін. Проте потребує більш детального і глибокого дослідження паритетність як економічна категорія і її прояв в економічних відносинах в аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу. Паритетність – поняття в економічній науці не нове. Етимологічно категорія паритетності походить від латинського слова «*paritas*» та англійського «*parity*» і означає рівність. Сучасний економічний словник трактує паритетність як рівність сторін взаємовідносин по будь-яким параметрам. Паритетність ще може означати стан відносної рівноваги сил, рівноцінності цілей, еквівалентності платіжних засобів, рівності прав і обов'язків і т.д [4].

Зауважимо, що термін паритетність походить від слова «паритет» і це утворює деякі складності, оскільки існують й інші визначення даного терміну. Під «паритетом» також розуміється співвідношення між грошовими одиницями різних країн, яке встановлюється або за їх золотим вмістом, або за купівельною силою (здібністю). В останньому випадку паритет представляє товарний курс валюти або паритет купівельної спроможності.

Частково така розбіжність у тлумаченні сутності паритету пояснюється широкою сферою його застосування на макро- і мікрорівнях, що призводить до неоднозначності його змісту. Так у фінансовому словнику можна зустріти визначення паритету як номінальної ціни акції або цінного паперу [3]. Але все ж таки потрібно прояснити, що ця розбіжність у визначеннях залежить не стільки від широти охоплення, як від характеру сфери застосування.

1. Економічна сфера. Паритет найчастіше трактується як співвідношення у золоті грошових одиниць різних країн.
2. Фінансова сфера. Паритет – це обмінний курс однієї валюти по відношенню до іншої; співвідношення між номінальною вартістю валюти і еталоном.
3. Юридична сфера. Паритет – принцип рівності, рівноправності сторін у чому-небудь.

І саме юридична сторона цього терміну, на нашу думку, є найважливішою для його тлумачення і використання у даній статті. Отже, під паритетністю у даній роботі ми будемо розуміти засади рівності сторін, рівноправності їх представництва у розв'язанні будь-якого питання.

Проблема паритетності а саме її відсутності чітко простежується у вітчизняному аграрному секторі. Визначення терміну «аграрний сектор» дано в Законі України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» [1] і включає безпосередньо сільське і рибне господарство, харчову промисловість та перероблення сільськогосподарської продукції. Здебільшого увагу тут привертають економічні відносини між сільськогосподарськими виробниками та переробно-харчовими підприємствами, де й існує диспаритет. Мається на увазі що сільськогосподарська

сфера перебуває у невідповідних умовах порівняно з переробною сферою. Ця диспаритетність у відносинах на користь переробної сфери формувалась історично і має свої причини і наслідки, а саме:

1. Цінова політика. Виробники сільськогосподарської продукції завжди зацікавлені у вищих закупівельних цінах, а переробники у нижчих. Проте ціни на сировину диктує саме переробник. Існує багато причин пояснення цього явища та всі вони зводяться до того, що переробно-харчові підприємства знаходяться на харчовому ланцюжку ближче до споживача. Для сільгоспвиробників дана проблема має дві сторони: занижені ціни реалізації сировини та завищені ціни закупівлі ресурсів.
2. Проблема урожайності та залежності від клімату. Дана проблема характерна для галузі рослинництва і має двоїстий характер: неурожайність та високий урожай. Мало виростили продукції виникає дефіцит, багато - перевиробництво. При високому урожаї сільгоспвиробникам не тільки нерентабельно реалізовувати сировину але й можуть виникати проблеми при її зберіганні, адже зерносховищ в Україні поки не вистачає та оплата за зберігання занадто висока.
3. Значні штрафні санкції та заплутаність умов контрактів. Вони ставлять сільгоспідприємства в такі умови, що за умови номінальної свободи вибору каналів реалізації власної продукції реально вони ними не користуються.

І це далеко не весь спектр прояву диспаритетності в економічних відносинах між суб'єктами господарювання в аграрному секторі. Сільгоспвиробники також зіштовхуються з проблемами завищених цін при закупівлі мінеральних добрив, поверненням ПДВ при експорті та частими візитами податкової та прокуратури. За словами директора Асоціації фермерів та приватних землевласників України, Миколи Стрижака: «Подивившись бюджет, ми дійшли до висновку, що уряд України не любить селян, але зате любить до них ходити колядувати».

Диспаритетність економічних відносин в агросекторі є проблемою національного масштабу. Диспаритетність – це комплексне і складне явище, яке формувалось поступово. Вона пояснюється недостатньо сформованими спільними економічним інтересами сільгоспвиробників та переробно-харчових підприємств [5, с.71].

Диспаритетність має в собі і історичні передумови. В період проведення приватизації переробних підприємств, яка здійснювалася в межах реформування аграрного сектору, переважна частина акцій залишилася у їх працівників. Через це та інші порушення законодавства сільськогосподарські підприємства не мали можливості взяти участь у процесах приватизації та отримати акції переробних підприємств, що виключило подальшу можливість повноправної участі в інтеграційних процесах. Тому формальний розподіл акцій під час приватизації між власними працівниками законодавчо закріпив монопольне становище кожного переробного підприємства, користуючись яким вони встановлювали вигідні для себе ціни на ринку.

Також фактичними причинами диспаритету як вже зазначалось, є вплив сезонного виробництва, погодно-кліматичних та біологічних факторів, географічної розосередженості та ін. Крім того, причиною диспаритетності є незадовільне державне регулювання агросектору. Ці причини опосередковують одна іншу і забезпечують негативний синергетичний результат. Виникає необхідність в обґрунтуванні природи цього явища та пошук шляхів зменшення негативних його наслідків. Не має потреби доводити, що паритетний міжгалузевий обмін є більш ефективний, так як більше відповідає справедливому стану речей. Закономірним наслідком досягнення паритетності в аграрному секторі є створення відповідних умов для прискореного розвитку аграрного виробництва на взаємовигідних умовах [5, с.70].

Проаналізувавши причини та зміст диспаритетності економічних відносин в аграрному секторі можна зробити висновок, що для покращення економічних відносин між сільськогосподарськими і переробними підприємствами та встановленні паритетності необхідно:

- створення потужних асоціацій для комплексного захисту інтересів сільгоспвиробників. В Україні нині існує Українська Аграрна Конфедерація, одним із завдань якої є: створення платформи для діалогу представників всіх галузей аграрного сектору з метою узгодження і формування спільної позиції, врахування інтересів всіх суб'єктів аграрного ринку. Та її повноваження є обмеженими;
- оптимізація видів інтеграційних агроформувань (агрохолдингів, сільськогосподарських кооперативів);
- удосконалення методів ціноутворення на сировину на основі паритетності цін. Паритетна ціна – ціна на сільськогосподарську продукцію, яка дозволяє фермеру за незмінний обсяг продукції отримувати грошовий прибуток.

Висновки. Паритетність, як економічна категорія є складним явищем, що має різні тлумачення залежно від сфери використання. Найприйнятнішим для даної роботи є юридичне визначення паритетності як принципу рівності сторін, їх прав і обов'язків, рівноправності їх представництва у розв'язанні будь-якого питання. Проблема паритетності а саме її відсутності чітко простежується у вітчизняному аграрному секторі і найбільше проявляється у економічних відносинах між сільгоспвиробниками та переробно-харчовими підприємствами, а саме у ціновому питанні, проблемі залежності від клімату та контрактних угод. Диспаритетність пояснюється історичними передумовами, а також недостатньо сформованими спільними економічним інтересами сільгоспвиробників та переробно-харчових підприємств. Для встановлення паритетності економічних відносин в аграрному секторі необхідно створити науково-обґрунтовані моделі і варіанти інтеграції, в яких були б відображені та економічно обґрунтовані основні моменти функціонування підприємств у цих умовах: ціноутворення, взаєморозрахунки, умови реалізації кінцевої продукції, технічна та виробничо-комерційна взаємодопомога, розробка договорів тощо.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року» (№2982 – IV від 18.10.2005р.). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
2. Олійник Т.Г. Покращення економічних відносин між аграрними та переробними підприємствами / Т.Г. Олійник, М.Д. Бабенко // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2010. – № 2 (53). – С. 148-152.
3. Осадчая И.М. Финансы. Толковый словарь. / И.М. Осадчая, Брайен Батлер, Брайен Джонсон, Грэм Сидуэл // М.: «ИНФРА-М». Издательство «Весь Мир», 2-е изд., 2000.
4. Райзенберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзенберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева // М.: «ИНФРА-М». – 2-е изд., испр. – 1999. – 479 с.
5. Томілін О.О. Регулювання еквівалентності міжгалузевих відносин в АПК: теоретичні аспекти / О.О. Томілін // Економіка і управління . – 2012. – №5. – С. 70-76.

Summary. *The article deals with the issue of parity of economic relations in the agricultural sector. The essence of the term «parity» was revealed. The paper investigates the reasons, content of display and tools to mitigating disparity of economic relations in the agricultural sector.*

Keywords: *parity, disparity, agricultural sector, agricultural and processing sectors.*

НАУКОВО-ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС У МОДЕЛЯХ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Стаття присвячена аналізу основних моделей економічного зростання з екзогенно та ендогенно заданим НТП.

Ключові слова. *Економічне зростання, ендогенний науково-технічний прогрес.*

Актуальність теми дослідження. Вивчення науково-технічного прогресу у ролі чинника макроекономічної динаміки має суперечливу, з точки зору змісту, історію. Центральна суперечність, яка простежується на шляху еволюції поглядів на роль нових технологій в економічному зростанні – одноголосне визнання їх вирішального значення в економічному розвитку, і водночас часте ігнорування їх як самостійного ендогенного чинника в моделях і економічній політиці. Тому актуальним є дослідження моделей економічного зростання переважно з ендогенно заданим НТП.

Аналіз досліджень з даної теми. Серед авторів моделей економічного зростання з ендогенно заданим НТП можна назвати П. Ромера, Р. Лукаса, С. Ребело, Дж. Гроссмана і Е. Хелпмана, Ф. Агійона і П. Хоувітта та інших. Аналізу сучасних теорій макроекономічної динаміки із ендогенно заданим НТП приділяє значну увагу російський вчений Ю. Шараєв. Серед вітчизняних дослідників теорії економічного зростання варто відзначити Ю. Бажала та С. Дорогунцова.

Мета дослідження. Порівняти переваги та недоліки моделей економічного зростання з екзогенно та ендогенно заданим НТП.

Виклад основного матеріалу. Недоліком класичного бачення технологічних змін у ролі чинника економічного зростання є невизнання їх на рівні з працею і капіталом окремим фактором виробництва. Йому не надається значення інтегрованої частини економічних процесів, відводиться роль «екзогенної змінної моделі», характеристику якої аналізували багато дослідників, що виокремлюють три типи моделей з екзогенно заданим НТП (рис. 1).

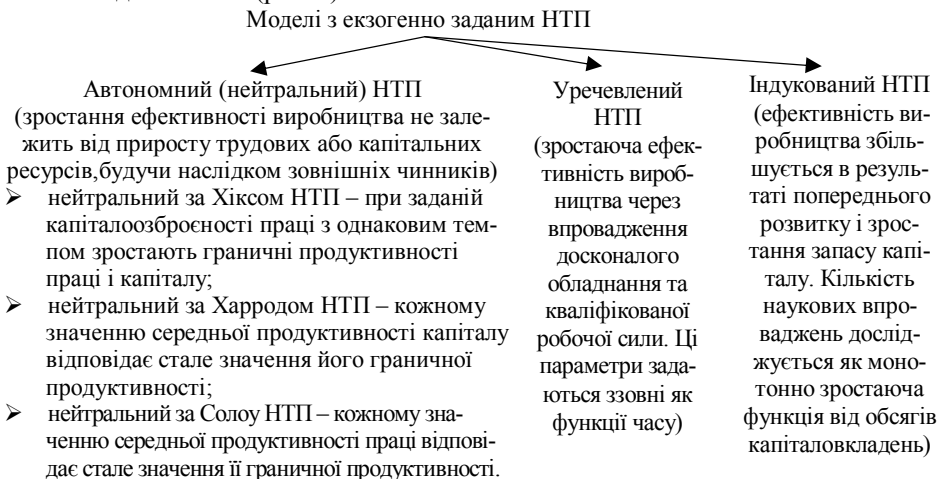


Рис. 1. Типи моделей з екзогенним науково-технічним прогресом.

Джерела: розроблено автором за матеріалами [1, с. 19], [2], [3].

До моделей економічного зростання з екзогенним НТП його включають двома методами. По-перше, як третій виробничий фактор (уречевлений та індукований НТП): продуктивності капіталу і праці константи, результат НТП виступає у вигляді залишку. По-друге, як умовне зростання обсягів капіталу і праці з часом, що вимірюється в умовних одиницях ефективності. НТП нейтральний, якщо він не змінює функціонального розподілу національного доходу між капіталом і працею (їх частки у ВВП стали).

Отже, при нейтральному НТП нова техніка не заощаджує і не витрачає додаткову працю, змінюється виробнича функція, а гранична норма заміни капіталу працею стала. Такі технологічні трансформації змінюють ефективність технології і рівень віддачі на одиницю масштабу виробництва. Нейтральним є НТП (праце- або капіталоощадний), за якого виробнича функція перетворюється при зміні граничної норми заміни капіталу працею. Він зазвичай викликаний змінами капіталомісткості технології і границь заміни капіталу працею.

На динаміку макроекономічних показників усі типи моделей з екзогенним НТП впливають по-різному. Хоч усі типи НТП, що зображуються виробничою функцією Кобба-Дугласа, сумісні зі стійким рівноважним зростанням, проте «золоте правило» накопичення має силу за нейтрального за Харродом НТП. Обсяг споживання на одиницю ефективної праці досягає максимуму при рівності норми накопичення еластичності випуску за капіталом.

Суттєвим недоліком екзогенних математичних моделей є те, що джерела, причини існування і генезис науково-технічного прогресу окремо не розглядаються, при цьому він враховується як заданий чи наявний чинник.

З початку 80-х рр. ефективність застосування неокласичних моделей знизилась. Загальний чинник продуктивності у більшості промислово розвинутих країнах почав характеризуватися від'ємними значеннями на фоні розгортання нових технологій та стабілізації динаміки економічного зростання – «парадокс продуктивності» [4, с. 21]. Тому теорії економічного зростання стали розвиватися у напрямку ендогенних теорій, які розщеплюють «залишок Солоу» на елементи і вивчають їх вплив на зростання (табл. 1). У цьому випадку ендогенний НТП є внутрішньою енергією економічної системи, характеризуючись гармонійним самостійним впливом науки і техніки на зростання й ефективність виробництва.

Таблиця 1

Приклади моделей економічного зростання з ендогенним НТП

Течія	Зміст теорій технологічних змін
1	2
Пост-кейнсіанець Т. Пеллі	Інвестиції забезпечують впровадження технічних нововведень у виробничий процес, а також відкривають нові можливості для подальших інновацій. Темп технічного прогресу розглядається як змінна, що залежить від запасу капіталу на душу населення (капіталоозброєності) та від інвестиційних потоків. У свою чергу капіталоозброєність залежить від темпу технічного прогресу. Щоб зростання мало ендогенний характер, необхідно поєднати функції технічного прогресу та інвестицій, що залежать від сукупного попиту.
Дж. Гроссман та Е. Хелпмен	Темп інновацій розглядається як темп зростання кількості продуктів, які диференційовані за основними принципами теорії Діксита і Стігліца. Особливу увагу приділена взаємозв'язку темпів збільшення розробок наукоємних продуктів і темпу економічного зростання. Якщо з двох торгуючих країн одна, маючи відносні науково-технічні переваги, субсидує НДДКР, то збільшуються темпи економічного зростання у цій країні.

1	2
Ф. Агійон і П. Хоувітт	Конкуренція і технологічні нововведення забезпечують науково-технічний прогрес, що в свою чергу є базою для економічного зростання. Ендогенним фактором є перехід спеціалістів із сектора виготовлення проміжної продукції у сектор НДДКР. Загальна кількість зайнятих також позитивно впливає на економічне зростання.
П. Ромер	Використовуються чотири основні ресурси – капітал, праця, людський капітал та технологія. Модель економіки складається з трьох основних секторів: дослідницького, проміжного та сектора виробництва кінцевої продукції. У функції Кобба-Дугласа замість однієї змінної K використовується список засобів виробництва, чим підкреслюється принципове значення структури основного капіталу (норма заміщення основних фондів дорівнює 0). В результаті темп економічного зростання прямо залежить від величини людського капіталу, а проведення науково-дослідних робіт є необхідною умовою економічного зростання, оскільки сприяє накопиченню людського капіталу.

Джерело: згруповано автором.

В ендогенних моделях діяльність тієї галузі економіки, яка виробляє нові технології, пошквджується в результаті НТП. При цьому вона є типовою – аналізують її капітальні, людські і матеріальні ресурси, а також ефективність їх використання. У даному контексті важливо чітко розрізнити «старі» і «нові» галузі. Враховується вплив фундаментальних досліджень, прикладних розробок, ефективність впровадження досягнень науки і техніки в практику. НТП аналізується у розкритті взаємозв'язку причин і наслідків усередині виробничої системи. За таких умов починають аналіз з мікроекономічного і доповнюють аналізом результатів макроекономічної діяльності, відбираючи макропоказники, що характеризують техніко-економічний рівень виробничої системи.

Розробка ендогенних моделей економічного зростання відноситься до нової хвилі розвитку теорії макроекономічної динаміки, що поділяється на два періоди (рис. 2)

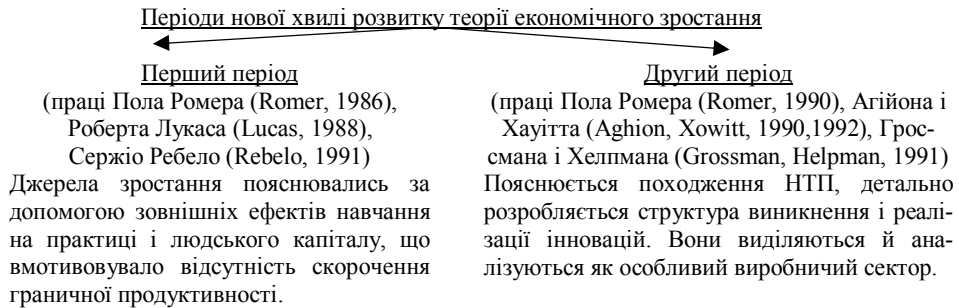


Рис. 2. Нова хвиля розвитку теорії економічного зростання.

Джерела: розроблено автором за матеріалами [5], [2], [6], [7, с. 36].

Відзначимо, що перші моделі ендогенного зростання спиралися на розробки 1960-х років, що у свій час не були широко використані, зокрема розробки у сфері людського капіталу – моделі Ерроу (Arrow, 1962) та Узави (Uzawa, 1965). Дані моделі заклали основи теорії інновацій у економічному зростанні. Побудуємо таксономію досліджень економічного зростання через ендогенні технологічні зміни, викликані формуванням наукоємної індустрії (табл. 2).

Моделі ендogenousного технологічного прогресу за характером виробництва технологій як продукту

Автори моделей, рік розробки	Спрямованість технологічних змін	Зміна кількості та якості продуктів	Форма технологічних змін
Ф. Агійон, П. Хоувітт, 1990, 1992 рр.	у проміжному продукті виробничого призначення	покращення якості продуктів	горизонтальна
П. Ромер, 1990 р.		розширення різноманітності продуктів, їх кількості	
Дж. Гроссман та Е. Хелпмен, 1991 р.	у кінцевому продукті споживчого призначення	зміна кількості та асортименту	

Джерела: розроблено автором за матеріалами [5], [3], [6], [7, с. 38].

На увагу заслуговують дослідження, пов'язані з пошуками рушійних сил і основ НТП, закладених у сфері розвитку рівня науки, техніки та знань, що визначаються освітою. Емпіричні дослідження зв'язку освіти, як в цілому, так і окремих її видів (роботи Барро, Лі, Казеллі, Ескувела, Лефорта, Форбеса та ін.) визначають прямий зв'язок освіти і економічного зростання, слугуючи поясненням теоретичних моделей людського капіталу.

Висновки. У статті досліджено і систематизовано еволюцію теоретичних поглядів на вплив технологічних змін на економічне зростання. Визначено, що ендogenousний НТП є внутрішньою енергією економічної системи, характеризуючись гармонійним самостійним впливом науково-технічного потенціалу економіки на її зростання і результати виробництва. Тому ці моделі сьогодні потребують додаткового вивчення.

Список використаних джерел

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін / Ю.М. Бажал. – К.: Заповіт, 1996. – 232 с.
2. Grossmann G.M. Trade Innovation and Growth / G. M. Grossmann and E. Helpment // American Economic Review. – 1990. – May. – P. 86-91.
3. Дорогунцов С. Науково-технічний прогрес як основа розвитку виробництва і зниження його потенціальної небезпеки / С. Дорогунцов // Економіка України. – 1998. – № 3. – С. 4–12.
4. Бажал Ю.М. Економічна оцінка державних пріоритетів технологічного розвитку / Ю.М. Бажал / за ред. Ю.М. Бажала. – К.: Інститут економіки та прогнозування, 2002. – 320 с.
5. Grossmann G. M. Product development and international trade / G. M. Grossmann and E. Helpment // Journal of Political Economy. – 1989. – № 6. – Vol. 97. – P. 1261–1283.
6. Aghion P. Model of Growth through Creative Distraction / P. Aghion, P. Howitt // Econometrica. – 1992. – Vol. 60. – P. 223–251.
7. Шараев Ю. В. Теория экономического роста / Ю. В. Шараев. – М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 252 с.

Summary. *The article is devoted to the analyze the main models of economic growth with exogenous and endogenous scientific and technical progress.*

Key words. *Economic growth, endogenous scientific and technical progress.*

УДК 373.5.016:33

*Гавриленко Л.І., вчитель економіки та географії
Криворізької гімназії №95*

«МОЗКОВИЙ ШТУРМ» ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ РОЗВИТКУ ТВОРЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ УЧНІВ

У статті йдеться про зміст та використання методу «мозковий штурм» в умовах креативного навчання учнів, розглядаються психологічні та педагогічні закономірності на яких базується метод. Наведена оптимальна методика проведення «мозкового штурму» шкільній практиці.

Ключові слова: метод «мозкового штурму», конвергентне та дивергентне мислення, креативність мислення.

Людство вступило в період постійних змін. Здатність сприймати зміни і творити їх – це найважливіша характеристика способу життя людини в XXI ст. Перехід України до ринкової економіки вимагає кардинального покращення формування такої людини. Включення сфери освіти в систему ринкової економіки супроводжується оновленням змісту освіти, удосконалення її методик. Це в свою чергу ставить питання про необхідність використання таких форм, методів, прийомів та засобів навчання, які б інтенсифікували навчальний процес, максимально активізували пізнавальну діяльність учнів, вчили їх творчо мислити.

Одним із таких методів є «мозковий штурм», який дозволяє вирішувати творчі, евристичні задачі в групах. Такі задачі прийнято називати «відкритими», вони найбільше розвивають креативність мислення.

Якщо усі відомі методи вирішення творчих завдань розділити за ознаками домінування логічних евристичних (інтуїтивних) процедур і відповідним їм правилам діяльності, то можна виділити дві великі групи методів:

- а) логічні методи – це методи, в яких переважають логічні правила аналізу, порівняння, узагальнення, класифікація, індукція, дедукція тощо;
- б) евристичні методи.

Евристичні методи вирішення творчих завдань – це система принципів та правил, які задають найбільш вірогідні стратегії й тактики діяльності вирішальника, стимулюючи його інтуїтивне мислення в процесі вирішення, генерування нових ідей і на цій основі істотно підвищують ефективність вирішення певного класу творчих завдань [5].

Метод і термін «мозковий штурм», або «мозкова атака», запропонував американський вчений А.Ф. Осборн (за основу взятий евристичний діалог Сократа), який в роки другої світової війни опинився в незвичній ситуації. У відкритому океані караван вантажних суден, що залишився без охорони. На судна приходить радіограма: будьте уважні – у вашому районі діє німецький підводний човен. Що робити? Задача, здається, немає вирішення.

І тоді капітан Осборн згадав практику, до якої у складних ситуаціях зверталися ще середньовічні пірати. Вишикувалася на палубі вся команда, і всі, починаючи з молодших матросів, відповідали лише на одне питання: як врятуватися у випадку торпедної атаки? Можна казати все, що тільки спаде на думку! – а може чиясь «дика» ідея буде ключиком до проблеми... Наприклад, кок подав таку ідею: давайте всі вибіжемо на борт і одночасно дмухнемо на торпеду. Дивись, і здмухне її з курсу – повз проскочить...

Їм поталанило. Підводний човен не з'явився. Але після війни Осборн згадав цей випадок і одного разу у компанії друзів вирішив проаналізувати ситуацію. Чому б не використати такий засіб пошуку нових ідей у мирному житті? У 1953 році колишній капітан Алекс Осборн випускає книгу «Керована уява». Саме з неї й почалася популяризація мозкового штурму в Америці, а потім і в інших країнах [2].

Евристичний діалог «мозкової атаки» базується на низці психологічних та педагогічних закономірностей.

Перша закономірність і відповідний їй **принцип співтворчості в процесі рішення творчої задачі**. Учитель, спираючись на демократичний стиль спілкування, заохочуючи фантазію, несподівані асоціації, стимулює зародження оригінальних ідей і виступає як їхній співавтор. І чим більш розвинуті здібності вчителя до співробітництва і співтворчості, тим ефективніше, за інших рівних умов, рішення творчої задачі.

Психологи розрізняють два типи мислення: конвергентне (закрите, не творче) й дивергентне (відкрите, творче). Тип особистості з перевагою конвергентного мислення називають «інтелектуальним», а дивергентного – «креативним». Інтелектуал готовий вирішувати задачі, навіть досить складні, але які були вже до нього кимось поставлені і мають відомі технології вирішення – так звані «закриті задачі». Креатив здатний сам бачити, прагне вийти за межі поставленої умови.

Насправді кожна людина має як інтелектуальні, так і креативні здібності, але у різній мірі. Творче, відкрите мислення не розвивається на закритих задачах. А відкриті задачі бувають:

- винахідницькі;
- дослідницькі;
- конструкторські;
- прогнозні;
- з недостатньою умовою;
- задачі-оцінки тощо.

Основними вимогами до відкритої навчальної задачі є:

- 1) достатність умови;
- 2) коректність питання;
- 3) наявність протиріччя.

Друга закономірність і відповідний їй **принцип довіри до творчих сил і здібностей один одного**. Всі учасники виступають на рівних: жартом, вдалою реплікою вчитель заохочує найменшу ініціативу учнів.

Третя закономірність і **принцип – використання оптимального поєднання інтуїтивного і логічного**. В умовах генерування ідей оптимальним є ослаблення активності логічного мислення і всіляке заохочення інтуїції. Цьому в значній мірі сприяють і такі правила, як заборона критики, відстрочений логічний і критичний аналіз генерованих ідей [3].

У чому достоїнства методу колективного пошуку оригінальних ідей? До безсумнівних достоїнств цього методу варто віднести те, що він зрівнює всіх учнів класу. Лїнь, рутинне мислення, раціоналізм в умовах застосування цього методу як би автоматично знімаються. Доброзичливий психологічний мікроклімат створює умови для розквітості, активізує інтуїцію й уяву.

Існує багато способів (методик) проведення «мозкового штурму». Їх вибір залежить від характеру проблеми, творчої групи та інших обставин.

В шкільній практиці оптимально штурм проводити в групах чисельністю 7-9 учнів.

Перед штурмом групу інструктують. Основне правило на першому етапі штурму – ніякої критики!

В кожній групі вибирається чи призначається вчителем ведучий. Він слідкує за виконанням правил штурму, підказує напрямок пошуку ідей. Ведучий може акцентувати увагу на тій чи іншій цікавій ідеї, щоб група попрацювала над її розвитком.

Група обирає секретаря для фіксації ідей /ключовими словами, малюнком, знаком.../. Далі проводиться первинне обговорення і уточнення умов задачі, вчитель визначає час на перший етап. Час, як правило, до 20 хвилин, бажано зафіксувати на дошці.

Перший етап: *створення банку ідей*.

Головна мета – напрацювати як найбільше можливих рішень. Навіть тих, які на перший погляд здаються неймовірними.

Далі невеличка перерва, в якій можна обговорити штурм з рефлексивної позиції: які були збої, чи допускались порушення правил і чому...

Другий етап: *аналіз ідей*.

Розгляд ідей критичний, але такий щоб в кожній знайти щось корисне, раціональне зерно, можливість вдосконалити ідею, або хоча б використати в інших умовах.

І знову невеличка перерва.

Третій етап: *обробка результатів*.

Група відбирає від 2 до 5 найцікавіших рішень і призначає спікера, котрий розповідає про них класу. В деяких випадках метою групи є пошук як найбільшої кількості рішень, і тоді спікер може оголосити всі ідеї [1].

Організації мозкового штурму заважають:

- упереджена критика, яка примушує того, кого критикують, діяти традиційно і заважає іншим шукати нестандартні ідеї;
- офіційна обстановка та формалізм;
- пошук «однозначно правильних» рішень;
- велика кількість «пояснень» та «обґрунтувань»;
- пасивність.

Організації мозкового штурму допомагають:

- свобода думки;
- активна уява й бажання;
- розвиток та поєднання запропонованих ідей;
- пошук аналогів та способів їхнього застосування в даній проблемі;
- активність.

Після мозкового штурму проводиться швидке колективне редагування списку ідей. Усі вони розподіляються по групах: найбільш придатні для негайної реалізації, найбільш ефективні й перспективні, інші. Найабсурдніші або найважчі для реалізації ідеї відкидаються. Після цього список приймають остаточно.

Типові помилки при освоєнні «мозкового штурму»:

- погано підібрана тема – наприклад, вона вимагає глибоких спеціальних знань або аналітичних міркувань;
- під час обговорення рішень учитель приймає тільки відому йому контрольну відповідь на задачу чи жорстоко критикує пропозиції учасників штурму;
- регулярне втручання в роботу групи на робочих етапах.

Поради вчителю.

1. Завдання має чітко визначати, що бажано отримати і що заважає отримати бажаного.
2. Формування творчої групи має відбуватись за бажанням учасників з не нав'язливою корекцією вчителя. Кожна група вибирає собі гасло або назву.
3. Не критикувати учасників мозкового штурму «взагалі», а розробити для них правила і суворо стежити за їх дотриманням.
4. Підтримувати невимущену творчу обстановку, не забуваючи про жарти і почуття гумору.
5. Заповнювання паузи заохочувальними репліками («А що ти думаєш?», «Невже нічого не вийде в останні хвилини?»).
6. Стежити за регламентом.
7. Всі групи можуть штурмувати одну задачу, при цьому можлива організація конкурсу ідей, а членами журі конкурсу теж є учні.
8. Кожна група може штурмувати свою задачу, а їх краще об'єднати одною, більш загальною проблемою.
9. Етап аналізу ідей може бути відділений у часі – це сприятиме появі ще інших ідей. Адже головне – спровокувати інтенсивну мисленнєву діяльність над навчальним завданням.

Досвід показує, що «мозковий шторм» є перспективним методом навчальної діяльності. Причому, використовувати його можна у всіх класах: від 5-го до 11-го.

Список використаних джерел

1. Аксьонова О.В. Методика викладання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 210 с.
2. Гін А.О. Прийоми педагогічної техніки: Вільний вибір. Відкритість. Діяльність. Зворотний зв'язок. Ідеальність: посібник для вчителів. Луганськ: Навчальна книга, Янтар, 2004.
3. Морозов А.В. Деловая психология. Курс лекцій: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений. СПб.: Издательство Союз, 2000. – С. 368-373.
4. Носаченко И.М. Игровые методы обучения в экономике: Учеб.-метод. пособие. – К.: МАУП, 1995. – С. 3-6.
5. Смолкин А. М. Методы активного обучения: Науч.-метод. пособие. – М.: Высш. шк., 1991. – 38 с.

Summary. *The article concerns the idea and using of «brain storm» method in the creative teaching process, dealing with psychological and teaching rules this method is based on. The article also gives the examples of the optimal methodic of «brain storm» holding in school practice.*

Key words: *«brain storm» method, convergent and divergent thinking, creative thinking.*

УДК 330.322.012:330.341

Галиця І.О., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту підприємств туристичної індустрії Київського університету туризму, економіки і права,
Погуда Н.В., к.е.н., доцент Київського університету туризму, економіки і права,
Погуда О.А., начальник сектору моніторингу інструментальних звітів департаменту обліку газу і моніторингу розрахунків за послуги з газопостачання ВАТ «Київоблгаз»

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В СФЕРІ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянута одна з найважливіших проблем, існуючих у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності – методологія ухвалення рішень, як органами влади, так і приватним інвестором. Запропоновано використовувати принцип поліваріантності для підвищення ефективності управлінських рішень.

Ключові слова: *інвестиції, інновації, проект, держава, поліваріантність, ефективність, рішення.*

Вибір стратегічного вектора розвитку України порушив проблему відповідності параметрів економіки України параметрам світової економіки. На сучасному етапі розвитку України її економічний стан визначається такими важливими поняттями, як конкурентоспроможність, інновації, інвестиції, інтеграція у світогосподарську систему тощо. Тому на етапі економічного зростання України, регулювання інвестиційного і інноваційного процесів з боку держави набувають особливого значення.

Трансформаційні зміни в економіці України, її стабілізація та початок піднесення спонукають до подальшого дослідження питань ефективного використання інвестиційних ресурсів як основи формування інвестиційно-інноваційного типу економіки України, передумови подальшого виходу нашої держави на нові економічні рівні і забезпечення стійкого економічного зростання в майбутньому. Інвестиції та інновації відіграють одну з центральних ролей в економічному процесі, оскільки слугують своєрідним барометром стану справ в економіці. В результаті інвестування в економіку збільшуються обсяги виробництва, росте національний прибуток, розвиваються та йдуть вперед в економічній конкуренції галузі та підприємства, що в найбільшій мірі задовольняють попит на ті чи інші товари та послуги. Якщо ж інвестиційний процес ослаблений, то немає того каталізатора, який необхідний для кардинальної перебудови економіки.

В сучасних реаліях особливе значення в інноваційному розвитку на довгострокову перспективу мають науково-технічні пріоритети, підтримувані на державному рівні. Тому упродовж останніх років зростає роль держави у сфері інвестиційно-інноваційної діяльності. Кожна країна розробляє і реалізує державну інвестиційно-інноваційну політику з урахуванням конкретних економічних, політичних і соціальних умов, особливостей і потреб національної економіки, існуючих виробничих можливостей і ресурсів. Проте є цілий ряд важливих чинників, які, як правило, в недостатній мірі враховуються при державному регулюванні інвестиційно-інноваційних процесів, але в той же час істотно впливають на них.

У кожній державі існує своя стратегія довгострокового розвитку, яка може розроблятися на два і більше десятиліття. У цій стратегії, як правило, особлива увага концентрується на пріоритетних галузях науки і техніки, надається велике значення формуванню інвестиційного клімату в країні та її інноваційній сприйнятливості.

У більшості постсоціалістичних країн є системи законодавства у сфері інвестицій, а також методологічна база для вибору інвестиційно-інноваційних пріоритетів. Проте на сьогодні не отримала достатнього розвитку методологія оцінки ефективності реалізації вказаних пріоритетних проєктів.

Питанням державного регулювання інвестицій, інновацій, а також їх оцінці присвячені роботи таких учених як: Бажал Ю. [1], Бланк І. [2], Віленський П. [3], Гойко А. [4], Денисенко М. [5], Федоренко В. [6], Череп А. [7] та ін. Дослідження вказаних авторів також розглядають питання формування і розвитку інвестиційно-інноваційної моделі економіки, проблеми інвестицій та інновацій, фінансово-економічних і правових механізмів їх реалізації. Проте деякі аспекти інвестиційно-інноваційної діяльності в сучасних умовах розкриті не повністю, а тому вимагають подальших досліджень.

Одна з найважливіших як теоретичних, так і практичних проблем, що існує сьогодні як в приватній, так і державній сфері – це ухвалення інвестиційно-інноваційних рішень без достатнього урахування їх ефективності. Ця проблема набуває особливої актуальності при реалізації державної інвестиційно-інноваційної політики, метою якої є збільшення величини ефекту та підвищення рівня ефективності.

Оскільки рівень ефективності інновацій відбиває міру досягнення мети державної інвестиційно-інноваційної політики та характеризує якість рішень, що приймаються органами державної влади в цій сфері, то методичне забезпечення обґрунтування економічної та інших видів ефективності є одним з основних інструментів реалізації державної інвестиційно-інноваційної політики.

Інвестиційна політика нерозривно пов'язана з полінаправленістю інвестиційної діяльності, що обумовлено необхідністю досягнення не лише економічної, але й соціальної, екологічної, науково-технічної і інших видів ефективності. Слід зазначити, що серед багатьох чинників, що впливають на стабільність інвестиційно-інноваційного процесу, існує дуже важливий, але практично не врахований чинник – методологія обґрунтування і ухвалення інвестиційних рішень органами державної влади, керівниками приватних підприємницьких структур.

Підвищення ефективності інвестиційно-інноваційної діяльності – це назріла проблема, що набуває особливої актуальності в нинішніх реаліях.

Потреба в ухваленні рішення виникає тоді, коли є декілька можливих варіантів, з яких необхідно вибрати найбільш прийнятний. Вибір найбільш раціонального варіанту рішення здійснюється на основі системи критеріїв та з дотриманням заздалегідь встановленого порядку на базі науково обґрунтованих принципів. Для підготовки і ухвалення ефективного управлінського рішення необхідно своєчасно отримати вичерпну інформацію про внутрішні і зовнішні умови діяльності об'єкту управління.

Оскільки комплекс цих умов практично ніколи не буває однаковим, зміст конкретних рішень навіть при управлінні одним і тим же об'єктом, як правило, буває різним. Проте загальні принципи та вимоги до ухвалення рішень можуть і мають бути незмінними впродовж певного часу.

Ухвалення рішень інвестиційно-інноваційного характеру, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, ґрунтується на використанні різних формалізованих і неформалізованих методів і критеріїв. У вітчизняній та іноземній практиці є цілий ряд методів вимірювання ефективності інвестицій та інновацій, які можуть слугувати основою для ухвалення рішень в сфері інвестиційно-інноваційної політики. Проте якогось універсального методу, прийнятного для усього спектру інвестиційно-інноваційних проектів не існує. Тому треба використовувати підхід, заснований на послідовному поєднанні методу приведених витрат і методу дисконтування чистого доходу для вирішення вказаної проблеми.

Оскільки інвестиційно-інноваційна діяльність є багатоплановою як по своїй структурі, так і за різноманітністю форм прояву, то проблема ухвалення управлінського рішення обумовлює необхідність:

- аналізу можливих варіантів реалізації інвестиційно-інноваційних рішень та їх специфіки;
- визначення ефективності інвестицій та інновацій періодом окупності;
- застосування методу дисконтування чистого доходу;
- використання кількісної оцінки витрат і вигод від прийняття кожного управлінського рішення;
- обґрунтування ефективності інвестицій (інновацій) шляхом застосування порівняльного економічного ефекту;
- ухвалення інвестиційно-інноваційного рішення.

Важливим напрямом підвищення обґрунтованості ухвалення інвестиційно-інноваційного рішення є реалізація принципу поліваріантності. Поліваріантність здійснення інвестицій (інновацій) – це можливість досягнення мети інвестування різними способами, яка обумовлена технічними, технологічними, ресурсними обмеженнями в реалізації інвестиційних та інноваційних проектів. Таким чином, поліваріантність передбачає утворення певного «поля припустимих варіантів» здійснення інвестицій (інновацій), кожен з яких відрізнятиметься як за величиною витрат, так і ефекту, тривалістю періодів інвестування та отримання результату. Визначення поля припустимих варіантів є необхідною умовою не лише для поглибленого інвестиційно-інноваційного аналізу, але і дозволяє застосувати широкий діапазон методів, зокрема оптимізаційних моделей для знаходження найкращого варіанту відповідно до певного критерію. Цей принцип також відкриває перспективи для подальшого вдосконалення алгоритмів ухвалення інвестиційно-інноваційних рішень у рамках багатокритеріального підходу.

Практична реалізація принципу поліваріантності обумовлює необхідність розширення інформації відносно способів здійснення інвестицій (інновацій) саме на початкових етапах розробки інвестиційного проекту. Для того, щоб правильно прийняти рішення необхідно не лише мати інформацію відносно проекту і зробити відповідні розрахунки, але і враховувати той факт, що не існує універсального способу ухвалення інвестиційно-інноваційних рішень.

Тому виникає необхідність моделювання процесу ухвалення рішень з урахуванням особливостей кожного інвестиційного (інноваційного) проекту. Сама по собі модель є деяким формалізованим представленням дійсності, тому в процесі моделювання необхідно якомога більше наблизитися до реальної ситуації, в якій прийматиметься інвестиційно-інноваційне рішення. Не слід забувати, що процес ухвалення

рішень не є чимось постійним і неможливо побудувати таку модель, яка б повністю вирішувала конкретне коло проблем і тим самим, повністю б відповідала реальності.

Зазвичай приймаючи рішення, припускаємо, що інформація, яка використовується для його обґрунтування є достовірною та надійною, проте для багатьох інвестиційно-інноваційних проєктів це припущення у момент ухвалення рішення не вдається довести. Саме наявність інформації і правильність її використання значною мірою зумовлюють оптимальність вибраного рішення. Окрім даних, що складаються з числових статистичних величин, інформація включає інші, непіддатливі безпосередньому виміру величини, наприклад, припущення про поліваріантність здійснення інвестицій та інновацій і їх результати. Практика показує, що основні труднощі, що виникають в процесі пошуку і виборі ефективних рішень, обумовлені, передусім, недостатньо високою якістю і неповнотою наявної інформації. Тому вдале поєднання науково обґрунтованої методики ухвалення інвестиційно-інноваційних рішень з достовірно отриманими даними служать основою для вибору і здійснення кращих проєктів.

Підводячи підсумки можна зробити висновок, що для розв'язку проблеми управління ефективністю інвестицій і інновацій необхідно створити цілісну систему управління цим процесом на рівні держави, ядром якої повинні стати методи обґрунтування ефективності та ухвалення інвестиційно-інноваційних рішень на основі використання принципу поліваріантності.

Список використаних джерел

1. Бланк І.А. Інвестиційний менеджмент / Навчальний посібник, 2-е видавництво, перероб. і доп. – Эльга, Ніка-центр, 2001. – 522 с.
2. Бажал Ю.М. Фінансове забезпечення інновацій // Фінанси України. 2004. – №4. – С. 142-144.
3. Віленький П.Л. Оцінка ефективності інвестиційних проєктів. Теорія і практика. Навчальний посібник / П.Л. Віленький, В.Н. Ліфшиц, С.А. Смоляк. – М.: Справа, 2008. – 1104 с.
4. Гойко А. Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації / А.Ф. Гойко. – К.: Віра-Р, 1999. – 320 с.
5. Денисенко М.П. Методи оцінки ефективності інвестиційних проєктів інноваційних компаній / М.П. Денисенко, А.П. Гречан // Проблеми науки. – 2005. – №10. – С. 18-21.
6. Федоренко В.Г. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності: навч. посіб. для студентів вузів / За наук. ред. В.Г. Федоренко. – К.: Алерта, 2004. – 431 с.
7. Череп А.В. Інвестознавство: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 398 с.

***Summary.** Considered the ability to use the principle polyalternativeness for making investment and innovation decisions, in article considered one of the main problems of existing in the area of investment – innovation activities – methodology of decision – making, as by power, so and private investor. Proposed to use principle polyalternativeness for improving effectiveness for make management decisions.*

***Keywords:** investment, innovation, project, government, polyalternativeness, efficiency, decision.*

УДК 330.341.1(477)

***Головатюк В.М.,** ст.н.с., д.е.н. Центру досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ СВІТОВОГО ВИМІРУ

Досліджуються сучасні тенденції та закономірності формування якісно нового соціально-економічного середовища інноваційної економіки.

***Ключові слова:** інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, інноваційна сфера, інвестиційна привабливість.*

Серед комплексу факторів сучасного економічного розвитку інноваційна сфера та її науковий потенціал відіграють ключову роль в інвестиційній привабливості економік країн світу, інноваційному розвитку та формуванні міжнародних інвестиційних потоків.

Характер взаємовідносин між державою та наукою, що склалися у сучасному українському суспільстві справедливо можна назвати суто «українською моделлю». Справа в тому, що країни, постійно нарощуючи свій науковий та інноваційний потенціали, покращують в результаті цього й інвестиційну привабливість, а Україна навпаки – його втрачає, знижуючи при цьому свою інвестиційну привабливість. Як засвідчують дослідження компанії Battelle [1] світові валові видатки на наукові дослідження та розробки (R&D) упродовж останніх років (2012-2013 рр.) зросли на 2,7% (з 1517 млрд дол. США по паритету купівельної спроможності до 1558 млрд дол. США), а в 2014 р. передбачається їх зростання у порівнянні з 2013 р. ще на 3,9% (до 1618 млрд дол. США). У порівнянні з докризовим 2007 р. вони зросли у 2013 р. на 38,6% (світові валові R&D видатки у 2007 р. становили 1123,9 млрд дол. США).

Світовими лідерами впродовж означеного періоду за обсягами R&D видатків були США (1), Китай (2) та Японія (3). В сукупності їхня питома вага, по-перше, перевищувала 55,3% у відповідному світовому показнику, по-друге, зростала і міжнародними експертами прогнозується продовження цієї тенденції й на далі (у 2012 р. – було 55,3% світових R&D видатків, у 2013 р. – 55,9%, у 2014 р. – передбачається 56,5%). Проте домінування цієї тріади країн у світових R&D видатках зменшилось у порівнянні з 2007 р. (57,3%), як за рахунок США, так і Японії. Китай навпаки – наростив свій потенціал у світових R&D видатках. Питома ж вага їхнього сумарного ВВП (по паритету купівельної спроможності (ПКС) у доларах США) у відповідному світовому показнику за цей же період зросла з 38,1% у 2007 р. до 40,3% у 2013 р., але лише за рахунок Китаю.

Характерно й те, що у межах означеної тріади найбільш високими темпами зростали і R&D інвестиції, і ВВП Китаю. Так, упродовж 2007-2013 рр. темп росту першого показника цієї країни становив 147,5%, США – 127,5%, Японії – 113,6%, а другого, відповідно: 191,2%, 120,8%, 111,7%. Це при тому, що Китай належить до групи країн, що розвиваються, а США та Японія до розвинутих країн світу.

На фоні означених країн українські валові інвестиції в інноваційну сферу економіки виглядають досить скромно (близько 3 млрд дол. США). У порівнянні з світовим лідером США вони у 150 разів були меншими у 2013 р. і за прогнозами у 155 разів будуть меншими у 2014 р. Від Росії (9 рейтинг серед світових країн-лідерів за означеним показником) Україна відставала упродовж 2012-2013 рр. приблизно у 10 разів. За прогнозами експертів у 2014 р. таке відставання зросте до 11 разів.

Зважаючи на світові тенденції, враховуючи наявний взаємозв'язок між науковими дослідженнями й розробками та економічним зростанням, важко пояснити неадекватне світовій тенденції ставлення до науки в українському суспільстві. За міжнародними оцінками одне робоче місце у R&D секторі економіки обумовлює функціонування більше двох робочих місць у інших її сферах. Зокрема, за оцінками Battelle валові видатки у 2014 р. на наукові дослідження та розробки у розмірі 465 млрд дол. забезпечать функціонування у США 2,7 млн робочих місць у R&D секторі економіки та додатково підтримають функціонування в інших секторах більше 6 млн робочих місць.

Зайняти гідне місце українській економіці в міжнародній інноваційній сфері стає все складніше. Так, упродовж 2012-2013 рр. першу десятку країн-лідерів за валовими R&D видатками утримували одні й ті ж країни. При цьому не змінювався навіть їхній рейтинг. Окрім вже вище названих трьох країн до такого списку входили Німеччина (4), Південна Корея (5), Франція (6), Великобританія (7), Індія (8), Росія (9), та Бразилія (10). Прогнозується, що і в 2014 р. ця ж десятка країн буде лідером за показником

валових R&D видатків, і їхній рейтинг у такому списку теж не зміниться. Питома вага сукупних валових R&D видатків цих країн у 2012 р. складала більше 78,6% вказаного світового показника та 79,0% у 2013 р. За прогнозами така тенденція збережеться і в 2014 р. Питома вага валових R&D видатків десяти країн-лідерів у світовому показнику зросте і складатиме більше 79,2%.

Тим не менше, напередодні економічної кризи 2008-2009 рр. питома вага десяти країн-лідерів за R&D інвестиціями у цьому світовому показнику була значно вищою. У 2007 рр. вона складала 81,5%. Порівняно з 2007 р. змінився і список таких країн. До нього увійшла нова країна – Бразилія. У 2007 р. Бразилія знаходилась на 12 місці за обсягами R&D фінансування. Характерно, що вона не класифікується високорозвиненою економікою, а вважається країною, що розвивається.

Стосовно України, позитивним є те, що за показником R&D інвестицій вона увійшла у 2013 р. до числа 40 країн, сумарні R&D видатки яких склали 97,4% світового показника. Позитивним є і прогноз Battelle щодо України на 2014 р. – вона збереже свої позиції, хоча у 2007 р. її не було у цьому списку.

Слід звернути увагу на особливість списку десяти країн-лідерів 2013 р. за обсягами валового інвестування своїх інноваційних сфер. В ньому збільшилось число країн, які не належать до економічно розвинених. Тобто до нього входять традиційно п'ять економічно розвинених країн, але входять також і чотири країни, що розвиваються (Китай, Південна Корея, Індія та Бразилія) та одна країна з перехідною економікою (Росія). Співвідношення між п'ятьма країнами з розвиненими економіками та іншими п'ятьма країнами, які складають десятку країн-лідерів за обсягами R&D фінансування, у сумарній питомій вазі відповідного світового показника таке: у 2007 р. – 62,2%:18,5% (сумарно 80,7%), у 2013 р. – 51,4%:27,6% (сумарно 79,0%).

Таким чином, простежується закономірність, за якою питома вага R&D видатків високорозвинених країн у відповідному світовому показнику зменшується, а країн, що розвиваються – навпаки, зростає.

Відповідна тенденція характерна для цієї десятки країн і за ВВП. Так, співвідношення питомої ваги сумарного ВВП п'яти країн з розвиненими економіками (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія) та питомої ваги інших п'яти країн (Китай, Південна Корея, Індія, Бразилія та Росія) у відповідному світовому показнику таке: у 2007 р. – 38,1%:23,2% (сумарно 61,3%), у 2012 р. – 34,2%:28,7% (сумарно 63,0%), у 2013 р. – 33,8%:29,4% (сумарно 63,2%). Тобто зростає питома вага ВВП країн, що розвиваються та з перехідною економікою у цьому світовому показнику, а економічно розвинених країн – зменшується.

Отже, посилюється вплив країн, що розвиваються та з перехідною економікою на світовий економічний розвиток за рахунок нарощування потенціалу своїх інноваційних сфер та наукового потенціалу.

Це можна вважати свідченням тому, що високий рівень розвитку інноваційної сфери може бути притаманним не лише високорозвиненим економікам (тим самим піддається сумніву наукове та технологічне домінування країн Заходу [2]) і, завдяки цьому феномену, країни, що не входять до клубу високорозвинених, мають можливість увійти до нього саме завдяки нарощуванню свого наукового й інноваційного потенціалів та ефективності їхнього функціонування.

Дане положення є важливим для формування відповідної науково-інноваційної та інвестиційної політики в Україні, бо вона володіє суттєвим науковим потенціалом, який доцільно було б нарощувати, а не втрачати та ефективніше долучати до загальносвітового процесу розподілу прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

У динаміці світових потоків прямих іноземних інвестицій до 2013 р. доцільно виокремити, у першу чергу, 2000 та 2007 рр. (табл. 1). Упродовж означеного періоду надходження світових ПІІ зросли на 43,4% (з 1396,5 млрд дол. США у 2000 р. до 2002,7 млрд

дол. США у 2007 р.). У період світової кризи 2008-2009 рр. відбувся спад притоку світових ПІІ, який продовжується до тепер. У 2012 р. зазначений показник склав усього 67,5% (1350,9 млрд дол. США) рівня 2007 р.

Особливістю притоку ПІІ за країнами світу впродовж 1993-2012 рр. є те, що після означеної світової кризи принципово змінюється парадигма їхньої структури. Якщо впродовж 1993-2007 рр. вона була відносно усталеною, за якою в середньому 69,2% надходжень світових ПІІ спрямовувалось до розвинутих країн, 27,8% – до країн, що розвиваються і 3,0% – до країн з перехідною економікою (країни Південно-Східної Європи та СНД), то, починаючи з 2008 р., структура притоку світових інвестицій змінюється на користь країн, що розвиваються.

Так, питома вага притоку світових ПІІ у розвинені країни постійно зменшувалась з 56,5% у 2008 р. до 41,5% у 2012 р., а у країни, що розвиваються – зростала з 36,8% до 52,0% відповідно. Питома вага притоку світових ПІІ у країни з перехідною економікою знаходилась приблизно на одному рівні (6,7% у 2008 р. та 6,5% у 2012 р.).

Характер динаміки питомої ваги притоку світових ПІІ в Україну дещо інший: з 1993 р. по 2008 р. вона зростає з 0,1% до 0,6%, а впродовж 2009-2012 рр. практично знаходилась на одному рівні (0,47%).

У особливостях динаміки питомої ваги притоку світових інвестицій після 2008 р. привертає увагу та обставина, що вже у 2009 р. питома вага у світовому показнику надходжень ПІІ у розвинені країни (50,4%) та надходжень у країни, що розвиваються разом з перехідними економіками (49,6%) майже зрівнялися. А у 2010 р. питома вага у світовому показнику надходжень ПІІ у країни, що розвиваються разом з перехідними економіками вже складала 50,5%. Тобто притік світових ПІІ у ці країни (712,2 млрд дол. США) перевищив надходження ПІІ до розвинутих країн (696,4 млрд дол. США).

Таблиця 1

Надходження ПІІ за країнами світу: 1993-2012 рр.

Показники, роки	1993-1998 ¹	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усі країни світу, млрд. дол. США	401,7	1092,1	1396,5	825,9	716,1	632,6	742,1	945,8	1305,9	2002,7	1816,4	1216,5	1408,5	1651,5	1350,9
Розвинуті країни, млрд. дол. США	256,2	849,1	1134,3	596,3	547,8	442,2	418,9	590,3	857,5	1319,9	1026,5	613,4	696,4	820,0	560,7
Країни, що розвиваються, млрд. дол. США	138,9	232,5	253,2	217,8	155,5	166,3	283,0	314,3	379,1	589,4	668,4	530,3	637,1	735,2	702,8
Країни з перехідною економікою (Південно-Східна Європа та країни СНД), млрд. дол. США	6,6	10,5	9,1	11,8	12,8	24,1	40,3	41,2	69,3	93,4	121,4	72,8	75,1	96,3	87,4
Білорусь, млрд. дол.	0,12	0,44	0,90	0,17	0,25	0,17	0,16	0,31	0,35	1,81	2,19	1,88	1,39	4,00	1,44
Росія, млрд. дол.	2,26	3,31	2,71	2,54	3,46	7,96	15,44	12,77	28,73	57,00	74,78	36,58	43,17	55,08	51,42
Україна, млрд. дол.	0,42	0,50	0,60	0,77	0,69	1,42	1,72	7,81	5,20	9,89	10,91	4,82	6,50	7,21	7,83
Частка в загальносвітовому показнику, %															
Розвинуті країни, %	63,8	77,7	81,2	72,2	76,5	69,9	56,4	62,4	65,7	65,9	56,5	50,4	49,4	49,7	41,5
Країни, що розвиваються, %	34,6	21,3	18,1	26,4	21,7	26,3	38,1	33,2	29,0	29,4	36,8	43,6	45,2	44,5	52,0
Країни з перехідною економікою, %	1,64	0,96	0,65	1,43	1,79	3,81	5,42	4,35	5,31	4,66	6,69	5,98	5,33	5,83	6,47
Білорусь, %	0,03	0,04	0,06	0,02	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,09	0,12	0,15	0,10	0,24	0,11
Росія, %	0,56	0,30	0,19	0,31	0,48	1,26	2,08	1,35	2,20	2,85	4,12	3,01	3,06	3,34	3,81
Україна, %	0,10	0,05	0,04	0,09	0,10	0,23	0,23	0,83	0,40	0,49	0,60	0,40	0,46	0,44	0,58

Джерело: розроблено за: UNCTAD, World Investment Report 2005, 2007, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf

¹ – середньорічний показник.

У 2012 р. надходження ПІІ лише до країн, що розвиваються вже склали 52,0% у світовому показнику, перевищивши тим самим надходження ПІІ до розвинутих країн. Отже, закономірностями потоків світових ПІІ до 2008 р. підтверджувалась відома парадигма розвитку світової економіки, за якою, зазвичай, економічно розвинені економіки концентрують найбільшу частину надходжень світових ПІІ. Але вже після 2008 р. означена парадигма змінюється. І характер потоків світових ПІІ засвідчує, що країни з економіками, які розвиваються можуть бути реципієнтами більшої частини їхніх світових надходжень.

Закономірно виникає питання, що ж могло призвести до зміни усталеної парадигми розвитку світової економіки?

Можна припустити, що певною мірою відповідь на це запитання знаходиться в площині стрімкого зростання інвестиційної привабливості інноваційної сфери та наукового потенціалу економік, що розвиваються. Причому, впродовж 2002-2007 рр. найбільш стрімко воно відбувалося у цих країнах, як за дослідницьким потенціалом, так і за обсягами валових R&D витрат [2].

Так, упродовж означеного періоду чисельність дослідників за абсолютною величиною найбільшою мірою зростає у країнах, що розвиваються – на 55,5% (2002 р. – 1734,4 тис. осіб, 2007 р. – 2696,7 тис. осіб), у розвинутих країнах – на 10,6% (2002 р. – 4047,5 тис. осіб, 2007 р. – 4478,3 тис. осіб). Світовий показник чисельності дослідників упродовж означеного періоду зріс на 24,1% (у 2002 р. – 5810,7 тис. осіб, 2007 р. – 7209,7 тис. осіб).

Найбільш високі темпи росту чисельності дослідників і у розрахунку на мільйон населення теж були характерними у країнах, що розвиваються – 146%, у розвинених країнах – 109%. Світовий темп росту чисельності дослідників на мільйон населення склав всього 117%.

У цьому контексті слід звернути увагу ще на одну особливість, якої раніше в історії розвитку світової економіки не спостерігалось. Вона полягає в тому, що за абсолютним значенням чисельності дослідників країн, що не належать до тріади економічно розвинених (ЄС, США, Японія) у 2007 р. (3625,8 тис. осіб) стала переважати чисельність дослідників у країнах тріади (3583,9 тис. осіб), засвідчивши можливість накопичення наукового потенціалу в економіках, незалежно від рівня їхнього розвитку.

Незважаючи на очевидні позитивні тенденції розвитку інноваційної сфери світової економіки, протилежну цій тенденції закономірність демонструє українська економіка. Феномен швидкого наукоємного економічного зростання поки що не спрацьовує.

Отже, важливим положенням стосовно сучасного інноваційного розвитку світової економіки для формування ефективної науково-інноваційної та інвестиційної політики в Україні є загальноновизнана тенденція необхідності нарощування наукового потенціалу інноваційної сфери.

Список використаних джерел

1. Global R&D funding forecast, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf.
2. Доклад ЮНЕСКО по науке за 2010 г. Современное состояние науки в мире. Рабочее резюме. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001898/189883r.pdf>.

Summary. *Current trends and patterns of formation of qualitatively new socio-economic environment of the innovation economy.*

Key words: *innovation development, innovation potential, innovation sphere, investment attractiveness.*

*Дерій Ж.В., к.е.н., доцент Чернігівського
національного технологічного університету
Мірзодасєва Т.В., к.е.н. Українсько-американського
гуманітарного інституту «Вісконсінський Міжнародний
Університет (США) в Україні»*

СУЧАСНІ АСПЕКТИ ТА ІНДИКАТОРИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто світовий і національний підходи до формування і застосування індикаторів для оцінки сталого розвитку.

Ключові слова: *концепція сталого розвитку, індикатор сталого розвитку, Індекс людського розвитку.*

Сьогодні втілення концепції сталого розвитку передбачає формування системи вимірювання для кількісного та якісного оцінювання цього процесу. Сталий розвиток у широкому розумінні включає такі аспекти як економічний, екологічний та соціальний.

Цілі розвитку тисячоліття виходять з того, що сучасна господарська діяльність людства повинна орієнтуватись не на зростання споживання ресурсів, а на його раціоналізацію, тому подальший розвиток пов'язаний не із збільшення матеріального виробництва, а з інтенсифікацією господарства за рахунок інформаційних технологій. Екологічний аспект враховує те, що будь-яке господарське рішення повинно орієнтуватись на короткострокові та довгострокові соціально-екологічні наслідки. Реальний природно-ресурсний потенціал біосфери обмежений. Тому, необхідні певні норми і обмеження щодо його використання.

Соціальний аспект: сталий розвиток орієнтований на подолання великої різниці в рівнях доходів і якості життя між різними країнами, різними групами і прошарками населення.

В центрі концепції сталого розвитку стоїть людина, оскільки вона сама з її потребами є метою суспільної діяльності, і вона ж є основним фактором досягнення мети. Людина з одного боку, є біологічною істотою, з іншого – носієм інтелекту, творцем і споживачем інформації (в широкому розумінні), яка якраз і є невичерпним ресурсом розвитку. Людина, як особливий вид ресурсів, не тільки наділена інтелектом, але й здатна робити вибір. Тому перехід людства до сталого розвитку приведе до гармонізації взаємодії з природою всієї світової спільноти, формування сфери розуму (ноосфери), а мірою національного та індивідуального багатства стануть духовні цінності і знання людини, яка житиме в гармонії з навколишнім середовищем [1, с. 123].

Генеральна Асамблея ООН заснувала в 1992 р. Комісію зі сталого розвитку, за підсумками роботи якої згодом були прийняті важливі рішення. На 11-й сесії ООН у м. Нью-Йорк (2003 р.) було прийнято тематичну програму заходів для забезпечення сталого розвитку на період до 2017 р.

Проте у 2012 році Україна за Індексом людського розвитку зайняла 78 місце у світі з 187 країн, про це відмічається у Звіті «Піднесення Півдня: людський прогрес у багатоманітному світі». У 2012 р. ВВП на душу населення склав 6428 дол., середня тривалість життя становить 68,8 років.

Невід'ємною частиною концепції сталого розвитку є система індикаторів, розроблена Комісією ООН зі сталого розвитку. У 1996 р. Комісією були опубліковані індикатори СР. Індикатор сталого розвитку – це кількісне представлення певної характеристики одного або більше вимірів розвитку, яке дозволяє оцінювати прогрес, підвищувати ефективність і дієвість прийняття рішень за допомогою спрощення й агре-

гування великих об'ємів інформації й надання її у вигляді такої «згортки» особам, що приймають рішення.

Індикатор сталого розвитку – це показник (найчастіше кількісний), який відображає економічний, соціальний і/або екологічний розвиток у певному регіоні, і має такі властивості як простота інтерпретації, широкий розмах, чутливість до змін, кількісна визначеність і дозволяє робити прогнози й вчасно визначати тенденції.

Індикатори СР – з одного боку, відображають соціальні, економічні і екологічні параметри у єдиному комплексі; з іншого – їх розвиток розглядається через зміну станів, кожен з яких характеризується визначеною сталістю і здатністю до змін. Комісія пропонує 134 індикатори СР, які розділені на наступні основні групи:

1. Група соціальних індикаторів: боротьба з бідністю; демографічна динаміка і стан; поліпшення освіти, поінформованості і виховання суспільства; захист і поліпшення здоров'я людей; поліпшення розвитку поселень.
2. Група економічних індикаторів: міжнародна кооперація для прискорення сталого розвитку і пов'язана з цим місцева політика; зміна характеристик споживання; фінансові ресурси і механізми; передача екологічно чистих технологій, співробітництво і створення потенціалу.
3. Група екологічних індикаторів: збереження якості водяних ресурсів і забезпеченість ними; захист морів і прибережних територій; комплексний підхід до планування і раціонального використання земельних ресурсів; раціональне управління вразливими екосистемами, боротьба з опустелюванням і посухами; сприяння веденню сталого сільського господарства і розвитку сільських районів; боротьба за збереження лісів; збереження біологічної розмаїтості; екологічно безпечне використання біотехнологій; захист атмосфери; екологічно безпечне управління твердими відходами і стічними водами; екологічно безпечне управління токсичними хімікатами; екологічно безпечне управління небезпечними відходами; екологічно безпечне управління радіоактивними відходами.
4. Група інституціональних індикаторів: облік питань екології і розвитку в плануванні і управлінні для сталого розвитку; національні механізми і міжнародне співробітництво для створення потенціалу в країнах, що розвиваються; міжнародний інституціональний порядок; міжнародні правові механізми; інформативна діяльність для прийняття рішень; посилення ролі основних груп населення.

Індикатори – рушійна сила, стан, реагування:

1. Індикатори рушійної сили є індикаторами людської активності, процесів і характеристик, що можуть позитивно чи негативно впливати на сталий розвиток. Приклади таких індикаторів – ріст населення чи ріст емісії парникових газів.
2. Індикатори стану фіксують характеристики сталого розвитку в даному районі в даний момент. Це може бути щільність населення, відсоток міського населення, встановлені запаси палива, води і т.д.
3. Індикатори реагування відносяться політичний вибір і інші реакції на зміну характеристик сталого розвитку, вказують на волю й ефективність суспільства до вирішення проблем сталого розвитку. Приклади подібних індикаторів – витрати на поліпшення здоров'я, законодавство, нормування і регулювання.

У 2009 р. групою спеціалістів Міжнародної ради з науки (ICSU) Світового центру даних «ГЕОІНФОРМАТИКА І СТАЛИЙ РОЗВИТОК» та Інституту прикладного системного аналізу НАН України і МОН України [2, с. 7] було запропоновано систему факторів (індексів і індикаторів) і розроблено метрику для вимірювання процесів сталого розвитку (МВСП) з метою оцінювання зазначених процесів для регіонів України (табл. 1).

**Глобальні індекси, що використовуються для обчислення Isd та G
за даними 2006 року [2, с. 7]**

Вимір сталого розвитку	Індекс	Складові
Економічний	Iec – Індекс економічного виміру	4 категорії політики, 15 індикаторів
Екологічний	Ie – Індекс екологічного виміру	3 категорії політики, 13 індикаторів
Соціально-інституціональний	Is – Індекс соціального виміру	4 категорії політики, 17 індикаторів

Проте запропоновані індикатори вимагають спеціальних перетворень, пристосування до конкретних умов, а в деяких випадках – розширення для окремих країн.

Список використаних джерел

1. Данилишин Б. М., Дорогунцов С. І., Міщенко В. С., Коваль В. Я., Новоторов О. С., Паламарчук М. М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – К., РВПС України. 1999. – 716 с.
2. Сталый розвиток регіонів України / науковий керівник М. З. Згуровський. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 197 с.

***Summary.** The international and national approaches to the formation and use of indicators to assess the sustainability are studied.*

***Key words:** concept of sustainable development indicators of sustainable development, the Human Development Index.*

УДК 336.736:338.24

***Захарова К.Ф.**, старший викладач Університету економіки та права «КРОК»*

ОБ’ЄКТИВНА НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН

В статті розкрито сутність та необхідність державного регулювання цін. Проаналізовано наслідки ігнорування закону вартості для економіки та обґрунтовано необхідність пошуку компромісу між немінучим за будь-яких умов диктатом держави та індивідуальною свободою ринкового суб’єкта.

***Ключові слова.** Ціна, ціноутворення, закон вартості, формула ціни, інфляція, фіктивний капітал, цінове регулювання.*

Відомо, що ринкові ціни динамічні й можуть швидко і зростати, і знижуватися. При цьому закономірними є зростання цін на нові, високоякісні прогресивні вироби і зниження – на давно освоєні, морально застарілі й низькоякісні. Інакше кажучи, ринкове середовище припускає різноспрямовані потоки цін. При цьому не йдеться про їх штучне завищення або заниження. Якщо відбувається таке завищення, підприємство дістає можливість гірше використовуючи свої потужності, одержувати великий прибуток. В умовах монополізації виробництва і відсутності конкуренції це веде не до зростання, а до зниження обсягів випуску продукції. Навпаки, при занижених цінах споживачі можуть зовсім не одержувати окремі необхідні їм товари, оскільки їх виробництво виявляється нерентабельним, а над підприємствами, які випускають їх, нависає загроза банкрутства. Таким чином, закон вартості сприяє створенню певної рівноваги у співвідношенні цін на різні види товарів і дає основу для визначення межі, котра відділяє економічно вигідне від невикладного, і тим самим надає можливість для регулювання виробництва.

Через ігнорування закону вартості в суспільстві склався стійкий стереотип мислення, котрий полягає в уклінності перед перевагами стабільних цін, сприйманих як найважливіша умова збалансованого і стійкого розвитку всього народного господарства, зростання рівня життя людей. Принцип стабільності багато років був фундаментом ціноутворення. Проте ціни не тільки не знижувалися, але переважно зростали і продовжують зростати, причому в прискореному темпі. Так, саме життя підтверджує, що тривала незмінність цін суперечить процесам не тільки ринковим, але і відтворювальним взагалі, оскільки на ділі вона пов'язана зі все більшим відхиленням від неминуче дуже рухливих суспільно необхідних затрат праці. Система стабільних цін з неминучістю породжує деформації, для усунення яких доводиться періодично вдаватися до переглядів цін. Тепер вантаж таких деформацій, котрі накопичуються дуже довго, особливо тяжкий. Не скинувши або хоча б не полегшивши істотно цей вантаж, не можна розраховувати на дійсне затвердження принципів ринкової економіки.

Ринок вимагає гнучкого механізму ціноутворення. Отже, ціни мають розглядатися як в статистиці, так і в динаміці. Це припускає, з одного боку, правильне визначення витрат для кожного періоду виробництва продукції, а з іншого – прогнозування їх зниження в перспективі у міру розширення випуску виробу до повного освоєння серійного виробництва і морального старіння.

Будь-яке порушення закону вартості неминуче деформує систему інтересів, а значить і всю систему виробничих відносин. Ціни співпадають із вартістю лише тоді, коли економіка досягає стану стійкої рівноваги, тобто, коли обмін продуктами праці максимально близький до еквівалентного. У цьому і лише в цьому стані ціни досягають мінімального рівня, забезпечуючи кожному виробникові нормальну рентабельність виробництва товарів і послуг в обсязі, який повністю споживається. У стані стійкої економічної рівноваги зростання цін призводить до затоварювання, оскільки частина споживачів змушена відмовлятися від товарів і послуг, оскільки вони стають їм не «по кишені». Зниження ціни у разі збереження собівартості руйнівне для виробника, оскільки не забезпечує умов самокупності і самофінансування.

Стан стійкої рівноваги економіки – свого роду лезо бритви. Це ідеальний стан, або стан соціально-економічного оптимуму, балансування у сфері якого і є оптимальним управлінням.

У даному випадку зростання рентабельності виробництва за рахунок збільшення цін може бути досягнуто двома шляхами: перший – перехід на випуск нової продукції підвищеного попиту, або другий – поліпшення якості існуючої продукції. Економіка коливається, то відхиляючись, то наближаючись до стану стійкої рівноваги в точній відповідності з діючими в ній законами. Відхилення від стану стійкої рівноваги виявляється у відхиленні поточних цін від цін «спокою». Сам же економічний розвиток є поступальною ходою уздовж якоїсь траєкторії «спокою» з одночасним коливанням, відхиленням від неї.

Що означає, наприклад, дотримуватися закону вартості, який відомий як закон поведінки цін? Це означає враховувати взаємовплив двох протилежно спрямованих інтересів виробника і споживача. Якщо уважно придивитися до схеми ціноутворення, то вона, врешті рещт, зводиться до наступної формули ціни (1.1):

$$C = C_n + P_n + P_o, \quad (1.1)$$

де C_n – нормативна собівартість, яка приймається за розрахункову базу ціни;

P_n – нормативний прибуток;

P_o – додатковий прибуток, який відображає корисний ефект продукції, що виражається в новизні, підвищеній якості та інших достоїнствах продукту.

Наведена формула ціни – це фактично формула закону вартості, його математичне формулювання. Як вірно вона відображає суть закону вартості як закону об'єктивної поведінки цін?

Закон вартості вимагає, щоб ціни були гнучкими. Це і природно, оскільки ціни та інші нормативи – це параметри стану «здоров'я» економіки як єдиного цілісного організму. Гнучкість цін та інших економічних нормативів забезпечується їх вільним коливанням між двома межами – нижнім і верхнім. Обидва існують об'єктивно як наслідок економічних законів. Нижня межа практично визначається умовами самофінансування і самоокупності. Мінімальні ціни – це відомі ціни виробництва = суспільно необхідні витрати + нормативний (середній) прибуток. Ці ціни забезпечують підприємству, яке нормально працює, відшкодування витрат і мінімальний дохід.

Верхня межа регулюється механізмом попиту і пропозиції, проте, в ринковій економіці існує безліч випадків, коли еластичність попиту не виконує функції регулювання внаслідок потужної товарної диференціації на ринку або через прояви монопольної влади на можливості впливати на ринкову ціну у окремих суб'єктах ринку.

Якщо ми розглядаємо ціну, як інструмент втілення власного інтересу учасника ринку в ціні, то варто відзначити, що відбувається цей процес через конкурентну боротьбу і має суспільний характер. «Мінова вартість та ціна є результатом боротьби між покупцями і продавцями, що є елементом конкуренції між представниками попиту та представниками пропозиції» [1, с. 80]. Проте, не слід забувати, що вільне ціноутворення дає змогу певним суб'єктам завищувати власні вимоги, прямо (через впровадження цінової дискримінації або цінової змови) чи опосередковано (спотворюючи систему формування собівартості продукції, шляхом штучного збільшення останньої) намагатись максимізувати прибуток, вдаючись, до нечесної практики і отримуючи надприбутки. Але жага до збагачення або так званий мотив щодо максимізації прибутку вважається єдиним природним мотивом діяльності фірми, питання викликає лише обрана методологія досягнення поставленої мети. «...якщо для окремої фірми характерним, об'єктивним та закономірним є орієнтація власних зусиль на збільшення прибутку, то для суспільства в цілому це може бути зовсім не корисним, адже підвищення ціни прямо пропорційно скорочує коло потенційних споживачів даного товару внаслідок бюджетного обмеження, тим більше, якщо мова йде про товари першої необхідності» [2, с. 94].

Вказані дії призводять до складних наслідків – появи фіктивного капіталу, який протягом певного часу самоліквідується в процесі кризи. Закономірними в даній ситуації є значні коливання цін на товарних ринках і, як наслідок, посилення інфляційних процесів. Сучасна інфляція – це наслідок порушення макроекономічної рівноваги, дисбалансу попиту та пропозиції товарів та послуг, спаду виробництва при значному зростанні ціни, тобто набагато складніше явище, ніж в минулі часи. Можна стверджувати, що її основа – закони розвитку фіктивного капіталу, що витікають із закономірностей втілення інтересів і умовах панування монополістичних утворень на ринку.

Фіктивний капітал являє собою результат панування монополій та проявів монопольної влади, що дозволяє їм втілювати свої претензії на надприбутки в ціні власних товарів та послуг (забезпечуючи їхній високий рівень) та товарів, що купуються ними (забезпечуючи їхній низький рівень і, відповідно, графік «ножиці цін»). Тактика такого втілення призводить до активізації законів рефлексивного розвитку, детально проаналізованих Д.Соросом, який стверджує, що вони призводять до закономірного «схлопывання» зайвого фіктивного капіталу на певному етапі і відбувається це в умовах фінансової кризи та інфляції [3]. Розвиток фіктивного капіталу передбачає

максимально можливе втручання держави в розвиток ринку, його «фінансову інтервенцію». Тут ми пропонуємо проаналізувати методи оздоровлення та стабілізації ринку, запропоновані Дж.М. Кейнсом. процедура дефіцитного фінансування, що передбачає революційний шлях ведення фінансів – зводити державний бюджет з дефіцитом, що призводить до інфляції. Теоретичне пояснення цих рекомендацій наступне – при інфляції «мертвий капітал» знецінюється. Звичайно, цей процес є збитковим, тому інфляція призводить до капіталовкладень [4, с. 476].

Постає серйозне питання при наявній необхідності втручання держави з метою стабілізації цінової ситуації, пошуку компромісу між неминучим за будь – яких умов диктатом держави та індивідуальною свободою ринкового суб'єкта. Отже, до сьогоднішнього пошук такого втручання держави у розвиток економічних процесів, яке б якнайменше обмежувало б свободу підприємця, залишається вкрай актуальним.

Сьогодні загально визнаним є той факт, що в світі немає жодної країни з ефективною, такою, що базується на сучасних досягненнях, соціально-орієнтованою ринковою економікою без активної регулюючої ролі держави. Головна особливість розвинених країн якраз і полягає в широкому застосуванні інструментів державного впливу на розвиток соціально – економічних відносин.

Як би не називали суспільство – капіталізм, ринкова економіка, по суті справи, розмова йде про систему, в якій переплелися воедино динамізм капіталізму, ефективність ринкового господарства і соціальна орієнтація, носієм якої є держава. Пошук оптимального співвідношення ролі держави і ринку багато в чому обумовлений серйозними структурними зрушеннями в економіці. Слід зазначити, що змінилися і самі ринки, і, відповідно, підходи до їх регулювання.

Тут, на наш погляд, можна виділити наступні закономірності еволюції держави і економіки в країнах з цивілізаційними ринковими відносинами:

- по-перше, зберігається питома вага державної власності, а іноді навіть і зростання державного привласнення і споживання;
- по-друге, інтенсифікується державне регулювання господарської діяльності підприємств, рух фінансових потоків;
- по-третє, удосконалюються форми і методи державного регулювання економіки;
- по-четверте, міняється структура регуляторів ринкових відносин на користь інструментів корпоративно-монополістичного і державно-монополістичного контролю.

Виходячи з вищевикладеного, не можна не відзначити системоутворюючу роль держави в економіці і суспільства взагалі, в трансформаційних процесах, зокрема. Крім того, нерідко без уваги залишається питання про кардинальний перерозподіл функцій держави.

Передаючи бізнесу і суспільству свої регулюючі функції в рамках національної економіки, держава бере на себе цілий ряд принципово нових функцій в сучасній глобальній економіці: геополітичне і гео економічне стратегічне планування; спрямування інтеграційних процесів і їх узгодження з національними інтересами; дія на глобальну і національну конкурентоспроможність і т.д. [5, с. 150.]

Відмова від державного регулювання і контролю в умовах ринку суперечить самим учасникам останнього, оскільки лише держава володіє по відношенню до всіх без виключення суб'єктів економіки повноваженнями, достатніми для підтримки загальних правил ведення господарської діяльності.

У всіх індустріально розвинутих країнах держава грала та продовжує грати суттєву роль. Втручання держави у розвиток економічних відносин в сучасній розвину-

тій ринковій економіці здійснюється, звичайно, у значно вужчих межах, ніж в умовах пострадянських економік, проте, тут економічна роль держави особливо важлива у порівнянні із системою вільної конкуренції.

Головна мета цінового регулювання – скоротити шкідливий, а іноді руйнівний вплив цінових збурень та злочинів на економічні процеси, адже рівень та динаміка цін розглядаються як одні з найважливіших характеристик стану економіки в цілому, а вплив держави на ціни – як складова частина впливу на розвиток всієї економічної ситуації. Адже на реальних товарних ринках діють різного роду обмеження, які монополізують процес ціноутворення як такий. Це пов'язано з причинами як економічного, так й правового характеру. Як наслідок – ціни на конкурентні товари дуже часто встановлюються при домінуючому, або, навіть, монопольному становищі виробника або покупця товару. За штучного стримування або неприродного зростання будь – якої окремої групи цін ринкового середовища порушується еквівалентність фінансового розподілу і створюються умови для підвищення ролі інших складових ринку у формуванні кінцевих результатів і в кінцевому підсумку від ступеня обґрунтованості та взаємоузгодженості цін на окремих сегментах ринку будуть залежати темпи економічного зростання і обумовлені ними можливості соціальних, техніко-технологічних, інноваційних та інших перетворень.

Стабільність економічного розвитку в ustalених системах ринкового типу забезпечується рівноправністю функціонування в економіці країни як ринкового ціноутворення так і системи виваженого державного регулювання. Економічний розвиток та пов'язані з ним структурні перетворення в таких системах відбуваються за рахунок встановлення конкурентних цін, або через вступання держави в процес ціноутворення з метою сприяння конкуренції та забезпечення рівних умов господарювання на товарних ринках [6, с. 59].

Високорозвинена ринкова економіка – це оптимальне співвідношення факторів, притаманних товарному виробництву, цілеспрямованого державного регулювання економічних процесів. Для сучасних умов характерним є переплетення ринкових методів регулювання із державними та їх взаємозв'язок. Кожен з них має власну сферу застосування та відповідає певним інтересам суб'єктів власності та господарювання, але й держава й ринок приводять у співвідношення лише часткові планомірності, притаманні окремим господарським одиницям.

Список використаних джерел

1. Маркс К. Сочинения: в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Госполитиздат, 1995. – Т.4. – С. 80-81.
2. Friedman M. Studies in the Quality Theory of Money. / M. Friedman – Chicago, 1956. – P. 94.
3. Сорос Д. Алхимия финансов. Рынок, как читать его мысли. / Д. Сорос – М.: Инфра, 1996. – 304 с.
4. Капица П. Л. Эксперимент, теория, практика / П. Л. Капица. – М.: Наука, 1981. – 476 с.
5. Самуельсон П. Экономика. / П. Самуельсон. – М., 1992. – 150 с.
6. Кириленко В. Теория цены и современное ценообразование на Украине / В. Кириленко, Л. Кириленко // Экономика України. – 2002. – № 8. – С. 59.

Summary. *The article reveals the essence and the need for state regulation of prices. Analyzed the consequences of ignoring the law of value to the economy and the necessity of compromise between inevitable for any – circumstances dictate state and individual freedom of market actors.*

Key words: *price, pricing, the law of value, the formula for inflation, fictitious capital, price controls.*

Кавуненко Л.Ф., к.э.н., ст.н.с., Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины
Гончарова Т.В., н.с., Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины

УЧАСТИЕ УКРАИНСКИХ УЧЕНЫХ В ПРОГРАММАХ ЕВРОСОЮЗА (результаты социологического исследования)

В статье рассматриваются вопросы участия украинских ученых в программах ЕС. Целью исследования является анализ влияния участия исследовательских групп из Украины в проектах ЕС (по линии Рамочной программы FP7). Результаты исследования помогут выявить реальную ситуацию и проанализовать эффективность финансирования Европейским Союзом международных проектов, а также обобщить положительные результаты для украинских и европейских организаций.

Ключевые слова: *Рамочная программа ЕС, международное сотрудничество, эффективность международных проектов.*

Международное научно-техническое сотрудничество (МНТС) любой страны считается необходимым условием ее интеграции в международное научное сообщество, мерой ее участия в накоплении глобальной базы знаний, а его нарастающая динамика – признаком, свидетельствующим о прогрессе национальной научной системы.

МНТС можно определить как участие специалистов (ученых и инженеров) в выполнении исследований и разработок, связанных с созданием, распространением и использованием научных знаний, независимо от источников финансирования, а также в соответствующих международных информационных потоках как производителей или получателей информации. Одним из основных факторов повышения аналитической ценности МНТС является получение данных о МНТС из всех источников, адекватно отражающих его состояние и динамику, в том числе от социологических обследований [1].

Для Украины вопрос о том, выполняет ли МНТС функции интеграции украинской науки в мировое сообщество, канала абсорбции новых знаний, фактора конкурентоспособности и производительности в науке (а не функцию «неотъемлемой составляющей выживания в науке» и «антикризисного менеджмента» в условиях постоянных бюджетных ограничений), имеет особое значение. Так, официальные статистические данные о МНТС, отражающие в основном связанные с МНТС миграционные потоки и мероприятия, представляли аналитический интерес в период интенсивных трансформаций отечественной науки, когда благодаря открытию границ миграционные потоки и количество проводимых мероприятий из года в год возрастали с практически нулевой отметки, что позволяло делать оптимистические выводы. Но, достигнув некоего «пика» в середине 2000-х гг., эти показатели в целом стабилизировались и, по нашему мнению, утратили прежнюю аналитическую ценность.

Науковеды, занимающиеся проблемами МНТС, для оценки ее эффективности в Украине обращаются к показателям, признанным в мировом научном сообществе: библиометрическим данным о международном соавторстве и показателям международной кооперации украинских исследователей. Эти данные важны, и их было бы вполне достаточно, если бы Украина имела научную систему, в которой МНТС является не заявленным приоритетом (положенным на лозунги о «евроинтеграции украинской науки» или «об интеграции украинской науки в европейское научное (образовательное и т.п.) пространство»), а фактическим – с точки зрения достаточной внут-

ренной финансовой поддержки. Отметим, что социологические обследования являются важным источником первичных данных о МНТС в таких странах как Украина, поскольку ни официальная статистика, ни библиометрия не способны обеспечить его всестороннюю оценку.

Для Украины, как и для других постсоциалистических стран, важнейшим фактором активизации МНТС является расширение научных контактов с разными странами мира и в первую очередь, со странами Евросоюза (ЕС) [2]. Эта тенденция подтверждается в том числе и данными, полученными нами в рамках международного проекта «Исследовательский потенциал черноморских стран»: предоставляя информацию о МНТС в рамках, эксперты из большинства стран-членов Организации черноморского экономического сотрудничества (ОЧЭС) (а это в основном бывшие социалистические страны, в том числе Украина) прежде всего, упоминали о членстве этих стран в европейских проектах [3]. Таким образом, приоритетность европейских программ в контексте МНТС Украины требует расширения информационно-аналитической базы исследований этого сегмента МНТС путем проведения тематических социологических обследований (опросов).

Целью исследования является анализ и обобщение данных социологического опроса украинских участников европейских программ. Мы рассчитываем, что результаты нашего анализа, касающиеся такой «неотъемлемой составляющей научной жизни» как МНТС, будут полезны при составлении рекомендаций по реформированию научной системы Украины.

Предлагаемая статья содержит результаты исследования проблем международного научного сотрудничества (МНТС) Украины, основанных на данных социологического опроса участников европейских программ, проведенного нами в рамках проекта «Усиление международного сотрудничества Украины с ЕС» по линии 7-й Рамочной программы ЕС.

В обследовании принимали участие ученые – участники 7-й рамочной программы (РП7) ЕС, некоторых других европейских программ. Респондентами были лишь участники завершенных проектов. По подпрограммам РП7 респонденты распределились таким образом: Capacities – 5 респондентов (в т. ч. Regions – 1; Infrastructures – 3; INCO – 1); Cooperation – 9 респондентов (Transport – 1; Space – 1; Security – 1; Health – 3; Environment – 1; Energy – 2); People – 2 респондента. Остальные респонденты участвовали в программе INTAS и других двусторонних программах Европа-Украина. В дисциплинарном разрезе основная часть международных проектов в основном связана с естественными и технологическими областями, и лишь 4 проекта связаны с общественными областями.

Участники проектов работали в 16 организациях государственного сектора: в 6 государственных (национальных) университетах, 6 институтах НАН Украины, в 2 отраслевых институтах (при Министерстве экономики и Государственном космическом агентстве), в Центре научно-технической и экономической информации. Один респондент работал в организации частного неприбыльного сектора и один – на негосударственном производственном предприятии. Следует отметить, что в проектах от Украины участвовали представители нескольких организаций. Ученые из НАН Украины и университетов являются наиболее активными участниками проектов. Важным моментом обследования является попадание в выборку организации частного неприбыльного сектора – совершенно новой для Украины институциональной структуры в научном секторе, информация о которой представляет немалый интерес.

Что касается возрастной структуры участников проектов, то в 15-ти проектах респонденты отметили участие в них молодых специалистов. При этом две трети (а

именно, десять) респондентов привели данные о доле молодых специалистов в общем количестве участников проекта. Исходя из этих данных можно судить о значительном участии молодых исполнителей в проектах. Так, в одном из проектов все участники были моложе 35 лет. В семи проектах молодых участников было больше 50%. Причем в трех из этих семи проектов молодых участников было 2/3 и более, и, что примечательно, один из этих трех проектов выполнялся в организации частного неприбыльного сектора (единственной подобной организации, попавшей в выборку). В одном из проектов доля молодых участников составляла 20% и в одном – примерно 40%. Хотя здесь следует отметить, что в анкете не обозначен критерий «молодости» участников. Поэтому будем исходить из предположения, что это возраст моложе 35 лет (некоторые респонденты сочли его именно таким).

Что касается возрастной структуры в проектах, предполагающих научную составляющую, то она в целом соответствует выборке. Общее количество таких проектов – 11, из которых два упомянутых нами проекта FP7 Marie Curie International Incoming Fellowship, где этот вопрос неприменим. В более чем половине таких проектов, к которым применим этот вопрос (5 проектов), доля молодых участников составляет 50% и более, в одном проекте – примерно 40%.

По нашему мнению, полученная от респондентов информация о возрастной структуре участников европейских проектов позволяет предполагать, что они являются значительным стимулом для привлечения молодежи в научную деятельность.

1. Влияние проекта на деятельность его участников. В этой группе мы анализировали 5 показателей: защита диссертаций в связи с участием в проекте; выполнение других контрактов (проектов), финансируемых (ЕС); выполнение контрактов (проектов), финансируемых другими международными (иностранными) организаторами, или совместных проектов, финансируемых на двусторонней основе; собственные (внутренние) научные проекты; приобретение нового оборудования (инфраструктуры).

Европейские проекты так или иначе повлияли на деятельность большинства из участвовавших в опросе респондентов (16 из 22), и при этом 5 респондентов отметили три и более факторов (показателей) влияния. Наибольшее количество респондентов сообщили о выполнении параллельных внутренних проектов и приобретении (разработке) нового оборудования (9 и 8 соответственно). 7 респондентов указали, что работа над проектом в той или иной мере способствовала защите диссертаций его участниками; 6 респондентов сообщили о продолжении работы по финансируемым ЕС проектам; всего лишь 5 респондентов выполняли проекты, финансируемые другими зарубежными или международными организациями.

2. Научные результаты, полученные от выполнения проекта. В этой группе мы анализировали 4 показателя, отражающие публикационную активность: публикации в научных журналах, включенных в международные базы данных; публикации в отечественных журналах, не включенных в международные базы данных; монографии, учебники (на украинском/русском языке); монографии, учебники (на других языках). По остальным трем показателям (международные призы или награды; национальные призы или награды; другое) респонденты, за редким исключением, не давали информации.

Хотя мы взяли 4 показателя, наиболее интересными и актуальными в контексте международных проектов для нас являются два из них: публикации в научных журналах, включенных в международные базы данных; монографии, учебники (на других языках).

Данные о публикационной активности в рамках европейских проектов, полученные от респондентов в нашем обследовании, не дают оснований рассматривать участие в таких проектах как значительный стимул к ее повышению, поскольку о наличии каких-либо публикаций сообщили 15 респондентов (из 22). 7 респондентов вообще не имели публикаций в связи с проектом, а один из них сообщил, что к нему вопрос о публикациях не применим (т.е. публикации проектом не предусматривались).

Обо всех четырех видах публикациях (четыре оцениваемых показателя см. выше) сообщил лишь 1 респондент, о трех видах публикаций из четырех – 2 респондента, о двух видах публикаций – 5 респондентов. Остальные 7 респондентов сообщили об одном виде публикаций.

Что касается публикационной активности по видам публикаций, то лишь 6 респондентов дали информацию о статьях в международных журналах, 12 респондентов – о статьях в отечественных журналах; 9 респондентов – о монографиях на русском/украинском языке; 4 респондента – о монографиях на других языках. Что касается монографий в целом (как на русском/украинском, так и на других языках), то сообщившие о них респонденты в основном являлись авторами или соавторами отдельных статей или разделов. Кроме того, кое-кто из респондентов сообщил о публикациях результатов в виде тезисов в сборнике международной конференции, но такая информация является единичной и не влияет на общую картину. Показательным является факт высокой международной публикационной активности в научных журналах в связи с проектом (>50) респондента из Института физики полупроводников НАН Украины, т.е. в дисциплинарной области с традиционной высокой для Украины публикационной активностью в международных журналах. В то же время вызывает оптимизм факт публикационной активности в международных журналах респондента из организации частного неприбыльного сектора, сообщившего о 4 публикациях в международных рецензируемых журналах.

На основе гипотезы о том, что на публикационную активность влияет тип проекта, была сформирована выборка из респондентов, выполнявших проекты, предполагавшие научную часть. Но из 11 респондентов, участвовавших в таких проектах (2 из которых – проекты *Marie Curie International Incoming Fellowship*), 3 респондента сообщили об отсутствии каких-либо публикаций. О публикациях в международных журналах сообщили лишь 5 респондентов; 7 респондентов издали статьи в отечественных журналах; 3 респондента дали положительный ответ на вопрос о написании книги ли раздела в книге на украинском/русском языках и один респондент – об участии в написании книги на других языках. Следовательно, результаты для этой группы проектов не влияют на общие выводы о публикационной активности.

Таким образом, публикационная активность респондентов в связи с международными (европейскими) проектами тяготеет к «национально ориентированной» модели, в том числе и респондентов, участвовавших в проектах с научной составляющей.

3. Практические результаты выполнения проекта. В этой группе мы анализировали 5 показателей: международные патенты; национальные патенты; разработанные новые технологии, материалы, продукция, системы, услуги, методы; внедренные результаты (в частном или государственном секторе); долгосрочные контракты с организациями (на предоставление научно-технологических услуг).

Следует напомнить, что 2 показателя из этой группы, международные патенты и контракты, являются международно признанными показателями эффективности МНТС.

О тех или иных практических результатах реализации проектов сообщили чуть больше половины респондентов (12 из 22). Эти данные не вселяют особого оптимиз-

ма, особенно в том, что касается патентной активности и заключения контрактов. Лишь один респондент сообщил обо всех видах практических результатов, в том числе о патентной активности (по одному патенту обеих категорий) и заключении контрактов (всего лишь одного контракта). И показательно, что этот респондент работает в Институте физики полупроводников НАН Украины, т.е. в той дисциплинарной области, которая развита в Украине.

Пять респондентов сообщили о двух видах практических результатов – это разработанные новые технологии, материалы, продукция, системы, услуги, методы; внедрения (в частном или государственном секторе).

В итоге больше всего респондентов сообщили о разработанных новых технологиях, системах, услугах, методах (12 респондентов) и о внедренных результатах (8 респондентов). Наибольшее количество респондентов, давших положительный ответ на хотя бы один из вопросов о разработанных новых технологиях, системах, услугах, методах и о внедренных результатах, работает в институтах НАН Украины.

Обследование показало, во-первых, низкую эффективность МНС по линии европейских проектов по международно признанным показателям МНС – патентной активности и кооперации; во-вторых, недостаточно высокую практическую значимость МНС по линии этих проектов; в-третьих, преобладание в этих проектах практических результатов, характерных для научно-технологической системы Украины в целом, т.е. созданных разработок (что в целом соответствует модели научно-технологической деятельности, основанной на предложении результатов).

4. Другие положительные аспекты выполнения проекта. В этой группе мы анализировали 5 показателей: краткосрочная или долгосрочная мобильность исследователей (или аспирантов) в связи с проектом; учебные курсы, разработанные или усовершенствованные в результате проекта; приглашение украинских преподавателей в ЕС (или наоборот) для чтения лекций в университетах; активизация участия в проектах и в научных конференциях в связи с проектом; контракты или соглашения с зарубежными организациями (университетами, НИИ, компаниями).

Ту или иную информацию в этом блоке показателей сообщили 17 респондентов (из 22). Как и следовало предполагать, наибольшее число респондентов упомянуло о мобильности в рамках проектов (11 респондентов) и активизации участия в конференциях, связанных с выполнением проекта (7 респондентов). Такой аспект как обмен профессорско-преподавательским составом в первую очередь актуален для университетов, но о наличии обмена сообщил 1 респондент из университетов (которые были исполнителями 8 проектов), но фактически это был не обмен, а визит консультанта. Об установлении контактов с зарубежными организациями сообщили лишь 5 респондентов.

Таким образом, данные от респондентов, полученные в этом блоке показателей, подтверждают известный факт, что МНС Украины в основном сводится к межстрановой мобильности его участников и к количеству международных мероприятий.

Список использованных источников

1. Кавуненко Л., Гончарова Т. Міжнародна наукова співпраця в Україні: аналіз інформаційно-комунікаційних бар'єрів / Новые вызовы академической науке в контексте проблем современного кризиса: мировой и национальный аспекты: Материалы междунар. Сим поз. (Алушта, 14–18 сентября 2009 г.). – Киев: Феникс, 2010. – С. 209-226.
2. Мирская З. Е. Компьютерные телекоммуникации как инструмент интеграции национальных исследовательских ресурсов / Наука и науковедение. – 2000. – № 4. – С. 22-32.

3. Научный потенциал государств-членов Организации черноморского экономического сотрудничества. – Киев: Феникс, 2008. – С. 320.

Summary. *The article examines the participation of Ukrainian scientists in EU programs. Aim of this study is to analyze the impact of participation of research groups from Ukraine in EU projects (through the Framework Programme FP7). Results of the study will help to identify the real situation and the effectiveness proanalizovaty European Union funding of international projects, as well as summarize the positive results for the Ukrainian and European organizations.*

Key words: *EU Framework Programme, international cooperation, the effectiveness of international projects.*

УДК 336.22:005.95

*Касан Ж.Б., старший викладач, к.і.н.
Національного університету ДПС України
Осмільовська О.М., студентка Кам'янець-Подільського
відділення Київського фінансово-економічного коледжу*

НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

В статті робиться аналіз механізмів діяльності податкової системи України, вказуються можливі напрямки та сфери її реформування відповідно до європейського досвіду. Особлива увага звертається на механізми фіскальної політики, податок на додану вартість та податок на нерухомість. Вказуються можливі етапи реформування податкового менеджменту.

Ключові слова: *податковий менеджмент, реформа, фіскальна політика, ПДВ, податок на нерухомість.*

Вітчизняна податкова система вважається нестабільною та надмірно складною. Це стримує розвиток підприємництва і пригнічує економічні процеси в державі. У процесі проведення податкової реформи в Україні необхідно зробити акцент на уніфікацію методів визначення елементів за всіма податками (зборами) та вимог до ведення обліку нарахування податків (зборів), спрощення правової бази оподаткування, забезпечення дохідливості положень основних законодавчих актів з оподаткування.

У ситуації, яка склалася нині, нагальною потребою є не просто реформування податкової політики в цілому, а розробка заходів щодо вдосконалення податкового регулювання економічних процесів на регіональному рівні, посилення стимулюючого характеру податків із метою стимулювання розвитку міжрегіональних господарських зв'язків, трансрегіональних корпорацій та підрозділів, структурної перебудови, широкого розвитку дрібнотоварного виробництва [1, с. 93].

І незважаючи на прийняття Податкового кодексу всі ці проблеми так і не є подоланими, більшість положень якого існують виключно на папері. Варто зауважити і про те, що надмірні політичні поступки дались взнаки через що майже не вирішеними залишились усі старі проблеми. А тому, на нашу думку, варто звернути увагу на наступні аспекти.

Фіскальну політику на регіональному рівні слід розглядати як об'єднання елементів, напрямів і важелів формування та розподілу фінансових ресурсів місцевого самоврядування через механізм реалізації бюджетно-податкового регулювання. Тому в регіональній фіскальній політиці держави треба враховувати специфічні особливості розвитку кожного регіону, історичних та інших умов їхнього формування, сприя-

ти сталості розвитку адміністративно-територіальних одиниць, основними завданнями якого є забезпечення економічної незалежності території, спроможності регіональної економіки до саморозвитку.

Фіскальний механізм на центральному та місцевому рівнях необхідно реформувати шляхом установлення стабільних ставок податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів, слід урахувати пропозиції щодо розширення прав органів місцевого самоврядування, вдосконалити систему формування доходів місцевих бюджетів. Із цією метою необхідно: запровадити майнове оподаткування, віднести плату за землю та податок із власників транспортних засобів до місцевих податків і зборів.

В Україні застосовується один із найнижчих загальних рівнів оподаткування доходів фізичних осіб, що справляється за ставкою запроваджено ставку на оподаткування доходів фізичних осіб з 2011 року розміром 15% для доходів, які за місяць не перевищують 10 мінімальних зарплат та 17% – для доходів понад 10 мінімальних зарплат. У деяких країнах ЄС також здійснено перехід до пропорційного оподаткування доходів громадян, однак за значно вищою ставкою, зокрема в Естонії – 26%, Латвії – 25%, Словаччині – 19% [2, с. 40].

Щодо податкової стратегії, то вона, на думку А.М. Соколовської, не може ґрунтуватися на масштабному зниженні ставок за всіма бюджетотворюючими податками, а отже, й податкового коефіцієнта, оскільки Україна, проголосивши про свій намір вступити до ЄС, не може не ставити за мету поступове наближення до європейського рівня стандартів, задоволення потреб своїх громадян у суспільних благах, які фінансуються за рахунок податків. Це передбачає й курс на побудову соціальної ринкової економіки, проголошений Президентом і урядом України [3].

Загальнодержавні й відомчі нормативні акти з питань оподаткування за змістом залишають бажати кращого й постійно змінюються. Сьогодні важко сказати, що податкова система України відповідає трьом основним принципам: мінімальна кількість каналів мобілізації коштів; простота розрахунку податків і зборів; стимулюючий вплив на розвиток бізнесу та підвищення ефективності виробництва [4, с. 23].

Одним із чинників, що останнім часом визначає напрями реформування податків на доходи в постсоціалістичних країнах – нових членах ЄС, є податкова конкуренція, спрямована на створення найсприятливіших умов для залучення прямих іноземних інвестицій. Наслідком цієї конкуренції стало зниження ставок податку на прибуток у Польщі з 34 до 19%, у Чехії – з 35 до 26%, у Латвії – з 25 до 15%, у Литві – з 19 до 15%, а також запровадження в Литві, Латвії та Естонії пропорційного податку з доходів громадян відповідно зі ставкою – 24% [4, с. 23].

Однак, по-перше, жодна зі східноєвропейських країн ЄС не знизила податкових ставок до рівня, що пропонується в Україні. По-друге, податкова конкуренція вже викликала невдоволення в «старих» країнах – членах ЄС, проявом якого стала пропозиція про посилення гармонізації податку на прибуток, у тому числі запровадження єдиної мінімальної ставки цього податку (за аналогією з ПДВ), обов'язкової для всіх країн – членів ЄС.

Радикальне зниження податкових ставок і загального рівня оподаткування (податкового коефіцієнту) може не привести до очікуваного зростання інвестицій і темпів економічного зростання. Звичайно, зниження податкових ставок (передусім ставки податку на прибуток) сприятиме зростанню інвестиційних можливостей українських підприємств. Однак це є не єдиною умовою залучення іноземних інвестицій. Крім того, якщо зниження податкових ставок супроводжуватиметься зростанням бюджетного дефіциту та інфляції, це негативно позначиться на інвестиційній активності підприємств.

Обов'язковим наслідком радикального зниження податкових ставок буде значне падіння податкового коефіцієнта. Про це свідчить, зокрема, досвід інших країн. Так,

країни з найнижчими податковими ставками (Литва, Латвія) мають і найнижчий в ЄС податковий коефіцієнт (не беручи до уваги Грецію) – 28,5 і 28,9% ВВП відповідно. Оскільки ставки основних податків у цих країнах вищі, ніж ті, що пропонуються в Україні, ми матимемо, вірогідно, значно нижчий податковий коефіцієнт. Наслідком цього буде перегляд державних зобов'язань [3, с. 58].

Що стосується ПДВ, то це є досить специфічний податок. Є всі підстави стверджувати, що за складністю нормативної бази, а також за ступенем негативного впливу на економіку він не має рівних. Тому деякі фахівці пропонують зменшити ставку ПДВ на певну величину й одночасно запровадити податок з обігу зі ставкою, що дорівнюватиме зниженню ставки ПДВ. Дехто пропонує взагалі замінити ПДВ податком з обігу.

На нашу думку, скасування ПДВ в Україні було б помилкою, оскільки всі розвинуті країни (в тому числі країни-члени ЄС) запровадили або запроваджують цей податок (або подібні до нього).

Новим елементом податкової системи України можуть стати податки на майно юридичних і фізичних осіб. Щодо юридичних осіб, то запровадження оподаткування їхнього майна, як вважають деякі експерти, не дасть позитивних результатів для розв'язання наявних проблем у сфері виробництва і бізнесу, оскільки зросте податкове навантаження на підприємства, фірми, що вкрай небажано в наших умовах.

Податки на нерухомість доцільно зараховувати до місцевих бюджетів. У країнах ЄС, до якого хоче вступити й Україна, податки на нерухомість становлять вагомую частку доходів місцевих бюджетів. Проте вони породжують певні проблеми, які треба врахувати і в Україні. Загалом, місцева влада в країнах ЄС стягує податок на майно, база оподаткування щодо якого визначається правами власності (на земельні ділянки або будинки) або фактом користування житлом. Ці податки, що легко локалізуються, закріплюються, як правило, за найближчим органом місцевої влади, проте вони є проблемними і такими, на які досить складно впливати. Визначення того, яке майно є об'єктом оподаткування – це природний фактор напруження, що виникає між місцевими органами влади та центральним урядом, оскільки кожен намагається отримати найбільшу частку цієї найдинамічнішої форми оподаткування. Проблема зазвичай ускладнюється там, де до центрального та місцевого рівнів додається ще й регіональний (насамперед у Франції).

Ці труднощі, а також чимало інших, які виникатимуть, залежно від того, як аналізуються національні системи, роблять ще нагальнішим підтвердження вимоги Хартії місцевого самоврядування, що прийнята у країнах ЄС.

Загалом-то, якщо підходити до вирішення проблеми реформування податкової системи відповідно до європейських вимог, то реформування податкового менеджменту повинне включати ряд етапів. На першому етапі суб'єкти господарювання, згідно особливостям їх діяльності, обирають системи оподаткування: загальну або спрощену.

На другому етапі проводиться розрахунок податкового тягаря суб'єктів господарювання: визначається відношення суми усіх сплачених податків на протязі періоду, що аналізується, до бази оподаткування.

На третьому етапі відбувається оптимізація податкових відрахувань суб'єктів господарювання, яка полягає в упорядкуванні господарської діяльності відповідно до діючого законодавства та стратегії розвитку і дозволяє зменшити податковий тягар у процесі діяльності.

На четвертому етапі проводиться оцінка податкового потенціалу регіону. Податковий потенціал характеризується економічною структурою та його забезпеченістю оподатковуваними ресурсами і визначеними податковими базами. Низький рівень податкового потенціалу може виникнути внаслідок негативних економічних процесів в регіоні. Аналіз облікових систем підприємства і ефективності системи внутрішньо-

го контролю, обґрунтування періодів і операцій, які підлягають вибірковому контролю, перевірка сфери діяльності підприємства, яка є найбільш ризиковою щодо сплати податків дозволять суттєво підвищити результативність податкового контролю [5].

Систематизації та оптимізації потребує нормативна база. Після її реформування повинна зберігатись незмінність правил оподаткування протягом тривалого часу (не менше трьох років, як свідчить досвід розвинених країн). Необхідним також є упорядкування податкових пільг з метою посилення їхнього регулятивного потенціалу шляхом оптимізації бази оподаткування, спрощення порядку обчислення та стягнення податків.

Отже, основними напрямками оптимізації податкового менеджменту мають стати: модернізація методики перевірки первинної інформації суб'єктів господарювання, реформування окремих видів податків, реформування податкового обліку та упорядкування податкових пільг.

Список використаних джерел

1. Василькова Т.В. Соціально-економічні наслідки пільгового оподаткування в Україні / Т.В. Василькова, В.А. Терещенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2009. – № 2(45). – 284 с.
2. Долгий О.А. Організаційно-правові засади управління діяльністю державної податкової служби України в умовах ризиків / О.А. Долгий. – Донецьк: ВІК, 2006. – 317 с.
3. Соколовська А.М. Дискусійні питання реформування податкової системи України // Бюджетно-податкова політика в Україні (проблеми та перспективи розвитку). Збірник наукових праць за матеріалами науково-практичної конференції (20–22 грудня 2001 року). – Ірпінь: Академія ДПС України, 2002. – С. 278-281.
4. Загорський В.С. Бюджетно–податкова система: теорія і практика / В.С. Загорський. Монографія. – Ірпінь: Національна академія ДПС України. – 2006. – 304 с.
5. Ковбасюк Ю.В. Регіональний підхід до формування бюджету [Електронний ресурс] / Ю.В. Ковбасюк // Національна бібліотека України ім. В. Вернадського. –2010. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/dutp/20062/txts/SOCIALNA%5C07-kyvrbf.pdf>.
6. Кальниш Ю.Г. Політична аналітика в державному управлінні: теоретико-методологічні засади: Монографія / Ю.Г. Кальниш. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – 287 с.

Summary. In the article analyzes the mechanisms of the tax system of Ukraine, indicate possible areas and scope of reform according to the European experience. Particular attention is paid to the mechanisms of fiscal policy, value added tax and property tax. Identifies possible stages of reforming tax management.

Key words: tax management, reform, fiscal policy, VAT, property tax.

УДК 330.14.01:316

Кириленко В.І., д.е.н., доцент Київського національного економічного університету

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

СУТЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ

В статті розглянуто суть та еволюцію поняття «соціальний капітал».

Ключові слова: соціальний капітал, цінності та норми, соціальні стосунки.

Постановка проблеми. Якщо порівняти соціальний капітал із класичним поняттям «капіталу» (визнаним економічною теорією одним із основних ресурсів економічного розвитку), який характеризується обмеженістю та здатністю приносити додану вартість, то варто зазначити, що соціальний капітал також володіє такими ознаками.

Він, як і класичний капітал, здатен перетворюватись у грошову форму, може накопичуватись, володіє властивістю ліквідності та потребує інвестицій для свого відтворення. Однак, на відміну від класичного капіталу, соціальний капітал зростає у міру його використання та зростання кількості людей, охоплених певними взаємовідносинами, його не можливо продати та змінити власника. До того ж, соціальний капітал має ознаки суспільного блага.

Аналіз досліджень і публікацій. Категорія соціального капіталу була введена до наукового обігу на початку ХХ ст. Проте формування та стрімка популяризація цієї теорії припадає на його останню чверть і, особливо, на останнє десятиліття. Окреслення специфіки соціального капіталу серед інших різновидів капіталу наводиться у працях таких авторів, як Дж. Джекобс, П. Бурдьє, Дж. Коулмен, Г. Лоурі, Р. Патнам, Н. Лін, М. Грановеттер, Ф. Фукуяма та інших. До українських фахівців відносять Ю. Привалова, О. Рогожина, Ю. Саєнко та ін.

Виклад основного матеріалу. Вперше термін «соціальний капітал» ввів у науковий оборот Дж. Ханифан у 1916 р. Ханифан дійшов висновку про необхідність виховання доброї волі, братерства, симпатії один до одного й вміння налагоджувати соціальні стосунки між людьми, які «утворюють соціальну одиницю».

Через півстоліття термін «соціальний капітал» почав широко вживатися в літературі. Свій внесок у це зробили, перш за все зарубіжні дослідники: Дж. Джекобс – у застосуванні до міського життя й добросусідства; П. Бурдьє – по відношенню до соціальної теорії. У 80-х рр. роках Дж. Коулман увів цей термін в академічне обговорення в контексті освіти. У 90-х рр. Р. Патнем застосував соціальний капітал в популярній темі для політичних дискусій.

Поняття соціального капіталу відоме з 20-х років минулого століття, однак концепція соціального капіталу набуває поширення і стає предметом дискусій у західній соціології після опублікування праці професора Гарвардського університету Р. Патнама і його колег Р. Леонарді і Р. Нанетті «Творення демократії. Традиції громадянської активності в сучасній Італії» (1993).

П. Бурдьє визначає соціальний капітал як «ресурси засновані на родинних відносинах і відносинах в групі членства» і підкреслює значення вигоди, «яка акумулюється завдяки членству в групі, є базисом можливих солідарностей» [1].

Френціс Фукуяма визначає соціальний капітал як певний набір неформальних цінностей чи норм, яких дотримується члени групи, що дає їм змогу співпрацювати одним з одним. Соціальний капітал приносить користь, що виходить за межі економічної сфери. Він дає змогу різним групам у межах складного суспільства об'єднуватися для захисту тих своїх інтересів, які в іншому випадку могутня держава просто могла б проігнорувати [2]. Соціальний капітал, на його думку, є дуже важливим для функціонування сучасних (модернових) економік та виявляється необхідним для стабільних ліберальних демократій.

З часом поняття «соціальний капітал» наповнювалося новим ресурсним змістом, оскільки в реальному економічному житті, все впливовішими на ефективність нашої діяльності стають нематеріального роду фактори, які нерідко є або вирішальними чинниками успіху, або причиною невдач, за нібито однакових початкових умовах і матеріальних ресурсах. На це особливо звернув увагу Джеймс Коулмен, запропонувавши включити соціальний капітал до структури факторів ефективності виробництва і визначив його як потенціал взаємної довіри та взаємодопомоги, що цілеспрямовано і раціонально формується в міжособистісних відносинах: зобов'язання та очікування, інформаційні канали й соціальні норми [3].

Зауважимо, що українські фахівці (Ю. Привалов, О. Рогожин, Ю. Саєнко та ін.) виокремлюють поняття «соціальний капітал» і «соціальний потенціал», розуміючи

під останнім суму суспільних та індивідуальних можливостей демографічного, освітнього, професійного та іншого характеру [4]. А звідси, соціальний потенціал постає джерелом формування соціального капіталу: використаний соціальний потенціал стає активним соціальним капіталом, а невикористаний – пасивним соціальним капіталом як своєрідним суспільним резервом, прихованим у царині людських взаємин. Активний соціальний капітал як реалізовані можливості відносин суспільних суб'єктів має структуру, відповідну до того, якого змісту (конструктивного чи деструктивного) і якої якості (позитивної чи негативної) набули такі відносини [5].

Якщо окремі фахівці у тлумаченні соціального капіталу акцентують увагу на міцній взаємодії між суб'єктами суспільних відносин, то ще один американський дослідник, Р. Берт, визначає соціальний капітал як приятельські контакти між колегами по службі і більш широкі контакти, «через які Ви маєте змогу використовувати свій фінансовий і людський капітал». На його думку, саме відносна свобода як відсутність регламентованих зв'язків, які жорстко скріплюють структурні елементи спільноти, сприяє індивідуальній мобільності. Суть полягає у тому, що жорсткі схеми взаємодій ускладнюють процес «споживання» нової інформації, а слабкі зв'язки не лише не заважають, а й створюють сприятливі, навіть стимулюючі, умови для обміну інформацією, для створення нових взаємодій і ресурсів [6].

Соціальний капітал відрізняється від інших форм людського капіталу тим, що він зазвичай створюється і передається через такі культурні механізми, як релігія, традиція або «історична звичка», а найважливішою його складовою є спонтанне спілкування як здатність створювати нові асоціації та співпрацювати за встановленими принципами [7].

Список використаних джерел

1. Бурдые П. Формы капитала // Экономическая социология. – 2002. – Т.3. – № 5. – С. 60-75.
2. Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.ji.lviv.ua>.
3. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – № 3. – С. 121-139.
4. Лесечко М., Чемерис А. Соціальний капітал: проблеми розвитку й оцінки // Суспільні реформи та становлення громадянського суспільства в Україні: Матеріали науково-практичної конференції. – К., 2001.
5. Багнюк А.Л. Соціальний капітал і квантифікація суспільних процесів: тлумачення і функції / А.Л. Багнюк // Збірник статей Кременецького гуманітарно-педагогічного інституту ім. Тараса Шевченка. – Кременчук, 2002.
6. Burt R. Structural Holes the Social Structure of Compretition. – Cambridge (MA), 1992.
7. Кіреєва О. Теорія «соціального капіталу»: тенденція розвитку // Ефективність державного управління. – Львів, 2005. – Вип. 8.

Summary. The paper considers the nature and evolution of the concept of «social capital».

Key words: social capital, values, norms, social relationships.

УДК 368.013.3

Кувовенкова Н.В., к.е.н., асистент Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

В статті розкривається сутність майнового страхування в Україні, головні проблеми розвитку майнового страхування в Україні.

Ключові слова: страхування, майнове страхування, ринок страхування майна в Україні.

Постановка проблеми. Як засвідчує історичний огляд, страхування майна є обов'язковим елементом кожної економічної і соціальної системи суспільства. Без розвинутої системи страхування економіка успішно функціонувати не може. В державах з розвинутою ринковою економікою майнове страхування займає стратегічну позицію, яка визначається тим, що воно надає гарантії поновлення порушених майнових інтересів у випадку непередбачуваних природних, техногенних та інших явищ, позитивно впливає на зміцнення фінансів держави. Воно не тільки звільняє бюджет від видатків на відшкодування збитків при настанні страхових випадків, але й є одним з найстабільніших джерел довгострокових інвестицій. У державах з неринковою системою господарювання, до якої належала наша країна, майнове страхування відіграє додаткову роль, оскільки відшкодування збитків головним чином здійснюється державою шляхом виділення бюджетних коштів для ліквідації наслідків стихійного лиха і на інші аналогічні цілі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок в розробку теоретичних основ майнового страхування зробили західні вчені – А. Манес, Д. Бланд, Дж. Діксон, В. Гейльман, В. Гаврийський, Д. Фарни. Питання страхування майна досліджувались у роботах вітчизняних науковців: В. Базилевича, К. Базилевич, К. Воблого, О. Вовчак, Н. Внукової, О. Заруби, М. Клапківа, В. Малько, С. Осадця, А. Таркуцяка, Я. Шумелди.

Цілі статті. Мета статті полягає у розкритті економічної сутності страхування майна в сучасних ринкових умовах і з'ясуванні головні проблем розвитку майнового страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу. З моменту проголошення незалежності Україна зазнала багато змін, пов'язаних із соціальними перетвореннями, формуванням ринкової економіки, трансформацією всієї правової системи нашої держави. Переступивши поріг третього тисячоліття, Україна, будучи молодою незалежною державою, уже утвердила себе як самостійна, з певними історичними традиціями держава, що виявила намір досягти високого рівня розвитку ринкової економіки, законодавчої бази, соціального рівня населення.

Радикальні зміни, необхідні Україні, щоб вийти на шлях економічного розвитку неможливі без посилення уваги до інституту страхування як соціально-економічного механізму захисту господарської діяльності від руйнівної дії стихійного лиха, нещасних випадків, несприятливих змін ринкової кон'юнктури тощо. Так, наприклад, повені, урагани, землетруси, інфекційні хвороби та інші лиха можуть за короткий час знищити або пошкодити матеріальні цінності, створені за багато років. Вони, як правило, мають випадковий характер, тому можна говорити про наявність певного ризику в суспільному відтворенні матеріальних благ. Один такий випадок може позбавити особу значної частини її здобутку або навіть привести до повної злиденності.

Страхування майнових ресурсів є тим засобом захисту, за допомогою якого можна мінімізувати негативну дію різноманітних явищ у суспільному житті і навіть попередити чи взагалі усунути небажані наслідки їх дії. Отже, об'єктивна необхідність існування та розвитку майнового страхування в нашій державі викликана тим, що воно є ефективним, раціональним, економічним та доступним засобом захисту майнових інтересів як господарюючих суб'єктів: виробників товарів та послуг, так і громадян.

Майнове страхування є однією з галузей страхування. Значення даного страхування зумовлене тим, що майно служить обов'язковим елементом господарської діяльності юридичних осіб і життєдіяльності людей, тому забезпечення страхового захисту майна є пріоритетним в системі страхових відносин.

Економічне призначення майнового страхування полягає у відшкодуванні збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок пошкодження або знищення майна при настанні страхових випадків.

До майнового страхування у світовій практиці відносять будь-яке страхування, що не пов'язане з особистим страхуванням та страхуванням відповідальності [1].

Предметом страхування майна є майнові інтереси, що пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майном [2]. Страховий захист охоплює лише ті майнові інтереси, які зумовлені необхідністю збереження майна через можливість його знищення, затоплення, пошкодження, крадіжки у результаті настання непередбачуваних випадків та інших негативних подій, а не отримання якихось вигод чи переваг, пов'язаних із володінням, користуванням чи розпорядженням цим майном. Звідси під майном, що підлягає страхуванню, розуміють не всі, а лише такі об'єкти цивільних прав, стосовно яких: а) існує інтерес щодо їх збереження; б) завдані страховим випадком збитки можна оцінити вартісно [1].

Як правило, не страхуються предмети, факт загибелі яких важко встановити, тобто діють певні обмеження щодо об'єктів майнового страхування. Зокрема, не приймаються на страхування: документи, грошові знаки та цінні папери; рукописи, креслення, бухгалтерські та ділові книги; картотеки; технічні носії інформації (магнітні плівки, касети, магнітні диски тощо); дорогоцінні метали; майно, яке знаходиться у застрахованому приміщенні, але не належить страхувальнику; будівлі, споруди, які перебувають в аварійному стані чи знаходяться у зоні, якій загрожують обвали, зсуви, повені та інші стихійні явища; ділова деревина та дрова на лісосіках і під час сплаву тощо.

Страхування майна в Україні здійснюється в добровільній і обов'язковій формах. Страхування майна фізичних осіб здійснюється в основному в добровільній формі, тоді як значна частина майна юридичних осіб страхується в обов'язковій формі. Насамперед це стосується тих об'єктів, які мають високу вартість та зачіпають майнові інтереси не тільки окремих суб'єктів господарювання, але й національні інтереси [3].

Закон України «Про страхування», в редакції 1996 р., не включав в перелік обов'язкового страхування майна громадян і називав тільки два різновиди обов'язкового страхування майна: страхування авіаційних суден та обов'язкове страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень в радгоспах та інших державних сільськогосподарських підприємствах.

Сьогодні Закон України «Про страхування» розширює перелік видів обов'язкового страхування майна. Зокрема, страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороб, стихійних лих та нещасних випадків у випадках та згідно з переліком тварин, встановленим Кабінетом Міністрів України (ст. 7.30) посилює захист майнових інтересів селян. Обов'язковим є страховий захист об'єктів космічної діяльності, майнових ризиків за угодою про розподіл продукції у випадках, передбачених Законом України «Про угоди про розподіл продукції», тощо [4].

В добровільному страхуванні майна на сьогодні найбільш актуально страхування замиської нерухомості – котеджів, дачних будинків. У перспективі очікується посилення інтересу споживачів страхових послуг і до страхування квартир, особливо їх устаткуванню, ремонту. Це пов'язано з так званим «ремонтним бумом», який останнім часом охопив українців: ремонтні і обробні роботи стають все більш складними і витратними, тому природно, що власник житла хоче гарантувати, що вкладені засоби не підуть прахом через те, що його сусіди зверху забудуть закрити кран.

Проте потенційні клієнти – фізичні особи ще не сприймають страхування як інструмент, який їм допоможе пережити фінансові проблеми після настання страхового

випадку, швидше, навпаки, вважають страхові компанії здатними тільки збирати внески і затягувати виплати. Недовіра до страхових компаній лише одна з причин, яка гальмує розвиток ринку майнового страхування. Існують і інші перешкоди, наприклад, проблеми, пов'язані з державною реєстрацій нерухомості. Страхові компанії працюють тільки із зареєстрованими об'єктами нерухомості (в країні поки що дуже багато замських домів, що не пройшли державну реєстрацію) [5].

Страховий ринок майнового страхування України має досі не використані резерви. В державі застраховано лише близько 10 відсотків ризиків, тоді як у більшості розвинутих країн цей показник досягає 90-95 відсотків. Частка українського страхового ринку в загальноєвропейському обсязі страхових послуг становить лише 0,05 відсотка, і це при тому, що Україна становить 7 відсотків населення Європи. Існуюча структура страхового ринку України не сприяє зміцненню соціального захисту громадян та забезпеченню внутрішніх інвестицій. Українські страховики передають іноземним страховикам (перестраховикам) до 90 відсотків страхової премії під час страхування авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я людей, які від'їжджають за кордон, до 60 відсотків – за «автокаска», до 50 відсотків – під час страхування великих майнових ризиків.

Страхова галузь забезпечує перерозподіл лише 0,9 відсотка валового внутрішнього продукту (цей показник у розвинутих країнах становить 8-12 відсотків), що свідчить про потенційні можливості її подальшого розвитку та про те, що страховий ринок не акумулює значного обсягу інвестиційних ресурсів та не справляє відчутного впливу на процес перерозподілу валового внутрішнього продукту [6].

Серйозну загрозу нормальному функціонуванню майнового страхування в Україні становить тенденція до монополізації страхового ринку в інтересах окремих міністерств, фінансово-промислових груп або місцевих адміністрацій [7].

Перспективи розвитку майнового страхування вимагають докорінних змін у системі підготовки та забезпечення кадрами учасників страхового ринку: збільшення чисельності працюючих на ринку страхування спеціалістів, залучення до роботи висококваліфікованих спеціалістів (сюрвеєрів, актуаріїв, брокерів, аварійних комісарів, аджастерів).

На думку маркетологів, розвиток ринку в цілому багато в чому залежатиме від розвитку роздрібного страхування. Компанії, які вже зараз почали вибудовувати агентську мережу, володіють безперечною конкурентною перевагою. Основні функції, які виконує обізнаний страховий агент, – це реклама страховика, інформування і консультування страхувальника [8].

Висновки. Отже, майнове страхування – це галузь страхування, в якій об'єктом страхових відносин є майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з володінням, користуванням і розпорядженням майном юридичних або фізичних осіб, які здійснюються на підставі добровільно укладеного договору між страховиком і страхувальником. У ринковій економіці галузь страхових послуг грає важливу роль для всього суспільства. Ситуація в країнах перехідних до ринкової економіки є унікальною: застійна, монополістична система з часом поступається місцем динамічній, конкуруючій ринковій економіці. Оскільки, страхова діяльність в новому середовищі супроводжується значною невпевненістю і великою кількістю ризиків бізнесу, підвищення ефективності страхової діяльності можливо лише шляхом проведення ефективної державної політики, направленої на регулювання страхового ринку в Україні.

Список використаних джерел

1. Осадець С. С. Страхування: Підручник / С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentbooks.com.ua/content/view/137/43/1/0/>.
2. Закон України «Про страхування» від 7.03.1996 р. в редакції від 4.10.2001 р. № 2745-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
3. Проблеми страхування майна в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentu5.com/index.php?work=15>.
4. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 203 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.efaculty.kiev.ua/str/1/2/4.htm>.
5. Горбач Л. М. Страхова справа: Навч. посібник. / Л. М. Горбач – Луцьк: Редакційно-видавничий відділ «Вежа» Волинського держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2001. – 181 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.reddiplom.org/strah2.htm>.
6. Постанова КМУ «Про затвердження Програми розвитку страховаго ринку України на 2001-2004 роки». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/03/03/09/1087>.
7. Щербина В. С. Господарське право України: Навч. посібник. / В. С. Щербина, 2-е вид., перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2001. – 384 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enbv.narod.ru/text/pravo/gp/index.html>.
8. Сухий А. П. Проблеми та перспективи розвитку галузі страхування в Україні / А. П. Сухий. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/suhiy-ap-problemita-perspektivi-rozvitku-galuzi-strahuvannya-v-ukrayini/>.

Summary. The article reveals the essence of property insurance in Ukraine, the main problems of development of property insurance in Ukraine.

Key words: insurance, property insurance, the property insurance market in Ukraine.

УДК 338.1+342.9

Курмасв П.Ю., д.е.н., доцент Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ АНТИКОРУПЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті проаналізовано сучасний рівень корупції в Україні. Вказується, що оцінки рівня корумпованості українського суспільства є високими. Досліджено динаміку виявлених корупційних правопорушень. Визначено наслідки впливу корупції на різні сфери суспільного життя в Україні. Запропоновано заходи антикорупційної політики.

Ключові слова: корупція, державне регулювання, правопорушення, антикорупційна політика.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Корупція негативно впливає на усі сфери суспільного життя України. Вона зумовлює низький рівень довіри громадян до інститутів усіх гілок влади. Враховуючи вищезазначене, виняткову актуальність набувають дослідження, які спрямовані на пошук ефективних заходів протидії корупції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних із аналізом впливу корупції на суспільні відносини присвячено наукові праці В. Бутенка, С. Головатого, О. Кальмана, Д. Луна та інших вчених.

У дослідженнях вищепойменованих вчених основна увага акцентується на визначенні сутності корупції, формуванні окремих пропозицій щодо зменшення її рівня.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, окремі питання щодо розробки системи заходів антикорупційної політики, яка б вра-

ховувала специфіку сучасного етапу розвитку українського суспільства є недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є оцінювання сучасного рівня корупції в Україні та обґрунтування заходів антикорупційної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. До середини 1990-х років явище корупції ототожнювалося, переважно, із правопорушеннями, які могли мати місце у органах державної та судової влади. Разом з тим, зuboжіння населення, розвиток інших деструктивних тенденцій сприяло стрімкому поширенню корупції у інших сферах суспільного життя. Так, поряд із політичною корупцією (її доцільно ототожнювати із діями передбаченими ст. 81, 164, 191, 364, 365, 368 Кримінального кодексу України та деякими статтями Кодексу України про адміністративні правопорушення) з'явилася побутова. Саме з проявами добровільної та побутової корупції стикається кожен третій громадянин України.

За даними, оприлюдненими Інститутом соціології НАН України, понад 70% українців вважають, що більшість людей готові піти на злочин заради особистої вигоди [1, с. 38].

Стосовно того, хто найчастіше вимагає матеріальних благ у громадян під час вирішення їх питань, більше 34% респондентів відповіли, що це – чиновники, 32% – працівники ДАІ, 27% – лікарі [1, с. 39].

Визначенням рівня корупції в Україні займаються вітчизняні та зарубіжні спеціалізовані організації. Конкретні оцінки рівня корумпованості українського суспільства є різними, але, на жаль, достатньо високими.

Згідно з дослідженням Індексу сприйняття корупції (Corruption Perceptions Index, CPI) у 2013 році, рейтинг України за рівнем корумпованості залишився практично незмінним - 25 балів зі 100 можливих. Таким чином країна посіла 144 місце серед 177 держав, охоплених дослідженням (у 2012 р. – 144 місце з 176 країн, у 2011 р. – 152 місце з 183 країн). У загальному агрегованому рейтингу корумпованості CPI позиція України знизилася на 10 пунктів за параметром політичної та фінансової корупції [2].

У Індексі економічної свободи 2013 Україна посіла 161 місце і опинилася у «зоні» деспотичних країн [3].

Протягом 2005-2008 рр. до відповідальності за вчинення корупційних діянь було притягнуто 18741 посадову особу (проти 12269 осіб за 2002-2004 рр.), до кримінальної відповідальності – 6415 осіб (7659 осіб за 2002-2004 рр.) [4, С.7].

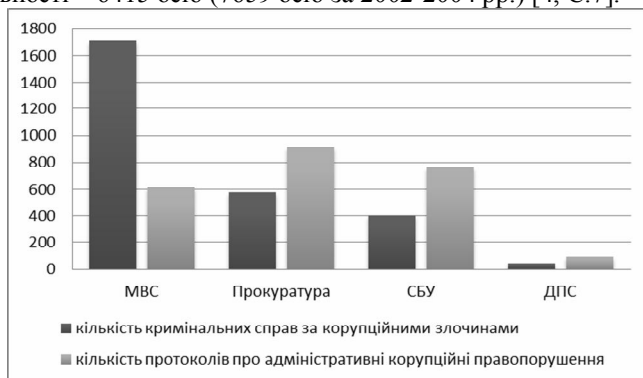


Рис. 1. Розподіл викритих кримінальних справ та складених протоколів за суб'єктами у сфері протидії корупції в 2012 році

Джерело: [1, С.3-4]

За результатами діяльності у 2012 році спеціально уповноваженими суб'єктами у сфері протидії корупції до суду направлено 2438 протоколів про адміністративні корупційні правопорушення, до відповідальності притягнуто 1987 осіб. У 2012 році до суду направлено кримінальні справи про 2740 корупційних злочинів [1, с. 3-4].

Вищенаведені дані свідчать про зростання показників виявлених правопорушень, на жаль, це не призвело до зниження рівня корумпованості.

Колективом авторів [4, с. 6] зазначається, що наслідками впливу корупції в Україні є:

- зростання соціально-політичної напруги;
- подальша криміналізація та тінізація економіки;
- ускладнення функціонування фінансово-економічної системи країни;
- зниження міжнародного іміджу країни, погіршення її політичних, економічних, соціальних і правових позицій на світовій арені;
- втрата можливостей вступу країни у впливові світові організації;
- міжнародна політична та економічна ізоляція тощо.

Вищезазначене підтверджує гостроту проблеми корупції в Україні та визначає необхідність розробки механізмів боротьби з нею.

На нашу думку, розробку заходів антикорупційної політики доцільно здійснювати за такими напрямками:

- організаційний;
- правовий;
- економіко-мотиваційний;
- психологічно-ідеологічний.

Заходами організаційного характеру щодо реалізації антикорупційної політики можна визначити наступні:

- удосконалення організаційної моделі державного регулювання соціально-економічного розвитку;
- удосконалення прийомів регулюючого впливу, заснованих на використанні об'єктивних організаційних відносин між людьми;
- чітке визначення повноважень кожного рівня державного управління;
- впровадження прозорих механізмів прийняття управлінських рішень;
- подальше впровадження системи електронного урядування інформаційно-дозвільного типу (надання інформаційно-консультативних, адміністративних послуг, здійснення дозвільних процедур).

Правове забезпечення антикорупційної політики передбачає удосконалення законодавчої бази діяльності правоохоронних органів з урахуванням європейських норм; приведення кримінального законодавства і судочинства у відповідність із стандартами та рекомендаціями Ради Європи [5].

Удосконалення системи правового забезпечення антикорупційної політики повинно здійснюватися у результаті [6, с. 7]:

1. Гармонізації вітчизняного законодавства з питань антикорупційної політики з відповідним європейським;
2. Підвищення ефективності планування, координації і контролю за діяльністю суб'єктів забезпечення та протидії корупції та їх відповідальності шляхом:
 - 2.1. Активізації механізмів координації та контролю діяльності органів виконавчої влади з реформування правоохоронної системи держави.
 - 2.2. Оновлення методик антикорупційної експертизи нормативно-правових актів органів державної влади та місцевого самоврядування.

Важливим є також удосконалення законодавства про доступ до публічної інформації. Формально, законодавство забезпечує такий доступ, проте, реально – він відсутній.

З метою обмеження впливу економічних факторів виникнення та поширення корупції необхідно здійснити моніторинг сучасного етапу та перспективи об'єктивного фінансового контролю за декларуванням доходів і витрат посадових осіб.

Декларування витрат – необхідний елемент публічності влади, який забезпечує прозорість, чесність, відповідність заявленим морально-етичним принципам, сприятиме попередженню проявів корупції та зловживання службовим становищем, конфлікту службових і особистих інтересів. У випадку ненадання або надання недостовірних даних посадові особи не можуть бути призначені (обрані) на відповідні посади [7].

Важливим соціальним аспектом запобігання корупції є формування у свідомості громадян негативного ставлення до даного виду протиправних діянь та посилення їх антикорупційної мотивації.

Цікавим є, на нашу думку, пропозиції щодо запровадження правової антикорупційної освіти [6]. Її мета полягає у реалізації комплексу заходів виховного, навчального та інформаційного характеру, спрямованих на формування антикорупційної правосвідомості.

Зміст правової антикорупційної освіти повинен бути спрямований на роз'яснення:

- негативних наслідків корупції як для суспільства та держави загалом, так і для кожного громадянина;
- соціальної та правової суті корупції, найбільш типових форм корупційних проявів;
- найбільш поширених (типових) корупційних ситуацій, які можуть виникати у повсякденному житті та правових засобах їх уникнення або виходу з них.

Важливим аспектом антикорупційної політики є активна участь громадськості у питаннях запобігання та протидії корупції, зокрема у діяльності щодо виявлення фактів вчинення корупційних правопорушень та повідомлення про виявлені факти; проведення досліджень, громадської антикорупційної експертизи проектів нормативно-правових актів, надання пропозицій щодо вдосконалення законодавства з питань запобігання та протидії корупції, а також здійснення громадського контролю за дотриманням законів, спрямованих на запобігання та протидію корупції [6, с. 9].

У контексті профілактики та запобігання поширенню корупції особливого значення набуває психологічно-ідеологічний супровід антикорупційної політики. До основних заходів у цій сфері доцільно віднести:

- здійснення антикорупційних інформаційно-пропагандистських заходів у засобах масової інформації;
- оприлюднення матеріалів щодо;
- публічного викриття державних службовців, які вчинили корупційні діяння та інші правопорушення, пов'язані з корупцією та щодо яких набув чинності обвинувачувальний вирок суду;
- моніторингу професійної поведінки державних службовців, працівників органів місцевого самоврядування та правоохоронних структур [8].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Доцільно погодитися із авторами [4, с. 6] про те, що питання зниження рівня корупції є важливим для суспільного прогресу, нормального життя та запобігання іншим викликам і загрозам національної безпеки. Потужний потенціал України в економічній, політичній, правовій та соціальній сферах дає змогу розраховувати на покращання антикорупційної ситуації в нашій країні.

Список використаних джерел

1. Звіт про результати проведення заходів щодо запобігання і протидії корупції у 2012 році. – К.: МЮУ, 2013. – 165 с.
2. Індекс корупції. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/content/4036.html>.
3. Індекс економічної свободи 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eastbook.eu/ua/2013/01/country-ua/ukraine-ua/index-ekonomichnoy-svobody-2013-ukraina/>.
4. Корупція в Україні: причини поширення та механізми протидії. Зелена книга державної політики / Авт. кол.: Дрьомов С.В., Кальниш Ю.Г., Усагий Г.О. та ін. – К., 2011. – 250 с.
5. Шапка Б. Удосконалення антикорупційного законодавства на засадах світових стандартів / Б. Шапка. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minjust.gov.ua/31896>.
6. Антикорупційна стратегія України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.radakmu.org.ua/file/Antykorupciyna%2520strategia.doc>.
7. Заходи щодо зменшення рівня корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/top/show/v_yushchenko_predstavil_svoi_antikorruptsiyonnye_initsiatyvy_1188564149.
8. Кальниш Ю. Концепція наукового супроводу державної політики України у сфері протидії корупції / Ю. Кальниш. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/february2009/7.htm>.
9. Курмаєв П. Ю. Аналіз практичних підходів до оцінки рівня корупції у контексті економічної безпеки / П. Ю. Курмаєв // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Вип. 1(38). – Ужгород, 2013. – С. 179-181.

***Summary.** The article analyses the current level of corruption in Ukraine. Indicates that the assessment of the level of corruption in Ukrainian society are high. Investigated the dynamics of identified corruption crimes. Define the consequences of the impact of corruption on various spheres of public life in Ukraine. The proposed activities of anti-corruption policy.*

***Key words:** corruption, government regulation, crime, anti-corruption policy.*

УДК 631.1.027

Кучер О.В., к.е.н., доцент Подільського державного аграрно-технічного університету

Гофман М.О., к.е.н., доцент Університету економіки та права «КРОК»

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

КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

Проведено обґрунтування сутності маркетингу як концепції, щодо задоволення потреб індивіда. Розглянуто основні категорії маркетингу серед яких потреба, попит, товар, ринок. Визначено основні принципи маркетингу та методи їх реалізації.

***Ключові слова:** маркетинг, задоволення потреб, попит, товар, ринок.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Маркетинг, як форма виробничо-збутової діяльності, являє собою складне багатогранне явище. Своїм виникненням концепція маркетингу зобов'язана якісним змінам в умовах суспільного відтворення, до яких відносяться НТП, загострення конкуренції на ринках збуту, підвищення запитів із сторони споживачів продукції, збільшення ступеню невизначеності кон'юнктури на внутрішньому та зовнішньому ринках, загострення енергосировинних та екологічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблемаами теоретичного обґрунтування маркетингу займаються зарубіжні та вітчизняні науковці, серед яких значний внесок здійснили Армстронг Г.Ф. Котлер, С.В. Близнюк, П.І. Гайдуцький О.О. Мамалуй, Т.О. Примак та інші.

Проте, поняття та категорії що лежать в основі сучасної теорії маркетингу залишаються дискусійним.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою даної статті є теоретичне обґрунтування сучасної концепції маркетингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Маркетинг можна розглядати, як цілісну економічну систему, що передбачає досягнення високої ефективності виробництва, забезпечення максимального збуту продукції та розширення ринкової частки підприємства.

Маркетинг є особливою концепцією, в межах якої все підпорядковано основній меті – задоволення потреб споживача.

Так, характеризуючи концепцію маркетингу, Ф. Котлер звертає увагу на два фактори, а саме: задоволення споживачів та отримання прибутку за рахунок цього [1].

Водночас, маркетинг можна розглядати як стратегічне управління ринком. Близнюк С.В. стверджує, що маркетинговий механізм управління ринком – це комплекс взаємопов'язаних та стимулюючих заходів, спрямованих на динамічне збалансування виробництва та споживання, що базуються на всебічному аналізі та прогнозуванні попиту, споживацької поведінки населення і, згідно з цим, розвитку виробництва, організації торговельного обслуговування та іншої ринкової інфраструктури [2, с. 34].

У свою чергу Американська асоціація маркетингу (ААМ) розглядає маркетинг як підприємницьку діяльність, пов'язану зі спрямуванням потоку товарів і послуг від виробника до споживача [3].

Можна вважати, що маркетинг – це система організації виробництва і збуту продукції на основі попереднього дослідження ринку з метою задоволення потреб споживачів.

Для розуміння цього визначення розглянемо наступні категорії маркетингу.

Нужда – це відчуття нестачі чогось. Нужда людини є різною: *фізіологічна* (їжа, одяг); *соціальна* (духовна близькість з іншими людьми); *особиста* (самовизначення);

Потреба – це нужда, яка прийняла специфічну форму в залежності від культурного рівня людини (нужда – хліб, а потреба – хліб високої якості з різними добавками, красивої форми «новинка»);

Попит – це потреба, яка підтверджена купівельною здатністю (людина вибирає продукт, сукупність якостей якого забезпечує йому найбільше задоволення за дану ціну, з врахуванням своїх специфічних потреб і ресурсів);

Товар – все те, що може задовольнити потребу і пропонується на ринку. Усі товари, які здатні задовольняти потреби, називаються товарним асортиментом вибору. Товаром можна назвати все, що має можливість надати послугу, тобто задовольнити нужду.

Обмін – це акт одержання від кого-небудь бажаного об'єкта з пропозицією чогонебудь взамін. Він є однією з ключових категорій маркетингу;

Угода – це комерційний обмін цінностями між двома сторонами;

Ринок - це сукупність існуючих і потенційних покупців товару [4]

Отже, поняття «ринок» приводить нас до кінцевого поняття циклу – маркетингу як соціального та управлінського процесу, спрямований на задоволення потреб та бажань як індивідів, так і груп, шляхом створення, пропонування та обміну наділених цінністю товарів [5].

Із сутності маркетингу впливають основні принципи, що включають:

1. Націленість на досягнення кінцевого практичного результату виробничо-збутової діяльності. Ефективна реалізація товару на ринку в намічених кількостях означає, по суті, оволодіння його визначеною часткою відповідно до довгострокової мети, наміченої підприємством.
2. Концентрацію дослідницьких, виробничих і збутових зусиль на вирішальних напрямках маркетингової діяльності.

3. Спрямованість підприємств, не на сьогочасний, а на довгостроковий результат маркетингової роботи. Це вимагає особливої уваги до прогностичних досліджень, розробки на основі їхніх результатів товарів ринкової новизни, що забезпечують високоприбуткову господарську діяльність.
4. Застосування в єдності і взаємозв'язку стратегії і тактики активного пристосування до вимог потенційних покупців з одночасним цілеспрямованим впливом на них [6].

Принципи реалізуються за допомогою відповідних методів (способів).

Методи маркетингової діяльності полягають у тім, що проводяться:

- аналіз макроекономічного середовища, в яку входить не тільки ринок, але і політичні, соціальні, культурні та інші умови. Аналіз дозволяє виявити фактори, що сприяють комерційному успіху чи перешкоджають йому. У підсумку аналізу формується банк даних для оцінки навколишнього середовища і її можливостей;
- аналіз споживачів, як реальних, так і потенційних. Даний аналіз полягає в дослідженні демографічних, економічних, соціальних, географічних і інших характеристик людей, що приймають рішення про покупку, а також їхніх потреб у широкому змісті цього поняття і процесів придбання ними як нашого, так і конкуруючих товарів;
- вивчення існуючих і планування майбутніх товарів, тобто розробка концепцій створення нових товарів і/чи модернізації старих, включаючи їхній асортимент і параметричні ряди, упакування і т.д. Застарілі товари, що не дають розрахункового прибутку, знімаються з виробництва і ринку;
- планування товароруху і збуту, включаючи створення, при необхідності, відповідних власних збутових мереж зі складами і магазинами і/чи агентських мереж;
- забезпечення формування попиту і стимулювання збуту (ФОПСТИЗ) шляхом комбінації реклами, особистого продажу, некомерційних престижних заходів («Паблік релейшнз») і різного роду матеріальних стимулів, спрямованих на покупців, агентів і конкретних продавців;
- забезпечення цінової політики, що полягає в плануванні систем і рівнів цін на товари, що поставляються, визначенні «технології» використання цін, кредитів, знижок і т. п.
- задоволення технічних і соціальних норм регіону, у якому збувається продукція, що означає обов'язок забезпечити належну безпеку використання товару і захист навколишнього середовища, відповідність морально-етичним правилам, належний рівень споживчої цінності товару [7, с. 13].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Результати проведеного дослідження свідчать про те, що маркетинг – це:

1. Передбачення попиту, що визначає необхідність постійного вивчення потреб споживачів.
2. Управління попитом яке включає:
 - а) *стимулювання*, тобто викликати у споживачів бажання придбати той продукт, який йому пропонує товаровиробник;
 - б) *регулювання*, що використовується у випадку різкого його коливання або коли попит перевищує пропозицію.
 - в) *сприяння у придбанні* продукту передбачає, що товаровиробник робить свій товар легкодоступним для споживача.
3. Повне задоволення попиту, а саме функціонування придбаного товару, можливість вибору, безпечність у використанні, до і після продажне обслуговування.

В подальших дослідженнях виникає необхідність визначення закономірностей маркетингу в управлінській діяльності організацій.

Список використаних джерел

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс: уч. Пос. / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. з англ. – 5-те видання. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2001. – 608 с.
2. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – К.: ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2003. – 384 с.
3. Примак Т.О. Маркетинг: Навч. посіб. / Т.О. Примак. – К.: МАУП, 2004. – 228 с.
4. Мамалуй О.О. Основи економічної теорії. Підручник / О.О. Мамалуй, О.А. Гриценко, Г.Ю. Дарногих та ін.; За заг. ред. О.О. Мамалуй. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 480 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг и менеджмент // Ф. Котлер. – СПб: Питер Ком, 1999. – 896 с.
6. Гайдуцький П.І. Аграрний ринок України. Орієнтуємося на його організованість, прозорість форм і державне регулювання / П.І. Гайдуцький // Зерно і хліб. – 2002. – №4. – С. 3-5.
7. Гайдуцький П.І. Формування ринкових відносин в аграрному секторі / П.І. Гайдуцький, О.С. Подолева. – К.: Вища школа, 1994. – 38 с.

Summary. Conducted study of the essence of marketing as a concept to meet the needs of the individual. The main categories including marketing a need, the need, demand, product, market. The basic marketing principles and methods of implementation.

Key words: marketing, needs, demand, product, market.

УДК 351.71:004

Матвейчук Л.О., к.е.н., докторант Національної академії державного управління при Президентові України

ЕЛЕКТРОННЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті здійснено огляд наукових досліджень процесу електронного оподаткування, його взаємозалежності від розвитку інформаційного суспільства. Доведено необхідність дослідження даного напрямку, як системоутворюючого компонента формування інформаційного суспільства країни.

Ключові слова: інформаційне суспільство, електронне урядування, державне управління оподаткуванням, електронне оподаткування.

Постановка проблеми. Ефективною основою соціально-економічних перетворень, створення дієвої економіки, європейській інтеграції України розглядається потенціал сфери інформаційних технологій, на підґрунті якого формується інформаційне суспільство країни. Пріоритетним напрямом розбудови інформаційного суспільства в Україні є інформатизація державних органів, що в свою чергу сприятиме прозорості та відкритості діяльності цих інституцій, підвищенню їх ефективності діяльності, якісному наданню населенню різноманітних інформаційних послуг, інтеграції зі світовим інформаційним простором [17].

Актуальність ефективного державного управління оподаткуванням, застосування нових механізмів податкового менеджменту зумовлюється: модернізацією національної господарства, розвитком інформаційної економіки, глобалізацією її в міжнародний простір. З цього приводу не виникає сумніву щодо важливості даного питання.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. На наш погляд, проблема державного управління у податковій сфері в процесі розвитку інформаційного суспільства та електронного оподаткування недостатньо досліджена.

Основна мета статті – проаналізувати теоретичні аспекти електронного оподаткування в контексті ефективності державного управління та запропонувати теоретико-методологічні засади державного управління у податковій сфері.

Виклад основного матеріалу. В процесі формування інформаційного суспільства України здійснюється розвиток інформаційної економіки країни, поруч з тим електронного урядування і одночасно електронного оподаткування, що підтверджує взаємозв'язок цих складових суспільства.



Рис. 1.1. Взаємозв'язок системи електронного оподаткування

Дослідження взаємозв'язку процесів інноваційного та інформаційного розвитку суспільства, його вплив на державне управління перебуває в площині міждисциплінарних досліджень і потребує чималих зусиль для опрацювання наукових матеріалів, що накопичені у працях вітчизняних економістів, політологів, філософів та науковознавців.

Дослідженням інформаційного суспільства займаються вітчизняні вчені Брижко В.М., Григор О.О., Колесніков Б.П., Новицький А.М., Савінова Н.А., Соснін О.В., Цимбалюк В.С.

Інструментарієм розвитку інформаційного суспільства та інформаційною площадкою формування державного управління з використанням інформаційних технологій є електронне урядування. Дослідженню електронного – урядування, як основного елементу інформаційного суспільства, присвячені наукові праці Войтовича Р.В., Клімушина П.С., Малокова І.Г., Олійченко І.М., Семенченко А.І. та інших.

Проблематика державного управління оподаткування в період розвитку інформаційного суспільства країни поки що розроблена значно менше ніж електронне урядування, тільки окремі питання досліджували вітчизняні науковці Долгий О.А., Крушельницька Т.А., Личук О.М, Кас'яненко Л.В.

Сучасним механізмом державного управління у сфері податків, який формується під впливом інформаційного суспільства є електронне оподаткування. Даний напрям досліджували науковці науково-дослідницького інституту національного університету ДПС України: Долгих О.А., Мельник П.В., Новицький А.М., Тарангул Л.Л., Ріппа С.П.

Заслуговує уваги колективна монографія «Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування», де вперше розглядаються: процеси формування електронного оподаткування на Україні, формування економічних відносин в інформаційному суспільстві; теоретичні площини правового регулювання електронного оподаткування. У науковій праці проаналізовано вітчизняний і зарубіжний досвід розвитку електронного оподаткування, організаційно-правове забезпечення, досліджується стан та шляхи протидії правопорушенням у мережі Інтернет [7].

Провідним науковцем, який досліджує правові аспекти електронного оподаткування вважаємо Новицького А.М. У авторській монографії «Правове регулювання інституалізації інформаційного суспільства в Україні» вчений дає визначення: «електронне оподаткування – це нормативно-врегульована, динамічна, економічно обґрунтована й доцільна синтезована система автоматизованого встановлення податкового

зобов'язання, визначення податкової бази, обліку платників податків, підготовки і подачі електронної звітності та інших складових адміністрування податків з метою його упорядкування та вдосконалення, створення умов для подальшого перспективного розвитку інформаційних відносин у сфері оподаткування» [13, с. 251]. Науковець розглядає два основні напрями розвитку електронного оподаткування, а саме: оподаткування підприємницької діяльності у мережі інтернет з метою отримання прибутку та система інформації подання податкової звітності.

Основою складовою системи електронного оподаткування є інформаційно-аналітична система (далі – ІАС) державної податкової служби країни. До наукових доробок відомчого навчального закладу Міністерства доходів і зборів з напрямку розвитку електронного оподаткування належить монографія за загальною редакцією Людмили Леонідівни Тарангул. Науковцями зроблено ґрунтовне дослідження поточного стану ІАС відомства, а саме аналітичній складові, в основу якої положені інтелектуальні технології моделювання; розроблено методологічні матеріали та побудовано економіко-математичну модель прогнозування податкових надходжень, аналізу ризиків у податковій сфері тощо [5].

Висновки. Аналіз праць свідчить, що даний напрям досліджено частково. Враховуючи те, що розвиток інформаційного суспільства в Україні продукує системні зміни в державному податковому менеджменті пропонуємо електронне оподаткування розглядати ширше.

На нашу думку електронне оподаткування слід досліджувати як складну систему. До загальної системи електронного оподаткування слід віднести: електронну реєстрацію СПД, електронні податкові сервіси, автоматизацію процесів адміністрування податків і зборів, електронну звітність, електронний аудит, електронну комерція, автоматизовану інформаційну взаємодію державних органів, ІАС ДПС, міжнародне співробітництво у сфері інформаційного суспільства та електронного оподаткування. Водночас необхідно розширити спектр дослідження учасників процесу електронного оподаткування: державні органи, бізнес та громадяни, так як побудова інформаційного простору між податковими органами країни і суспільством є пріоритетним напрямом державної податкової політики в напрямку забезпечення ефективності системи державного управління оподаткуванням.

Список використаних джерел

1. Васюк Ю.М. Електронні послуги для бізнесу в системі міністерства доходів і зборів: Матеріали науково-практичної конференції за міжнародною участю. Київ, 20-21 квітня 2013 р. – К.: ТОВ «Салютіс», 2013. – С. 45-46
2. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на систему державного управління: дис. на здобуття наук. ступеня доктора наук з державного управління: спеціальність 25.00.02 «Механізми державного управління» / Р.В. Войтович. – Національна академія державного управління при Президентові України. – К., 2009. – 276 с.
3. Григор О.О. Формування інформаційного суспільства в Україні в контексті інтеграції в Європейський Союз (державно-управлінський аспект): Автореф. дис. канд. наук з державного управління: 25.00.01 / Львівський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України. – Львів, 2003. – 20 с.
4. Долгий О.А. Механізми державного управління податковою службою України в умовах ризиків: дис. д-ра наук з держ. Управління: 25.00.02 / Державна податкова адміністрація України; Національний ун-т держ. податкової служби України. – Ірпінь, 2006. – 441 с.
5. Інтелектуальні технології моделювання в інформаційно-аналітичній системі державної податкової служби: монографія / за заг. ред. Л.Л. Тарангул. – К.: Алерта, 2010. – 358 с.
6. Електронне урядування в Україні: аналіз та рекомендації. Результати дослідження / [Баранов О.А., Жилияєв І.Б., Демкова М.С., Малюкова І.Г.] / За ред. І.Г. Малюкової. – К.: ООО «Поліграф-Плюс», 2007. – 254 с.

7. Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування П.М. Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгих, С.П. Ріппа та ін.; за заг. ред. П. В. Мельника. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2010. – 332 с.
8. Електронне оподаткування в загальній системі електронного урядування в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua/ejournals/prtup-/20113/pdf/11namuvu.pdf>.
9. Клімушин П.С. Електронне урядування в інформаційному суспільстві: [монографія] / П.С. Клімушин, А.С. Серенок. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2010. – 312 с.
10. Колесніков Б.П. Державні механізми управління ризиками розвитку інформаційного суспільства в Україні: автореферат дис. д-ра держ.управління: спеціальність 25.00.02 «Механізми державного управління» / Б.П. Колесніков. – Донецьк, 2011. – 30 с.
11. Крушельницька Т.А. Державне управління розвитком податкової системи України в умовах інтеграції у світовий економічний простір: дис. д-ра наук з держ. управління: спеціальність 25.00.02 «Механізми державного управління» / Т.А. Крушельницька. 2013. – 441 с.
12. Новицький А.М. Правові основи формування інститутів інформаційного суспільства в Україні: теорія і практика: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. юр.наук: спец. 12.00.07 «Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право» / А.М. Новицький. Національний університет ДПС України. – Ірпінь, 2012. – 40 с.
13. Новицький А.М. Правове регулювання інституціоналізації інформаційного суспільства в Україні: монографія / А.М. Новицький. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2011. – 444 с.
14. Новицький А.М. Перспектива електронної податкової звітності: правовий аспект / А. М. Новицький // Малий і середній бізнес (право, держава, економіка). 2011. – №1-2. – С. 107-113.
15. Про заходи щодо створення електронної інформаційної системи «Електронний Уряд»: Постанова Кабінету Міністрів України від 24.02.2003 р. № 208 // Офіційний вісник України від 14.03.2003. – 2003. – №9. – С. 112.
16. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 13 грудня 2010 р. №2250-р [Електронний ресурс]: Законодавство України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2250-2010-%D1%80>.
17. Семенченко А.І. Теоретико-методологічні засади інституціоналізації державного управління у сфері електронного урядування / А.І. Семенченко, А.В. Журавльов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/-Semenchenko.pdf>.

Summary. *The article presents an overview of research process electronic tax its interdependence on the development of the information society. The necessity of the study of this area, as a system component of information society of the country.*

Key words: *information society, e-government, public administration tax, e-taxation.*

УДК 332.15:771

*Мельник М.І., д.е.н., с.н.сп. Інституту
регіональних досліджень НАН України*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТРОПОЛІЗАЦІЇ: ПРОСТОРОВИЙ АСПЕКТ

Розглядаються особливості метрополізації як домінуючої тенденції організації економічного простору. Здійснено огляд існуючих концептуальних засад визначення регіональних метрополій та показана залежність розвитку прилеглої території від рівня розвитку головних міст-метрополісів, складності та різноманітності їх функціонального статусу.

Ключові слова: *метрополізація, місто-метрополіс, агломерація, урбанізація, регіональна метрополія, метрополійний простір, метрополійні функції*

Постановка проблеми. Поляризований розвиток регіонів з виділенням і підтримкою мережі потужних центрів локального, регіонального та міжрегіонального рівня потребує поглибленого дослідження через підвищення ролі великих міст України як

фокусів (ядер) розвитку та організації соціально-економічного простору країни, які виступають «полюсами росту» і продукують інноваційно-інвестиційний вплив на прилеглу територію, зокрема, через наявний інтелектуальний, науковий і освітній потенціал, забезпеченість інноваційною, фінансовою, інформаційною, транспортною інфраструктурою тощо.

Процеси метрополізації пов'язані з концентрацією економічного, культурного й інформаційного потенціалу розвитку суспільства у великих містах і зонах їх впливу, реалізацією ними суспільно значимих функцій на світовому та макрорегіональному рівнях. Від вектора та рівня розвитку таких головних міст-метрополісів, складності та різноманітності їх функціонального навантаження (статусу) залежить розвиток прилеглої території, інтенсивність продукування та ретрансляції управлінських і технологічних інновацій, вищих досягнень і зразків матеріальної й духовної культури, входження регіонів країни до світового соціально-економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням окремих аспектів впливу процесів метрополізації на організацію економічного простору, зокрема, демографічних, соціально-економічних та інституційних проблем розвитку регіональних метрополій та міських агломерацій займалися такі вітчизняні вчені, як: І. Бистряков, О. Денисенко, М. Дністрянський, Т. Мазур, Г. Підгрушний, З. Сіройч, Ю. Стадницький, Г. Стеблій, О. Топчієв, В. Чужиков, Л. Шевчук, С. Шульц та ін.; зарубіжні науковці: Е. Глезер, О. Дружинін, В. Змітрович, Р. Ледрі, Т. Марковський, Т. Маршал, Е. Соія, Р. Флоріда та ін. Проте, на сьогоднішній день особливо важливими залишаються питання впорядкування термінології щодо метрополізації, вивчення її ролі в організації економічного простору на глобальному, національному й регіональному рівнях, вироблення інструментарію оцінки економічних ефектів від реалізації метрополійних функцій.

Тому, метою статті є аналіз концептуальних підходів дослідження метрополізації в просторовому аспекті, зокрема, її ролі щодо соціально-економічного розвитку прилеглих територій, трансферу управлінських і технологічних інновацій.

Виклад основного матеріалу. Основна роль міст-метрополісів у формуванні поліцентричної моделі регіонального розвитку та організації економічного простору визначена в Програмі територіального розвитку Європейського Союзу, Європейській хартії міст – II: Маніфест нової урбаністики, Лейпцизької хартії збалансованого розвитку європейського міста. Основна ідея формування поліцентричної моделі регіонального розвитку полягає у використанні переваг створення метрополійних ареалів у різних регіонах країн, що дозволяє знизити негативні наслідки надлишкової концентрації ресурсів у столицях чи окремих світових містах (екологічні проблеми, надмірна соціальна поляризація і територіальна нерівність, в т.ч. щодо цін на ринку нерухомості й ін.).

Метрополізація тісно пов'язана з урбанізацією, реалізує себе в її просторовій матриці. Цим пояснюється часте отождоження метрополізації з урбанізацією та її ознаками – поляризацією й агломерацією. Зокрема, метрополізація розглядається як морфологічний різновид урбанізації та процес найвищої концентрації різних видів діяльності і населення в окремих центрах – метрополісах [1].

Проте, на думку А.Г. Дружиніна, метрополізація – це лише один з аспектів урбанізації, причому, аспект самостійний, який багато в чому виходить за рамки процесів, пов'язаних з ростом міст і міського населення. Метрополізація «географічна» – розгортається у визначеному ареалі (ареалах, регіонах), залежить від конкретної геоситуації (кількісні і якісні параметри території, особливості урбаністичного каркасу і позиціонування найважливіших центрів і т.п.), від ступеня і характеру включення території, і особливо її центрів (потенційних і фактичних метрополій), у транскордонні взаємодії, у територіальні соціально-економічні системи вищих таксономічних

рангів. Однак у ще більшій мірі процес метрополізації «економічний», який вміщує в себе політико-економічний феномен, що розвертається в географічному контексті, тобто взаємодію не стільки по «горизонталі» (територіальні відносини між локалізованими соціально-економічними феноменами), скільки по «вертикалі» (просторовий аспект економічних і соціально-політичних відносин) [2].

В основі метрополізації лежать такі інтеграційні процеси територіальної організації суспільства, як процеси розміщення (територіальне концентрування, деконцентрування, агломерування, просторова дифузія організаційних та технологічних інновацій тощо), територіальної спеціалізації (диверсифікація та тертіаризація економіки, зростання частки високотехнологічних виробництв і т.п.), територіального інтегрування (мультиплікативність та акселеративність економіки, її кластеризація та комплексоутворення) [3, С. 4-5]. Ці процеси розвиваються під впливом глобалізації, регіоналізації та територіально-соціальної нерівності, що зумовлює формування та активізацію в найбільших центрах суспільного простору особливих суспільно важливих функцій на світовому та макрорегіональному рівнях.

Тобто метрополізація – це процес підвищення концентрації соціального, культурного, економічного (в т.ч. фінансового) та інформаційно капіталу, сучасних форм економічної активності, інноваційно-креативного та управлінського потенціалу в деяких найбільших містах, що мають вигідне «вузлове» положення, яке визначається як відносинами сусідства, так і сформованою системою зв'язків.

У доповіді Тадеуша Марковського і Тадеуша Маршала «Метрополія, метрополійний простір, метрополізація: проблеми і базові поняття» [4] проаналізовані новітні особливості метрополізації в контексті сучасних процесів урбанізації, глобалізації та стрімкого технічного розвитку сучасної цивілізації.

Метрополізація розглядається як функціональне поняття (не морфологічне), як своєрідна відповідь системи розселення на явище глобалізації і представляє собою процес:

- 1) пов'язаний з формуванням просторової структури нового типу шляхом виникнення вогнищ розвитку в обраних фрагментах просторів, що отримують перевагу над іншими подібними фрагментами чи одиницями адміністративного устрою (осередками / великими містами / регіонами), які: зосереджують світовий господарський потенціал, фінансовий і науковий потенціал, потенціал влади, медіа і культурних установ; переймають головні функції в управлінні господарством в масштабі наднаціональної економіки; характеризуються великою інноваційністю і високим рівнем послуг; включені в міжнародний уклад зв'язків, співробітництва і залежностей у мережі міст-метрополій;
- 2) зміцнюючий характер і силу зв'язків між центральним осередком та оточуючим його регіоном, пов'язаний з розвитком системи синергічних функціональних впливів центрального осередку на оточуючий його простір та переносом за центральний осередок міського стилю життя зі збереженням визначальної та всебічної домінації центру;
- 3) змінюючий в користуванні простору поселень та їх просторів, що обумовлює виникнення складних поселенських структур, які мають: поліцентричний характер; нечітко окреслені межі між містом і приміською зоною; соціально-економічне зростання, що супроводжується процесами концентрації населення і акумуляції доданої цінності та суспільного потенціалу;
- 4) формуючий експансійний розвиток урбанізованого простору, який веде до експансії експорту міських рішень, продукованих в метрополіях, на приметрополійні простори [4, с. 10-11].

Результатом метрополізації є метрополія, а результатом розвитку метрополії виступає метрополійний простір. Причому місто, яке претендує на статус «метрополії», повинне не лише бути могутнім полюсом диверсифікованої економічної активності, влади, багатства і споживання, акумулювання й перерозподілу (управління) фінансовими, торговельними, людськими та інформаційними потоками, організувати і контролювати свій метрополійний простір, але й позиціонуватись як конкурентоспроможне економічно; володіти сучасною структурою господарства, яка зорієнтована на інновації, сферу послуг, високотехнологічний індустріальний комплекс, розвинутою інфраструктурою, стратифікованим простором; відзначитися високою інтегрованою в сучасні мережні взаємодії та інвестиційно-інноваційною абсорбційністю.

Об'єктом досліджень вчених різних галузей знань є не лише найбільші світові чи глобальні метрополії, а й «регіональні метрополії». Регіональні метрополії виступають вузлами, у яких переплітаються потоки мереж різного географічного масштабу, тобто є осередками підключення регіонів до глобальних зв'язків і процесів. Це означає, що головною функцією метрополії вважається передача імпульсів розвитку, що виникають з міжнародних зв'язків, на прилеглі території. Водночас розвиток великих міст генерує у своєму оточенні ефекти так званого «позитивного метрополійного поширення» [5], що проявляються у відповідних структурних змінах соціально-економічного характеру всього регіону, зокрема, через синергетичні ефекти діяльності потужних підприємницьких структур розташованих у великих містах та їх околицях. При цьому важливим чинником швидкого перетворення метрополісів на полюси зростання є динамізація розвитку у більш широкому регіональному оточенні. Проте досягнення ефектів метрополійного поширення (в т.ч. і щодо інновацій) у просторовому аспекті, тобто на прилеглу територію і віддалені регіони, залежить також від абсорбційної здатності їх економік.

В результаті розвитку метрополії формується метрополійний ареал, відмінністю якого від агломерації є те, що до його складу входить приміська зона, яка тісно пов'язана з центральним містом трудовими міграціями незалежно від того, зливаються населені пункти приміської території з центральним містом, чи ні. Кожний метрополійний ареал є агломерацією або групою міст, однак не кожна агломерація має передумови, щоб отримати статус метрополійного ареалу, оскільки основним критерієм є певний ранг групи розселення внаслідок накопичення нею різноманітних міжнародних функцій [6].

Спосіб делімітації метрополійних територій (ареалів) відрізняється у різних країнах, що унеможлиблює коректні міжнародні порівняння. Адаже, ідентифікація і делімітація регіональних метрополій повинна здійснюватись з урахуванням національної специфіки (історичні, культурні, архітектурно-урбаністичні передумови тощо), цілей дослідження та концентрації метрополійних функцій.

Наприклад, зважаючи на польський досвід, міста з метрополійними функціями повинні відповідати наступним критеріям [4, с. 12]: чисельність населення 0,5-1,0 млн. мешканців; володіти значним економічним потенціалом та розвиненим сектором послуг вищого порядку; відзначитися великим інноваційним потенціалом (в т.ч. щодо наукових досліджень); виконувати метрополійні функції високого ієрархічного порядку на національному рівні; відігравати роль вузлів в системі (мережі) комунікаційних, організаційних та інформаційних зв'язків і мати високу доступність в різних просторових масштабах, в т.ч. у міжнародному; стимулювати розвиток мережевої моделі економіки та управління. Наприклад, крім Варшави інші головні міста Польщі (Бялосток, Бидгощ, Гданьськ, Катовіце, Краків, Люблін, Лодзь, Познань, Жешув, Щецін, Вроцлав) мають характер не глобальних, а державних (регіональних) метрополій.

Метрополійні функції сучасного великого міста генеруються наявністю: представництв і підприємств транснаціональних фірм; транснаціональних фінансових та кредитних установ; зручних транспортних зв'язків національного і міжнародного рівня; установ та закладів обслуговування вищого рівня (готелів, закладів громадського харчування і відпочинку); вищих навчальних закладів (університетів), науково-дослідних інститутів та технологічних центрів; значних і відомих культурних установ (музеїв, театрів, симфонічних оркестрів), культурних заходів національного і міжнародного рівня; специфічних «духу місця», «краси місця», обумовлених просторовим характером [7]. При цьому, метрополійними функціями міст є ті, які мають надрегіональний характер і виконуються за участі установ найвищого ієрархічного порядку.

Висновки. Саме інтенсифікація та концентрація суспільно-економічних взаємовідносин, кількість і якість «споживання» міського простору в ареалах метрополізації (ресурсних, естетичних, креативних, інноваційних, рекреаційних і ін. можливостей) в руслі постіндустріальної просторової трансформації, значимість та дифузія рішень управлінського характеру, функціональний радіус їх (масштаб) впливу слугують критеріями, що детермінують наявність (відсутність) метрополійної функції певних просторових форм організації суспільства.

В поляризованому і рентоорієнтованому просторі України дослідження проблематики метрополізації в перспективі повинні концентруватися навколо таких питань, як:

- впорядкованість термінології щодо регіональних метрополій, метрополійних просторів (ареалів, субрегіонів), їх ідентифікація та делімітація; дослідження економічних аспектів впливу метрополійних процесів на просторовий розвиток;
- класифікація міст-метрополій та розробка методичних підходів до вивчення проблем інтеграції економічного і суспільного розвитку між метрополією та її простором;
- систематизація метрополійних функцій та розробка методичного інструментарію оцінки економічних ефектів від їх реалізації;
- вивчення інституційних, економічних, суспільно-політичних передумов і ресурсів підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості метрополій; визначення ролі метрополій як полюсів зростання на глобальному, національному й регіональному рівнях;
- розробка системи управління економічними відносинами на засадах збалансованості цілей розвитку метрополійного центру і прилеглих територій в системі центр-периферійної взаємодії; вироблення національної метрополійної політики, шляхів удосконалення адміністративно-територіального устрою в метрополійних просторах тощо.

В умовах соціально-економічних контрастів між метрополійним центром і територією, що тяжіє до нього (умовно периферією), які є фактично індикаторами метрополізації, при обґрунтуванні збалансованої політики просторового розвитку слід зважати на те, що поряд з територіальним поширенням генерованих метрополією позитивних соціально-економічних ефектів відбуваються також процеси нового функціонального наповнення провідних регіональних метрополій, їх просторової експансії, а тому можливого поглиблення територіальних соціально-економічних диспропорцій.

Список використаних джерел

1. Словник з регіональної політики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.equ.org.ua/index.php?page=883>.
2. Дружинин А.Г. Метрополитация как доминантная тенденция территориальной организации общества в постсоветский период: универсальные проявления и южно-российская специфика /

- А.Г. Дружинин // Географический вестник [Научный журнал Пермского ун-та]. – 2009. – № 3 (11). – [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.geo-vestnik.psu.ru>.
3. Денисенко О.О. Процеси метрополізації та перспективи їх розвитку в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економічна та соціальна географія» / О. О. Денисенко. – Київ, 2010. – 24 с.
 4. Markowski T. Metropolie, obszary metropolitalne, metropolizacja: Problemy i pojęcia podstawowe / T. Markowski, T. Marszał. – Warszawa: Polska Akademia Nauk. Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju, 2006. – 25 s.
 5. Domański B. Rozwój polskich metropolii a regiony peryferyjne – bezpowrotna separacja czy współzależność rozwoju? / B. Domański // Studia KPZK PAN. – 2008. – Z. 120. – S. 135–143.
 6. Мазур Т. Еволюція змісту термінів метрополізація, метрополія, метрополійний ареал, метрополійний простір у контексті урбанізаційних процесів ХХ – початку ХХІ століть / Т. Мазур, Є. Король. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/6969/1/07.pdf>.
 7. Marszał T. Someremarkson metropolitan development/ StudiaRegionalia. Volume 14. Urban and regional development – concepts and experiences. Warszawa, 2004. – S. 129-131.

Summary. *Metropolitan features as the dominant trend of economic space are considered. Review of existing conceptual bases determination of regional metropolises and dependence of the surrounding area from the level of the major metropolitan cities, the complexity and diversity of their functional status is shown.*

Key words: *metropolisation, city-metropolis, metropolitan area, urbanization, regional metropolis, metropolitan space, metropolitan function.*

УДК 331.101.262

Мойсеєнко І.П., д.е.н., професор Львівського державного університету внутрішніх справ

ПРІОРИТЕТИ СТАЛОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Представлено основи формування моделі інноваційного розвитку з врахування принципів економічної безпеки, сталого розвитку та соціальних пріоритетів економічної політики. Сформульовано показники та типологію факторів формування можливостей інноваційного розвитку. Обґрунтовано, що стратегічні пріоритети інноваційного сталого розвитку повинні знайти відображення в механізмах економічної та фінансової політики реалізації стратегії економічної безпеки.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, сталий розвиток, економічна безпека, чинники та пріоритети інноваційного розвитку.*

Вступ. Суть соціально-економічної трансформації у загальному вигляді зводиться до зміни існуючого економічного порядку економічної системи, забезпечення поступового сталого розвитку. З огляду на це при виборі економічної стратегії країна визначає свій особливий шлях поєднання інтересів економічної безпеки із досягненням економічного зростання та розвитку.

Загалом стратегії економічної трансформації, реалізовані різними країнами, можна умовно розділити на три великі групи: модель трансформації країни, що розвивається; модель економічної реконструкції; модель системних перетворень. У процесі вибору моделі економічної трансформації необхідно детально проаналізувати стан економіки країни. Ці умови неоднакові в різних країнах і значною мірою визначають стратегічний напрям перетворень, накладаючи певні межі на використання досвіду інших країн. Через те кожна країна виробляє та реалізує свою власну економічну стратегію (політику), в якій комбінуються елементи різних підходів до безпеки та економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблем і шляхів розвитку економіки України найбільш активно займаються українські вчені В. Геєць [1], В. Денисюк, А. Марков [2], Л. Федулова [5] та інші. Названі вчені вказують, що в умовах інформаційного суспільства головною детермінантою економічного зростання виступає здатність держави генерувати і трансформувати знання, оскільки відбувається різке скорочення тривалості інноваційного циклу, тобто впровадження і розробки нововведень. Стан досліджень вітчизняної економічної думки, спрямованої на пошук оптимальної моделі економічного розвитку України свідчить про адекватність моделей ендо- та екзогенного розвитку для національної економіки [3].

Неодмінною умовою інноваційного розвитку є забезпечення засобами державної політики тісного взаємозв'язку між усіма складовими суспільного життя, органічне долучення до неї інноваційних факторів, поєднання ринкових перетворень з активним використанням наукових знань, високих технологій та інформації, використання можливостей громадянського суспільства у формуванні системних трансформацій державного управління як головних джерел економічного зростання [1].

Нині у світі і в Україні акцентують увагу на соціальних та економічних аспектах кризи. Модель сталого розвитку передбачає третій компонент – екологічний. Україна впродовж багатьох десятиліть перебуває в стані глибокої екологічної кризи, без подолання якої неможливий сталий розвиток, підвищення соціальних стандартів та якості життя. Повітря і вода, які в організмі кожної людини виконують життєво важливі функції, знаходяться у жахливому стані. В Україні 90% природних ландшафтів або знищено, або докорінно змінено [3, 4].

З огляду на ризики і глобальні виклики в державній економічній політиці першочергового значення набуває формування моделі інноваційного соціально-економічного розвитку України. В принципі існує три найтипівіші моделі відтворювального економічного процесу: **ресурсна модель** без високотехнологічного виробництва (природні ресурси → виробництво → гроші); **інноваційна модель** (трансформація грошей на дослідження в знання → трансформація знань у майстерність працівників та інновації → перетворення інновацій у товар → гроші); **інтелектуально-донорська модель** (скорочений варіант моделі (II), з якого вилучена стадія виробництва знань).

Як свідчить практичний досвід світових країн з різним рівнем і ефективністю економічного розвитку, найбільш ефективною є друга модель економічного відтворення. Проте в Україні сьогодні домінують перша і третя моделі: ресурсна без високотехнологічного виробництва (I) та інтелектуально-донорська (III). Згадані моделі у стратегічній перспективі мають порівняно низький рівень ефективності, оскільки вони призводять до виснаження ресурсів країни, до витoku факторів виробництва національної економіки за кордон і унеможливають забезпечення високих показників рівня добробуту населення.

Основний матеріал дослідження. З огляду на економічні реалії, потенційні внутрішні можливості й зовнішні умови, в Україні необхідно у невідкладному порядку розпочати реалізацію стратегії випереджаючого розвитку економіки на основі активізації інноваційних чинників (II модель). Проте, при цьому, не варто ідеалізувати стартові можливості України щодо таких радикальних перетворень, оскільки перетворення в рамках другої моделі пов'язані тісними причинно-наслідковими зв'язками із наявністю й ефективним залученням досить значних фінансових ресурсів. Наприклад, лише для зміни структури економіки на 1% необхідні капіталовкладення, еквівалентні 2-3% ВВП. Отже, це свідчить про те, що в наукоємні галузі необхідно залучати додаткові інвестиції.

Головним завданням підвищення сучасного рівня конкурентоспроможності держави стає забезпечення прискореного розвитку, передусім, у низці профільних науково-, інноваційно і техноємких галузей (аерокосмічна, виробництво нових матеріалів, окремі виробництва у фармацевтичній, електронній та електротехнічній промисловості), здатних ефективно конкурувати на міжнародних ринках і стати основою високотехнологічного зростання (наприклад, сьогодні частка високотехнологічної продукції в українському експорті промислових товарів складає лише 5%, тоді як світовий середньостатистичний рівень становить 21%) [7].

На основі використання індикаторів Європейського інноваційного табло Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. У порівнянні з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35)[7]. Україна зможе перетворитися на високотехнічну державу з інноваційною моделлю економічного зростання за умови адекватності промисловості науково-технічним досягненням суспільства знань. Подолати суттєве відставання України від розвинених країн щодо продуктивності праці в усіх сферах народного господарства, оновити основні фонди, впровадити енерго- і матеріалозберігаючі технології можна тільки на основі інноваційної моделі сталого розвитку. Реалізація такої моделі соціально- економічного розвитку передбачає раціональне використання точкових технологій господарювання, зорієнтованих на максимальну результативність в мінімально стислі терміни. Економія часу стає базовою умовою забезпечення сталого розвитку держави та регіонів. Ця модель може бути органічним синтезом американського досвіду активної зовнішньоекономічної діяльності і японського досвіду використання власних внутрішніх, перш за все, інтелектуально-професійних ресурсів і можливостей.

Таким чином, розробка власної української моделі соціально- економічного розвитку актуалізує проблематику осмислення її системних, структурних, функціональних властивостей та ієрархічних характеристик. Теоретичне узагальнення досліджень наукової проблеми визначення інноваційних чинників економічного розвитку в умовах глобалізації дозволило зробити наступні висновки.

Розвиток світової економіки на межі ХХ і ХХІ ст., характеризується системними глобальними трансформаціями у сучасній цивілізаційній парадигмі. Науково-технологічний прогрес є вирішальним чинником глобалізації, і водночас, її рушійною силою. Інноваційні параметри глобалізації характеризується такими агрегованими показниками як: питома вага інноваційної продукції, науково-технічних та інформаційних послуг, комерційного науково-технічного обміну у світовому ВВП та експорті; частка новітніх і вдосконалених технологій у загальному їх обсязі; ступінь міжнародної стандартизації та уніфікації продукції і послуг. У цілому для них притаманна прогресуюча динаміка, що відображає світовий тренд технологічного оновлення.

Важливе значення для успішного функціонування і зростаючої взаємодії міжнародних інноваційних систем має глобалізація інноваційного середовища, яка чинить безпосередній вплив на формування і застосування принципів та методів розробки і реалізації стратегії розвитку на рівні держав та їх інтеграційних об'єднань. Ознаками глобального інноваційного середовища є: з одного боку, цілеспрямованість, поліцентричність, регіональна спеціалізація, мінливість, гнучкість, кумулятивність, а з другого – суперечливість, конфліктність, незбалансованість, невизначеність. Це формує складну сукупність як нових можливостей так і загроз. Зміни технологічного устрою суспільного виробництва засновані на інноваціях, які забезпечують зростання проду-

ктивності та національної конкурентоспроможності. Репрезентування національних економічних систем у світовій економіці залежить від спрямованості загального реформування і специфіки включення у міжнародні та глобальні інноваційні системи.

Типологія факторів формування можливостей інноваційного розвитку передбачає виділяти такі: загальносистемні (мотиви і рушійні сили розвитку; ресурсне забезпечення; закономірності науково-технологічного розвитку; геополітичне середовище; релевантні соціально-економічні процеси та явища); специфічні (політичні; інституціонально-правові; соціальні; організаційно-економічні) чинники інноваційного розвитку. Вирішальний вплив на прискорення інноваційних процесів в умовах глобалізації здійснюють міжнародно-інтеграційні чинники (глобальна конкуренція; міжнародна кооперація на різних рівнях; міжнародне регулювання; включення у світовий інноваційний процес; трансфер технологій), що обумовлено об'єктивно інтернаціональною природою інноваційного процесу.

Найважливішими критеріями формування інноваційних моделей розвитку є: економічний, соціально-економічний, інституціональний, функціональний і критерій стійкості та збалансованості розвитку. Основні складові моделі національного інноваційного процесу включають такі напрями: стратегія державного управління інноваційним процесом; розвиток, поширеність і ефективність інноваційної інфраструктури і кластерів; участь приватного сектора в інноваційному процесі; рівень розвитку інноваційного потенціалу і ресурсне забезпечення; механізми залучення учасників інноваційного процесу на національному і міжнародному рівнях.

Інноваційно спрямовані трансформації носять циклічний характер і включають різні комбінації елементів на певних стадіях. При аналізі трансформаційних процесів доцільно класифікувати аспекти перетворень на універсальні та специфічні; базові та надбудовні; трансформації, викликані базовими інноваціями, і трансформації, викликані поліпшувачими інноваціями. Слід виділяти трансформації екстенсивного та інтенсивного характеру, які за типом поділяються на: технологічні, інформаційні, функціональні, інституціональні, структурні, організаційно управлінські, та враховувати передумови (політичні; сприйнятливість економіки до інноваційних перетворень; загальні соціально-економічні та суспільні умови; сприятливі міжнародні чинники різноманітної природи) і використовувати мотиваційні механізми (зміна соціопсихологічної орієнтації населення; урахування культурних особливостей нації; вплив на поведінкові особливості економічних агентів) інноваційно спрямованих трансформацій економіки. За об'єктом перетворення і сутністю трансформації їх слід поділяти на структурні, інституціональні, функціональні, організаційно-управлінські, інформаційні та технологічні.

Створення інституціонального середовища моделі інноваційного сталого розвитку передбачає: 1) формування мережі інноваційних фінансових інститутів та центрів трансферу технологій; 2) розвиток інфраструктури інноваційної сфери, створення і розвиток інформаційно-консультаційних агентств за активною участю держави та визначення пріоритетів розвитку; 3) вдосконалення системи прогнозування, стратегічного і оперативного моніторингу інноваційного розвитку, ефективного реагування на динамічні коливання кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків; 4) впровадження новітніх інформаційних технологій і засобів комунікацій; 5) реалізацію потенціалу міжнародної регіональної науково-технологічної інтеграції з урахуванням факторів глобального впливу.

Економіка знань та системних трансформацій формується на основі інформаційного середовища та інформаційних мереж, а розвивається як інноваційна економіка. Можливості генерування, розповсюдження та використання нових знань щодо інно-

вацій є передумовою інтенсивного економічного росту. Стратегічним завданням реалізації цієї політики визначено консолідацію методологічних, освітньо-наукових та інформаційних систем в рамках єдиного національного інноваційного простору [7].

Для розвитку інноваційного середовища, що забезпечує економічне зростання характерним є: високий рівень інформаційної насиченості економічних процесів; наявність активної професійної рефлексії суб'єктів економіки щодо адаптації нових ідей; високий рівень використання механізмів дослідження та наявність навичок інноваційного пошуку; наявність відповідних організаційних структур та інноваційної інфраструктури; освоєння нормативно-регулятивної бази інноваційної сфери; розвиток нормативно-регулятивних та організаційних механізмів впровадження освітніх нововведень; інформаційна забезпеченість інноваційних процесів на різних рівнях економіки]; професійна готовність суб'єктів підприємництва до інноваційного пошуку; пошуки адекватних механізмів оцінювання інновацій [9].

Для реалізації стратегії економічного розвитку держави в умовах розгортання світової економіки глобалізму необхідним є використання всіх чинників, які впливають на формування макроекономічного та інноваційного середовища. До них відносять: використання наукового потенціалу України в усіх його розрізах: фундаментальному, галузевому та прикладному; ефективність державного регулювання основними ринками: капіталу, праці, землі, інтелекту; формування основ економіки знань у сферах освіти, науки, технологічної та інформаційної інфраструктури [5]. На думку інших дослідників ефективний розвиток економіки повинен передбачати розв'язання соціальних проблем та збереження природного навколишнього середовища. Стрімкий розвиток інформаційних та інноваційних процесів, формування економіки знань роблять актуальними дослідження їх ролі у функціонуванні соціально-економічних та природно-економічних систем, а підвищення індивідуалізації економічних процесів та зростання значення інтелектуального людського капіталу визначають рівень інформаційно-інноваційної культури [6]. При цьому слід врахувати принципи сталого розвитку. Адже рівень використання потенціалу моделі «природа-людина-економіка» становлять не сукупність їх ресурсів, а інформаційно-інноваційно орієнтоване їх поєднання.

Висновки. У процесі формування національної інноваційної моделі важливо визначитись із потенціалом України у межах індустріальної та постіндустріальної парадигми розвитку. Національна інноваційна стратегія повинна базуватись: на механізмах апробованих у світогосподарській практиці новітніх форм організації і державного регулювання інноваційного бізнесу, зокрема, локально-кластерній концентрації, інформаційно-комунікаційній диверсифікації, гнучкій міжнародній спеціалізації та кооперації; розвитку інноваційної інфраструктури та використання інформаційних мереж для включення у світовий інноваційний процес, міжнародну кооперацію на різних рівнях, трансфер технологій, що обумовлено об'єктивно інтернаціональною природою інноваційного процесу.

Список використаних джерел

1. Мойсеєнко І. П. Інтелектуальна складова економічної безпеки України / І. П. Мойсеєнко // Регіональна економіка. Науково-практичний журнал. – 2011. – №4(62). – С. 169-177.
2. Петровська О. С. Сучасна модель економічного розвитку національної економіки / О. С. Петровська // Економічна теорія. – 2008. – №1. – С. 30-40.
3. Резнікова Н. Інноваційна модель розвитку національної економіки: оцінка стартових можливостей та засобів реалізації / Н.Резнікова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.academia.org.uaec.

4. Федулова Л. І. Державна політика розбудови економіки знань: особливості реалізації антикризової стратегії [Текст] / Л. І. Федулова, Т. М. Корнєєва // *Фінанси України*. – 2009. – № 10. – С. 3-17.
5. Юкіш В. В., Овчиннікова Т. В. Модель розвитку національної економіки / В. В. Юкіш, Т. В. Овчиннікова // *Сталий розвиток України Всеукраїнський науково-виробничий журнал*. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.
6. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: y.kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article.

***Summary.** Presents guidelines for the development's innovative models, taking into account the principles of economic security, sustainable development and social priritetiv policy. Presents a typology of indicators and factors of innovation capabilities development. Grounded, that strategic priorities for innovation for sustainable development should be reflected in the mechanisms of economic and financial policy implementation strategy for economic security.*

***Keywords:** innovative development, steady development, economic security, factors, and priritetiv of innovative development.*

УДК 347.457

***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*

ЄВРООБЛІГАЦІЙНІ ПОЗИКИ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОБІЛІЗАЦІЇ БОРГОВОГО ФІНАНСУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ КАПІТАЛУ

Стаття присвячена аналізу сучасного стану ринку єврооблігацій в Україні, досліджуються шляхи підвищення інвестиційної привабливості єврооблігацій вітчизняних корпорацій, обґрунтовуються чинники, що сприяють або перешкоджають розвитку ринку єврооблігацій в Україні.

***Ключові слова:** ринок єврооблігацій, єврооблігації, корпоративне фінансування, зовнішні запозичення, кредитні рейтинги єврооблігацій, обсяги емісій, дохідність єврооблігацій.*

Постановка проблеми. Великі вітчизняні корпорації в пошуках фінансових ресурсів у значних обсягах та на привабливих умовах, необхідних для розвитку бізнесу та підвищення конкурентоспроможності на національному та зовнішніх ринках, останнім часом все більшу увагу приділяють залученню фінансування на міжнародному ринку капіталу за допомогою такого зручного та ефективного інвестиційного інструменту, яким є єврооблігації.

За допомогою випуску корпоративних єврооблігацій українські суб'єкти господарювання отримують доступ до більш доступних та відносно дешевих джерел зовнішнього фінансування порівняно із джерелами національного фінансового ринку.

Ці іноземні ресурси відіграють роль своєрідного каталізатору інвестиційних процесів, дозволяючи не лише досягти стабілізації та короткострокового економічного зростання, але й закласти підвалини для довгострокових перспектив у розвитку національної економіки.

Різноманітність єврооблігацій за виплатою доходу, характером зобов'язань, способом погашення тощо дає можливість позичальникам і кредиторам обирати най-

більш ефективні шляхи залучення та вкладення коштів на світовому ринку боргових цінних паперів.

Аналіз актуальних досліджень. Різні аспекти цієї складної та багатогранної проблеми досліджувались в роботах, Л. Анісімової, Т. Буй, Т. Богдан, О. Буклемішова, З. Варналія, Б. Давиденка, Т. Дьоміної, І. Іваненко, В. Ковальової, І. Кравчука, Ю. Кравченка, О. Криворучко, І. Лютого, Б. Луціва, С. Марченка, В. Міщенко, В. Міроненка, О. Рогача, Б. Рубцова, М. Рубахи, В. Руденко, О. Охріменка, О. Сніжко, В. Шапрана, О. Шкарпової та багатьох інших вітчизняних економістів.

Проте, незважаючи на досить на досить широке висвітлення питань емісії та обігу корпоративних облігацій, недостатньо дослідженими залишаються питання аналізу чинників, що стримують залучення ресурсів з міжнародних ринків капіталу, проблеми впливу фінансової кризи на платоспроможність українських емітентів корпоративних єврооблігацій, а також потенційні можливості використання єврооблігацій з метою залучення фінансових ресурсів з міжнародних ринків капіталу, які полягають у випуску нових видів єврооблігацій.

Метою даної статті є дослідження діяльності українських корпоративних емітентів на ринку єврооблігацій в сучасних умовах, вивчення та узагальнення основних показників їх діяльності на даному сегменті міжнародного ринку боргових цінних паперів, а також аналіз особливостей та перспектив співпраці вітчизняних підприємницьких структур з єврооблігаційним ринком в умовах нестабільності на міжнародних фінансових ринках.

Виклад основного матеріалу. Єврооблігаціями (Eurobonds) є цінні папери, котрі деноміновані у валюті, відмінній від валюти країни емітента, що розміщуються за допомогою синдикату андерайтерів серед іноземних інвесторів, для яких така валюта, як правило, також є іноземною [1]. Тобто єврооблігації випускаються на ринку, що знаходиться поза зоною впливу монетарних регуляторів тієї країни, у валюті якої вони номіновані. Приставка «євро» на сьогодні – данина традиції, оскільки перші такі облігації з'явилися в Європі.

Офіційний статус єврооблігацій визначає директива комісії Європейського співтовариства від 18 березня 1998 року 89/297 / ЕЕС(EU Prospectus Directive 89/297, яка регламентує порядок обігу єврооблігацій на ринку та вимоги, що висуваються до них [8].

Єврооблігації є борговими цінними паперами, що підтверджують зобов'язання емітент сплатити їх номінальну вартість у визначений термін та відсотки за визначеною процентною ставкою.

Варто зазначити, що єврооблігації випускаються емітентами, якими можуть бути міжнародні організації, уряди, місцеві органи влади, банки, великі корпорації.

Перша велика угода з єврооблігаціями відбулася п'ятдесят років тому, в 1963 році, коли італійська державна компанія з будівництва шляхів Autostrade здійснила випуск єврооблігацій на суму 15 млн. доларів США з доходністю 5,5% річних, а британський торговельний банк SG Warburg розмістив їх на ринку.

Як пише The Economist, компанію Autostrade обрали першим емітентом єврооблігацій тому, що вона мала право виплачувати відсотки в формі купонів, не вираховуючи італійський податок. Єврооблігації було випущено у аеропорті Schiphol у Амстердамі, щоб уникнути британського гербового збору, а розрахунки за купонами відбувалися у Люксембурзі, щоб не платити британський податок на прибуток [5]. Отже, як зазначають фахівці ринку єврооблігацій, перші європейські єврооблігації були не стільки розумним фінансовим інструментом, скільки варіантом ухилення від податку.

Згодом, великі корпорації у пошуках дешевих джерел фінансування наприкінці 60-х – початку 70-х років минулого сторіччя переключилися на ринок єврооблігацій, оскільки відсоткові ставки на цьому ринку були більш привабливими.

У наступні сорок років ринок єврооблігацій зростав в геометричній прогресії, отримавши свій перший мільярд у 1966 році, і досягнувши піку в 4,5 трільйонів доларів у 2009 році [5].

Єврооблігаціям притаманні кілька характерних особливостей, що відрізняють ці цінні папери від інших форм запозичень:

1. Єврооблігації розміщуються одночасно на ринках декількох країн у значних обсягах. При цьому валюта єврооблігацій не обов'язково є національною, як для кредитора, так і для позичальника. Це значно розширює коло потенційних інвесторів в ці фінансові інструменти, підвищує їх ліквідність і, відповідно, знижує вартість (процентні ставки) залучення зовнішніх ресурсів.
2. Розміщення єврооблігацій здійснюється емісійним синдикатом, що представлений інвестиційними банками, що зареєстровані в різних країнах. При цьому члени синдикату андеррайтерів беруть на себе відповідальність щодо відповідності розміщення єврооблігацій законодавству країн інвесторів.
3. Випуск та обіг єврооблігацій здійснюється відповідно до діючих на ринку правил і стандартів. Основна частина емісії здійснюється без забезпечення, хоча в окремих випадках (корпоративні випуски) можливе забезпечення у формі гарантії третіх осіб, або майна емітента. Емісія єврооблігацій супроводжується додатковими умовами і застереженнями, які покликані знизити ризики для покупців цінних паперів. Так, в деяких випадках підлягають обмеженню випуски нових боргових зобов'язань протягом обумовленого періоду часу.
4. У випадку настання дефолту (неплатежу) по одному випуску єврооблігацій, передбачається крос-дефолт – дострокове погашення всіх випусків єврооблігацій, що перебувають в обігу. Так, невиконання умов угоди по єврооблігаційній позиції виникає тільки у випадку невиконання емітентом відсотків або непогашення основної суми боргу.
5. Єврооблігації, як правило, є цінними паперами на пред'явника (bearer bonds), так що просте володіння ними є достатнім для доказу права власності на них. З точки зору інвесторів, це є перевагою, оскільки більшість з них воліють зберігати анонімність.
6. Єврооблігації є надзвичайно гнучким інструментом залучення зовнішніх фінансових ресурсів – вибір країни випуску, часу емісії валюти та можливість переходити із однієї валюти на іншу у випадку зміни ринкової кон'юнктури на світових ринках капіталу. Отже, використання єврооблігаційного ринку дає змогу учасникам ринку отримати додаткові вигоди від конвертації валютних надходжень в інші валюти у випадку сприятливого коливання обмінних курсів.
7. Єврооблігації користуються репутацією привабливого об'єкта вкладень для інвесторів, що прагнуть уникнути оподаткування. На відміну від інших цінних паперів з фіксованим доходом, доходи за єврооблігаціями сплачуються в повному обсязі без утримання податку в країні-емітенті єврооблігацій [3; 4; 6; 9].

Відомий дослідник вітчизняного ринку корпоративних єврооблігацій, Т. Буй, характеризує їх основні переваги, зазначає: «Для багатьох корпорацій більш зручним та дешевим способом залучення ресурсів є вихід на міжнародні ринки капіталу, зокрема, через випуск єврооблігацій, що надає корпораціям – емітентам наступні переваги: можливість залучити значний обсяг ресурсів на довгостроковій основі та управляти обсягом боргу шляхом купівлі-продажу боргових цінних паперів на вторинному ринку, уникнення багатьох обмежень консорціумного кредитування, формування міжнародної кредитної історії та отримання кредитного рейтингу міжнародного рейтингового агентства, що сприяє виходу компанії на нові ринки та створює можливість для більш вигідних умов залучення ресурсів на міжнародних ринках капіталу» [2].

Зазначене вище дозволяє вітчизняним підприємницьким структурам інструменту залучення середньо- та довгострокових фінансових ресурсів в іноземній валюті, щоб фінансувати інвестиційні проекти, підтримувати конкурентоздатність, збільшувати ресурсну базу та підвищувати ліквідність.

До емітентів євробондів висуваються жорсткі вимоги: наявність звітності за МСБО за 3 роки та кредитної оцінки міжнародного рейтингового агентства, а також розкриття інформації у відповідності з міжнародним законодавством, що істотно збільшує трансакційні витрати на організацію підготовки та випуск єврооблігацій. Тривалим є і термін підготовки емісії, який займає 4-6 місяців.

Сьогодні в Україні існує не так багато емітентів, котрі можуть собі дозволити вийти на ринок єврооблігацій. Інтерес інвесторів викликають висококласні позичальники – компанії, які здатні генерувати прибуток і якісно розвивати бізнес у середньостроковій і довгостроковій перспективі.

Іноземні інвестори насамперед звертають увагу на розмір компанії, її прозорість, наявність звітності, завіреної аудитором, стійкість бізнес-моделі компанії, боргове навантаження і якість корпоративного управління (corporate governance).

Окрім державного сектора, привабливі для інвесторів характеристики мають не більше 15-20 компаній з 3 – 4 секторів економіки, більша частина з яких вже залучала капітал за допомогою випуску єврооблігацій [14].

У іноземних інвесторів успіхом користуються не всі єврооблігації, які пропонують українські корпорації. «Вони вибірково підходять до вибору об'єкту вкладання та прагнуть інвестувати тільки у якісні активи. Серед українських емітентів це суверенні та квазісуверенні папери, а також деякі євробонди реального сектору, зокрема аграрної галузі та енергетики. Банківській сектор, незважаючи на наявність достатньо якісних емітентів, інвестори, вже маючи негативний досвід, оцінюють як високо ризиковані», – зазначає начальник управління міжнародного фінансування та структуризації трансакцій ПУМБ С. Зубро [14].

Проте емісія єврооблігацій вітчизняними корпоративними емітентами має і свої недоліки, головним з яких є непередбачуваність попиту на ці фінансові інструменти. С. Зубро, начальник управління міжнародного фінансування та структуризації трансакцій ПУМБ, перераховуючи чинники, від яких залежить попит на єврооблігації вітчизняних корпоративних емітентів, зазначає: «На умови емісії буде впливати ціла низка чинників – як глобальних, так і внутрішньо українських, Наприклад, схильність глобальних інвесторів до ризику, що спостерігається сьогодні, може різко змінитися на інтерес до «тихих гаваней» у випадку реалізації негативних сценаріїв, подібних до ситуації на Кіпрі, суттєвих змін в політиці економічного стимулювання центробанками ЄС, США та інших держав або погіршення економічних даних та ділових настроїв» [14].

Головний аналітик блоку «Фінансові ринки» Креді Агріколь Банку О. Печерицин констатує, що попит на українські корпоративні єврооблігації «залежить не тільки від кредитної якості емітента та його публічної кредитної історії, але й від стану глобального ринку капіталу в конкретний момент, а також від ризику країни» [15].

Крім того, за словами аналітика Укрсоцбанку Тантелі Рагувухері, подальше погіршення ситуації в економіках, що розвиваються, призводить до подорожчання запозичень, у тому числі для України: інвестори нададуть перевагу вкладати у розвинуті країни [14].

До мінусів єврооблігацій деякі аналітики та учасники ринку, зокрема М. Пасенюк, партнер групи «Інвестиційний капітал Україна» (ICU), відносить високі вимоги до емітентів, необхідність погашення заборгованості однією сумою, а також обмежені можливості для внесення змін в умови фінансування М. Пасенюк [15].

Основною метою корпоративних емітентів, що виходять на ринок єврооблігаційних позик є не тільки залучення необхідних обсягів інвестиційних ресурсів на привабливих умовах, а й диверсифікація джерел фінансування та хеджування валютних ризиків.

Кредитна історія щодо залучення вітчизняними компаніями фінансових ресурсів на основі випуску єврооблігацій налічує вже більше десяти років. Ще в листопаді 2002 року компанія «Київстар GSM» першою здійснила розміщення цих фінансових інструментів на ринку євроборгов на суму 100 млн. дол. [2; 7].

За всю історію існування ринку корпоративних єврооблігацій станом на 01.05.2011 єврооблігації емітували 34 українські корпорації, які разом здійснили 65 емісій, а загальний обсяг залучених корпораціями фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу через випуск єврооблігацій становив 19, 2 млрд. дол., за даними офіційного сайту IA Cbonds [2].

Галузевий розподіл єврооблігаційних випусків наведений у табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл випусків єврооблігацій українських емітентів за галузями економіки станом на 01.05.2011 р.

Галузь	Обсяг емісії, млн. дол.	Частка у загальному обсязі, %	Кількість емісій	Кількість емітентів
Банки і небанківські фінансові установи	10208,0	59,0	41	15
Машинобудування	232,5	1,4	2	2
Нафтогазова промисловість	1550,0	9,1	3	2
Хімічна та нафтохімічна промисловість	125,0	0,7	1	1
Чорна металургія	2125,0	12,4	5	4
Паливно-енергетичний комплекс	500,0	2,9	1	1
Агропромисловий комплекс	450,0	2,6	2	2
Харчова промисловість	904,7	5,3	3	2
Зв'язок і телекомунікації	631,4	3,7	4	1
Будівництво і девелопмент	325,0	1,9	2	1
Торгівля	75,0	0,4	1	1
Всього	17126,0	100,0	65	32

Джерело: [2]

Дані таблиці 1 свідчать про те, що близько 60% обсягу випусків єврооблігацій припадає на корпорації фінансового сектору. Друге місце за обсягами випусків посідає чорна металургія, представлена чотирма емітентами, два з яких (Fergхро і Metі-нвестхолдинг) вийшли на ринок єврооблігацій у 2010-2011 рр.

Характерною рисою розвитку ринку єврооблігацій у після кризовому періоді є збільшення частки випусків корпорацій реального сектору, зокрема, агропромислових компаній, які до початку фінансової кризи практично не залучали боргового капіталу на міжнародних фінансових ринках через випуск єврооблігацій через несприятливу кон'юнктуру, відсутність попиту на папери та високі процентні ставки.

Сьогодні на ринку єврооблігацій представлені агрохолдинги «Миронівський хлібопродукт», «Мрія», «Авангард», «UkrLandFarming», французька агрокомпанія з активами в Україні AgroGeneration, українська аграрна група «Агротон» [7].

Станом на серпень 2013 року було здійснено вісімдесят чотири емісії єврооблігацій сорока українськими корпоративними емітентами. Основною валютою розміщення були долари США. Дані про обсяги та динаміку ринку єврооблігаційних позик вітчизняних корпоративних емітентів наведені на рис. 1 [7].



Джерело: <http://ua.cbonds.info>

Як свідчать наведені дані, сукупний обсяг ринку українських єврооблігацій демонструє стійку тенденцію до зростання. Лише протягом 2007-2009 років обсяг ринку коливався в межах 14,2-14,7 млрд. доларів. З 2004 до середини 2013 року ринок євробондів українських емітентів зріс в 4,5 рази.

Особливо активно на цьому сегменті міжнародного ринку капіталів вітчизняні позичальники діяли в першому півріччі 2013 року, демонструючи справжній бум розміщень єврооблігацій.

З початку 2013 року уряд України та 8 великих вітчизняних корпорацій та банків за рахунок випусків єврооблігацій залучили \$6,6 млрд. Ця сума є рекордним показником з початку кризи.

Єврооблігації розміщували як квазісуверенні позичальники – Ощадбанк, Укресімбанк і «Укрзалізниця», так і корпоративні емітенти – аграрні корпорації «Миронівський хлібопродукт» (МХП), «Мрія», Ukrlandfarming, енергетична компанія ДТЕК, а також ПриватБанк. Крім того, у 2013 році були дрібні випуски єврооблігацій – британська нафтогазова компанія з активами в Україні JX Oil & Gas розмістила п'ятирічні євробонди на 40 млн. дол. французька AgroGeneration – на EUR 11 млн. Ще \$ 2,25 млрд отримало Міністерство фінансів. Лідером з розміщення єврооблігацій в нинішньому році став агросектор, за ним слідує банківський. Дані про емітентів, обсяги залучених коштів, ставки купонів та строки обігу єврооблігацій українських емітентів єврооблігацій у минулому році наведені у табл. 2 [14; 15].

Таблиця 2

Розміщення єврооблігацій українськими емітентами у 2013 році

Емітент	Дата розміщення	Обсяг залучених коштів, \$ млн.	Ставка купону, %	Дата погашення
Укресімбанк	16.01.2013	500	8.75	22.01.2018
Міністерство Фінансів України	04.02.2013	1000	7.625	28.11.2022
Ощадбанк	13.03.2013	500	8.875	20.03.2018
«Миронівський Хлібопродукт»	21.03.2013	750	8.25	02.04.2020
Ukrlandfarming	21.03.2013	250	10.875	26.03.2013
ДТЕК	27.03.2013	600	7.875	04.04.2018
Укресімбанк*	28.03.2013	100	8.75	22.01.2018
Міністерство Фінансів України	09.04.2013	1250	7.5	17.04.2023
«Мрія»	11.04.2013	400	9.75	19.04.2018
ДПЕК*	23.04.2013	150	7.875	04.04.2018
«Укрзалізниця»	14.05.2013	500	9.5	21.05.2018
Ukrlandfarming*	14.05.2013	175	10.875	26.03.2018

*Дорозміщення

Джерело: [14]

Проведені розміщення єврооблігацій корпораціями України у 2013 році, як свідчать дані таблиці, можна назвати успішними: обсяги залучених ресурсів становили від 400 млн. дол. до 750 млн. дол.; терміни залучення становили від 5 до 7 років; вартість ресурсів коливалась в діапазоні від 7,875% до 10,875% річних.

Втім, вартість залучення ресурсів українськими емітентами є однією з найвищих серед емітентів з інших ринків, що розвиваються. Одночасно з Україною на ринок єврооблігацій виходили Сербія, Хорватія, Словенія, Індонезія, Гондурас, Парагвай та інші країни, купонні ставки для яких були на рівні 4-8% річних, що майже в 2 рази менше ніж залучала Україна в той час [14].

Дешевше, ніж українські емітенти знаходили кошти на іноземних біржах і російські позичальники: вартість ресурсів для них становила 3,5-7% річних. За даними Ю. Товстенка, спеціаліста з торгівлі облігаціями ІК Concorde Capital, «Газпром» в березні 2013 року розмістив 7-річні єврооблігації обсягом 1 млрд євро та 12-річні євробонди обсягом 500 млн євро з дохідністю 3,389% та 4,364% відповідно [14].

Відносно висока вартість фінансування для українських позичальників пояснюється їх низькими кредитними рейтингами, які мають в основному спекулятивний характер. Наприклад, рейтинг України за класифікацією рейтингового агентства Standard & Poor's знаходився на рівні В – з негативним прогнозом, при цьому рейтинги корпоративних емітентів не можуть бути вище суверенного.

«Рейтинги України, – говориться у повідомленні Standard & Poor's, – обмежені нашою думкою про політичну невизначеність, стрес фінансового сектору та слабкою зовнішньою ліквідністю» [16].

У вересні 2013 року рейтингове агентство Moody's Investors Service знизило рейтинги суверенних та корпоративних єврооблігацій до рівня Сaa 1. Це рішення стало принципово важливим для ринку, так як потягнуло вгору котирування вітчизняних єврооблігацій. Аналізуючи реакцію іноземних інвесторів на це рішення РА Moody's, О. Печерицин, головний аналітик блоку «Фінансові ринки» Креді Агріколь Банку, зазначив, що «негативна реакція інвесторів підвищила країнові ризики, збільшивши тим самим вартість запозичення для українських позичальників». Дохідність суверенних єврооблігацій на вторинному ринку підскочила до 14-14,5% річних, а корпоративних боргових паперів сягнула 17-18% [16].

Хоча емітенти євробондів позичають ресурси під досить високі (порівняно з іншими країнами) проценти, такі залучення набагато вигідніше внутрішніх кредитів, які коштують близько 14-16% річних, і багато з них залучили фінансування за ставками нижчими, ніж напередодні світової фінансової кризи 2007-2009 років.

Деякі вітчизняні компанії випускали єврооблігації, щоб рефінансувати старі борги. Ринкові умови 2013 р. допомогли їм істотно поліпшити борговий профіль і отримати більш вигідні умови фінансування. Їм вдалося знизити вартість обслуговування боргу, збільшити обсяги залучених коштів і подовжити свою криву прибутковості.

Отже, головна причина підвищеного інтересу вітчизняних компаній до випуску єврооблігацій – це те, що ставки за єврооблігаціями були в два рази нижчими, ніж ставки за валютними банківськими кредитами на внутрішньому ринку, які становили 16-17% річних.

Втім, не всі українські компанії готові були залучати зовнішні позики під 8,5-11%. У лютому 2013 компанія Fertexro відмовилася від випуску євробондів на \$500 млн. Отримати ресурси дешевше 7% річних, як вона планувала, не вдалося. Через високі процентні ставки відмовилася від випуску єврооблігацій «Креатив груп», яка планувала розмістити єврооблігації в першій половині 2013 року на суму 400 млн. дол. Про плани провести розміщення єврооблігацій на 500 млн. дол. заявляла також компанія «Донецьксталь», однак у серпні 2013 року ця компанія залучила синдікований

кредит на відповідну суму. Про намір вийти на ринок заявляла також найбільша в Україні приватна транспортно-експедиторська компанія «Лемтранс», що входить до групи «СКМ».

Ситуацію, що склалася за перші 9 місяців 2013 року на ринку єврооблігацій України, аналітики називають єврооблігаційним ренесансом, адже в попередні роки їх розміщення відбувалися набагато рідше. В 2012 році на зовнішній ринок запозичень виходили тільки урядові структури, які залучили \$ 4,35 млрд. Роком раніше обсяг емісії державних структур склав \$ 3,44 млрд, а корпоративних випусків - \$ 2,85 млрд. (табл. 3)

Таблиця 3

Секторальна структура залучення ресурсів залучення ресурсів українськими емітентами за допомогою єврооблігацій у 2010 – 2013 роках, млн. дол.

Галузь	2010	2011	2012	2013*
Держсектор	2756	3440	4350	2250
Муніципалітети		300		
Банки	950	1000		1275
Аграрний сектор	530	300		1650
Гірничо-металургійний сектор	500	1250		750
Енергетичний сектор	500			
Транспортна сфера				500
Сумарно	5230	6290	4350	6425

Дані за 9 місяців 2013 року. Джерело: [15].

За даними І. Кравчука на даний час в обігу перебуває п'ятдесят емісій єврооблігацій двадцяти чотирьох емітентів. Найбільш активним позичальником є «ПриватБанк» – в обігу перебуває дев'ять емісій єврооблігацій банку, в тому числі інструменти, випущені шляхом сек'юритизації іпотечних та автокредитів [7]. Проте за обсягом випусків у ТОП-5 перші три місяця займають компанії державної форми власності, банк з російським капіталом і лише одна вітчизняна приватна компанія (таблиця 4).

Таблиця 4

ТОП-5 найбільших українських корпоративних емітентів євробондів

Рейтинг	Емітент	Кількість емісій	Загальна сума емісій, млрд. дол.
1.	Нафтогаз України	2	2.095
2	Фінпро	3	1.808
3	Укресімбанк	4	1.775
4	Альфа Банк Україна	5	1.700
5	Миронівський хлібопродукт	2	1.335

Джерело: [7]

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений у статті аналіз випуску єврооблігацій вітчизняними корпораціями дозволяє зробити наступні висновки.

По-перше, єврооблігації – це відносно недорогий публічний інструмент запозичень з можливістю залучення великих обсягів фінансових ресурсів на тривалі терміни у широкого кола іноземних інвесторів: міжнародних інвестиційних банків, інвестиційних компаній та взаємних фондів, компаній з управління активами, роздрібних інвесторів тощо.

По-друге, великі українські корпорації почали активно використовувати цей інструмент для залучення капіталу на міжнародних боргових ринках.

По-третє, вітчизняні корпоративні почали суттєво збільшувати обсяги зовнішніх запозичень через механізм випуску єврооблігацій та суттєво подовжили терміни їх обігу.

По-четверте, провідні корпорації компанії з різних секторів економіки країни використовують єврооблігації як інструмент диверсифікації джерел фінансування, рефінансування минулих боргів та підвищення конкурентоздатності свого бізнесу і хеджування валютних ризиків.

По-п'яте, переважна більшість вітчизняних емітентів корпоративних єврооблігацій останніми роками залучали ресурси за ставками нижчими ніж ті, що були при їх попередніх випусках. Це стимулювало українські компанії здійснювати нові випуски єврооблігацій для залучення коштів за ціною, поки недоступною на внутрішньому ринку.

По-шосте, подальше впровадження єврооблігацій в Україні потребує вдосконалення українського законодавства та усунення тих правових перешкод, які заважають розвитку цього визнаного в світі зручного фінансового інструмента

Список використаних джерел

1. Анісімова Л. А., Вахнюк Т. П. Єврооблігації – альтернативний 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. Проблеми використання корпоративних єврооблігацій для залучення коштів на міжнародних ринках капіталу// Економіка та держава. – 2011. – №18. – С. 25-28.
3. Буклемишев О. В. Рынок еврооблигаций. – М.: ЗАО Олимп, 2007. – 260 с.
4. Варфоломеев С. Аналітичний огляд українських міжнародних облігацій. – К.: Проект АМР США\ПАДКО «Впровадження пенсійної реформи в Україні», 2003. – 79 с.
5. Гроші завжди дадуть собі раду // The Economist. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/1172/40725.html>.
6. Дьоміна Т. М. Єврооблігації – неінфляційний метод фінансування бюджетного дефіциту // Економіка Крима. – 2011. – № 4. – С. 272-277.
7. Кравчук І. Євробонди для України: сумнівні перспективи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minprom.ua/digest/131835/html>.
8. Лейш Н. В., Озаріна О. В. Зовнішні запозичення України на ринку єврооблігацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/-vchu/ № 177/№177р/122-129.pdf.
9. Луців Б., Заславська О. Особливості ресурсного забезпечення комерційних банків України // Вісник ТНЕУ. – 2012. – №2. – С. 89-102.
10. Соскін О. І. Міжнародні фінанси: навчально-методичний посібник. – К.: Національна академія управління, 2011. – 300 с.
11. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку: Монографія / За загальною редакцією доктора економічних наук, професора І. О. Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
12. Рубаха М. В. Єврооблігаційні позики як інструмент мобілізації боргового фінансування вітчизняними підприємствами на міжнародному ринку капіталу // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21. – С. 282-290.
13. Руденко В. Выпущено в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.ua>.
14. Руденко В. Выход есть // Коммерсантъ Украина / «Финансы». Приложение. – 2013. – № 92 (1795).
15. Руденко В. Большое одолжение. Украинские заемщики привлекли \$6,4 млрд за счет выпуска еврооблигаций // Коммерсантъ Украина. – 2013. – С. 5.
16. Руденко В. Удар рейтингом. Агенство Moody's спровоцировало распродажу украинских ценных бумаг // Коммерсантъ. – 2013. – С. 5.
17. Чеберяко О. Сутність і класифікація міжнародних облігацій // Вісник київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка – 2011. – №127. – С. 25-31.
18. Шапран В. Еврооблигации – гарант монетарной независимости Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mybanks.info/analitics_-analitika29012014/

***Summary.** The recent condition of Eurobond market in Ukraine is analysed, the ways of increasing the investment attractiveness of domestic corporate Eurobonds are investigated, the factors that promote and hamper the development of Eurobond market in Ukraine are grounded. The article is devoted to investigation of external borrowing of Ukraine on the Eurobond market and revelation of contemporary tendencies of its development.*

Key words: the Eurobond market, Eurobond, the credit rating of Ukrainian Eurobonds, corporation financing, an external borrowing, a volume of emissions, a profitability of Eurobonds.

УДК 347.77

Полищук В.С., к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ПРАВОНАСТУПНИЦТВО В СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

В статті знайшли своє відображення основні положення цивільного закону і інших нормативно-правових актів з питання правонаступництва авторів в сфері інтелектуальної власності.

Ключові слова: власник, винахід, володіння, правила, права, авторство, заявка, спадкоємець.

Питання правонаступництва авторів винаходів, корисних моделей, промислових зразків і інших об'єктів інтелектуальної власності має надзвичайно важливе значення в житті кожного цивілізованого суспільства. Вони знаходять відображення в практиці усіх розвинених країн. В умовах Української держави ці питання широко висвітлені в ряді законів і законодавчих актів, які стоять на сторожі прав користувачів інтелектуальної власності. Цим питанням приділяли і приділяють увагу ряд провідних вітчизняних вчених, які безпосередньо займаються питаннями правової охорони інтелектуальної власності (Будяньський В.А., Дахно І.І., Святоцький О.Д., Підпригора О.А., Підпригора О.О., Цибульов П.М., Жаров В.О., Кожарська І.Ю., Довгий С.О., Дзюра О.В., Кузнецова Н.С. і ряд інших).

Особливо багато уваги даному питанню в своїх наукових розробках приділяє вчена Кожарська І.Ю. Зокрема вона відмічає, що власником майнових прав інтелектуальної власності на винахід (корисну модель), промисловий зразок, компонування ІМС можуть бути як автор (винахідник) так і його правонаступник. правонаступником може бути особа, що одержала право інтелектуальної власності за законом або за договором.

Як уже зазначалось вище, основним суб'єктом права інтелектуальної власності є автор (винахідник) винаходу (корисної моделі), промислового зразку, компонування ІМС, якщо інше не встановлено Законом. Майнові права інтелектуальної можуть переходити в спадщину. У цьому випадку власником всіх майнових прав стає спадкоємець автора.

Право на володіння майновими правами інтелектуальної власності правами може мати й інший правонаступник, до якого права перейшли на законній підставі (на підставі закону або договору).

Статтею 427 ЦК України встановлено, що майнові права інтелектуальної власності можуть бути передані відповідно до закону повністю або частково іншій особі. Умови передання майнових прав інтелектуальної власності можуть бути визначені договором, який укладається відповідно до цього Кодексу та іншого закону.

Право інтелектуальної власності, яке належить кільком особам спільно, може здійснюватися за договором між ними. У разі відсутності такого договору право інтелектуальної власності, яке належить кільком особам, здійснюється спільно (Стаття 428 ЦК України).

Законодавство України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем» передбачають право автора (винахідника) передати право на одержання патенту будь-якій фізичній чи юридичній особі. Дана можливість може бути реалізована автором (винахідником) шляхом простої вказівки в заявці на видачу патенту імені майбутнього власника патенту (свідоцтва). Зрозуміло, що особа, яка буде зазначена як власник майнових прав інтелектуальної власності, має погодитись з тим, що йому передано таке право. Звичайно така передача права здійснюється на основі спеціального договору, укладеного між автором і майбутнім власником майнових прав інтелектуальної власності. Даний договір укладається за загальними правилами, установленими цивільним законодавством, і не потребує спеціальної реєстрації. Законами встановлена процедура зміни заявника. Автор (винахідник) винаходу, корисної моделі промислового зразка, компонування ІМС, що одержав патент на своє ім'я, може в будь-який момент передати на підставі договору права інтелектуальної власності будь-якій юридичній чи фізичній особі. Порядок і умови укладання таких договорів і їхньої реєстрації встановлений Законом. Правонаступник автора (винахідника) стає повноправним власником прав і може здійснювати всі права, що засвідчуються патентом (свідоцтвом), включаючи право на подальшу передачу прав інтелектуальної власності.

Особливої уваги заслуговує питання про власника майнових прав інтелектуальної по відношенню до об'єктів, що створені у зв'язку із виконанням трудового договору та на замовлення.

Чинним законодавством України передбачено, що особисті немайнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, належать працівникові, який створив цей об'єкт.

Що стосується майнових прав інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, то відповідно до статті 429 ЦК України ці права належать працівникові, який створив цей об'єкт, та юридичній або фізичній особі, де або у якій він працює, спільно, якщо інше не встановлено договором. Особливості здійснення майнових прав інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку з виконанням трудового договору, можуть бути встановлені законом.

Майнові права інтелектуальної власності на об'єкт, створений за замовленням, належать творцеві цього об'єкта та замовникові спільно, якщо інше не встановлено договором. У випадках, передбачених законом, окремі особисті немайнові права інтелектуальної власності на такий об'єкт можуть належати замовникові. (Стаття 430 ЦК України).

Зазначене свідчить, що питання щодо власника права інтелектуальної власності на об'єкт, створений у зв'язку із виконанням службового завдання або на замовлення має бути більш чітко визначено спеціальними законами. Саме законами може бути передбачено порядок укладання зазначених договорів, істотні умови такого договору та наслідки його невиконання. Але у будь-якому разі автор (винахідник) має право на винагороду, що визначається відповідно до економічної цінності створеного ним об'єкту і(або) іншої вигоди, яка може бути одержана працедавцем.

Як було зазначено вище майнові права інтелектуальної власності можуть належати кільком особам, як фізичним, так і юридичним чи тільки юридичним. Відносини щодо здійснення майнових прав інтелектуальної власності, що належать кільком особам регулюються договором між ними. У разі, якщо такого договору немає, право інтелектуальної власності здійснюється на праві спільної власності. Особливістю такої власності є те, що, кожний зі співвласників має право використовувати об'єкт за своїм розсудом, але передавати права чи давати дозвіл на використання (тобто видавати ліцензію) жоден зі співвласників не має право без згоди на це інших.

У випадку смерті автора (винахідника) чи власника майнових прав інтелектуальної власності, суб'єктами майнових прав інтелектуальної власності стають спадкоємці. Спадкування цих прав здійснюється в загальному порядку і відбувається як за законом, так і за заповітом. Як вже було зазначено вище до спадкоємців переходять тільки майнові права інтелектуальної власності автора (винахідника). До них відносяться права на подачу заявки, на одержання охоронного документу, одержання винагороди чи компенсації, якщо майнові права інтелектуальної власності належать працевдавцю. Особисті немайнові права творця розробки, зокрема право авторства, право на авторське ім'я, у спадщину не переходять і припиняються зі смертю автора. Це, звичайно, не означає, що авторство й інші особисті немайнові права померлого винахідника не охороняються після його смерті. Навпаки, вони охороняються безстроково, але вже не як суб'єктивні права. З позовом у захист прав автора можуть виступати спадкоємці творця розробки, хоча в самому законі дане право пряме не закріплено. Такий висновок можна зробити виходячи з загальних положень цивільного права, а також спираючись на аналогічне правило, що міститься в авторському праві. При спадкуванні майнових прав інтелектуальної власності до спадкоємців переходять ці права в повному обсязі. Однак період їхньої дії обмежений терміном дії, що залишився.

Якщо спадкоємців декілька, вони реалізують майнові права інтелектуальної власності, що перейшли до них, за взаємною згодою. Вони це можуть робити спільно, можуть наділити відповідними повноваженнями одного зі спадкоємців, можуть передати здійснення прав третій особі, наприклад, патентному повіреному, і т.д. Суперечки між спадкоємцями з цього приводу вирішуються в судовому порядку.

Оформлення спадкових прав в порівнянні з загальним порядком має деякі особливості. Звичайно, спадкоємці в підтвердження свого права, представляють свідчення про право на спадщину, видаване нотаріусом. Однак до винесення рішення про видачу охоронного документу, нотаріус не вправі видати посвідчення про право на його спадкування. Тому при подачі заявки на видачу патенту спадкоємці по сформованій практиці представляють інші документи, що підтверджують їхнє право на подання заявки. З одного боку, ними є документи, що свідчать про відкриття спадщини (посвідчення про смерть спадкодавця, рішення суду про оголошення його померлим), з іншого боку - документи, що свідчать про те, що заявник є спадкоємцем за законом (виписка з метричних книг, запис у паспорті про дітей, чоловіка, судові рішення про встановлення батьківства і т.д.) чи за заповітом (копія заповіту). Процедура оформлення заявки і ведення за нею діловодства здійснюється в звичайному порядку.

При переході в спадщину права інтелектуальної власності, що засвідчене вже охоронним документом, спадкоємці зобов'язані одержати в нотаріуса спеціальне свідчення про право спадкування патенту. У цьому свідченні повинне бути зазначено, хто й у якій частці успадковує майнові права інтелектуальної власності. Якщо в заповіті не визначені частки спадкоємців і між ними виникає спір відносно розділу майна, такий спір розглядається в судовому порядку по позові кожного зі спадкоємців [7, с. 66-71].

Список використаних джерел

1. Цивільний Кодекс України від 16 січня 2003 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
2. Закон України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» від 15.12.1993 №3687 – XII. Із змінами від 22.05.2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
3. Закон України «Про охорону прав на промислові зразки» від 15.12.1993 №3688 – XII. Із змінами від 22.05.2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
4. Закон України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» від 15.12.1993 №3689 – XII. Із змінами від 22.05.2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.

5. Закон України «Про охорону прав на типографії інтегральних мікросхем», від 05.11.1997 №621/97-ВР із останніми змінами від 22.05.2003. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
6. Жаров В. О. Право інтелектуальної власності в системі права в Україні // Навчальний посібник. – К.: ІВП, 2006. – 108 с.
7. Кожарська І. Ю. Право промислової власності: винаходи, корисні моделі, промислові зразки // Навчальний посібник. – К.: ДВНЗ «Державний інститут інтелектуальної власності» 2008. – 143 с.
8. Цибульов П. М. Основи інтелектуальної власності. – К.: ЗАТ «Інститут інтелектуальної власності і права», 2003. – 172 с.

Summary. *The article reflected the basic provisions of the civil law and other legal acts concerning the succession of authors in the field of intellectual property.*

Keywords: *owner invention, ownership, rules, rights, authorship, application and heir.*

УДК 339.13:330.341

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

ІННОВАЦІЙНІСТЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Аналізується інноваційність, її прояви та вплив на економічне зростання. З'ясовуються основні напрями інноваційної державної політики, які сприяють активізації інноваційної діяльності та підвищенню конкурентоспроможності національної економіки в економічно розвинених країнах світу. Розглядаються необхідність і особливості активізації інноваційного розвитку в українській економіці.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, інноваційна державна політика, стимулювання інноваційного розвитку, конкурентоспроможність національної економіки.*

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних процесів у XXI ст. проблема підвищення конкурентоспроможності національної економіки відіграє одну із визначальних ролей у макроекономічній політиці розвинених країн світу. Застосування інноваційної моделі розвитку дає можливість цим країнам отримувати приріст ВВП на 70-85%, а Україні, за відсутності пріоритетності інноваційного розвитку та низьких показників інноваційності, – лише на 0,7-1,0% [2]. Пошуки можливостей активізації інноваційної активності макроекономічних суб'єктів та підвищення конкурентоспроможності національної економіки України обумовлюють актуальність і значний інтерес дослідників до даних теоретичних і практичних проблем.

Аналіз актуальних досліджень. В розробку фундаментальних питань щодо ролі інновацій, інноваційної політики в соціально-економічному розвитку суспільства значний внесок в різні періоди зробило багато закордонних та українських вчених: Д. Белл, Дж. Гелбрейт, В. Геєць, А. Гальчинський, М. Кастельс, А. Маршал, К. Маркс, П. Самуельсон, Е. Тоффлер, І. Фішер, Л. Шаульська, Й. Шумпетер, А. Чухно, Л. Федулова та інші. Разом з тим пошуки можливостей створення інноваційно орієнтованої конкурентоспроможної національної економіки в Україні потребують подальшого наукових розробок.

Мета даної статті полягає у здійсненні аналізу методологічних проблем функціонування інноваційної економіки і виявленні напрямів активізації інноваційності та підвищення конкурентоспроможності української національної економіки.

Виклад основного матеріалу. В останні три десятиріччя суттєво змінилась наукова парадигма сучасного соціально-економічного розвитку суспільства, що відбива-

ється в дослідженнях методологічних проблем економічної теорії. Про це свідчить поява нових категорій, які означають значні зміни в економіці: постіндустріальний устрій, нова економіка, інноваційна економіка, економіка знань тощо [1, с.46-52]. З урахуванням даних змін і категорій були сформульовані «Цілі розвитку тисячоліття», які визначені ООН та схвалені світовим співтовариством [2]. Розкриття характерних рис нової економіки пов'язане з тим, що постіндустріальне суспільство розвивається як суспільство знань, на інноваційній основі, а інноваційний розвиток є пріоритетним напрямом оволодіння прогресивними технологічними укладами та підвищення конкурентоспроможності національної економіки, а також основною ареною конкурентної боротьби за лідерство на світових ринках, табл.1.

Таблиця 1

Еволюція технологічних укладів та лідерство національних економік провідних країн світу в їх розвитку [4, с.6]

Технологічні уклади	Країни-лідери	Галузі-лідери	Висхідна фаза, роки	Спадна фаза, роки
Перший	Великобританія	Текстильна промисловість, виплавляння чавуну	1740-1763	1763-1792
Другий	Великобританія	Паровий двигун, залізниця, важке машинобудування, хімічна промисловість, електротехніка	1792-1815	1815-1850
Третій	США	Металургія, електроенергетика, неорганічна хімія	1850-1873	1873-1914
Четвертий	США	Авто-, авіабудування, органічна хімія	1914-1945	1945-1973
П'ятий	США, ЄС, Східна Азія	Обробка інформації, електроніка, телекомунікації, робототехніка	1973-2000	2000-2026
Шостий	?	Нано- й біотехнології	2026-2050	2050-2080

Як видно із таблиці 1, реалізація зусиль економічно розвинених країн світу в оволодінні новими технологічними укладами, зокрема, п'ятим і шостим технологічними укладами, відкриває їм можливість забезпечити не тільки науково-технологічне лідерство, а й високий рівень конкурентоспроможності національної економіки. Серед країн-лідерів у застосуванні п'ятого технологічного укладу особливо важливе місце займають США. Перш за все це обумовлено тим, що в цій країні на НДДКР виділяється стільки асигнувань із різних джерел, що вони перевищують видатки інших країн світу. Гідне місце за даними індикаторами інноваційності займають ЄС та країни Східної Азії. Зокрема, В КНР Національний центр розвитку науки і техніки опублікував прогноз, згідно з яким передбачається до 2020 р. перетворити країну в «інноваційно орієнтоване суспільство», а до 2050 р. – в світового лідера у сфері науки та технологій [4, с.6]. Інноваційна економіка виступає економікою знань, вона спирається, створює і використовує знання для забезпечення свого зростання й конкурентоспроможності.

Аналіз української економіки показує, що в ній все ще домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8-1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому в Україні існує в більшості відтворення виробництва третього технологічного укладу (гірнична металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв третього та четвертого технологічних укладів, зростання ж ВВП за рахунок введення нових технологій в українській економіці оцінюється менше ніж у 1,0% [6].

Найбільш повною та інформативною оцінкою стану інноваційного розвитку України з урахуванням ключових факторів, що його визначають, є використання індикаторів Європейського інноваційного табло (ЄІТ), які охоплюють п'ять груп індикаторів: «рушійні сили інновацій», «створення нових знань», «інновації та підприємництво», «індикатори застосування інновацій», «інтелектуальна власність». Для об'єктивної оцінки стану інноваційного розвитку України важливе значення має визначення її відносної позиції в рамках країн ЄС за допомогою Європейського інноваційного індексу, Європейського інноваційного табло. За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інноваційності четвертій групі – «країни, що рухаються навздогін» зі значенням індексу 0,23. У порівнянні з іншими країнами відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у 3 рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – у 2 рази (Великобританія – 0,48), від країн «помірні інноватори» – у 1,6 рази (Норвегія – 0,35) [2; 6]. Україна займає 93 місце з технологічної готовності економіки і 65 місце з інновацій у рейтингу зі 131 держави. Отже, це є незадовільний практичний результат з інноваційної діяльності [5, с. 392]. Про значне відставання свідчить також низький рівень конкурентоспроможності національної економіки. За даними Всесвітнього Економічного Форуму про рейтинг національних економік за індексом глобальної конкурентоспроможності (GCI), відмічаємо вкрай незадовільну динаміку цього показника для України: у 2013 р. в списку з 144 країн Україна посіла 84 місце, (73 місце в минулому році, 82 – в позаминулому році) [5, с.392].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Низький рівень конкурентоспроможності України свідчить про те, що національна інноваційна система та інноваційна політика не є ефективними. Необхідно врахувати та здійснити: збільшення фінансування інноваційної діяльності шляхом підвищення надходжень з боку держави у науково-дослідницьку сферу; пріоритетний розвиток вищих технологічних укладів економіки; створення технополісів, технопарків, інноваційних кластерів для активізації інноваційної діяльності; розширення податкових пільг, кредитування для підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність; активну підтримку наукових проєктів, які забезпечуть підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки.

Список використаних джерел

1. Корнейчук Б. В. Информационная экономика. – СПб.: Питер, 2006. – 400 с.
2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009. – 632 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/control/-uk/doccatalog/list?currDir=48718>.
3. Федулова Л. Концептуальна модель інноваційної стратегії України // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87-100.
4. Шнипко О. С. Інноваційно-технологічне оновлення економіки як показник цивілізаційної успішності країни // Фінанси України. – 2011. – №8. – С. 3-14.
5. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2013. – 569 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>.
6. Innovation Union Scoreboard–2011, European Commission. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf.

Summary. *Analyzes innovation, its manifestations and its impact on economic growth. Investigates the main directions of innovative public policies that contribute to promotion of innovative activities and competitiveness of the national economy in economically developed countries. Consider the need for and promotion of innovative features of the Ukrainian economy.*

Key words: *innovative development, innovative public policy, promotion of innovation, competitiveness.*

Соловьев В.П., д.э.н., профессор Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины

К ПРОБЛЕМЕ ПОНИМАНИЯ И ИНТЕРПРЕТАЦИИ БАЗОВЫХ ПОСТУЛАТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Рассмотрены некоторые постулаты экономической теории. Дано критический анализ искривлений интерпретаций этих постулатов, которые приводят к ошибочности определенных положений отечественных нормативных актов по регулированию экономическими отношениями в обществе.

Ключевые слова: *экономическая теория, рыночные отношения, философия нравственности, интеллектуальный потенциал, коллективное управление, транзакционные издержки.*

Сегодня ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что экономическая теория должна быть одним из основных элементов политического инструментария. Однако это непререкаемое утверждение далеко не всегда принимается во внимание политиками в процессе принятия ими социоформирующих решений. При этом некоторые классические постулаты экономики просто слегка модифицируются, после чего, их интерпретация становится, как бы, прямой противоположностью исходному замыслу основателей научных школ.

В качестве примера такой подмены можно привести широко цитируемый тезис Адама Смита о «невидимой руке рынка», который якобы свидетельствует о том, что рынок буквально вынуждает каждого субъекта производства-потребления товаров и услуг подчиняться своим законам – закону стоимости, закону спроса и предложения и закону конкуренции. На самом деле единственная цитата у Адама Смита, где говорится о «невидимой руке» в контексте рыночных отношений выглядит так: *«Предпочитая оказать поддержку отечественной промышленности, а не иностранной, он [предприниматель] имеет в виду лишь свой собственный интерес, а направляя эту промышленность таким образом, чтобы ее продукт обладал максимальной стоимостью, он преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае, как и во многих других, он невидимой рукой направляется к цели, которая совсем и не входила в его намерения; при этом общество не всегда страдает от того, что эта цель не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действительным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится делать это»* [1, с. 332]. В данном случае говорится, скорее о том, что «невидимая рука» заставляет предпринимателя поступать вопреки базовым законам совершенного рынка.

Занимаясь удобной для себя интерпретацией одного из постулатов Адама Смита, мы просто забываем, что процитированный выше, казалось бы, абсолютно экономический труд, является всего лишь попыткой объяснить нравственные мотивы предпринимательской деятельности, о чем он пишет в предисловии к одному из последних изданий своей книги, посвященной философии нравственности: *«В последнем параграфе первого издания я обещал публике изложение общих оснований законодательства, правительственного управления и исторический взгляд на изменения, сделанные в различные периоды общественного состояния в основаниях, как относительно финансов и военных сил, так и относительно управления вообще, и всего, что составляет предмет собственно законодательства. Обещание мое я стараюсь исполнить в «Исследовании о природе и причинах богатства народов», по крайней мере, что касается управления, финансов и военного устройства»* [2].

Не лишне будет напомнить, что, занимаясь построением экономической теории, Адам Смит достаточно определенно высказался и о социально-экономической роли интеллектуального потенциала общества: «... хотя в цивилизованном обществе существует мало разнообразия в занятиях большей части его членов, имеется налицо почти бесконечное разнообразие занятий общества в целом. Эти разнообразные занятия представляют почти бесконечное разнообразие предметов для размышления тех немногих, которые, не занимаясь сами каким-нибудь определенным делом, имеют досуг и проявляют склонность исследовать и наблюдать занятия других людей. Наблюдение над столь разнообразными предметами необходимо изощряет ум в бесконечных сравнениях и сопоставлениях и делает их умственные способности в чрезвычайной степени развитыми и восприимчивыми. Однако, если эти немногие не ставятся в совершенно особое положение, их большие способности, хотя и лестные для них самих, могут очень мало содействовать хорошему управлению или счастием их общества. Несмотря на большие способности этих немногих, все более благородные стороны человеческого характера могут быть в значительной мере подавлены и уничтожены в главной массе народа» [1, с. 557-558]. В контексте данного высказывания становится очевидной разрушительная сила требований власти, когда она, во что бы то ни стало, стремится получить «экономический эффект» от результатов научных исследований, фактически, в угоду подавлению и уничтожению всех благородных сторон человеческого характера в главной массе населения.

Весьма уязвимыми являются постулаты экономической теории, касающиеся вопросов «святости» частной собственности и утверждения достаточности системы цен как источника информации для выбора рационального экономического поведения.

Присуждение в 2009 году Нобелевской премии по экономике Элиноре Остром поколебало широко распространенное мнение о том, что коллективное управление собственностью неэффективно и что ее, в конце концов, необходимо либо приватизировать, либо, на худой конец, национализировать. Исследовав многочисленные примеры общественного регулирования рыболовства, пользования пастбищами, лесами, озерами и подземными водами, Э.Остром раскрыла законы формирования сложных практик принятия решений и обеспечения взаимоотношений, направленных на успешное урегулирование конфликтов интересов, и вместе с тем раскрыла потенциал решения проблем, которые не поддаются ни частнособственническому, ни правительственным подходам.

По мнению Остром, спасение мировой экономики следует искать не в ее глобализации и не в обожествлении частного предпринимательства, а в широком использовании различных видов коллективных сообществ: коммун, деревень, маленьких городков, кооперативов, которые, по сути, и являются наиболее эффективными и бесконфликтными субъектами хозяйствования [3]. Ее исследования очень полезны для тех, кто не считает, что в свободном обществе вся собственность должна быть частной. Проведя масштабные экспериментальные исследования, она показала реальный путь к разрешению всякого рода проблем с «общественными товарами», проблем, на которые всегда натывается либеральная мысль.

В том же 2009 году Нобелевскую премию по экономике получил Оливер Уильямсон, который своими исследованиями продемонстрировал, что феномен «пробуксовывания» рыночных механизмов является, чаще всего, следствием эффектов транзакционных издержек. Вслед за Р. Коузом, О. Уильямсон стал рассматривать фирму и рынок как альтернативные способы экономической организации [4], что позволяет относиться к фирме (по крайней мере, во многих случаях) как к административной структуре управления сделками. Именно в таком контексте была поставлена задача

понять, почему «транзакционные издержки» в целом задерживают, а в ряде случаев полностью, блокируют формирование рыночных механизмов.

Преодолевая традиционную границу между экономической наукой и организационной теорией, О. Уильямсон вводит в парадигму экономического анализа такие нетрадиционные переменные как *ограниченная рациональность* и *оппортунизм* (эгоистическое поведение «с элементами коварства»). Оба эти феномена являются составляющими психологической и социальной природы человека, поэтому основной задачей экономической организации является разработка контрактов и структур управления, цель и результат действия которых состоят в минимизации потерь от ограниченной рациональности людей при одновременной защите транзакций от рисков, создаваемых оппортунистическим поведением их участников [5].

Перечисленные выше искажения постулатов экономической теории вряд ли являются результатом злого умысла. Основная причина этого заключается в различиях жизненного опыта тех, кто формулировал эти постулаты и тех, кто приспособливал их для практической пользы в условиях определенного, иногда очень сильного, политического давления. И этот факт следует учитывать при анализе причин не исполнения тех или иных законодательных положений.

Список использованных источников

1. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – Москва: Изд-во Соц.-экон. литературы, 1962. – 672 с.
2. Смит А. Теория нравственных чувств. – Москва: Республика, 1997. – 351 с.
3. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности. – Москва: ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
4. Why Not Use the Pricing System in the Broadcasting Industry? The Freeman 52-57, July 1961.
5. Уильямсон О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. – Санкт-Петербург: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.

Summary. *Some of the tenets of economic theory are considered. The critical analysis of the distortion of interpretation postulates that lead to the falsity of certain provisions of national regulations concerning economic relations in society is given.*

Key words: *economics, market relations, morality philosophy, intellectual potential, collective management, transaction costs.*

УДК 330.322

Свідер О.П., асистент Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ВПЛИВ ПРЯМОГО ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ НА СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ

У статті розглянуто місце прямого іноземного інвестування у структурі інвестиційного процесу та проаналізовано його вплив на суб'єктів.

Ключові слова. *Інвестиція, інвестиційний процес, прямі іноземні інвестиції.*

Актуальність теми дослідження. Прямі іноземні інвестиції особливо велике значення мають для економік, що знаходяться у стадії формування ринкових відносин. На жаль, взаємовплив інвестиційної активності та економічного зростання перешкоджає повною мірою використовувати інвестиційні ресурси країнам з перехідною економікою. Іноземних інвесторів цікавлять країни зі швидким розвитком економіки та високою ефективністю вкладення капіталу, водночас такий розвиток зумовлюється зовнішнім інвестуванням. Тому для України важливим є детальне дослідження про-

цесу залучення іноземних інвестицій на рівні усіх його учасників та визначення напрямків забезпечення його оптимізації.

Аналіз досліджень з даної теми. Питанням розвитку та регулюванням іноземного інвестування присвячені праці Р. Вернона, Е. Хекшера, Б. Оліна, Й. Шумпетера, Р. Мандела, Р. Алібера, М. Кессона, Т. Хорста, Ф. Шнейдера. В Україні проблематикою інвестування загалом займаються А.А. Пересада, А.С. Степаненко, І.А. Бланк, Б.В. Губський, І.І. Д'яконова, Н.А. Хрущ. Стан, причини гальмування та шляхи стимулювання іноземного інвестування в Україні досліджують Л.О. Чернишова, В.В. Сазанова, Л.М. Шик.

Мета дослідження. Проаналізувати вплив прямого іноземного інвестування на суб'єктів інвестиційного процесу.

Виклад основного матеріалу. У сучасній світовій економіці рух капіталу набуває величезного значення та характеризується швидшими темпами приросту порівняно зі світовою економікою і міжнародною торгівлею. Процес носить об'єктивний характер та зумовлює діалектичні наслідки для країн, що беруть у ньому участь.

Не можна оминати увагою той факт, що інвестиції є специфічним управлінським процесом, який оптимізує вільні кошти з різних джерел та набуває різних форм (рис. 1).



Рис 1. Структура інвестиційного процесу

Джерело: розроблено автором.

Інвестиції є основою розширеного відтворення, його фундаментом, будучи безпосередньо пов'язаними з інноваціями, які є одним із їх зовнішніх проявів. Інновацій та інвестиції мають спільну мотиваційну основу – підвищення ефективності. Водно-

час інвестиції базуються на бажанні підвищення ефективності або пов'язані зі збільшенням масштабів виробництва. Інновації спонукають до зміни структури капіталу, зводячи до мінімуму конфлікти в економічній системі.

В Україні за умов браку вітчизняних ресурсів серед джерел інвестування особливого значення набувають іноземні інвестиції. У поділі інвестицій на портфельні та реальні джерелом розмежування є відношення суми інвестицій нерезидента у підприємство. Однак величина цього показника варіюється в залежності від країни. В Україні для того, щоб інвестиція називалась прямою, це відношення має становити принаймні 10%, а, наприклад, у Франції – доходити до 50%.

Економічна активність іноземного інвестора впливає на економічне життя усіх суб'єктів національної економіки. За результатами проведеного дослідження можна згрупувати основні переваги та недоліки іноземного інвестування на трьох рівнях – макро-, мезо- і мікроекономічному (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки іноземного інвестування

Переваги	Недоліки
Макроекономічні аспекти (для країни загалом)	
зростання сукупних витрат; прискорення інноваційного розвитку; прискорення темпів структурних перетворень економіки; підвищення кваліфікації робочої сили.	прихід іноземного капіталу робить країну залежною від іноземного інвестора; витіснення внутрішніх виробників; трансферти прибутків за межі країни; зростання зовнішнього боргу країни.
Мезоекономічні аспекти (регіональний рівень)	
стимулювання розвитку пріоритетних галузей регіону; створення стратегічних альянсів між іноземними та національними підприємствами.	посилення нерівномірності розвитку регіонів;
Мікроекономічні аспекти (для національного підприємства-реципієнта інвестицій)	
зростання мікроекономічної ефективності роботи підприємства; привнесення технологічних та управлінських рішень (ноу-хау); доступ до ринків дешевого капіталу; доступ на нові ринки збуту.	втрата контролю над підприємством з боку локального менеджменту, що несе в собі ризики різких змін у стратегії та тактиці ведення бізнесу.

Джерело: розроблено автором.

Наведені вище позитивні наслідки від іноземного інвестування у вітчизняну економіку частково нівелюються під впливом чинників [1], [2]:

- несприятливі умови інвестування, зокрема недосконале законодавство щодо захисту прав власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, вимог до здійснення та контролю підприємницької діяльності;
- нерозвиненість інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- відсутність правових засад і дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні.

Водночас не можна забувати, що і іноземний інвестор також перебуває в умовах невизначеності. Тому йому доводиться обирати найоптимальнішу сукупність заходів для досягнення поставленої мети. Проаналізуємо основні моделі поведінки іноземного інвестора в процесі здійснення прямих іноземних інвестицій за межі материнської країни (табл. 2).

Моделі поведінки іноземного інвестора

Модель	Опис	Наслідки (для країни-реципієнта)	Приклади
Оптимізація податків	Інвестор використовує пільгові умови, створені в країні-реципієнті для оптимізації податків	Підтримання високого рівня податкових надходжень та соціальних стандартів в економіках невеликих індустріально слабо-розвинених країн	Вільні економічні зони (в Україні 1999-2005 рр.). Пільгові умови для спільних підприємств (Україна 1992-1997 рр.)
Доступу на внутрішній ринок	Вертикальні інвестиції як прямого напрямку так і зворотного, освоєння нових ринків збуту	Доступ до технологій опосередковано через імпортовані товари, негативний вплив на локального національного виробника	Україна у 1997-2002 рр. Країни Східної Європи початку 90-х рр.
Підвищення економічної ефективності (економії на масштабі)	Розширення виробничого потенціалу, обмеженого зазвичай національними кордонами	Посилення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку	Торгівля між розвиненими країнами в рамках NAFTA чи ЄС. Внутрішньогалузева торгівля
Експортна	Доступ до специфічних ресурсів, відсутніх у материнській країні (наприклад, дешева робоча сила)	Високі податкові надходження через сплату непрямих податків (зокрема експортного мита), вимивання ресурсної бази країни	Перенесення підприємств та шкідливих виробництв у Південно-Східну Азію, Південну Америку та доступ до дешевої робочої сили Індокитаю Розташування підприємств виробництва в Україні
Технологічна	Горизонтальне інвестування у високотехнологічних галузях, науці, медицині, культурі	Привнесення технологічних та управлінських рішень, приїзд кваліфікованої робочої сили	Високорозвинені країни

Джерело: розроблено автором.

Модель оптимізації податків реалізується в рамках транснаціональних компаній в основному через механізм внутрішньофірмових трансфертних цін. Єдиним позитивним наслідком для країни-реципієнта в такому випадку є створення робочих місць, оскільки податки не попадають в бюджет через пільги для іноземних інвесторів або спільних підприємств, а технології та управлінські рішення не є привносяться в економіку масово.

Модель доступу на внутрішній ринок носить неоднозначний характер, оскільки крупні ТНК (більш ефективні ніж локальні виробники) вихолощують національних (локальних) виробників – таким чином з одного боку створюючи податки та робочі місця, а з іншого – їх знищуючи. Слід відзначити, що такі інвестиції спрямовані в швидкооборотні активи та види діяльності, в яких швидкість обороту капіталу досить велика (оптова торгівля, посередництво, максимум – виробництво продуктів харчування).

Проявом ефекту економії на масштабах виробництва є модель підвищення ефективності виробництва, яка зазвичай використовується глобальними компаніями з вузькою продуктовою лінійкою при виробництві товарів, попит на які має схожі характеристики в різних країнах.

Експортна модель характеризується значними обсягами інвестицій та середнім і тривалим термінами. Найчастіше проявом такої поведінки є використання специфічних природних ресурсів, недоступних у материнській країні ТНК (корпорації) або дешевої (Китай) чи висококваліфікованої (Ізраїль) робочої сили.

Технологічна модель проявляється як наслідок відсутності необхідних ресурсів для структурних змін, заміщення галузей та трансформаційних перетворень економічних механізмів, наслідком яких є кардинальні перетворення капіталістичних відносин.

Отже, загальний позитивний наслідок для країни-реципієнта збільшується від першої до останньої моделі.

Протягом останніх років в Україні правові умови іноземного інвестування вдосконалювались у редакціях наступних нормативно-правових актів: Закони України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»» (2010 р.) [3], «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку» (2011 р.) [4] і «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» (2012 р.) [5]; Концепція державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки [6]. Також продовжують діяти Закони України «Про інвестиційну діяльність» та «Про режим іноземного інвестування». Водночас варто відмітити присутні у згаданому законодавчому забезпеченні неузгодженості та недостатню деталізацію завдань, виконавців і строків.

Висновки. Найбільш прийнятна технологічна модель поведінки іноземного інвестора доступна лише для високорозвинених країн. Україна, на жаль, переважно слугує ціллю іноземного інвестора з метою оптимізації податків та отримання доступу на внутрішній ринок. Безперечно, суб'єкти національної економіки для отримання вигод від залучення іноземного інвестування погоджуються з наведеними у статті ризиками, проте їх можна частково здолати за рахунок грамотного менеджменту та зміни умов як для внутрішнього так і для зовнішнього інвестування.

Список використаних джерел

1. Чернишова Л.О. Особливості залучення та стимулювання іноземного інвестування в Україні / Л.О. Чернишова, В.В. Сазанова // Бізнес Інформ. – 2013. – № 2. – С. 87-90.
2. Шик Л.М. Стан іноземного інвестування в Україну: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.М. Шик, Н.Є. Скоробогатова // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 3 (7). – С. 217-224.
3. Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна»» від 21.10.2010 р. № 2623-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо стимулювання інвестицій у вітчизняну економіку» від 17.11.2011 р. № 4057-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>.
5. Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць» від 06.09.2012 р. № 5205. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>.
6. Концепція державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua>.

Summary. The role of foreign direct investment in the structure of investment process is examined and its influence on the subjects is analyzed.

Key words. Investment, investment process, foreign direct investment.

*Тринько Р.І., д.е.н., професор Львівського державного університету внутрішніх справ
Стадник М.Є., к.е.н., доцент Львівського державного університету внутрішніх справ*

ЕКОЛОГІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ: МЕТОДИКА ОЦІНКИ ТА АНАЛІЗ

Запропоновано методику оцінки екологічної ситуації в країні за допомогою розрахунку інтегрального показника, на його основі проведено групування областей України та виявлено взаємозв'язки між нарощуванням обсягів виробництва, ефективністю вкладень та станом навколишнього природного середовища.

Ключові слова: екологічна ситуація, навколишнє середовище, екологодеструктивні фактори, інтегральний показник, групування.

Постановка проблеми. За усю багатовікову історію існування людства, ми навчилися виплавляти метал, будувати хмарочоси, літати в космос, але разом з тим ми щодня знищуємо свій рідний ДІМ, сферу свого існування – Планету Земля. Саме тому і виникла нагальна необхідність у зміні самого способу існування людства, його господарювання, тобто у переході на засади сталого розвитку.

Така потреба обумовлюється також кризовим характером сучасного господарювання, оскільки сьогодні процес соціально-економічного розвитку проходить в екстремальних екологічних умовах, тобто поряд з економічною кризою має місце і глибока екологічна криза.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення, оцінки, аналізу та регулювання екологічної кизи свого часу вивчали Алімов В.Т., Андрейцев В.І., Анікієв В.В., Балюк Г.І., Вітлінський В.В., Добровольський В.В., Дорогунцов С.І., Захарова П.В., Зеркалов Д.В., Корнякова Н.О., Кривошеїн Д.А., Мураха Л.А., Наконечний С.І., Пирожков С.І., Решітник Л.Л., Роїв М.М., Тарасова Н.П., Третяк Т.О., Фролов М.О., Чебан Т.М., Яблоков А.В. та інші.

Формулювання мети статті. Пропонується методика оцінки екологічної ситуації через розрахунок інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінку екологічної ситуації в регіонах України пропонується здійснювати за допомогою інтегрального показника. До екологодеструктивних факторів, які визначають його рівень, доцільно взяти чотири показники, які доступні із офіційних статистичних джерел. Всі екологодеструктивні показники віднесені до наступних сфер діяльності:

- а) промислова сфера:
 - викиди шкідливих речовин в атмосферу, т/км²;
 - використання природного газу в розрахунку на одного жителя, м³;
- б) аграрна сфера:
 - рівень розораності сільськогосподарських угідь,%;
- в) соціальна сфера:
 - рівень смертності населення, в розрахунку на 1000 населення, осіб.

Перші два показники – викиди шкідливих речовин в атмосферу в розрахунку на одиницю території та споживання газу в розрахунку на одного жителя відображають екологічність промисловості та ефективність житлово-комунального господарства.

Рівень розораності сільськогосподарських угідь слід віднести до надзвичайно важливих оцінюючих показників, в якому акумулюються:

- потенціальні можливості для розмірів та структури виробництва продукції як рослинництва, так і тваринництва;

- напрямки формування матеріально-технічної бази аграрного виробництва (системи обробітку ґрунту та системи сільськогосподарського машинобудування);
- обсяги поверхневих стоків та формування водного балансу території;
- потенціальні можливості формування паводків, замулювання річок та вододій, потреби розбудови протиерозійних систем;
- можливість розвитку поверхневих ерозійних процесів, поверхневого пошкодження ґрунту.

Доцільність використання показника розораності при оцінці екологічного стану територій ми обґрунтуємо тим, що земельний фонд України характеризується надзвичайно високою сільськогосподарською освоєністю (69,3%). Розораність земельного фонду України значно перевищує аналогічний показник переважної більшості країн. Питома вага ріллі в сучасній структурі земельного фонду України досягає 54,5%, тоді як у США цей показник у 1994 р. становив 19,8%, Франції – 32,1%. Великобританії – 24,8%, Польщі – 44,2% [3, с. 61].

Висока розораність сільськогосподарських угідь є однією із причин значних ерозійних процесів, що негативно впливає як на стан ґрунтів, так і систему річок та вододій. Л. Масловською досліджено залежність між розораністю територій та поширеністю ерозійних процесів оцінюється кореляційним відношенням 0,861, що підтверджує високий рівень взаємозалежності між цими факторами [4, с. 61].

В останньому показнику із системи оцінювання екологічної ситуації в регіонах – смертності населення, на нашу думку, акумулюється рівень здоров'я населення, якість проживання, харчування, медичного обслуговування, рівень добробуту громадян.

Методика розрахунку інтегрального показника оцінки екологічного стану територій України зводиться до наступного. Оскільки всі екологодеструктивні фактори мають однакову векторну спрямованість, тобто чим нижче значення показника, тим краща екологічна ситуація, і навпаки. Прийmemo середнє значення кожного показника по Україні за одиницю, тоді через відношення фактичного значення кожної області до середнього значення по Україні отримуємо відносне значення (коефіцієнт) кожної ознаки. Тоді, інтегральний показник оцінки екологічного стану даної області дорівнюватиме кореню четвертого ступеня з добутку відносного значення кожної ознаки по області.

Заключний етап розрахунку інтегрального показника оцінки екологічного стану в окремих областях наведемо в таблиці 1, у якій області розташовані в міру зростання величини інтегрального показника екологічного стану.

У таблиці 1 всі області розташовані в рейтинговому ряді за інтегральним показником екологічної ситуації в кожній області. Оскільки прийняті для оцінки екологічної ситуації показники одновекторні і мінімальні значення відображають (відносно) добрий екологічний стан, а їх зростання веде до погіршення екологічної ситуації, то і відповідним чином формується інтегральний показник екологічного стану областей. Найкраща екологічна ситуація у 2009 році спостерігається у Волинській області (0,576), а найгірша – у Донецькій області (1,672).

Таблиця 1

**Розрахунок інтегрального показника екологічної ситуації
в областях України, 2009 р.***

Область	Коефіцієнти екологодеструктивних показників				Добуток коефіцієнтів	Інтегральний показник екологічної ситуації в областях
	Викиди шкідливих речовин, т/м ²	Використання газу в розрахунку на одну особу, м ³	Розораність с.-г. угідь, %	Смертність населення, на 1000 чоловік		
1	2	3	4	5	6	7
Волинська	0,26	0,53	0,86	0,93	0,110	0,576
Херсонська	0,26	0,44	1,11	0,98	0,124	0,594

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7
Рівненська	0,24	0,83	0,89	0,86	0,152	0,625
Чернівецька	0,49	0,46	0,86	0,83	0,161	0,633
Закарпатська	0,63	0,62	0,56	0,79	0,173	0,645
Житомирська	0,26	0,65	0,93	1,13	0,177	0,649
Кіровоградська	0,29	0,53	1,14	1,11	0,194	0,664
Чернігівська	0,27	0,81	0,87	1,30	0,247	0,705
Хмельницька	0,37	0,66	0,96	1,06	0,248	0,706
Тернопільська	0,41	0,67	1,01	0,92	0,255	0,711
АР Крим	0,49	0,65	0,94	0,95	0,284	0,730
Миколаївська	0,33	0,92	1,08	0,98	0,321	0,753
Сумська	0,33	1,1	0,94	1,14	0,389	0,790
Одеська	0,49	0,77	1,04	1,01	0,396	0,793
Вінницька	0,68	0,72	1,07	1,07	0,560	0,865
Львівська	1,08	0,87	0,83	0,83	0,647	0,896
Харківська	0,79	10,4	0,99	0,99	0,805	0,947
Запорізька	0,96	0,93	1,04	1,01	0,938	0,984
Черкаська	0,60	1,57	1,11	1,11	1,160	1,038
Полтавська	0,6	1,68	10,8	1,12	1,219	1,050
Київська	0,89	1,24	1,00	1,10	1,241	1,050
Івано-Франківська	1,83	1,18	0,88	0,82	1,558	1,117
Луганська	2,07	1,26	0,84	1,10	2,410	1,246
Дніпропетровська	2,90	1,54	1,12	1,07	5,352	1,521
Донецька	5,36	1,29	1,04	1,09	7,808	1,672
По Україні	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

* Розраховано авторами на основі джерела 4

Розділивши всі області України на групи за принципом рівної чисельності одиниць спостереження (рівних частот) можна утворити ряд розподілу за інтегральним показником екологічної ситуації. Зростання інтегрального показника екологічної ситуації свідчить про її ускладнення від Волинської до Донецької областей. Утворені п'ять груп (в кожній групі по п'ять областей) та їх характеристику подамо в таблиці 2.

Таблиця 2

Розподіл областей України за інтегральним показником екологічної ситуації*

Групи та число областей за інтегральним показником екологічної ситуації			Відносна оцінка екологічної ситуації	Одержано валового регіонального продукту на одну особу	
групи	інтервали інтегрального показника	число областей		грн.	міжгруповий коефіцієнт росту
I	0,576-0,645	5	Добра	11379	1,00
II	0,649-0,711	5	Сприятлива	11978	1,05
III	0,730-0,865	5	Задовільна	15078	1,26
IV	0,896-1,050	5	Проблемна	19097	1,27
V	1,050-1,672	5	Критична	20050	1,05
—	—	24	—	—	—

* Розраховано авторами

За даними таблиці 2 можна зробити декілька висновків: по-перше, з нарощенням використання енергетичних ресурсів, інтенсивним використанням сільськогосподарських угідь погіршується екологічна ситуація, що позначається на здоров'ї населен-

ня, а в кінцевому результаті підвищується інтегральний показник екологічного стану території; по-друге, з нарощення використання енергетичних ресурсів зростає обсяг виробництва валового регіонального продукту на одного жителя області, що можна вважати як позитивний факт однак різко загострюється екологічна ситуація, що негативно впливатиме на розвиток суспільного виробництва як сьогодні, так і особливо в майбутньому; по-третє, нарощення залучення виробничих ресурсів чинить параболічний вплив на їх віддачу – зростання до певної межі з наступним спадом. Так, наприклад, міжгруповий темп росту у II групі областей до I складає 105%, у III групі до II – 126%, у IV проти III – 127%, і у V проти IV – 105%. Отже, в даній ситуації має місце чіткий прояв закону спадаючої ефективності. Тому є всі підстави вважати, що із нарощуванням обсягів виробництва без належних заходів, спрямованих на збереження навколишнього природного середовища, ефективність вкладень має тенденцію до зниження. Це підтверджує думку багатьох дослідників про необхідність гармонізації суспільного виробництва та екологічних параметрів території.

Закон спадаючої ефективності суспільного виробництва в умовах антагоністичного співвідношення «виробництво-природа» підтверджується і такими даними: якщо у I групі областей (таблиця 2) обсяг валового регіонального продукту прийняти за ту кількість матеріальних благ, яка достатня для нормального існування суспільства, то всі прирости валового регіонального продукту в наступних групах областей відносно I групи можна віднести до «надбудовних» благ (даний термін ввів у науковий обіг О. Єфремов[2, с. 86]). Їх обсяг в II групі областей складатиме 599,0 грн., III – 3699,2 грн., IV – 7717,4 грн. та V – 8670,4 грн. Якщо обсяг «надбудовних» благ у II групі областей прийняти за базу, то міжгруповий темп їх росту складатиме III-II – 617%, IV-III – 209%, V-IV – 112%. Таким чином, і абсолютні прирости «надбудовних» благ також підтверджують закон спадаючої ефективності в умовах загострення екологічної ситуації.

Висновки. Проведені нами розрахунки підтверджують наявність об'єктивних суперечливостей між економічними інтересами суспільства та екологічними можливостями задовольняти дедалі зростаючий попит на різноманітні суспільні блага. Можливим виходом з такої ситуації є гармонізація та синхронізація різновекторних інтересів суспільства та збалансованих різноманітних форм природокористування. Реалізувати такі засади гармонійного розвитку суспільства та екологічного середовища можна шляхом формування єдиного еколого-економічного простору.

Список використаних джерел

1. Єфремов О. Сталий чи гармонійний (з екосистемою) розвиток – чому віддати переваги? / О. Єфремов // Економіка України. – 2008. – № 2. – С. 85-90.
2. Кучер О. Земельний фонд як об'єкт державного управління / О. Кучер // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 59-64.
3. Масловська Л. Регіональний аспект трансформації природокористування у контексті сталого розвитку / Л. Масловська // Економіка України. – 2002. – № 2. – С. 64-68.
4. Сайт Державної служби статистики України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Summary. *The method of assessment of the environmental situation in the country by calculating the integral index, based on a grouping of regions of Ukraine conducted and revealed the relationship between expanding output, efficiency and investment as the environment.*

Key words: *ecological situation, environment, destructive factors, integral factor, grouping.*

*Федулова Л.І., д.е.н., професор кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету*

НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НОВОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ В УКРАЇНІ

Розкрито сутність та особливості формування економіки нового технологічного укладу. Визначено та обґрунтовано напрями державної науково-технологічної та інноваційної політики України, що повинні стати основою формування інноваційної системи нового формату.

Ключові слова: *інноваційна система, технологічний уклад, державна інноваційна політика.*

Постановка проблеми. Розвиток нової економіки, що забезпечує взаємозв'язок між ринками капіталу й технологій, посилення соціальної спрямованості нових технологій, масштабний характер створення й використання знань, технологій, продуктів, послуг обумовлює виникнення національних інноваційних систем як інституційної основи інноваційного розвитку країн.

Події, спричинені глобальною фінансово-економічною кризою 2008-2009 рр., показали, що насиченість ринків, глобальний характер пропозиції товарів та послуг спрямовують головні інструменти завоювання ринків у площину технологічної конкуренції на основі інновацій, що знижують усі види трансформаційних і трансакційних витрат, а також створюють можливість забезпечити наукоємність у всіх сферах господарювання. Окрім того, інновації дозволяють створювати нові ринки у випадку, якщо в процесі їх реалізації вдається задовольнити нові, раніше не усвідомлені потреби (зокрема, за допомогою упровадження концепції інновацій, ініційованих споживачами).

З цих позицій, завдання розбудови інноваційної моделі розвитку України з врахуванням європейських інтеграційних викликів вимагають втілення в конкретні стратегії держави і компаній, які прагнуть посилити свої конкурентні переваги в умовах нового порядку розподілу світового економічного простору та в ситуації поширення нового технологічного укладу. Зазначене також вимагає загальнодержавної переорієнтації на науково-технологічний варіант економічного зростання, в основу якого буде покладено замкнений гуманітарно-технологічний контур «наука-технології-виробництво-сфера споживання», що стане основою утвердження України як рівноправної високотехнологічної держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Обґрунтування категорій технологічного імперативу як основи довгострокового циклічного розвитку економіки пов'язано з іменами К. Фрімена [1], Д. Досі [2], К. Перес [3]. Розвиваючи ідеї Й. Шумпетера і Г. Менша [4], інших поглядів дотримується відомий теоретик інформаційного суспільства – М. Кастельс. Він вважає, що критерієм входження суспільства в інформаційну епоху є розвиток лише деяких техногенних галузей економіки – виробництва комп'ютерної техніки й засобів телекомунікації, а також зростання зайнятості в сфері послуг [5].

Швидкість технологічних змін у теперішній час настільки велика, а інерція економічного знання настільки потужна, що економічна наука інколи просто не встигає за поточними змінами. У результаті виникає конфлікт між старими економічними моделями і новою реальністю [6]. Цей факт є проявом кризи, наслідком надмірного абстрагування теорії і панування в ній механістичного підходу з його рівноважними

статичними моделями. Між тим відсутність таких теоретичних моделей є причиною, з якої економічна наука відривається від практики господарювання. З цих позицій, при розробці державної політики формування й забезпечення реалізації в Україні економіки новітнього технологічного укладу необхідно спиратися на системні дослідження, здійсненні на засадах методології інноваційних систем [7-9], що вже успішно реалізувалися на практиці країн, що відносяться до групи «зростаючих економік». В той же час, удосконалення економічної системи України на інноваційній основі має відбуватися з використанням кращого зарубіжного досвіду, адекватного сучасним викликам і проблемам розвитку вітчизняного політичного й економічного процесів.

Метою статті є обґрунтування сутності структурної моделі формування інноваційної системи новітнього укладу економіки та визначення напрямів державної науково-технологічної та інноваційної політики, що повинно стати основою для розвитку галузей і секторів, заснованих на знаннях, їх довгострокової конкурентоспроможності в рамках національних кордонів і на світових ринках.

Вклад основного матеріалу. Сьогодні в світовій системі господарювання розгортається глобальна технологічна революція XXI століття, основні результати якої – становлення постіндустріального технологічного способу виробництва, освоєння й поширення шостого технологічного укладу, гуманізація й ноосферизація технологій. Це створює передумови для прискорення темпів економічного зростання й підвищення продуктивності праці. У той же час відбувається поглиблення технологічної поляризації, оскільки у відсталих країнах і цивілізаціях немає фінансових і кадрових ресурсів для переходу економіки до нової технологічної основи [10].

Ключовим із зовнішніх викликів у частині інноваційного розвитку є перехід технологічного розвитку світової економіки в нову якість. Перехід економік країн-лідерів на наступний (шостий, а за ним і сьомий) технологічний уклад, технологічні зміни, перш за все, в ресурсозбереженні й альтернативній енергетиці, різко загострює питання прискорення національних програм ефективності енергозбереження. Ці виклики диктують необхідність випереджального розвитку окремих специфічних напрямків наукових досліджень і технологічних розробок («зелена» енергетика, геномна медицина, нові технології в сільському господарстві й т.і.), по багатьом з яких в Україні є не лише науково-технічні заділи, але й реальні напрацювання, які, на жаль, неоцінені державною владою.

Практика показує, що технологічні інновації створюють «розумний» і мобільний світ. Вже сьогодні технології не тільки спрощують спілкування людей і в рамках бізнесу розмиють кордони, але й змінюють сам бізнес. А в прогностичних трендах на майбутнє зазначається, що уряди стануть приймати більшу участі в інноваціях, а компанії будуть акцентувати увагу на аналітиці, що здійснюється за допомогою просунутих технологій. Зазначені прогнози в цілому можна трактувати як фактори, що обумовляють формування середовища, в якому буде розвиватися економіка новітнього технологічного укладу і від якого будуть залежати темпи та динаміка технологічних змін. У соціальному плані очікується, що наукомісткі технології можуть сприяти зміцненню демократичних процедур ухвалення рішень, підвищенню ефективності управління та безперервному навчанню членів суспільства протягом усього життя. Вже сьогодні сектори технологічної матеріалізації знань відіграють вирішальну роль, а виробництво знань є джерелом економічного зростання.

Шостий технологічний уклад поки що тільки формується в світі, що відкриває для України можливість випереджального розвитку на гребені нової хвилі економічного зростання. Тому особливістю сучасного етапу технологічної політики держави

як складової реалізації її економічної стратегії має бути підвищена увага до наукомістких галузей промисловості, оскільки останні дедалі більше проявляють себе у вигляді каталізатора економічного зростання та створюють базу для втілення знань у промислові технології. У цьому контексті стратегічним слід вважати завдання залучення науковців усіх сфер наукової системи до процесу формування технологічних платформ та технологічних дорожніх карт, зокрема, необхідно здійснити відповідні системні розрахунки щодо підвищення державних витрат на НДДКР; стимулювання інноваційної активності суб'єктів промислового сектора економіки; виявлення, на рівні з кращими результатами і кращими практиками, робіт, що дублюють раніше зроблені НДДКР та копіюють застарілі зразки науково-технологічної продукції (у тому числі, закордонні).

В організації управління інноваційною діяльністю в Україні довготривалими є наступні бар'єри: відсутність єдиної концепції розвитку індустрії новітніх технологій; тимчасовий і локальний характер державного регулювання, дублювання функцій макро- та мезорівнів, відсутність координації національних проєктів новітніх технологій, виробничо-технологічний підхід на противагу ринковому до розвитку технологій, відсутність інноваційних механізмів державної підтримки підприємств. В Україні створено вагоме наукове підґрунтя для розвитку нано- та біотехнологій, але сучасні наукові досягнення вітчизняних учених не мають широкого застосування через відсутність виробничої бази.

Технологічна інновація – це передусім піонерний прорив у локальному місці економічної системи, який за своєю природою неможливий як масове явище. Тому, державна політика повинна мати точковий характер і спрямовуватися на досягнення реалізації чітко визначених, найбільш «проривних» напрямків. Разом з тим, інноваційні пріоритети в Україні є в певній мірі розмитими, переважно орієнтовані на четвертий технологічний уклад, недостатньо узгоджені з пріоритетними напрямками науково-технологічної діяльності, що не сприяє розвитку високотехнологічної економіки та забезпечення економічного прориву.

З позицій системного підходу основними стратегічними завданнями, розв'язання яких дозволить результативно підійти до формування інноваційної системи новітнього технологічного укладу, мають бути такі: прискорене вирішення практичного питання стосовно комерціалізації інновацій; формування технологічного середнього і малого бізнесу; упровадження сучасних механізмів здійснення трансферу знань і технологій в інноваційному ланцюжку «держава-бізнес-науково-дослідна сфера», системний моніторинг перспективних інноваційних напрямів.

Розв'язання зазначених завдань сьогодні вимагає сучасних і випереджальних знань щодо особливостей технологічної системи, основою якої є знання й технології (процеси одержання й розповсюдження); суб'єкти й мережі (дії держави й бізнесу, організаційні структури); інституційні аспекти (політика розвитку). Модель такої структури дає картину імовірних напрямків розвитку новітніх технологій в країні. Вона відображає ефективність застосування знань і технологій, що помітно впливає на загальнонаціональну політику в науково-технологічній сфері, реалізацію програм, що сприяють поширенню знань і формуванню мереж по всій країні, а також на стратегії компаній щодо комерційного застосування наукових результатів.

Ключова мета реалізації моделі формування інноваційної системи новітнього технологічного укладу – підвищити рівень відповідних технологій (біотехнологій, нанотехнологій) за допомогою прискорення механізмів їх передачі від дослідницького до виробничого сектора з метою створення товарів і послуг, що представляють

економічний і соціальний інтерес. Такі інноваційні системи необхідно розглядати, з одного боку як інструмент економічної політики держави в досягненні кінцевої мети суспільного розвитку – забезпечення стійкого економічного зростання, з іншого боку – як об'єкт управління (насамперед з боку держави), що передбачає обґрунтовану постановку цілей і завдань її розвитку, розробку системи заходів, за допомогою яких зазначені цілі й завдання будуть досягнуті, контроль за реалізацією намічених заходів і аналіз отриманих результатів.

Отже, в умовах постіндустріального суспільства під інноваційною системою будемо розуміти мережу взаємодіючих в господарюючій системі суб'єктів з метою створення, поширення й використання технологічних інновацій як реалізованих знань. Стратегічне управління зазначеною системою повинне здійснюватися шляхом зміни зовнішніх параметрів, значення яких визначаються в рамках макроекономічної політики, а механізми їхнього досягнення встановлюються законодавчо. Все це актуалізує дослідження сукупності складних проблем економічного забезпечення формування інноваційних систем нового технологічного укладу в основі якого процеси формування й функціонування економічних структур та інститутів, диверсифікованої і експортоорієнтованої структури економіки на базі розвитку високотехнологічних конкурентоспроможних виробництв (тобто, економічний механізм, що стимулює реалізацію пріоритетного ресурсного забезпечення та вимагає прискореного вирішення таких традиційних проблем національної економіки, як розвиток інструментів інноваційного зростання, оптимізація внутрішньогалузевих параметрів економіки, становлення прогресивних форм конкурентної боротьби в сфері інноваційного бізнесу, оптимізація оподаткування й митних обмежень в торгівлі інноваційними товарами та ін.)

За умов посилення нового технологічного укладу представляється доцільним сконцентрувати інтелектуальні зусилля України на конвергентних та когнітивних технологіях (основа майбутнього шостого та сьомого технологічного укладу). Важливими кроками в даному напрямку могли б стати: інвентаризація можливостей України в сфері конвергентних та когнітивних технологій, включаючи аудит складу вчених і фахівців, що працюють за кордоном; створення центрів компетенцій по зазначеним технологіях і визначення технологічного формату в даній сфері.

Важливо виявити й обґрунтувати структурні пріоритети, серед яких механізми концентрації ресурсів на проривних технологічних напрямках; формування науково-технологічних кластерів; розвиток державно-приватних партнерств; міжнародне співробітництво; створення науково-технологічних альянсів.

Загалом, відставання України в новому секторі технологій можна наздогнати за наступних умов: офіційного визнання необхідності розвитку новітніх технологій державою, що дуже важливо на ранніх етапах розвитку цього ринку; залучення уваги громадськості і ЗМІ до новітніх розробок як один із факторів сприяння значному збільшенню інвестицій у дані галузі розробок; формування позитивного іміджу держави на міжнародних форумах і конференціях, спеціалізованих виставках, де через проведення відповідних заходів формується стимул для розвитку української індустрії; серйозний розвиток у вузах спеціальностей, пов'язаних з дослідженнями новітніх технологій, тобто майбутнє забезпечення кадрів для науки та формування нових галузей виробництва і ринку; прийняття законодавчої бази, що закріплює офіційну позицію держави про визнання нано- та біотехнологій пріоритетним розвитком наукової галузі; зростання кількості представлених інвестиційних проєктів на ринку й обсягів їхнього фінансування. Так, одним із основних інструментів державної під-

тримки наноіндустрії в країні повинно бути виділення коштів на комерціалізацію нанорозробок і прикладних досліджень.

Важливу роль у забезпеченні формування інноваційної системи новітнього технологічного укладу повинні відігравати регіональні органи влади. Зокрема, документами, що розробляються відповідно до документів вищих статусів, повинні стати регіональні стратегії інноваційного розвитку. Це передбачає привнесення у відносно централізований процес прийняття рішень, що використовується в Україні, чіткого розуміння запитів і потреб на місцевому рівні. Посилення зворотного зв'язку в системі державного управління в сфері інноваційного розвитку допоможе органам влади державного рівня краще орієнтувати заходи щодо підтримки інновацій на регіональні потреби. Паралельно з документами стратегічного планування має бути вибудована система формування й уточнення, а також реалізації технологічних пріоритетів, у рамках якої будуть визначатися конкретні пріоритетні напрямки розвитку науки й технологій, фінансовані державою в першочерговому порядку.

Висновки і пропозиції. Глобалізація економічних процесів, що триває, вимагає результативних і термінових заходів для підготовки відповідей на виклики, що стоять перед Україною. Зазначене також спонукає до формування такої державної політики, в основу пріоритетів якої буде покладено інформаційно-технологічний контур «наука-технології-виробництво-споживання», що сприятиме утвердженню України як високотехнологічної держави.

Теоретико-методологічне обґрунтування сутності і характеру інноваційного розвитку господарства в умовах здійснення технологічних змін та розробка організаційно-економічних положень і заходів щодо створення передумов інноваційного забезпечення економіки новітнього технологічного укладу дозволить конкретизувати напрями трансформації інноваційних процесів на макро- і мезорівнях при формуванні новітніх моделей інноваційного розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Freeman C. The Economics of industrial innovation. – The MIT Press. Cambridge (Massachusetts), 1982; Freeman C. Technology Policy and Economic Performance. Lessons from Japan. – N.Y., 1987.
2. Dosi G. Technological change and industrial transformation. – Macmillan, 1984.
3. Perez C. Technological revolutions and Financial Capital. The Dynamics of Bubbles and Golden Ages. – Ed. Elgar Pbl., 2002.
4. Mensch G. Stalemate in technology: Innovations overcome the depression. – Ballinger. Cambridge (Massachusetts), 1979.
5. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура, М.: ГУ-ВШЭ, 2000.
6. Сухарев О. Эволюционная экономика в шumpетерианском прочтении / О. Сухарев // Вопросы экономики. – 2003. – № 11. – С. 41.
7. Carlsson B., Jacobsson S., Holm m M., Rickne A. Innovation systems: analytical and methodological issues. Research Policy, v. 21, 2002, pp. 233-245.
8. Cooke P., Uranga M. G., Etxebarria G. Regional innovation systems: institutional and organizational dimensions. Research Policy, v. 26, № 4/5, 1997, pp. 475–491.
9. Carlsson B., Jacobsson S., Holm m M., Rickne A. Innovation systems: analytical and methodological issues. Research Policy, v. 21, 2002, pp. 233-245.
10. Основы долгосрочной стратегии глобального устойчивого развития на базе партнерства цивилизаций. Доклад Международного коллектива ученых к Конференции ООН по устойчивому развитию РИО+20 (проект). Под редакцией Юрия Яковца. – М.: МИСК, 2011. – 49 с.

Summary. Essence and features of forming of economy of the new technological mode is exposed. Certain and grounded directions of public scientific-technological and innovative policy of Ukraine, which must become basis of forming of the innovative system of new format.

Key words: innovative system, technological mode, public innovative policy.

УДК 330.46:351.863:338.2

*Харазішвілі Ю.М., д.е.н., с.н.с., головний науковий співробітник
відділу макроекономічного прогнозування та досліджень
тіньової економіки Національного інституту
стратегічних досліджень*

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЯК ВІДОБРАЖЕННЯ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Запропоновано методологію розрахунку інтегрального індексу рівня економічної безпеки країни як кінцевого результату її соціально-економічного розвитку для визначення напрямів та заходів нарощення економічної безпеки.

Ключові слова: економічна безпека країни, індикатори економічної безпеки, інтегральний індекс соціально-економічного розвитку.

Постановка проблеми. Економічна безпека (ЕкБ) держави є інтегральною характеристикою стану економічної системи, оскільки система включає ряд підсистем – найважливіших, з погляду автора, взаємозв'язаних структурних складових безпеки, які відображають функціонування окремих сфер економіки: макроекономічну, інвестиційну, інноваційну, фінансову, соціальну, зовнішньоекономічну, енергетичну, продовольчу, демографічну. Цей перелік, який відображає соціально-економічні аспекти, може доповнюватись, або уточнюватись як за складовими, так і за індикаторами в кожній складовій. У свою чергу, ЕкБ є підсистемою системи більш високого рівня – національної безпеки, що досягається таким рівнем розвитку та таким станом захищеності економіки, який повною мірою забезпечує потреби держави та її громадян в загальному процесі існування даної держави. Цей висновок підтверджує складність та багатогранність поняття «економічна безпека».

Рівень ЕкБ країни характеризується багатьма індикаторами, кожен з яких в окремому періоді може або зростати, або знижуватися, тому необхідно застосовувати інтегральні індекси оцінки, які б описували зміну рівня економічної безпеки у держави у порівнянні з пороговими значеннями. Саме порівняння рівня ЕкБ країни з пороговими значеннями є основним завданням аналізу, тому що визначає поточний стан соціально-економічного розвитку у всієї багатогранності його аспектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед публікацій, присвячених проблемам ЕкБ, варто виділити праці О.І. Барановського [1], О.С. Власюка [2], З.С. Варналія [3], С.Ю. Глазьева [4], В.М. Гейця [5], Б.В. Губського [6], Я.А. Жаліла [7], Т.Т. Ковальчука [8], В.І. Мунтіяна [9], А.І. Сухорукова [10], О.І. Черняка [11], В.Т. Шлемко [12] та багато інших.

В наведених наукових працях розглянуті методологічні основи аналізу ЕкБ в сучасних умовах, концепції та моделі забезпечення найважливіших складових; проаналізовані загрози та розроблені заходи щодо підвищення рівня ЕкБ. Однак, з урахуванням важливості досліджень, недостатньо уваги приділяється саме визначенню динаміки інтегрального індексу ЕкБ та порівняння його з інтегральними пороговими значеннями. В жодній з робіт не розглядаються повною мірою тіньові індикатори ЕкБ, без врахування яких оцінка її рівня є неадекватною реальній економіці.

Варто віддати належне публікаціям Міністерства економічного розвитку і торгівлі [13] (МЕРТ) України та Держстату України [14], які започаткували методичні підходи до інтегральної оцінки рівня ЕкБ України та її регіонів, узагальнюючи існуючі підходи. Звичайно, перші публікації не є доскональними, але вони є рушійною силою для свого подальшого розвитку. Зокрема, до переваг скасованої Методики МЕРТ [13] відноситься задання вектора порогових значень: «нижня межа, нижній поріг, норматив нижній, норматив верхній, верхній поріг, верхня межа», що є перевагою визначення порогових значень перед попереднім скалярним заданням (як у більшості зазначених публікацій): «не більше», «не менше»; визначення вагових коефіцієнтів формалізованим математичним методом (методом головних компонент), що виключає суб'єктивізм; обґрунтування методу обертання факторних осей *квартимакс* замість *варимакс* [14]. В той же час, недоліком є неможливість використання вектора порогових значень для порівняння в єдиному масштабі динаміки інтегральних індексів та інтегральних порогових значень.

Виклад основного матеріалу. Докладний аналіз недоліків наведених підходів розглянуто в наукових працях НІСД [15-17], де запропоновано удосконалення методології інтегрального оцінювання рівня ЕкБ України. Методологія базована на принципах системності, комплексності, ієрархічності, однозначності та неперервності. Визначальним є принцип *неперервності*, що припускає коригування тих чи інших складових, індикаторів системи та їх порогових значень або введення до неї додаткових індикаторів (складових) за умови надходження нових даних або розробки нових методів розрахунку нових важливіших індикаторів, які до цього часу не публікувались органами державної статистики.

Відмінною рисою запропонованої методології є використання мультиплікативної форми інтегрального індексу, одночасне нормування індикаторів та порогових значень, формалізоване обґрунтування вагових коефіцієнтів, що дає можливість порівнювати в одному масштабі динаміку інтегрального індексу з інтегральними пороговими значеннями – *ідентифікувати* стан економічної безпеки, що обумовлює розроблення відповідних заходів повернення його в діапазон порогових, а краще, оптимальних значень. Порогові значення необхідно переглядати залежно від стану економіки й тих завдань, які стоять на певному етапі її розвитку.

З урахуванням визначених принципів запропоновано «інноваційний» склад індикаторів складових ЕкБ України [15,16], що включає такі індикатори, як: узагальнена продуктивність (випуск на одиницю продуктивної потужності); рівень оновлення основних засобів; рівень технології виробництва; рівень тінізації економіки; рівень використання потенційних можливостей (потенційного ВВП повного завантаження макрофакторів); рівень тіншового завантаження капіталу; рівень тіншового проміжного споживання; темп науково-технологічного прогресу; рівень тінізації доходів зведеного бюджету; рівень використання праці (відношення оптимального попиту на працю до її пропозиції); рівень оплати праці у випуску; рівень тінізації заробітної плати; рівень тіншової зайнятості; енергоємність тіншової економіки, без яких оцінка рівня ЕкБ не є адекватною.

Зазначені індикатори розподілені між складовими ЕкБ відповідно до їх належності. Застосування зазначених індикаторів стало можливим завдяки використанню функціональних взаємозв'язків між сукупним попитом та сукупною пропозицією, що базовані на неокейнсіанських, неокласичних та монетаристських підходах, об'єднаних в рамках однієї моделі – макромоделі загальної економічної рівноваги «Альфа» [18], які є результатом розрахунків в моделі. Таким чином, внаслідок засто-

сування макромоделі маємо прогнозні макропоказники для розрахунку прогнозних значень індикаторів ЕкБ та, у підсумку, прогнозного рівня ЕкБ.

У функціонально-структурному аспекті ЕкБ країни можна визначити як сукупність складових більш високого рівня: *економічної* та *соціальної*. Додавання до цього переліку екологічної складової буде характеризувати «сталій» розвиток країни. До *економічної* складової віднесемо наступні сфери економіки: макроекономічну, інвестиційну, інноваційну, фінансову, зовнішньоекономічну, енергетичну; до *соціальної*: соціальну, продовольчу, демографічну.

Застосовуючи запропоновану методологію інтегрального оцінювання рівня складових ЕкБ та їх порогових значень, отримаємо динаміку інтегральних індексів та їхніх порогових значень окремих сфер економіки, включених до *економічної* та *соціальної* складників (згортка першого рівня). На другому етапі визначаються інтегральні індекси та їхні порогові значення для *економічної* (рис.1, а) та *соціальної* (рис.1, б) складників (згортка другого рівня).

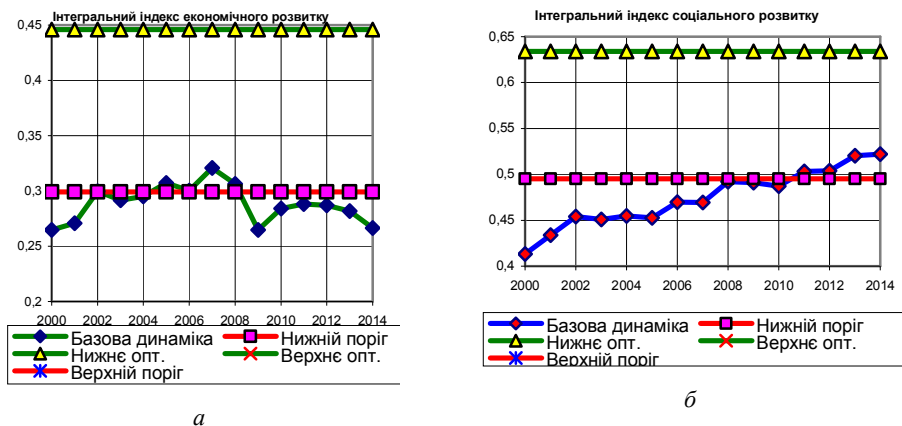


Рис.1. Динаміка інтегральних індексів економічного (а) та соціального (б) розвитку.

На третьому етапі визначаються інтегральні індекси рівня соціально-економічного розвитку, що адекватно визначенню рівня ЕкБ країни, причому вага економічної складової складає 0,5268, а соціальної – 0,4732. Отже, ЕкБ країни відображає стан (рівень) соціально-економічного розвитку (рис.2).

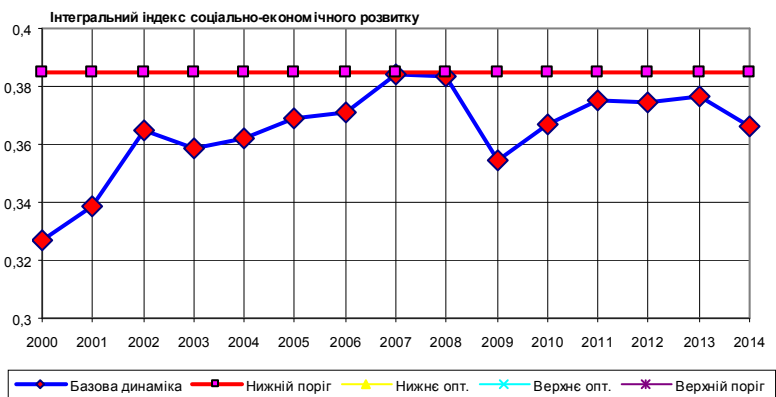


Рис. 2. Динаміка інтегрального індексу соціально-економічного розвитку України.

Як видно з розрахунків, рівень соціально-економічного розвитку України (рівень ЕкБ) за останні 12 років істотно не змінився, знаходиться нижче нижнього порогу, тобто в небезпечній зоні, що свідчить про неефективність існуючої моделі економічного розвитку та макроекономічної політики в цілому. Така ситуація обумовлена розміщенням більшості складових нижче нижнього порога, а саме: з 9 складових ЕкБ 5 знаходяться нижче нижнього порогового значення (інвестиційна, інноваційна, соціальна, демографічна та енергетична) безпеки, що означає несприятливі тенденції в економіці держави. Дві складові ЕкБ (макроекономічна та зовнішньоекономічна) ледве перевищують нижній поріг, і лише дві складові (фінансова та продовольча безпеки) перебувають у сприятливій зоні (вище нижнього порогу), причому з негативними тенденціями рівня фінансової безпеки у 2013-2014 рр.

Висновки. Використання розробленої в НІСД методології дозволяє оцінити стан кожної складової ЕкБ, розробити прогноз та визначити складові, які потребують першочергової уваги. Запропонована методологія дає можливість порівнювати в одному масштабі динаміку інтегрального індексу з інтегральними пороговими значеннями, тобто коректно *ідентифікувати* стан економічної безпеки (стан соціально-економічного розвитку), а також передбачає вчасний перегляд порогових значень залежно від стану економіки й завдань певного етапу розвитку національної економіки. Функціонально-структурний підхід до інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України дозволяє оцінити рівень економічної безпеки України як кінцевий результат соціально-економічного розвитку; розгорнути інтегральний індекс в систему складників та індикаторів економічної безпеки з їх ваговими коефіцієнтами для визначення «вузьких місць», напряму поліпшення та розроблення відповідних заходів внаслідок впливу на структурні елементи.

Список використаних джерел

1. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський. – Київ: нац. торг.-еко. ун-т. – К.: КНТЕУ. – 2004. – 760 с.
2. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк. – Нац. інс-т проблем міжнародної безпеки при РНБО України: Моногр. – К., 2008. – 48 с.
3. Варналій З.С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: Моногр. / З.С. Варналій, Д.Д. Буркальцева, О.С. Саєнко. – К.: Знання України, 2011. – 299 с.
4. Глазьев С.Ю. Основа обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс / С. Глазьев // Российский экономический журн. – 1997. – №1. – С. 3-17; Илларионов А. Критерии экономической безопасности / А. Илларионов. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.iea.ru/article/publ/-vopr/1998_10.pdf.
5. Концепція економічної безпеки України / Підгот. В. М. Геєць та ін.; НАН України, Ін-т. екон. прогнозування. – К.: Логос, 1999. – 56 с.
6. Губський Б.В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення: моногр. / Б.В. Губський. – К.: Укрархбудінформ, 2001. – 122 с.
7. Жаліло Я.А. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я.А. Жаліло. – Стратегія національної безпеки України в контексті довіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – 224 с.
8. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика: із досвіду професійного аналітика / Т.Т. Ковальчук. – К.: Знання, 2004. – 638 с.
9. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
10. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / Нац. ін-т проблем міжнародної безпеки; За ред. А.І. Сухорукова. – К., 2003. – 64 с. Система економічної

- безпеки держави / Під заг. ред. д.е.н. проф. Сухорукова А.І. / Нац. ін.-т проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: ВД «Стилос», 2010. – 685 с.
11. Черняк О.І. Методика визначення зовнішньоекономічної безпеки України // О.І. Черняк, А.В. Ставицький. – Экономическая безопасность, разведка и контрразведка. – 2002. – №1(1). – С. 3-7.; Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: монографія / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х.: ХНЕУ, 2006. – 240 с.
 12. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення. / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
 13. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджена наказом Мінекономіки України №60 від 2.03.2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id.
 14. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку / Державний комітет статистики України: Наказ № 114 від 15.04.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uazakon.com/documents/-date_1a/pg_ibcnog.
 15. Харазішвілі Ю.М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України: Аналітична записка / Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька – НІСД, вересень 2013.р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>.
 16. Сухоруков А.І. Щодо методології комплексного оцінювання складників економічної безпеки держави / Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №3 (28). – С. 5-15.
 17. Харазішвілі Ю.М. Визначення стратегічних орієнтирів рівня економічної безпеки України: Аналітична записка / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь, Д.О. Махортих – НІСД, березень 2014.р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/-articles/1501>.
 18. Харазішвілі Ю.М. Теоретичні основи системного моделювання соціально-економічного розвитку України / Ю. М. Харазішвілі. – К.: ТОВ «Поліграф-Консалтинг», 2007. – 324 с. (Моногр.); Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А.І. Сухоруков., Ю.М. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.

Summary. *The methodology of calculation of the integral index of economic security of the country as the final result of its socio-economic development to determine the directions and measures build economic security.*

Key words: *economic security of the country, indicators of economic security, the integral index of socio-economic development.*

УДК 314:33

Хомин О.Й., к.е.н., доцент Львівського державного університету внутрішніх справ

СТАЛИЙ РОЗВИТОК ДЕМОГРАФІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Сутність поняття «сталій розвиток» є безперечним. Аналізується суть сталого розвитку демографічної безпеки та особливості її забезпечення. Визначені зовнішні і внутрішні фактори, що впливають на формування сталого розвитку демографічної безпеки. Встановлені умови забезпечення сталого розвитку демографічної безпеки.

Ключові слова: *сталій розвиток, демографічна безпека, смертність населення, старіння населення, інтереси держави.*

Протягом останніх десятиріч тенденції демографічних процесів набули незворотних змін. Важливими серед яких є низька чисельність народжуваності та висока частка смертності населення, старіння населення, незадовільний стан здоров'я, зни-

ження тривалості життя населення. Бажали б бути кращими освітній рівень та покращення рівня трудового потенціалу. Відзначаємо необґрунтовану диференціацію заробітної плати, зростаючу економічну нерівність населення, зайнятість в неформальному і в тому числі «тіньовому» секторі економіки. Спостерігаємо великі масштаби зовнішньої міграційних потоків. Всі ці чинники негативно впливають на формування сучасного і, особливо, майбутнього репродуктивного потенціалу держави.

Зазначені демографічні негативні тенденції, об'єктивно, не так легко вирішити в короткі терміни, тому виникає потреба у невідкладному пошуку рішень, спрямованих на значне покращення ситуації. До виходу держави зі стану катастрофи може призвести шлях до забезпечення сталого розвитку, що призведе до покращення демографічних показників.

Концепція сталого розвитку (sustainable development) недостатньо визначена за напрямками і засобами досягнення поставлених цілей і споклива за метою.

Парадигма сталого розвитку – це узгодженість економічного, екологічного та людського розвитку, що дозволить всім поколінням забезпечити стабільну (сталу) якість життя населення та гарантуватиме її безпеку. Вона повинна стати основною базовою для гарантування демографічної безпеки держави, оскільки «стійкий розвиток – це розвиток, що задовольняє потреби сьогодення, не ставлячи під загрозу здатність прийдешніх поколінь задовольняти свої особисті потреби» [1, С.5-11].

Сталий розвиток дозволить в повній мірі забезпечити «демографічну безпеку держави – стан захищеності життєво-важливих інтересів держави, суспільства та людей, що проживають на певній території від внутрішніх і зовнішніх загроз, який призведе до розширеного відтворення населення (безперервного відновлення його чисельності та структури через зміну поколінь)» [2, С.13-19].

Не одна держава світу вже стала на шлях сталого розвитку. Їхніми основними характеристиками є дотриманням демократичних принципів та відкритості суспільства. В цих державах відсутня дискримінація, здійснюється демократичне управління за рахунок правового регулювання, відбувається «забезпечення вільного перетоку товарів, капіталу, інновацій, надходження інвестицій, постійне вдосконалення інституційної структури, яка націлена на безпеку суспільства і держави тощо» [3, С.12-23].

Незважаючи на поставлену ціль сталого розвитку ще у 1992 р., парадигма сталого розвитку протягом усіх років у нашій країні не застосовувалася належним чином. Перехід до сталого розвитку передбачає забезпечення потреб населення, що проживають на території держави і захист інтересів майбутніх поколінь базуючись, на безпечному і здоровому довіллі.

Вже не один рік фахівці України займаються дослідженням питанням сталого розвитку [4, 5, 6, 7, 8]. Незважаючи на це, і до сьогоднішнього постулати не знайшли свого втілення у життєдіяльність нашої країни. Це пояснюється гальмуванням процесу переходу нашої держави на рейки сталого розвитку, що має свої «підводні камені», а саме: відсутність «уніфікованих концептуальних основ сталого розвитку держави та регіонів. Не визначено єдиного критерію оцінювання сталості та індикаторів сталого розвитку» [9, С.9].

Сталість – це такий якісний стан соціально-економічної системи, у якій під впливом як внутрішнього, так і зовнішнього середовища не порушуються раціональні комбінації між наявними ресурсами і зростаючими потребами [10, С.8-14].

Сталий розвиток передбачає задоволення насамперед природних, екологічних та економічних питань життєдіяльності населення країни. Але, як правомірно зазнача-

ють автори [9, С.9], в рамках концепції сталого розвитку нашої держави не було зроблено акцент на людину, точніше, на відносини між людьми з приводу використання обмежених екологічних та інших ресурсів, зокрема палива та стратегічного просторового ресурсу.

Для забезпечення демографічної безпеки в умовах переходу держави до сталого розвитку «необхідна обов'язкова узгодженість економічного, екологічного та людського розвитку таким чином, щоб від покоління до покоління не зменшувалися якість і безпека життя людей, не погіршувався стан довкілля, а забезпечувався соціальний прогрес у своїй сталості і гармонійності» [10, С.8-14].

Модель сталого, стійкого розвитку, як і будь-яка соціальна модель, є системою інтегрованих компонентів, їх суттєвих відносин і зв'язків, що відображають основний зміст процесів збалансованого соціально-економічного та екологічного розвитку [9, С.9].

Проблеми забезпечення сталого розвитку держави залишається на сьогоднішній день актуальним, а досягнення основної мети сталого розвитку відбувається за допомогою ощадного використання природних ресурсів, ефективного виробництва та ефективних суспільних процесів.

У всіх вихідних умовах сталого розвитку йдеться про перехід від стихійності до керованості. Виходячи з цього, можна сформулювати модель сталого розвитку з таких основних положень:

- у центрі уваги мають бути люди та їх право на здорове й плідне життя в гармонії з природою;
- охорона довкілля повинна стати невіддільним компонентом процесу розвитку, що не може розглядатися окремо від іншого;
- задоволення потреб у розвитку й збереженні навколишнього середовища;
- розвиток і збереження довкілля має поширюватися не тільки на нинішнє, а й майбутнє покоління;
- зменшення розриву між життєвим рівнем у різних країнах та подолання бідності належить до найважливіших завдань світової спільноти;
- для досягнення стійкого розвитку держави слід вилучати або обмежувати моделі виробництва та споживання, які йому не сприяють [9, С.9].

Сталий розвиток демографічної безпеки забезпечується при нівелюванні загроз та небезпек складових демографічної безпеки.

На формування сталого розвитку демографічної безпеки впливають зовнішні та внутрішні фактори. До зовнішніх факторів відносимо об'єктивні та суб'єктивні обставини і які знаходяться поза системою сталого розвитку демографічної безпеки. Сюди ми відносимовійськову, політичну, інформаційну, енергетичну, сировинну, інноваційну та інші ситуації.

Внутрішні фактори знаходяться в самій системі сталого розвитку демографічної безпеки, сюди ми відносимо:

- частку зайнятого населення як у виробничій сфері, так і в сфері послуг;
- освіту працівників;
- кваліфікацію працівників;
- креативність їх думок;
- охорону здоров'я;
- ріст неактивного населення на фоні росту тривалості життя і прогресу в медицині;
- особисте споживання, скорочення або зростання якого впливає на обсяг виробництва та зайнятості;

- інвестування, а саме: вкладення фінансів у розширення виробництва, модернізацію, що призводить до створення нових робочих місць;
- економічну політику держави щодо виробництва, попиту та споживання;
- міждержавне регулювання економічних відносин;
- стан екологічної ситуації;
- стан кримінальної злочинності.

Виконання стратегічних пріоритетів сталого розвитку потребує взаємодії сил на державному, регіональному та локальному рівнях щодо досягнення спільної мети – сталого розвитку України.

Уряд відіграє важливу роль у тому, що можна назвати створенням сприятливого середовища, але чекати від нього відповідей на всі випадки життя не слід: люди мають брати на себе більше відповідальності за свій добробут, водночас одержуючи необхідну для цього свободу дій і державну підтримку(10, С. 8-14).

Забезпечення демографічної безпеки в умовах сталого розвитку може бути досягнуто при умові: гарантування усім громадянам однакових прав; відсутності значного розшарування суспільства за майновим принципом; подолання корупційних дій; отримання належної освіти, що можливе при умові вільного вибору освітнього закладу та фаху; можливості доступу до праці відповідно до кваліфікації працівника; підвищення загального рівня добробуту різних верств населення; вільного доступу до кваліфікованого медичного обслуговування; можливості проживати на екологічно-чистих територіях; подолання кримінальних проявів.

Список використаних джерел

1. Хвесик М. Национальная парадигма устойчивого развития Украины // Устойчивое развитие, 2012. – №4. – С. 5-11.
2. Хомин О.Й. Детермінанти демографічної безпеки в системі національної безпеки України Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. Серія економічна. Збірник наук. праць. – Львів, 2010. – Випуск 2. – С. 15.
3. Є. Буравльов Сталій (низькоентропійний) розвиток: український вимір // Вісн. НАН України, 2010. – № 9. – С. 12-23.
4. Методические подходы к выбору стратегии устойчивого развития территории / [научн. ред. А. Г. Шапарь]. – Днепропетровск: Институт проблем природопользования и экологии НАН Украины, 1996. – Т.1,2 – 162 с.
5. Проект концепції сталого розвитку України / [С. І. Дорогунцов, В. Я. Шевчук та ін.]. – К., 1997. – 17 с.
6. Проект концепції переходу України до сталого розвитку №3234-1 від 19.12.01 / Ю. І. Самойленко, С. І. Курикін, В. Б. Хазан. – К., 2001. – 38 с.
7. Проект Закону України «Про стратегію сталого розвитку України» від 10.11.2004 / Міністерство охорони навколишнього природного середовища України. – К., 2004. – 24 с.
8. Стратегічні напрями переходу України на засади сталого розвитку в контексті її інтеграції до Європейського співтовариства / [моногрф. / ред. Е. В. Соботович]. – К.: Салютис, 2005. – 44 с.
9. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. академіка НАН України, д.т.н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. С. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – С. 9.
10. Поплавська Ж., Поплавський В. Як дорости Україні до сталого розвитку? // Вісн. НАН України, 2007. – № 9. – С. 8-14.

Summary. *Essence of concept «steady development» is certain. Essence of steady development of demographic safety is analysed. The features of providing of steady*

development of demographic safety are certain. External and internal factors that influence on forming of steady development of demographic safety are certain. The terms of providing of steady development of demographic safety are set.

Key words: *steady development, demographic safety, death rate of population, aging of population, interests of the state.*

УДК 330.324

Яворська Ж.Б., к.е.н., доцент Європейського університету

ПОРІВНЯЛЬНІ РИСИ СОЦІАЛІСТИЧНОЇ І РИНКОВОЇ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Продукти праці за будь-якої економічної системи реалізуються через сферу товарного обертання. Тому ставиться завдання вдосконалення відносин обміну. Сфера обігу товарів та послуг утворює планомерно функціонуючий ринок. Найпершою умовою існування ринку є повна свобода виробників, відсутність монополії і конкуренція між ними. Форму ринкового регулювання, засновану на співвідношенні попиту і пропозиції може використовувати і капіталістична і соціалістична системи. Ставиться завдання перетворення ринку разом з державним регулюванням в активний господарський інструмент.

Ключові слова: *ринок, перехідний період, попит та пропозиція, ринкова розбудова, господарсько-економічні зв'язки, відносини обміну, продукти праці, сфера товарного обертання, ринковий механізм, господарський інструмент.*

Вступ. Створення сучасної держави – новий етап у житті українського народу. Він вселяє надію на майбутнє, супроводжується позитивними змінами в суспільно-економічному житті, сприяє розвитку міст, децентралізації влади, переорієнтації колишніх загальносоюзних зв'язків на внутрішньодержавні й міждержавні. При цьому ставиться завдання підвищити надійність господарсько-економічних зв'язків, досягнення динамічної відповідності між попитом та пропозицією, прискорення оборотності оборотних засобів. Відмова від командно-адміністративних методів централізованого керівництва господарством, розширення прав і можливостей місцевих органів влади вимагають принципових змін.

Аналіз основних досліджень. Цією проблемою займалися і продовжують займатися відомі російські та українські вчені – Л.І. Абалкін, В.В. Леонтьєв, С.М. Злупко, С.В. Мочерний, В.Д. Базилевич, Г.І. Башнянин, Л.А. Швайка та ін. Зокрема, Швайка Л.А. вказує на те, світова економічна наука виробила три способи регулювання ринку: ринкове саморегулювання, тотальне і часткове регулювання економіки. В останні роки з'явилися альтернативні концепції державного впливу на економіку. Найефективнішою визнано класичну ринкову економіку, яка характеризується механізмом ринкового саморегулювання. Він функціонує на основі взаємодії ринкової ціни, співвідношення попиту та пропозиції, а також конкуренції. Економіка народного господарства при цьому регулюється «незримою рукою» і спрямовується до кращого результату, збалансування інтересів товаровиробників і держави [1, с. 32].

Мета, завдання роботи, матеріал і методи. Для правильного проведення змін, створення дієвої стратегії розвитку необхідно провести порівняльний аналіз соціалістичної та ринкової систем, оцінити їх переваги та вказати на недоліки. Це і є метою

даного дослідження. Завданням дослідження є встановлення причин затримки передіданого періоду у справі ринкової розбудови.

Результати дослідження. Продукти праці в адміністративно-командній системі, перш ніж потрапити з виробництва у споживання, реалізуються через сферу товарного обертання. Вони проходять стадію обміну у відтворювальному процесі. В акті обміну відображаються відносини безпосередньо через ринок товарів та послуг. Саме на фазі обміну відтворювального процесу встановлюється те, що категорія вартості товарів в адміністративно-командній системі зовсім не є якимось організаційно-обліковим інструментом, а виступає одним з найважливіших елементів системи виробничих відносин.

Тому ставиться завдання про необхідність радикального вдосконалення відносин обміну. Належить підвищити надійність господарських зв'язків, досягти динамічної відповідності між попитом та пропозицією, прискорити оборотність оборотних засобів.

Сфера обігу товарів та послуг утворює при командно-адміністративній системі планомірно функціонуючий ринок. Він ділиться на внутрішній і зовнішній, які тісно пов'язані між собою і постійно взаємодіють.

Ринок як економічна категорія, включає в себе всю сукупність соціально-економічних відносин продавців товарів і їх покупців. Він забезпечує відносини виробників та споживачів, будучи органічною складовою частиною цілісної системи функціонування єдиного ринкового комплексу.

Кількісна визначеність ринку представляє собою сукупність всіх актів купівлі – продажу засобів виробництва і предметів споживання. В неї включені державні матеріальні резерви, виконуючі важливу роль у маневруванні ресурсами, подолання виникаючих часткових диспропорцій у суспільному відтворенні і в «розширенні вузьких місць». Крім того, часто продукцію підприємства випускають для своїх внутрішньогосподарських потреб. Вона поступає у виробниче споживання, обмінюючи продукт обміну на готовий еквівалент. В міру розширення масштабів виробництва, поглиблення суспільного розподілу праці, підвищення рівня якості виробництва ємкість ринку росте [2, с.15-29].

Функціонування ринкового механізму ґрунтується на таких економічних категоріях, як ринкове ціноутворення, попит та пропозиція. Співвідношення попиту та пропозиції як по окремих товарах, так і по товарній масі в цілому за певних умов реалізації характеризують кон'юнктуру ринку.

Якщо порівнювати капіталістичний та соціалістичний ринок, то першому притаманна рівновага між попитом та пропозицією. Реклама підвищує компетентність покупців всіх типів ринку. Вона не приписує товару не існуючу в ньому вартість. На основі принципу правдивості інформації здійснюється координація рекламної діяльності в усіх країнах світу.

Питання про ринки в соціально-економічній системі є на сьогоднішній день дуже прибутковим. Є ряд провідних економістів-теоретиків, які приймають і відкидають концепцію ринкової економіки. В умовах капіталістичного способу виробництва ринок є основним регулятором економіки капіталістичних країн. Ні один виробник не буде випускати продукцію, яка не користується попитом серед покупців і не приносить прибутку [3, с.4-12].

Найпершою умовою існування ринку є повна свобода виробників, відсутність монополії і конкуренція між ними. Наслідком даних умов є насичення ринку. Останнім часом у західному менеджменті з'явилась нова філософія підприємництва, засно-

вана на системі маркетингу. Маркетинг – економічна діяльність, що полягає у просуванні товарів і послуг від виробника до споживача. Маркетинг означає розробку, виробництво і збут того, на що дійсно є попит. Фірма прагне будувати всю свою діяльність не на базі можливостей виробництва, а на основі запитів споживачів.

Система маркетингу ставить виробництво товарів у функціональну залежність від запитів покупців, тобто є функцією ринку. Зміни асортименту продукції і об'єму випуску залежить від кон'юнктури ринку. Дана система спрямована в першу чергу на задоволення найрізноманітніших потреб покупців, це в свою чергу є гарантією одержання прибутку виробників даних товарів. Маркетингова система може і повинна бути застосована в кожній соціально-економічній системі. Тому що один з основних принципів соціалізму – задоволення всесторонніх запитів людей.

На сьогоднішній день на більшості підприємств країни створені підрозділи маркетингу, які допомагають підприємству переорієнтуватися на ринковий механізм ведення господарства. Повноцінна робота підприємств за даною системою можлива за умови наявності ринку. При жорсткій централізації в умовах командно-адміністративної системи, яка склалась в нашій країні у період 30-50-х рр. система маркетингу існувати не могла.

Цікавим був шлях країн соціалістичного табору. Першою серед цих країн проводила економічну реформу з метою повороту до ринкового ведення господарства – Угорщина. Керівникам угорських підприємств дозволено багато що. Але єдине, що вони не можуть собі дозволити – господарювати збитково. Підприємства поставлені в такі економічні умови, що вони просто не можуть дозволити собі задоволення випускати продукцію, яка не користується попитом, працювати «на склад».

У 1986 році в Угорській Народній Республіці було прийнято закон про банкрутство, про порядок ліквідації збиткових підприємств. Аналогічні процеси відбувалися і у Польщі, як правило, з введенням механізму управління, було дуже різке підвищення цін, що чітко видно на прикладі Угорщини і Польщі; з насиченням ринку ситуація нормалізується, ціни починають падати [4, с.28-42].

У Чехословаччині, НДР та Болгарії питання про докорінну зміну економічної системи і перехід до ринкового господарства були теж свого часу вирішені. Значно пізніше різкий поворот відбувається у Румунії, остання з країн соціологічного табору теж стала на шлях демократичних та економічних перетворень.

Позитивний досвід у питанні переходу від планового ведення господарства до ринку накопичено у Китаї. І зараз вже можна говорити про суттєві успіхи в цій країні, інноваційний вектор розвитку. Особливості економічної реформи у Китаї полягають в наступному. Розвиваючи соціалістичну планову економіку, потрібно свідомо дотримуватися і використовувати закон вартості.

Форму ринкового регулювання використовує капіталізм, розвиваючи всю товарну економіку, але вона може бути використана і в соціалістичному товарному господарстві. Соціалістична планова товарна економіка повинна бути системою, в якій об'єднані в єдине ціле план і ринок. Тут треба уявити декілька основних моментів. По-перше, соціалістична товарна економіка якісно відрізняється від капіталістичної формами власності. По-друге, необхідно поставити в основу планування товарообмін і закон вартості. По-третє, сфера дії плану і ринку охоплює все суспільство, виходячи з того варто зазначити, що механізм дії нової економіки повинен будуватися на принципі державного регулювання ринку і ринкової орієнтації підприємств.

Відносини між цими трьома ланками виглядають так: держава, використовуючи економічні, юридичні і необхідні адміністративні методи, регулює ринковий попит і пропозицію, створює відповідні економічні і соціальні умови і тим самим настановлює підприємства до правильних господарських рішень [2, с.4-12].

Питання про ринок є наріжним каменем економічної реформи. Фундаментом нової економічної моделі розвитку країни є різноманітність форм власності. Важливий елемент нового господарського механізму – ринок. Ставиться завдання перетворити його разом з державним регулюванням в активний інструмент, сприяючий ефективній діяльності учасників суспільного виробництва.

Чи означає це, що слід відмовитись від планування і від державного регулювання економіки. Звичайно, ні. Державне регулювання повинно тепер у все більшій мірі спиратися на закони і економічні методи: ціни, податки, кредити, інвестиції. Тому одними з найважливіших ринкових законопроектів є закон про єдиний податок, про податкову систему, про банки, про інвестиційну діяльність та інше. Вони повинні дати державі потужні інструменти економічного впливу на ринок, функціонуючі в умовах перехідної економіки, важливою рисою якої є дійсно пропорційний і свободний економічний розвиток [3, с. 33-38].

Виняткове значення в новій моделі господарювання буде мати система соціальних гарантій. Ринкова економіка може бути придатною в рамках існуючого рівня розвитку тільки в органічному зв'язку з глибоко продуманою і сильною політикою держави, спрямованою на підтримку і зміцнення соціальної захищеності громадян.

Перший етап становлення ринкових відносин відбувся в 1990-1992 рр. Терміни цього періоду визначаються тим, що в ньому по суті було закладено правові і нормативні основи нової економічної системи і одночасно здійснено комплекс крупних соціально-економічних заходів. Це повинно органічно поєднуватися з невідкладними заходами з оздоровлення економіки. Саме в цей час були прийняті важливі законодавчі акти:

- про власність;
- про землю;
- про місцеве самоврядування, самофінансування;
- про єдину податкову систему;
- про підприємства;
- про підприємництво.

Слід зробити все необхідне, щоб вони впевнено входили в наше економічне життя, реально впливали на нього і ефективно діяли. У конкретних заходах цього плану особливо виділяється реформа ціноутворення і введення єдиної системи оподаткування. Практика минулих років показала, що без вирішення цих двох важливих питань просування економічної реформи неможливе. З врахуванням того, що вони повинні бути доповнені питаннями антимонопольного та антиінфляційного характеру, а також питаннями соціального захисту населення. Спираючись на створені в 1990-1992 рр. передумови – а це оздоровлення фінансів, грошова реформа, реформа ціноутворення, нові принципи оподаткування, - другий етап вирішує фундаментальні задачі реформи.

У першу чергу, це масштабні зміни форм власності, розвиток на цій основі нових структур управління, в тому числі практичний вихід на активне формування ринку з одночасним налагоджуванням інструментів його регулювання. Доповненням до цьо-

го може бути погляд лауреата Нобелівської премії професора В.В.Леонтьєва на процес перебування соціалістичної економіки.

Перша і найосновніша проблема, підкреслив В.В. Леонтьєв, – це відсутність у більшості населення стимулів до праці, зацікавленості добре і якісно працювати.

Звичайно, вище керівництво або, скажімо, вчені і артисти трудяться з повною віддачею, інакше і бути не може, але основна маса людей працюють як-небудь.

Друга проблема – це відсутність економічної свободи у виробника. Виробник повинен оцінюватися за працю об'єктивно, не керівництвом, не яким-небудь відомством, а споживачем, ринком. Якщо хтось добре працює, йому дають премію, надбавку. Це, без сумніву, правильно. Але питання про премії вирішує не покупець, а хтось інший – коли справедливо, а коли і ні, і дуже часто поза зв'язком з роботою. Між тим економічний механізм повинен діяти незалежно ні від кого, створюючи зацікавленість кожного працювати тільки добре і одночасно наказувати за погану роботу.

Смішно надіятися на «стахановців», на передовиків виробництва, піднімаючи високо окремі трудові досягнення, в той час як це – справа ринку. Він повинен матеріально стимулювати кращі досягнення і автоматично ліквідувати поганих виробників, залишаючи тільки ефективних.

У ринковій економіці винагороду за успіх дає покупець, зацікавлений у якісному продукті або послуді, а не керівник. Це величезна різниця, яка зразу ж визначає розрив у продуктивності праці мінімум у 1,5 рази. Змінивши цю ситуацію, ми зразу ж досягнемо за цим показником США. Тут величезний розрив.

Для забезпечення економічної свободи і зацікавленості виробника дуже важливо вміло планувати. Плануємо ми поки що жорстко, спонтанно і невміло. Хорошу економіку, сказав В.В.Леонтьєв, можна зрівняти з вітрильником. Йому потрібно для руху дві речі – вітер у вітрила і кермо. Вітер в економіці – це зацікавленість, кермо – управління, планування. Керівники США думають обійтися одним вітром, без керма, і це не вийде. У нас же навпаки, величезне кермо і майже немає вітру, а без нього вітрильником теж не можна керувати [5, с. 8-26].

Держава повинна вміло регулювати ринок, всіляко допомагати, стимулювати ефективного виробника, а не диктувати, не заорганізовувати його. Тому що ринок проб'є собі дорогу, якщо не прямо, то побічно. Тому у нас величезний чорний ринок, корупція. А повинні бути нормальні економічні відносини, ефект від яких, якщо їх налагодити, з часом реально відчують широкі маси людей. Це і буде справжнім прогресом [2, с. 4-12].

У Китаї, наприклад, крупні зміни відбулися всього за 3 роки. Державний контроль був послаблений, і масова зацікавленість стала робити чудеса.

В Угорщині кооперативи дуже самостійні, і тому продуктивність праці у сільському господарстві цієї країни вища, ніж у Франції. В СРСР, підкреслив американський вчений, у часи НЕПу сільське господарство змогло швидко збільшити виробництво високоякісних продуктів, але місто не було готове дати в обмін техніку і промислові товари.

Вихід було знайдено у колективізації. Тепер, коли промисловість створена, місто може бути корисним селу, але село потрібно зацікавити. Треба просто дати простір приватному підприємництву, зберегти крупні державні господарства там, де це економічно обумовлено або необхідно. Почати треба з сільського господарства, потім

перейти на сферу послуг і торгівлю, створюючи і тут сектор приватного підприємництва. Це підштовхне до хорошої роботи державні підприємства, внесе елементи здорової конкуренції.

У сфері торгівлі з'явилися як супермаркети, так і дрібногуртові підприємства (кіоски, мінімаркети, приватні магазинчики). Це сприяє більшій різноманітності товарів та їх якості, різко підвищує культуру обслуговування. Зручно тримати у приватних руках маленькі вантажівки, які привозять овочі та фрукти у місто скоріше, ніж з південних областей країни.

За оцінками В.В.Леонтєва, створення сектору приватного підприємництва в нашій країні дозволило б підвищити темпи росту національного доходу до 80% в рік. Це величезний резерв. Але його використання може бути результатом глибокого і крупного політичного рішення. Зрозуміло, підкреслив В.В.Леонтєв, може виникнути ситуація, коли зарплата на приватних підприємствах виявиться вищою, ніж на державних. Нічого страшного, на його думку, в цьому немає. Державні підприємства під тиском конкуренції почнуть випускати більш різноманітну продукцію, а найголовніше, ширше проводити експерименти і відповідно, підвищувати зарплату своїм працівникам [5, с. 8-26].

В одних районах або галузях з часом будуть представлені, в основному приватні підприємства, в інших – державні. Але в будь-якому разі їх взаємодія у рамках ринкового механізму дасть більший економічний ефект перш за все з точки зору якісних результатів.

Висновки. Як видно з аналізу відомого американського економіста, ринкова економіка володіє великим потенціалом і її розвиток сприятливий в нашій країні. Але порівняно з капіталістичним ринком, ринок соціалістичної і перехідної економіки характеризується суттєвими відмінностями:

- 1) тут ринок не носить загального характеру. Природні ресурси і державні підприємства як об'єкти загальнонародної власності хоч і мають грошову оцінку, але на ринку не продаються і не купуються. Державні капіталовкладення та інші ресурси з держбюджету, які у соціалістичних умовах набувають кількісно і якісно інші масштаби порівняно з капіталістичними, також багато в чому регулюються позаринковими засобами (будівництво залізничних доріг, нових міст). Не є об'єктом купівлі – продажу при соціалізмі і робоча сила;
- 2) соціалістичний ринок планово регулює, оскільки частина товарів (визначаючих життєвий рівень населення) продається і купується на ньому за державними централізовано встановлених цінах, а попит і пропозиція у певній мірі формуються на основі системи планових завдань та їх економічних нормативів;
- 3) відсутність приватної власності і експлуатації радикально змінює його соціальну природу. У ринкові відносини вступають, головним чином соціалістичні підприємства, а товарно-грошовий обіг обслуговує рух статків, які знаходяться у суспільній діяльності.

Ринок служить важливим інструментом забезпечення планомірного процесу соціалістичного відтворення. Ринкові методи регулювання економіки включаються в єдиний механізм соціалістичного планового господарства і діють в його рамках.

Ринок забезпечує остаточне визнання суспільної значущості даного продукту праці, витраченого на його виготовлення. Ринок покликаний служити потужним інструментом зниження виробничих витрат. Головною умовою такого впливу є еко-

номічна обумовленість цін; відображення в них суспільно необхідних витрат праці, враховуючих споживчі властивості продукції. Одночасно повинна бути забезпечена гнучкість цін. Отже, ринкова економіка може бути сприйнятною у рамках соціалізму тільки в органічному зв'язку з глибоко продуманою і сильною політикою держави, спрямованою на підтримку і зміцнення соціальної захищеності громадян.

Список використаних джерел

1. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 436 с.
2. Абалкин Л.И. Перестройка: пути и проблемы: Интервью дир. Инг-та экономики АН СССР акад. Л.И.Абалкина с сов. и иностранными журналистами (сент. 1986 г. – май 1988 г.) – М.: Экономика, 1988. – 190 с.
3. Держави пострадянського простору у світовій політиці (Бібліотечка товариства «Знання». Серія «Міжнародна» № 4) / Дорошко М.С. – К., 2010. – 66 с.
4. Особенности экономической реформы. Герасимов В., Герасимова Г. Журнал «Венгрия сегодня». 1990. – С. 110.
5. Интервью В.В. Леонтьева о советской экономике в журнале «США», 1990. – С. 68.

Summary. *Comparative features of socialist and market economies .The products work by any economic system are realized through the field of commercial rotation. Therefore, the task of improving relations of exchange. Sphere of circulation of goods and services creates market functioning smoothly. The very first condition of existence of the market is complete freedom of producers, the lack of monopoly and competition between them. Form of market regulation based on supply and demand can be used and the capitalist and socialist systems. The aim is to transform the market with government regulation in active economic tool.*

Key words: *market, transition period, supply and demand, market development, household economic relations, relations of exchange, the products of labor, commodity sphere rotation, market mechanism, commercial machine tool industry.*

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА

УДК 657.8

Андрейцева І.А., к.е.н., доцент Кам'янець-Подільського національного університету ім. І. Огієнка

АУДИТОРСЬКИЙ ВИСНОВОК: МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ

Сформульовано основні завдання методичного та організаційного рівня науково-дослідження проблемних аспектів висловлення професійного судження та звіту (думки) аудитора.

Ключові слова: аудиторський висновок, аудиторський звіт, професійне судження аудитора.

Постановка проблеми. Розвиток аудиту, його роль в економічному житті суспільства природним чином зумовлюють постійне перебування в центрі уваги як бізнесменів, так і вчених нашої країни питань теорії і методики, організації та регулювання аудиту, подальшого вдосконалення методики проведення аудиторських перевірок.

Необхідність дослідження суті та методології використання аналітичних процедур на всіх етапах аудиту формування аудиторської думки в Україні, їх опосередкованого впливу на ефективність аудиту в економіці і зумовили вибір теми статті та свідчить про її актуальність.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Проблеми методології та організації аудиторської діяльності знайшли певне відображення в роботах таких вітчизняних вчених, як: Ф. Бутинець, А. Герасимович, Н. Дорош, О. Петрик, Ю. Редько, В. Рудницький В. Шевчук, а також у працях російських та інших зарубіжних вчених: Р. Адамса, В. Андрєєва, А. Аренса, М. Беніса, Ю. Данілевського, Ф. Дефліза, Г. Дженика, Р. Доджа, І. Елісеєвої, Е. Зубової, Д. Кармайка, Дж. Лоббека, Я. Соколова, О. Терехова та інших науковців.

Метою статті – дослідження проблемних моментів формування аудиторського висновку згідно вимог міжнародних стандартів аудиту.

Вклад основного матеріалу дослідження. Вимоги до складання аудиторського висновку за результатами виконання завдань з надання впевненості визначені Міжнародними стандартами аудиту 700-706. Нині існує певна невідповідність щодо назви документа, складеного за результатами проведеного аудиту, а саме:

Міжнародним стандартом аудиту 700 «Формулювання думки та надання звіту щодо фінансової звітності» передбачено, що за результатом аудиту фінансової звітності надається аудиторський звіт, а відповідно до ст. 7 Закону «Про аудиторську діяльність», результат проведеного аудиту оформляється аудиторським висновком. Рішенням Аудиторської палати України від 26.01.2012 р. №245/13 затверджено роз'яснення щодо оформлення офіційного документа, складеного за результатами аудиту фінансової звітності, та рекомендовано оформляти документ під назвою «аудиторський висновок (звіт незалежного аудитора)». Така суперечливість виникла у зв'язку з невідповідністю різних перекладів, адже в англомовному варіанті МСА 700 по суті нічого не змінилося, за результатами аудиту фінансової звітності надається аудиторський звіт (audit report).

Щодо розуміння терміну «аудиторський висновок», то, згідно зі ст. 7 Закону України «Про аудиторську діяльність», аудиторський висновок – це документ, що

складений відповідно до стандартів аудиту та передбачає надання впевненості користувачам щодо відповідності фінансової звітності або іншої інформації концептуальним основам, які використовувалися при її складанні. Іншими словами, аудиторський висновок – це офіційний письмовий документ, який формується на завершальному етапі аудиту та містить чітко сформульовану думку аудитора щодо фінансової звітності підприємства.

МСА 700 визначено основні вимоги щодо аудиторського висновку (звіту) за результатами аудиту фінансової звітності. Отже, аудиторський звіт має відповідати таким вимогам:

1. надається у письмовій формі;
2. заголовок під назвою «Звіт незалежного аудитора», вказує на те, що аудитор дотримався всіх відповідних вимог щодо незалежності;
3. містить відповідний адресат, тобто визначення осіб, яким він адресується (це можуть бути акціонери або ті, яких наділено найвищими повноваженнями щодо суб'єкта господарювання, фінансова звітність якого підтверджується аудитором);
4. вступний параграф, у якому вказується:
 - назва суб'єкта перевірки;
 - підтвердження того, що фінансова звітність перевірена аудитором;
 - назва кожного фінансового звіту, що входять до складу фінансової звітності;
 - посилення на стислий виклад суттєвих облікових політик та іншу пояснювальну інформацію;
 - вказує дату або період, які охоплюються кожним фінансовим звітом, що входять до складу фінансової звітності.
5. розділ «Відповідальність управлінського персоналу за фінансову звітність», в якому міститься пояснення того, що управлінський персонал несе відповідальність за складання фінансової звітності відповідно до використаної концептуальної основи фінансової звітності, а також за внутрішній контроль, який вважає необхідним для складання фінансової звітності, що не містить суттєвих викривлень внаслідок шахрайства або помилки.
6. розділ «Відповідальність аудитора», в якому зазначається, що відповідальністю аудитора є висловлення думки щодо фінансової звітності на основі результатів аудиту, а також містить посилення на МСА.
7. розділ «Висловлення думки», в якому формулюється аудиторська думка щодо фінансової звітності, складеної відповідно до застосованої концептуальної основи. У разі висловлення немодифікованої думки використовується одне з двох формулювань, які вважаються рівноцінними:
 - «фінансова звітність відображає достовірно, в усіх суттєвих аспектах... відповідно до (застосована концептуальна основа фінансової звітності)...»;
 - «фінансова звітність надає достовірну та справедливую інформацію про... відповідно до (застосована концептуальна основа фінансової звітності)...».
8. підписаний аудитором, аудиторською фірмою залежно від конкретної юрисдикції.
9. дату аудиторського звіту. Аудиторський звіт датується не раніше дати, на яку аудитор отримав достатні та відповідні аудиторські докази, на основі яких ґрунтується думка аудитора щодо фінансової звітності, включаючи докази того, що:

- було складено всі звіти, що входять до складу фінансової звітності, включаючи пов'язані примітки;
- ті, кого наділено відповідними повноваженнями, підтвердили, що вони несуть відповідальність за цю фінансову звітність.

10. адресу аудитора чи аудиторської фірми.

Відповідно до МСА 705 «Модифікації думки у звіті незалежного аудитора», у випадках, коли: на основі отриманих аудиторських доказів аудитор доходить висновку, що фінансова звітність у цілому містить суттєві викривлення, або не має можливості отримати достатні та прийнятні аудиторські докази, щоб дійти висновку, що фінансова звітність у цілому не містить суттєвих викривлень, аудитор повинен модифікувати думку в аудиторському звіті.

МСА 705 визначає три типи модифікованих думок, а саме: умовно-позитивну; негативну; відмову від висловлення думки.

Аудитор висловлює умовно-позитивну думку, якщо: отримавши достатні та прийнятні аудиторські докази доходить висновку, що взяті окремо або у сукупності викривлення є суттєвими, проте не всеохоплюючими для фінансової звітності, або не має змоги отримати достатні та прийнятні аудиторські докази для обґрунтування думки, проте доходить висновку, що можливий вплив на фінансову звітність невиявлених викривлень може бути суттєвим, але не всеохоплюючим.

Аудитор повинен висловити негативну думку, якщо він, отримавши достатні та прийнятні аудиторські докази, доходить висновку, що викривлення, взяті окремо або у сукупності, є одночасно суттєвими і всеохоплюючими для фінансової звітності.

Аудитор відмовляється від висловлення думки, якщо він не має можливості отримати достатні та прийнятні аудиторські докази для обґрунтування думки і доходить висновку, що можливий вплив на фінансову звітність невиявлених викривлень, якщо такі є, може бути одночасно суттєвим та всеохоплюючим.

У випадках, коли аудитор модифікує думку щодо фінансової звітності, він повинен додатково до всіх елементів аудиторського звіту, визначених МСА 700, включити параграф з описанням питання, яке призвело до модифікації. Такий параграф наводиться безпосередньо перед параграфом аудиторського звіту, в якому висловлена думка і використовується заголовок: «Підстава для висловлення умовно-позитивної думки»; «Підстава для висловлення негативної думки»; «Підстава для відмови від висловлення думки» залежно від обставин.

У разі суттєвого викривлення фінансової звітності, яке стосується конкретних сум у фінансовій звітності, аудитор включає до параграфа з описанням основи для модифікації опис та кількісне визначення фінансового впливу викривлення, крім випадків, коли це неможливо, про що теж зазначається.

У разі існування суттєвого викривлення фінансової звітності, яке стосується розкриттів описового характеру, аудитор повинен включити до параграфа, в якому йдеться про підставу для модифікації, пояснення, в який спосіб викривлені дані статті.

Якщо аудитор висловлює умовно-позитивну думку через існування суттєвого викривлення у фінансовій звітності, у параграфі «Висловлення думки» використовує відповідне формулювання «за винятком впливу питання (питань), описаного (описаних) у параграфі «Підстава для висловлення умовно-позитивної думки»... фінансова звітність відображає достовірно, в усіх суттєвих аспектах (або надає достовірну та справедливу інформацію)...».

У випадку модифікації, що було спричинено неможливістю отримання достатніх і прийнятних аудиторських доказів, аудитор у параграфі «Висловлення думки» використовує формулювання «за винятком можливого впливу питання (питань), описано-

го «описаних» у параграфі «Підстава для висловлення умовно-позитивної думки»... фінансова звітність відображає достовірно, в усіх суттєвих аспектах (або надає достовірну та справедливу інформацію)....».

Якщо аудитор висловлює негативну думку, він повинен зазначити у параграфі «Висловлення думки», що на його думку, «через значущість питання (питань), описаного «описаних» у параграфі «Підстава для висловлення негативної думки»... фінансова звітність не відображає достовірно, в усіх суттєвих аспектах (або не надає достовірну та справедливу інформацію)....».

Якщо аудитор відмовляється від висловлення думки через неможливість отримати достатні та прийнятні аудиторські докази, він повинен зазначити у параграфі «Висловлення думки», що « у зв'язку зі значущістю питання (питань), описаного «описаних» у параграфі «Підстава для відмови від висловлення думки», аудитор не мав можливості отримати достатні і прийнятні аудиторські докази, що формували б підставу для висловлення аудиторської думки....».

Згідно з МСА 706, якщо аудитор вважає за потрібне привернути увагу користувачів до питання, поданого у фінансовій звітності, яке за його судженням настільки важливе, що є фундаментальним для розуміння фінансової звітності користувачами, аудитор включає до аудиторського звіту пояснювальний параграф за умови, що він отримав достатні та прийнятні аудиторські докази того, що це питання не було суттєво викривлене у фінансовій звітності.

Обставинами, за яких виникає потреба у пояснювальному параграфі, можуть бути: невизначеність щодо майбутнього судового процесу або дій регуляторних органів; дострокове застосування нового стандарту П(С)БО або МСФЗ, який має значний вплив на фінансову звітність; велика катастрофа, яка справила та продовжує справляти значний вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

«Пояснювальний параграф» розміщується в аудиторському звіті після параграфа «Висловлення думки». В ньому чітко зазначається питання, що висвітлюється, та зазначається, що аудиторська думка не модифікується у зв'язку з висвітленим питанням.

Якщо аудитор вважає за потрібне повідомити про питання, яке не було подане або розкрито у фінансовій звітності, але за його судженням є важливим для розуміння користувачами аудиторського звіту та не заборонено законодавством, він може розкрити це у параграфі під заголовком «Інші питання». Цей параграф розміщується після параграфа «Висловлення думки» та «Пояснювального параграфа».

Висновки. З огляду на розглянуте можна зробити наступні узагальнення:

1. Аудиторський звіт має містити всі розділи у тій послідовності, яка затверджена МСА 700, 705.
2. Формулювання думки необхідно здійснювати у точній відповідності до МСА 700, 705 залежно від виду аудиторського висновку.
3. В аудиторському звіті не має потреби описувати інформацію, яка не міститься у даній фінансовій звітності підприємства.
4. Для дотримання єдиної форми Аудиторського звіту, рекомендується затвердити внутрішнє Положення фірми щодо вимог до написання аудиторського звіту за результатами аудиту фінансової звітності, в якому визначити важливі питання та обов'язкові розділи аудиторського звіту, його структуру, норми щодо формату тексту, а також навести приклади щодо всіх можливих видів висновків.
5. Також нагадаємо, що згідно зі ст. 21-22 Закону України «Про аудиторську діяльність», за неналежне виконання своїх зобов'язань аудитор (аудиторська фірма) несе майнову та іншу цивільно-правову відповідальність відповідно до договору та закону.

Крім того, Аудиторський звіт є документом, який засвідчує рівень кваліфікаційної придатності та компетенції незалежного аудитора.

Список використаних джерел

1. Редько О. МСА у питаннях без відповідей, або складності перекладу/ О. Редько// Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 12. – С. 44-48.
2. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація: [монографія]/ Н.І. Дорош. – К.: Знання, КОО, 2001. – 402с.
3. Петрик О.А. Аудит: методологія і організація: [монографія]/ О.А. Петрик. – К.: КНЕУ, 2003. – 260с.
4. Зубик С. Види аудиторських висновків і особливості їх складання/ С. Зубик, О. Серета, О. Колотило// Бухгалтерський облік і аудит. – 1998. – № 1. – С. 35-40
5. Суконников В.В. Аудиторское мнение й аудиторское заключение: объекты регулирования и информационные источники/ В.В. Суконников// Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 6. – С. 1-7.
6. Міжнародні стандарти контролю, якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року. – Ч. 1; наук. ред. Г.В. Харламова. – 2010. – 842с.
7. Канікевич О.Л. Англо-російсько-український термінологічний словник з бухгалтерського обліку та аудиту/ О.Д. Канікевич; наук.ред. С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2003. – 256с.

Summary. The basis tasks of methodical and organizational level of scientific research of problem aspects of utterance of professional judgment and report of public accountant are formulated.

Key words: auditor's report, professional auditor's judgment.

УДК 334.72 (477.74)

*Балджи М.Д., д.е.н., доцент
Одеський національний економічний університет*

РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

В статті досліджені проблеми та перспективи розвитку підприємницької діяльності в Одеській області. Підкреслено увагу на формуванні регіональних підходів врегулювання діяльності малих та середніх підприємств. Зроблено акцент на особливості функціонування підприємств малого і середнього бізнесу в сфері агропромислового комплексу Одеського регіону. Запропоновані пропозиції щодо підвищення рівня зайнятості в сільській місцевості.

Ключові слова: підприємницька діяльність, малий та середній бізнес, Одеська область, сільське господарство, зайнятість, стимулювання.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Світовий досвід доводить, що саме підприємництво є потужним механізмом, спроможним істотно прискорити реформування вітчизняної економіки на ринкових засадах. Так, практика країн Центральної і Східної Європи, які за останні роки суттєво покращили свою економічну ситуацію, яскраво демонструє той факт, що стійкий економічний зріст забезпечується підприємницькою діяльністю, завдяки чому створюються нові робочі місця, інноваційні технології, з'являється вільний капітал для інвестицій.

Підприємництво формує установки на зміну структури економіки. Для підприємців основний спонукальний мотив – можливість одержання прибутку. Вони майже завжди концентрують свої дії на розвитку перспективних напрямків господарської діяльності, віддача від яких може перевершити середні показники. Формування підприємницького клімату взагалі можливо двома шляхами. Перший – еволюційний, що

передбачає поступове накопичення грошових та інших ресурсів, яких вистачить для відкриття і розвитку свого бізнесу. Історичний досвід свідчить про довготривалість даного процесу. Він прискорюється застосуванням акціонерної форми підприємництва, яка спроможна, як магніт, притягнути, зібрати безліч невеликих грошових коштів. Другий шлях передбачає прискорене формування підприємницького клімату. Саме його, як правило, використовують країни, які здійснюють перехід від централізовано-планової до змішаної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, де вказати започаткування розв'язання даної проблеми та на які опирається автор. Дослідженню гносеології дефініції «підприємництво», її історичного розвитку та специфіки прояву у різних економічних формаціях приділяли увагу багато видатних зарубіжних учених, оскільки саме ця категорія, а також пов'язана з нею категорія «підприємець» становлять засади функціонування і розвитку ринкової економіки. Загальновідомі праці таких науковців, як: А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Чайнов, Р. Кантільйон, А. Маршалл, Й. Шумпетер, І. Кіршнера, Ф. Хаєк, Р. Коуз, Ф. Найт, О. Вільямсон та інші. Нова хвиля досліджень цих дефініцій пов'язана з становленням ринкових відносин у трансформаційних економіках. Серед основних праць вкажемо на дослідження О. Адаменко, Л. Ваховського, В. Городяненка, А. Гілюна, І. Кононова, Л. Панченка. Розмаїття підходів до дослідження підприємницької діяльності свідчить про її вагомість для розвитку економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття. Розвиток підприємництва гальмує примарна необхідність дотримання чисельних правил і процедур, передбачених законодавчими і нормативними актами органів різного рівня. З одного боку, місцеві органи влади часто вдаються до стягнень непередбачених законодавством зборів та введення самовільних обмежень на здійснення окремих видів підприємницької діяльності. На регіональному рівні активно практикується й додаткове позабюджетне оподаткування. Негативно впливає на діяльність підприємств ще й діюча система контролю й перевірок суб'єктів підприємницької діяльності. Є непоодинокі факти, коли чисельні перевірки призводять до банкрутства й ліквідації підприємств внаслідок позбавлення їх умов для нормальної діяльності. Нинішня система оподаткування стала причиною вимушеного переходу цілої армії підприємств у сферу тіньової економіки. Майже половина підприємств недолічується 30-50% свого прибутку, щонайменше одна четверта з них приховує 51-90% прибутків. Тому виникає негайне питання – вдосконалення підходів до підприємницької діяльності для окремих регіонів, адже кожен з них має свою специфіку та ресурсний потенціал.

Постановка завдання (формулювання цілей статті). В зв'язку з вищевказаним, метою статті було обрано дослідження проблем і перспектив розвитку підприємницької діяльності на прикладі Одеської області.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Мале підприємництво протягом останніх десятиріч не випадково привертає до себе прискіпливу увагу у всьому світі. Це багатоганне соціальне економічне явище, де кожен з безпосередніх учасників, підприємець або підприємство, має можливість знайти своє місце, а зовнішні учасники процесу отримати позитивні результати: держава – збільшення ВВП, зростання числа робочих місць в реальній економіці та зменшення соціальної напруги; місцева влада – податки і голоси на виборах; економічні партнери – гнучких та динамічних партнерів з низькими накладними видатками. Цей сектор економіки є інструментом участі мільйонів людей в економічному житті власних країн, є засобом існування та стимулом до самовдоско-

налення. Це найдемократичніший суспільний інститут, який практично нічого не коштує бюджету, але забезпечує і значну частку ВВП, і переважну частку робочих місць. На жаль держава все ще неспроможна стати на захист дрібного власника та його майна. Тож мале підприємство потерпає сьогодні ще й і від засилля кримінальних структур.

У сфері малого і середнього бізнесу Одеської області працює 175 тис. осіб, що становить близько 20% від всього зайнятого населення регіону. На базі центрів зайнятості та бізнес-інкубаторів міст Одеса, Ізмаїл, Котовськ, Балта, Іллічівськ проводиться підготовка та перепідготовка громадян для зайняття підприємницькою діяльністю. Одеська область за рейтингом розвитку підприємництва займає п'яте місце по Україні за обсягом реалізованої продукції, робіт та послуг і шосте місце за середньорічною кількістю зайнятих та найманих працівників, а серед областей південного регіону України – перше [1]. Загальний стан розвитку малих підприємств в Одеській області у 2012 р. характеризувався такими показниками: кількість малих підприємств в розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення – 99 одиниць, середня кількість зайнятих працівників – 120547 осіб, обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг) – 38767,3 млн. грн. [2]. Підприємницьке середовище Одеської області представлене великими, середніми та малими підприємствами, при цьому переважають за кількісною ознакою малі підприємства, їх частка до загальної кількості підприємств становила у 2012 році 95,8%. Питома вага середніх підприємств склала 4,1%, великих – тільки 0,1%. Слід зазначити, що на протязі останніх трьох років частка малих підприємств у загальній кількості підприємств залишається стабільною і коливається від 95,4% до 95,8% [2].

Так у підприємницькому середовищі в цілому по області кількість зайнятих працівників зменшилась на 3,5%, у 2012 відповідно на 2,9%, – кількість найманих працівників відповідно – на 2,3% і 2,6%. Аналогічна ситуація відбувалась і у малому підприємстві – кількість зайнятих працівників зменшилась у 2012 році, у порівнянні з 2011 р., – на 3,5% і становила 120547 осіб найманих – на 2,6% (114132 особи). Такий стан спричинило зменшення кількості працюючих на малих підприємствах у таких видах діяльності як промисловість, будівництво, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів. Водночас збільшувалась кількість зайнятих і найманих працівників у таких видах діяльності як: транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність, а також інформація та телекомунікація. Із загальної кількості зайнятих працівників малих підприємств у 2012 р. кожний п'ятий працював на підприємствах оптової та роздрібною торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів; кожний сьомий у сільському, лісовому та рибному господарстві, а кожний восьмий – у промисловості. Незважаючи на те, що за кількісною ознакою малі підприємства серед суб'єктів підприємницької діяльності переважають і складають близько 95%, тільки кожен третій працюючий був зайнятий у цій сфері (32,8%). У той же час на великих підприємствах у 2012 р. було зайнято 25,5% працівників, а на середніх – 41,7%. Вища за середній рівень по області питома вага кількості працівників за видами економічної діяльності простежувалась у будівництві – 54,3%, оптовій та роздрібній торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів – 45,8%, сільському, лісовому та рибному господарстві – 44,0%. У структурі зайнятих на малих підприємствах, до складу яких увійшли наймані та неоплачувані працівники, переважну більшість становили наймані працівники – 114132 особи або 94,7%, а у порівнянні з попереднім роком їх кількість зменшилась на 2,7%.

Одеська область має високий агровиробничий потенціал і є основним виробником винограду в Україні, також регіон виділяється великим зерновим господарством.

Попередній рік, з врахуванням природних чинників, видався вдалим для сільського господарства області і збільшив показники динаміки його зростання. За період з 1995 по 2002 роки виробництво продукції сільського господарства області зросло у 1,15 рази, в той час як по Україні – у 0,67 рази. Відбулися кардинальні зміни власності у сільському господарстві. Якщо на 1995 рік сільгоспідприємства виробляли 61% продукції, а 39 приходилося на господарства населення, то у 2012 році господарства населення вже виробляли 51% продукції. Особливо помітні зміни відбулися у тваринництві. Приватні господарства населення посилили свою частку в виробленні продукції і тваринництва, і рослинництва. Середні підприємства у 2012 році виробляли 44,9% продукції, а малі – 55,1% [2]

Ринкові умови вимагають певних змін в земельних відносинах, відносинах власності і форм господарювання. Вирішення цієї проблеми повинно досягатися через рівноправне функціонування державної, колективної і приватної власності, а також форм господарювання, яким створюються однакові умови для їх становлення і розвитку. Реформування і розвиток агропромислового виробництва повинні відбуватися через відродження села, формування багатокладної економіки, досягнення паритетності у відносинах з промисловістю.

Враховуючи приморську специфіку регіону, а також можливості створення зон вільного підприємництва, основними напрямками в міжнародному співробітництві стають розвиток глибокої переробки сільськогосподарської сировини і створення сучасної бази транспортування та зберігання продукції. Природні умови регіону дозволяють вирощувати конкурентоспроможну сільськогосподарську продукцію і виготовляти екологічно чисті продукти для забезпечення потреб населення, постачання в чорнобильську зону, на експорт.

Структурну перебудову агропромислового комплексу слід супроводити посиленням горизонтальної інтеграції та кооперації спеціалізованого виробництва продукції рослинництва і тваринництва. Має бути розвинута міжгалузєва і внутрішньогосподарська агропромислова інтеграція за рахунок створення підприємств і цехів харчової та переробної промисловості колективними сільськогосподарськими підприємствами, асоціаціями кооператив, фермерів, орендарів, в особистих підсобних господарствах.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у даному напрямку. Дослідження тенденцій розвитку малого підприємництва на регіональному рівні на прикладі Одеської області та питання простоти ведення малого бізнесу в порівнянні між країнами світу за останні роки дозволили визначити коло проблем, які заважають рівню стійкого функціонування малих та середніх підприємств і потребують заходів щодо їх усунення. Тому, необхідно введення наступних заходів:

1. Стимулювати розвиток виробництва в районах, регіонах за допомогою надання податкових канікул виробникам імпортозаміщувачів.
2. Підтримувати на державному та національному рівнях кредитування експорту не сировинних товарів.
3. Стимулювати розвиток фермерських господарств.
4. Створити розгалужену мережу сільськогосподарських дорадчих служб (за типом європейських держав), консультаційних центрів з розвитку фермерського господарства та контролюючих суб'єктів з виконання наданих рекомендацій.
5. Ініціювати створення робочих місць через кооперативи (обслуговуючі, заготівельні, сервісні).

Список використаних джерел

1. Рейтинг економічного розвитку регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/8006.html>
2. Головне управління статистики в Одеській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.od.ukrstat.gov.ua/>
3. Розвиток підприємницької діяльності по містах та районах Одеської області / Т.В. Копилова. – Одеса: Головне управління статистики в Одеській області, 2012. – 16 с.

***Summary.** The article explored the problems and prospects of the development of entrepreneurship in the Odessa region. Allocated attention to the formation of regional approaches settlement of small and medium-sized enterprises. Emphasis is placed on the features for small and medium-sized enterprises in the field of agriculture in Odessa region. Are proposals to increase the level of employment in rural areas.*

***Key words:** entrepreneurship, medium business, small business, Odessa region, agriculture, employment, promotion.*

УДК 658.589:339

*Березін О.В., д.е.н. професор,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»*

ПІДПРИЄМСТВА ТОРГІВЛІ У ФОРМУВАННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Обґрунтовано роль підприємств торгівлі у формуванні продовольчої безпеки України, систематизовано чинники забезпечення продовольчої безпеки держави. Пропонується тлумачення змісту поняття «національна безпека країни», а продовольча безпека розглядається як вагова складова економічної безпеки держави. Ефективне функціонування підприємств торгівлі розглядається як основа інтеграції низки структурних складових продовольчої безпеки.

***Ключові слова:** економічна безпека, національний продовольчий ринок, підприємства торгівлі, продовольча безпека, стратегії розвитку.*

Постановка проблеми. Формування надійної національної продовольчої безпеки неможливе без участі підприємств торгівлі, що зумовлює необхідність розгляду їх сучасного стану та перспектив розвитку за умов конкуренції.

Актуальність дослідження. Підприємства торгівлі виступають сполучною ланкою між виробниками товарів і продуктів та споживачами. Забезпечення ефективного функціонування підприємств торгівлі, підтримання стабільного рівня забезпечення населення товарами і продовольством, визначення ролі таких суб'єктів господарювання у формуванні національної продовольчої безпеки зумовлюють актуальність теми публікації.

Зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Вирішення зазначеної проблеми має щільний зв'язок з важливими практичними завданнями щодо розбудови національного продовольчого ринку, формування продовольчої безпеки як складової національної безпеки, пошуку інструментарію забезпечення ефективного функціонування підприємств торгівлі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі започатковано розв'язання проблем формування товарного забезпечення національного споживчого ринку, створення продовольчої безпеки шляхом активізації сільськогосподарського виробництва та агропродовольчого комплексу, приділено значну увагу і

проблемам розвитку господарської діяльності підприємств торгівлі. Тією чи іншою мірою згадані проблеми висвітлюються у роботах Апопія В.В., Марцина В.С., Міценко Н.Г., Міщука І.П., Саблука П.Т. та багатьох інших. Але переважна більшість публікацій та наукових розвідок присвячені лише певним аспектам щодо розвитку окремих продуктових ринків, впливу стану сучасного аграрного сектору України на формування власних товарних ресурсів тощо. Нажаль, останні наукові дослідження та публікації не торкаються ролі підприємств торгівлі у формуванні економічної безпеки як важливої складової національної безпеки держави.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У статті зроблено спробу висвітлити таку частину загальної проблеми, як концептуальні підходи до визначення ролі підприємств торгівлі у формуванні національної продовольчої безпеки України, які мають охоплювати і низку інших аспектів, найважливішим з яких і присвячується проаналізована стаття.

Наукова новизна. Обґрунтовано роль підприємств торгівлі у формуванні продовольчої безпеки України, систематизовано чинники забезпечення продовольчої безпеки держави. Пропонується тлумачення змісту поняття «національна безпека країни». Ефективне функціонування підприємств торгівлі розглядається як основа інтеграції низки структурних складових продовольчої безпеки.

Загальнонаукове значення. Результати дослідження дозволять підприємствам торгівлі обґрунтовувати власні стратегії розвитку з урахуванням забезпечення національної продовольчої безпеки держави.

Викладення основного матеріалу. Зауважимо, що коли певні дії у межах як внутрішньої, так і зовнішньої політики загрожують існуванню держави, її політичній і економічній незалежності, не відповідають національним інтересам, то їх слід вважати такими, що створюють загрозу національній безпеці країни. Виходячи з того, що держава може існувати лише у разі, коли вона має власну ефективну економічну систему, що поєднує національне виробництво, грошово-фінансову сферу, розвиток соціальних програм, національну безпеку країни ми розглядаємо як такий стан та рівень розвитку усіх сфер економічної системи суспільства, національних продуктивних сил, за яких держава здатна залучити накопичений ресурсний потенціал на забезпечення національних інтересів, формування надійного рівня економічної незалежності, досягнення високого рівня добробуту населення, соціальної єдності суспільства, розвитку культури, науки тощо.

Саме спираючись на зазначене тлумачення національної безпеки, слід підходити і до розгляду ролі підприємств торгівлі у формуванні національної продовольчої безпеки [1].

Ефективне функціонування підприємств торгівлі варто розглядати як основу інтеграції таких структурних складових продовольчої безпеки, як техніко-технологічної незалежності продовольчого ринку; сировинного забезпечення; кадрового потенціалу; здійснення фундаментальних наукових досліджень; енергетичної незалежності; інформаційного та правового супроводу та безпеки життєдіяльності людини. Адже саме така інтеграція дозволяє створювати товари і продукти, які доводяться до кінцевого споживача через підприємства торгівлі.

Наведене обґрунтування ролі підприємств торгівлі у формуванні продовольчої безпеки дає можливість визначити пріоритети розвитку таких суб'єктів на певному етапі розвитку національного споживчого ринку.

Отже, становлення в Україні системи продовольчої безпеки має відбуватися на підґрунті відповідних структурних змін у розвитку підприємств торгівлі, що забезпечить стабілізацію власного виробництва продовольства та ефективне функціонування

національного споживчого ринку. Основою забезпечення ефективності таких процесів має стати реалізація підприємствами торгівлі власної стратегії розвитку [2; 3].

Проблема формування продовольчої безпеки не є принципово новою, а для усунення диспропорцій, що час від часу виникають на споживчому ринку і створюють дефіцит продовольства, існує лише одна альтернатива – розвиток власного сільсько-господарського виробництва та переробних галузей у системі агропромислового комплексу.

Варто нагадати, що виробництво продовольства у низці країн світу швидко зростає, разом з тим, ще більшими темпами зростає чисельність населення, що призводить до прояву такої економічної закономірності розвитку суспільства, яка одночасно являє собою і важливе протиріччя – обмеженість ресурсів за постійно зростаючих потреб населення у продовольстві. Саме це зумовлює те, що проблема забезпечення продовольчої безпеки стала однією з найважливіших для багатьох країн світу.

Функціонування підприємств торгівлі варто розглядати у контексті формування продовольчої безпеки як стабільного у часі і просторі процесу безперервного забезпечення населення країни продуктами харчування у обсягах, необхідних для нормальної життєдіяльності. Саме через підприємства торгівлі здійснюється товарорух і товаропросування продовольства до кінцевих споживачів [4].

Роль держави у згаданих процесах вбачається у підтримці виробництва необхідних обсягів продуктів харчування саме національними товаровиробниками, регулювання імпорту продовольства, створення його запасів, реалізації соціальних програм.

Надійний рівень продовольчої безпеки держави свідчить про те, що усі верстви населення, незалежно від соціального статусу, мають можливість отримувати через мережу підприємств торгівлі необхідні продукти харчування.

У дослідженні нами узагальнено чинники забезпечення продовольчої безпеки держави. Серед них найбільшої ваги набули: зміни обсягів виробництва продовольства за окремими регіонами країни, джерела отримання та напрями використання ресурсів, можливості освоєння випуску нових видів продукції, ефективність інформаційного забезпечення виробництва та реалізації через підприємства торгівлі продовольства, інноваційні процеси у сфері функціонування підприємств торгівлі, ефективність державної товарної політики тощо.

З позицій макроекономіки, формування продовольчої безпеки держави, роль підприємств торгівлі у таких процесах слід розглядати через призму взаємодії у межах національного споживчого ринку державного регулювання, ринкової саморегуляції та потреб суспільства. З точки зору економічної теорії, зазначена проблема стосується взаємодії власного інтересу виробників, підприємств торгівлі як посередників на шляху просування продовольства до кінцевого споживача та загальнонаціональних інтересів. Стосовно останнього, варто зауважити, що для формування ефективної національної безпеки потрібна дієва система, яка є організованою, структурованою та соціально спрямованою. Отже, у разі, коли певні економічні проблеми посилюються до рівня питань національної безпеки, їх вирішенням має перейматися саме держава, адже покладання у таких ситуаціях лише на ринкові механізми є неприпустимим.

Продовольча безпека є вагомою складовою економічної безпеки країни і розглядається як здатність держави гарантувати задоволення потреб населення у продуктах харчування на рівні, що забезпечує його нормальну життєдіяльність. А останнє здійснюється шляхом функціонування саме підприємств торгівлі.

Умовами продовольчої безпеки є фізична та економічна достатність (доступність) продуктів харчування.

Фізична достатність (доступність) продовольства передбачає безперерйне його надходження у підприємства торгівлі в обсягах та асортименті, що задовольняють платоспроможний попит населення певного регіону.

Економічна достатність (доступність) продовольства визначається рівнем економічного та соціального розвитку суспільства, від чого залежить можливість різних верств населення купувати через підприємства торгівлі продукти харчування у певній кількості та асортименті за цінами, доступними пересічному споживачеві.

Важливою умовою продовольчої безпеки країни є задоволення основної частини потреб у продуктах харчування за рахунок національного виробництва.

Національна продовольча безпека країни має передбачати механізми попередження та ліквідації порушень системи забезпечення країни у цілому та її окремих регіонів продуктами харчування, зумовлених стихійними лихами та іншими надзвичайними подіями шляхом створення на державному рівні постійно відновлюваних та поповнюваних стратегічних продовольчих запасів. Виходячи з цього, підприємства торгівлі мають бути готовими до їх розподілу у нестандартних ситуаціях.

Проблема формування продовольчої безпеки для України нині набуває особливо-го значення, що зумовлено, насамперед, станом розвитку агропромислового комплексу як джерела власних товарних ресурсів для споживчого ринку, неконтрольованим імпортом продовольства.

Проблема розвитку ресурсного потенціалу стосується усіх без винятку ланок у ланцюжку просування продуктів харчування через підприємства торгівлі до місць кінцевого споживання, але особливу увагу щодо формування ресурсного потенціалу національного продовольчого ринку варто приділяти аграрному сектору економіки.

Нагадаємо, що за умов бурхливого розвитку конкуренції на світовому ринку, ресурсний потенціал агропромислового комплексу України постійно втрачає власні відтворювальні можливості, що зумовлює гальмування національного виробництва продуктів харчування.

Важливою не вирішеною проблемою залишається нині те, що між підприємствами різних сфер національного АПК відсутні ефективні організаційно-економічні відносини, що забезпечують реалізацію інтересів усіх учасників. На урядовому рівні агропромислове виробництво не розглядається як єдиний соціально-економічний процес інтеграції та координації діяльності підприємств і галузей, що здійснюють виробництво, переробку, зберігання, транспортування та реалізацію продовольства. Разом з тим, лише за умови такого підходу створюються необхідні економічні, екологічні та організаційно-технологічні передумови для високоефективного поєднання зусиль усіх суб'єктів інфраструктури національного продовольчого ринку, де не є винятком і підприємства торгівлі.

Комплексний підхід щодо вирішення проблеми формування продовольчої безпеки потребує стабільного забезпечення підприємств торгівлі, як важливих суб'єктів інфраструктури продовольчого ринку, необхідними ресурсами [5; 6; 7].

Серед макроекономічних чинників, що також зумовлюють рівень участі підприємств торгівлі у формуванні продовольчої безпеки країни, варто назвати: нестабільність і недосконалість правового супроводу; низьку ефективність здійснення земельної реформи; слабкість інноваційних процесів суб'єктів ринку; відсутність ефективних державних соціальних програм; недостатній рівень інформаційного забезпечення суб'єктів національного продовольчого ринку тощо [8; 9].

Головні висновки. Викладене свідчить про необхідність привернення уваги суспільства до процесів формування національної продовольчої безпеки та участі у них підприємств торгівлі.

Перспективи використання результатів. Отримані наукові результати мають бути спрямованими на обґрунтування стратегій розвитку підприємств торгівлі та забезпечення їх ефективної реалізації.

Список використаних джерел

1. Березін О.В. Проблеми формування продовольчого ринку України: монографія. – К.: Вища школа, 2002. – 211 с.
2. Сичова Н. Стратегія соціального розвитку підприємств торгівлі та підходи до її оцінювання / Н. Сичова, А. Сичова // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 5. – С. 44-50.
3. Гросул В. А. Формування маркетингової конкурентної стратегії підприємств роздрібно торгівлі: монографія / В.А. Гросул, Л.О. Попова, К.А. Корженко. – Харків: ХДУХТ, 2012. – <http://kepht.narod.ru/monographia.htm>.
4. Торговельне підприємництво: інструментарій підвищення ефективності господарювання: монографія / Л.О. Лігоненко, Н.С. Краснокутська [та ін.]. – К.: КНТЕУ, 2013. – <http://kepht.narod.ru/monographia.htm>.
5. Березін О.В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств: монографія / О.В. Березін, Ю.В. Карпенко. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 204 с.
6. Краснокутська Н. С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія / Н. С. Краснокутська. – Харків: ХДУХТ, 2010. – 247 с.
7. Гросул В.А. Оцінка ефективності функціонування підприємств торгівлі з позицій ключових стейкхолдерів: монографія / В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова. – Харків: ХДУХТ, 2010. – 230 с.
8. Чорна М.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібно торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія / М. В. Чорна. – Харків: ХДУХТ, 2010. – 427 с.
9. Власова Н.О. Цінова політика підприємств торгівлі продовольчими товарами: ефективність та формування: монографія / Н.О. Власова, Н.М. Смольнякова, Н.С. Краснокутська, О.А. Круглова, А.М. Волосов. – Харків: ХДУХТ, 2013. – <http://kepht.narod.ru/monographia.htm>.

Summary. *The role of trade enterprises in shaping the food security of Ukraine is grounded, the factors of food security ensuring are systematized. The interpretation of «national security» essence is offered and food security is considered as the essential component of economic security. Effective functioning of trade enterprises is considered as the basis of integration of structural components of food security.*

Key words: *economic security, national food market, trade enterprises, food security, development strategy.*

УДК 338.436

*Березіна Л.М., д.е.н., доцент
Полтавська державна аграрна академія*

ФОРМУВАННЯ ЕКОЛОГІЧНО ОРІЄНТОВАНОГО МЕХАНІЗМУ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АПК

Обґрунтовано інструментарій формування екологічно орієнтованого механізму організаційно-економічних відносин підприємств АПК. Як один із напрямів розвитку господарської діяльності у сфері АПК, розглядається опрацювання таких елементів економічного механізму, які будуть спрямовані на інтенсифікацію використання природно-ресурсного потенціалу та забезпечуватимуть екологічну рівновагу регіону.

Ключові слова: *еколого-економічна система; організаційно-економічні відносини; підприємства АПК; ресурсовідтворення; ресурсоощадне господарювання.*

Постановка проблеми. Економічні, соціальні, технологічні і біологічні процеси у світі, що оточує людину, настільки щільно взаємопов'язані, що виникає об'єктивна

необхідність розглядати їх взаємовідносини як функціонуючої складної соціально-еколого-економічної системи, як відносини між сучасним виробництвом і природою. Така система функціонування підприємств АПК донині не створена, існують екологічні загрози та зростає забруднення оточуючого середовища.

Актуальність дослідження. Від'ємна динаміка процесів формування соціально-еколого-економічної системи у сфері агропромислового комплексу, необґрунтована екологічна політика підприємств, відсутність програми дій щодо посилення екологічної складової у виробництві сільськогосподарської продукції і сировини ставить під загрозу забезпечення продовольчої безпеки країни та зумовлюють актуальність теми публікації.

Зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Вирішення зазначеної проблеми має цільний зв'язок з важливими практичними завданнями щодо формування ефективних організаційно-економічних відносин підприємств АПК, пошуку інструментарію забезпечення виробництва екологічно безпечного продовольства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Екологічні аспекти розвитку підприємств АПК, проблеми логістики, просування продукції на ринок, мають відображення у роботах І. Андріїшина, А. Гаджинського, С. Генсірука, Ю. Дайновського, Л. Донець, Л. Дядечко, Є. Крикавського, В. Ситника, А. Сохнич, О. Тридіда, Л. Фролової та ін.

Значний внесок у розв'язання проблем формування та розвитку взаємовідносин підприємств зробили науковці країн світу, а саме: Р. Бауер, А. Ендрюс, Дж. Кейнс, Ф. Котлер, Штефан фон Крамон-Таубадель, В. Томас, Р. Харрод, Л. Штріве, Й. Шумпетер та ін.

Позитивно оцінюючи наукові надбання згаданих авторів, разом з тим, зазначимо, що спостерігається різномасштабність досліджень, відсутні системні розробки, присвячені формуванню екологічно орієнтованого механізму взаємовідносин підприємств АПК.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У статті зроблено спробу висвітлити таку частину загальної проблеми, як формування екологічно орієнтованого механізму взаємовідносин підприємств АПК.

Наукова новизна. Обґрунтовано інструментарій формування екологічно орієнтованого механізму організаційно-економічних відносин підприємств АПК.

Загальнонаукове значення. Результати дослідження дозволять суб'єктам агропромислового комплексу обґрунтовувати власні стратегії розвитку з урахуванням екологічної складової у механізмах взаємовідносин між ними.

Викладення основного матеріалу. Формування організаційно-економічних відносин підприємств АПК зумовлює необхідність орієнтації на такий напрямок господарювання, як екологічний. Підприємства переробної сфери АПК у ході здійснення власної господарської діяльності свідомо чи несвідомо забруднюють території (у тому числі і за географічними межами підприємства), здійснюють викиди речовин у річки, міські стічні колектори, у повітря, що призводить до порушення екологічної рівноваги у навколишньому природному середовищі. Крім того, коли йдеться про зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів АПК, це підриває довіру споживачів за межами України, адже за умов екологічно небезпечного виробництва не вдасться отримати екологічно безпечну продукцію.

При формуванні організаційно-економічних відносин підприємств АПК виробництво екологічно чистої продукції розглядаємо як господарську діяльність, зорієнтовану на отримання продовольства та інших товарів із сільськогосподарської продукції та сировини, що враховує обмеження, попередження та мінімізацію шуму, заподіяння певної шкоди ґрунтам, повітрю, водним ресурсам, створення небезпечних відходів [1].

Ефективність розвитку організаційно-економічних відносин підприємств АПК впливає на рівень конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. У цих процесах вагомим значення набуває необхідність максимального підвищення рівня якості продукції, забезпечення її екологічності та безпечності. Зауважимо, що основою екологічної політики Євросоюзу є принципи: упереджувальної дії, запобігання забрудненням, охорони довкілля, відшкодування збитків, заповіданих суб'єктами господарювання довіллю тощо.

Практично відсутній надійний механізм контролю за ввезенням на територію держави насіння та посадкового матеріалу. Протягом останніх років увага громадськості прикута до питань генетично модифікованих організмів у зв'язку зі значними масштабами несанкціонованого розповсюдження та використання їх в Україні. У державі практично ніхто системно не опікується навіть аналізом ринку несанкціонованого розповсюдження генетично модифікованої продукції. Так, нині в Україні ні Міністерство аграрної політики та продовольства, ні інші причетні структури, посилаючись на правові колізії у національному законодавстві, не здійснюють державного контролю за наявністю генетично модифікованих організмів, у тому числі і під час сертифікації рослин, які завозяться чи вивозяться. Відсутній нагляд за здійсненням заходів екологічної та генетичної безпеки при ввезенні в Україну генетично модифікованих сільськогосподарських рослин. Така ситуація дає можливість іноземним компаніям, які є власниками прав на генетично-модифіковані сорти, безперешкодно оволодівати величезним агропродовольчим ринком України.

Незважаючи на прийняття Закону України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробовуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів» [2], яким визначені правила опрацювання, створення, дослідження, транспортування, імпорту та експорту зазначених організмів, в Україні він не працює, і, як результат, проблеми з якістю харчових продуктів, що безпосередньо стосується кожного мешканця країни, постійно загострюються.

Значною загрозою екологічній безпеці є діяльність державних ветеринарно-санітарних заводів, які теж входять до структури АПК і зобов'язані утилізувати трупи загинув тварин, а також відходи їх технологічної переробки. Для вирішення цієї проблеми урядом була затверджена програма реконструкції та модернізації ветеринарно-санітарних заводів, яка передбачала будівництво чотирьох сучасних цехів з утилізації відходів і виокремлення з них біологічного газу та використання його у виробництві. Незважаючи на те, що держава повністю профінансувала заходи цієї програми, нині в Україні не побудовано жодного такого цеху. Разом з тим, кількість існуючих заводів продовжує неухильно скорочуватися, а птахофабрики продовжують закуповувати відходи власного виробництва у найближчих улоговинах, що негативно позначається на екологічному стані та складає загрозу безпеці суспільства.

Особливе занепокоєння викликають руйнівні процеси у такому важливому елементі екосистеми як земля, яка складає найважливіший елемент національного багатства.

Основний напрямок забезпечення сталого розвитку територій у межах сільськогосподарського землекористування полягає в охороні угідь та підвищенні їх продуктивності за рахунок: здійснення агротехнічних заходів, спрямованих на поліпшення та відновлення ґрунтового покриву; відновлення у ґрунтах вмісту поживних речовин, винесених з урожаєм; раціонального використання суб'єктами господарювання природних ресурсів.

Окремо варто зазначити, що науково і практично необґрунтоване застосування добрив та отрутохімікатів, збільшення площ посівів соняшника та ріпаку руйнують чорноземи, погіршують родючість ґрунтів, зумовлюють нітратне забруднення ґрунту, поверхневих та ґрунтових вод в агроландшафтах лісостепу України.

Значне внесення мінеральних добрив у порівнянні з органічними завдає шкоди ґрунтам та продукції, яка на них вирощується. Небезпеку становить і безконтрольне застосування у сільському господарстві пестицидів.

Несприятливою, а в окремих регіонах навіть катастрофічною, є ситуація щодо охорони та відтворення водних ресурсів. Збереження негативних тенденцій щодо погіршення екологічного стану приховує загрозу виробництву продуктів харчування та збільшує невідповідність стандартам безпеки. Пагубний вплив на екологію річок має інтенсивна, часто нерегульована, забудова їх берегів, що значно ускладнює процеси стікання паводкових вод. Крім того, щороку загострюються питання порушення природоохоронного законодавства, в оренду як юридичним, так і фізичним особам безконтрольно надаються тисячі гектарів земель водного фонду. Проби води часто не відповідають санітарно-гігієнічним вимогам щодо санітарно-хімічних та мікробіологічних показників, а населення продовжує використовувати таку воду.

Досвід країн світу переконливо довів, що вирішити екологічні проблеми у такому важливому секторі економіки, як агропромисловий комплекс, неможливо без вирішення фундаментальних задач. У багатьох країнах щорічно здійснюється підготовка Національних доповідей про стан навколишнього середовища, у яких не лише формулюються найважливіші проблеми, але й визначаються шляхи та способи їх реалізації, даються конкретні доручення державним органам управління. Вважаємо, що такий досвід варто започаткувати і в Україні. Нажаль, у державі відсутня ефективна система органів управління екологічними процесами у цілому і, зокрема, у сфері АПК [3]. Екологічним проблемам має бути наданий статус національних цілей і пріоритетів.

Концептуально-методологічна значимість та практичний пріоритет проблеми формування екологічно орієнтованого економічного механізму стійкого функціонування підприємств АПК повною мірою обґрунтовується низкою наступних аргументів. Так, існує проблема недостатньої ефективності чинної природно-господарської концепції розвитку аграрного виробництва, низької результативності природоохоронної діяльності підприємств усіх галузей АПК, що значною мірою актуалізує пошук оптимального напрямку агро-еколого-економічного прогресу, який трансформує питання сільськогосподарського землекористування у проблему пріоритетної теоретико-практичної значимості. Крім того, вони обумовлені ринковими перетвореннями національної економіки і, у першу чергу, сфери її аграрних відносин, що визначає необхідність опрацювання природоохоронної концепції, яка була б заснована на ринкових домінантах, з одного боку, та брала до уваги соціальні та екологічні пріоритети – з іншого.

Характер взаємовідносин суб'єктів агропромислового комплексу повною мірою залежить від наявності, стану та особливостей використання природно-ресурсного потенціалу. У цьому аспекті важливим видається забезпечення сталого природокористування. Саме через сформовані схеми природокористування реалізується та чи інша модель господарського використання природно-ресурсного потенціалу, складаються форми взаємодії техногенних аспектів і довкілля.

Одним із напрямів розвитку господарської діяльності у сфері АПК вважаємо опрацювання таких елементів економічного механізму, які будуть спрямовані на інтенсифікацію використання природно-ресурсного потенціалу та забезпечуватимуть екологічну рівновагу регіону. Практичне використання таких елементів господарського механізму дасть, за нашим переконанням, низку переваг, а саме: сприятиме збільшенню надходження коштів у вигляді прибутку; забезпечить створення нових робочих місць; підвищить ефективність використання природно-ресурсного потенціалу; слугуватиме відтворенню екологічної рівноваги; стимулюватиме ресурсоощадливість та ресурсозбереження [4].

Підкреслимо, що питання екологічної безпечності мають першочергове значення, у зв'язку з цим необхідно передбачити: здійснення організаційно-правових та економічних заходів щодо впровадження ресурсощадних, безпечних та екологічно чистих технологій виробництва сільськогосподарської продукції і продуктів її переробки; впровадження механізмів стимулювання екологічного розвитку сільського господарства, створення умов для відновлення родючості ґрунтів, водних та інших природних ресурсів; сприяння ціноутворенню з урахуванням екологічності продукції; створення системи постійного аудиту дотримання технологічно-екологічних вимог і стандартів господарювання; забезпечення ефективного розповсюдження через систему аграрної спеціальної освіти, консультації сільськогосподарських товаровиробників та дорадчої служби інформації про методи і способи агроекологічної діяльності; забезпечення впровадження базових агроекологічних вимог і стандартів та контролю за їх дотриманням як умови надання товаровиробникам бюджетної підтримки; обґрунтування нормативів розвитку органічного землеробства, створення системи його сертифікації; формування інформаційного простору для просування на зовнішній ринок екологічно чистої сільськогосподарської продукції.

Головні висновки. Викладене свідчить про те, що такі заходи сприятимуть не лише формуванню екологічного сільськогосподарського виробництва, але й забезпечать подальше удосконалення організаційно-економічних відносин підприємств АПК.

Перспективи використання результатів. Отримані наукові результати мають бути спрямованими на забезпечення сталого розвитку суб'єктів агропромислового комплексу, розвитку екологічного напрямку у виробництві продуктів харчування.

Список використаних джерел

1. Березіна Л.М. Екологічно орієнтований механізм господарювання у взаємовідносинах підприємств АПК / Л.М. Березіна // Фінансова безпека та економічне зростання: домогосподарство, підприємство, регіон, держава: зб. тез допов. Міжнар. наук.-практ. конф., (6-7 жовтня 2011 р.). – Полтава: ПУЕТ, 2011. – С. 146-149.
2. Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів: Закон України № 1103 – V від 31 травня 2007 р. – www.zakon.rada.gov.ua.
3. Про екологічний аудит: Закон України № 1862 – IV від 24 червня 2004 р. – www.zakon.rada.gov.ua.
4. Березіна Л.М. Організаційно-економічні аспекти формування відносин підприємств АПК: монографія / Л.М. Березіна. – Полтава: ІнтерГрафіка, 2012. – 280 с.

Summary. *The tools of the forming of ecologically oriented mechanism of organizational and economic relations of agricultural enterprises are grounded. As one of the development lines for economic activities in agriculture, the processing of those elements of the economic mechanism are considered that will be used to intensify the use of natural resource potential and to ensure the ecological balance of the region.*

Key words: *ecological and economic system, organizational and economic relations, agricultural enterprises, resource reproduction, resource-saving management.*

УДК 657.22:630

Богач Б.М., к.е.н.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

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. Вакуленко, 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 поняття «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. Підготовки (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. – 704с.

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 336.226.1:334.72

*Бурковський А.П., старший викладач
Кам'янець-Подільського національного
університету ім. І. Огієнка
Бурковський П.А., аспірант ДУ Інститут
економіки та прогнозування НАН України*

ВИРОБНИЦТВО БЕЗПЕЧНОЇ ТА ЯКІСНОЇ ХАРЧОВОЇ ПРОДУКЦІЇ В КОНЦЕПЦІЇ ВИМОГ ЄС

В статті проаналізовано нормативні документи стосовно виробництва та якості харчової продукції і запропоновані напрями удосконалення харчової політики.

Ключові слова: якість, харчова продукція, нормативні документи, Кодекс Аліментаріус, концепція ХАССП, стандартизація, сертифікація.

Одним із стратегічних завдань України є поступова інтеграція в Європейський Союз. Цей процес передбачає, серед багатьох інших завдань, також виробництво якісних та безпечних продуктів харчування. Одним із умов виконання цієї вимоги є використання вітчизняними підприємствами систем безпеки харчової продукції, яка сертифікована за європейськими та міжнародними стандартами. Адже основна вимога формулюється наступним чином: харчові продукти, що виробляються країнами-імпортерами або які бажають вступити до ЄС, повинні відповідати вимогам стандартів, які діють в країнах-членах Євросоюзу.

Необхідно підкреслити, що в останні роки проблема виробництва якісної та безпечної харчової продукції набула надзвичайної гостроти й актуальності. Це пов'язано із кількома важливими обставинами, зокрема:

- у травні 2008 р. Україна стала членом Світової організації торгівлі (СОТ) і це спонукало до розширення обсягів імпорту харчової продукції та загостило конкуренцію на внутрішньому продовольчому ринку;
- при експорті аграрної та харчової продукції за кордон від українських виробників вимагають підтвердження відповідності їх основних показників вимогам міжнародних стандартів якості та безпечності;

- згідно із результатами моніторингу, проведеного органами Держспоживстандарту України в 2006-2011 рр., у торговій мережі, унаслідок невідповідності вимогам нормативних документів по мікробіологічним, фізико-хімічним та органолептичним показникам, а також по стану маркування, знімалося із реалізації від 25% до 60% різних видів харчової продукції від загального обсягу перевіреної. Водночас, частка виробників, що випускали якісну та безпечну харчову продукцію, зросла вшестеро – з 5% до 33%;
- з початку 2011 р. в Україні відбувається формування моделі продовольчого контролю за зразком Євросоюзу. Але оскільки до цього часу необхідна реорганізація причетних до цього органів державного управління не завершена і Держветфітослужба України в повному обсязі не сформована, то помітних позитивних змін у сфері якості та безпечності харчової продукції не зафіксовано.
- однією із найважливіших передумов набуття Україною статусу асоційованого члена Європейського Союзу є приведення національної системи технічного регулювання у відповідність із європейською, як необхідної умови зближення умов господарювання та забезпечення випуску продукції, що буде задовольняти вимогам європейських й міжнародних нормативних документів.

Проблему виробництва безпечної та якісної харчової продукції досліджували наступні вчені: Бубела Т.З. [7], Крисанов Д.Ф.[11], Маренич М.М [12], Марюха Н.С. [12], Окман С. [14], Смоляр В.І. [15] та інші.

Проведення аналізу розуміння категорії «якість» сучасними дослідниками дає нам змогу зробити висновок про слідування ними основним положенням теорії якості, які беруть свій початок від Аристотеля, Канта, Гегеля, Енгельса та Маркса. На підтвердження цієї думки наведемо та спробуємо проаналізувати деякі сучасні визначення категорії якості, які знаходимо як в філософських так і в загальних енциклопедичних джерелах. Відтак, в сучасній науці під якістю розуміють істотну визначеність предмета, завдяки якій він є цим, а не іншим предметом і відрізняється від інших предметів [16, с. 150].

У тлумачних словниках української та російської мов знаходимо майже однакові визначення поняття «якість», які, в свою чергу, ґрунтуються на філософському розумінні зазначеної категорії. Так, наприклад, словник російської мови С.І.Ожегова визначає «якість» як наявність істотних ознак, властивостей, особливостей, які відрізняють предмет або явище від інших. Далі той же словник зазначає, що під «якістю» слід розуміти ту чи іншу властивість, достоїнство, ступінь придатності кого-чого-небудь [13, с. 220]. Великий тлумачний словник сучасної української мови, на нашу думку, досить широко і повно розкриває сутність категорії «якість» і наводить такі її визначення, перше з яких характеризує як філософське: 1) внутрішня визначеність предмета, яка становить специфіку, що відрізняє його від усіх інших; 2) ступінь вартості, цінності, придатності чого-небудь для його використання за призначенням; 3) та чи інша характерна ознака, властивість, риса кого-, чого-небудь; 4) сукупність характеристик продукції або послуг, щодо її здатності задовольнити встановлені та передбачені норми [8, с.1647].

Проаналізувавши і узагальнивши розглянуті точки зору з приводу розуміння категорії «якості», відзначимо, що це поняття є досить складне, багатозначне, багатоаспектне і багатовимірне. Категорія «якості» пройшла складний еволюційний шлях розвитку: спочатку вона характеризувала сферу буття людини і суспільства загалом, а зараз - практично всі сфери суспільного життя, техніки, міжнародних відносин, навколишнього середовища, умови життя та праці окремих індивідуумів та їх територіальних груп.

Що ж стосується безпосередньо якості харчової продукції, то її визначення наведено в Законі України «Про безпечність та якість харчових продуктів і продовольчої сировини». В ньому дається таке і формулювання цього терміну: «Якість харчового продукту - ступінь досконалості властивостей та характерних рис харчового продукту, які здатні задовольняти потреби (вимоги) та побажання тих, хто споживає або використовує цей харчовий продукт» [2, с.176]. Для цілей нашого дослідження наведемо також визначення, яке було дано у вищезгаданому законі, ще одному терміну: «Безпечність харчового продукту – стан харчового продукту, що є результатом діяльності з виробництва та обігу, яка здійснюється з дотриманням вимог, встановлених санітарними заходами та/або технічними регламентами, та забезпечує впевненість у тому, що харчовий продукт не завдає шкоди здоров'ю людини (споживача), якщо він спожитий за призначенням» [2, с.169]. Стосовно продукції харчової то згідно із державним стандартом України ДСТУ 3946-2000 це продукція рослинного, тваринного, мінерального, хімічного чи біологічного походження, що вживається в їжу (або для пиття) у переробленому (обробленому) вигляді, харчові та біологічно активні добавки і смакоароматичні речовини [1, с.2].

В останні роки при розробленні та введенні в дію законів України «Про безпечність та якість харчових продуктів і продовольчої сировини», «Про рибу, інші водні живі ресурси та харчову продукцію з них», «Про молоко та молочні продукти», «Про дитяче харчування» були використані елементи нової термінології та низка нових нормативних положень і термінів. Серед них: обов'язкові параметри безпечності; мінімальні специфікації якості (продуктів дитячого харчування, аграрної сировини, допоміжних засобів і матеріалів для виробництва та обігу, що використовуються у їх виробництві); небезпечні речовини та методики контролю їх вмісту; маркування продукції дитячого харчування та перелік всіх компонентів рецептури, включаючи кількісний вміст у кінцевому продукті; стандарти на дитячу продукцію і продовольчу сировину, яка використовується для їх виробництва; належна практика виробництва; рівень включень тощо.

Після аналізу вітчизняних нормативних документів доцільно буде зауважити, що для вступу в ЄС в контексті безпеки харчової продукції висуваються нові групи правових норм:

- норми щодо продукту (дозвіл до випуску на ринок; заборонені речовини);
- норми щодо процесу (ХАССП, простежуваність за принципом «крок назад, крок вперед»);
- норми щодо інформування споживачів (маркування);
- норми щодо процедур (офіційний контроль).

Вагоме значення для безпеки харчових продуктів в європейському законодавстві відіграють Кодекс Аліментаріус та Концепція ХАССП. Безпека продуктів харчування з давніх давен була предметом піклування державного апарату. Від цього залежали працездатність населення, боєздатність армії, благополуччя правлячих кіл.

Кодекс Аліментаріус (Codex Alimentarius) – збірник міжнародно схвалених і поданих в однаковому вигляді стандартів на харчові продукти, спрямованих на захист здоров'я споживачів і гарантування чесної практики в торгівлі ними.

У перекладі з англійської ХАССП (Hazard Analysis and Critical Control Points) означає «аналіз небезпечних факторів та критичні точки контролю». Як система управління безпечністю харчової продукції ХАССП з'явилася наприкінці 90-х рр. минулого століття в США, коли Управління з контролю за харчовими продуктами та ліками (FDA) оприлюднило вимоги до рибної продукції та морепродуктів. Пізніше

ХАССП була впроваджена на м'ясопереробних заводах і птахофабриках, а згодом і на підприємствах, які виготовляють та пакують соки. З ухваленням Директиви Ради ЄС № 193/43 «Про гігієну харчових продуктів» ХАССП стала складовою частиною стандартів з харчової безпеки країн ЄС, а після прийняття Регламенту ЄС № 852/2004 щодо гігієни харчових продуктів системи контролю на основі принципів ХАССП стали обов'язковими [14, с.56].

В умовах кризи, зазвичай, усі підприємства стикаються із проблемою падіння рівня продажів і необхідністю зниження собівартості продукції.

Міжнародний досвід керування бізнесом підказує, як оптимізувати управління, скоротити витрати, підвищити продуктивність, зберегти своїх покупців і навіть збільшити частку ринку, не знижуючи якості та гарантуючи виробництво безпечної продукції. Усі такі проблеми необхідно вирішувати комплексно, і найбільш ефективною системою тут є система ХАССП. Це система управління харчовою безпекою, заснована на аналізі потенційних загроз та запобіганні їм під час усього процесу виробництва.

Застосування системи ХАССП у харчовій промисловості дає найбільш повні гарантії безпеки продукції. Водночас керівництво підприємства отримує ефективно кероване виробництво, економію витрат, мінімізацію ризиків і прихильність покупців. Наявність на підприємстві ХАССП – це «вхідний квиток» на іноземні ринки. ХАССП забезпечує зростання вартості компанії і привертає інвесторів [14, с.57].

Вступ України до СОТ відкрив внутрішній ринок для імпорتنих товарів, що загострило конкуренцію. Отримавши ширший вибір, споживачі стали краще поінформованими, а криза змусила їх бути більш ощадливими і розбірливими. Усе більше супермаркетів вимагають від своїх постачальників додаткових гарантій безпеки і якості товарів, зокрема використання системи ХАССП.

Очевидно, що боротьба за споживача буде загострюватися і виграють її насамперед ті підприємства, чия продукція буде більш якісною та безпечною, ті, хто навчиться економити на витратах, захищати свій бренд, і ті, хто зуміє захопити нові ринки. Саме наявність ХАССП на підприємстві може забезпечити всі ці фактори.

В результаті висвітлюється проблема, яка свідчить про суттєве відставання чинної нормативно-методичної бази, галузі лабораторних досліджень і вимірювальної техніки від законодавчо-правового поля, що неухильно розширюється та удосконалюється, а також унаслідок посилення вимог, що висуваються до практичної діяльності у виробництві харчових продуктів і продовольчої сировини. З розширенням масштабів адаптації національного законодавства та системи технічного регулювання до вимог світової нормативної бази цей розрив буде збільшуватися, а отже, вітчизняна система ідентифікації показників якості і безпечності харчової продукції певний період часу буде відставати і все більше входити в суперечність з основними положеннями системи Продовольчого законодавства ЄС [9, с.195-198].

Таким чином, одна із проблем, яка вимагає нагального вирішення, - це збільшення масштабів робіт та прискорення розроблення методик, реалізації їх основних положень при проведенні лабораторних досліджень щодо оцінювання характеристик якості та безпечності харчової продукції, адаптованих до вимог системи Продовольчого права ЄС. Водночас загострюється проблема щодо вітчизняної системи технічного регулювання, тобто прискорення її гармонізації з основними положеннями Угоди про технічні бар'єри у торгівлі (ТБТ) Світової організації торгівлі. Це по-перше.

По-друге, оскільки нинішня реальність така, що запровадження сучасної термінології у сфері якості та безпечності харчової продукції не супроводжується одночасним

розробленням структури показників якості (мінімальні специфікації якості) та безпеки (обов'язкові параметри безпечності), які будуть гармонізовані з європейськими, то доцільно дотримуватись вимог чинних вітчизняних нормативних документів.

А по-третє, з приєднанням України до СОТ загострилася проблема дотримання українськими підприємствами при виробництві харчової продукції вимог стандартів і нормативної бази, що запроваджені в ЄС. Ось чому нинішній етап і ще кілька наступних років треба буде розглядати як перехідний період до нового стану національної системи технічного регулювання. В рамках цього періоду одна частина підприємств буде виробляти продукцію, для реалізації якої не буде існувати обмежень, а друга працювати лише на внутрішній продовольчий ринок. До того ж, як свідчить досвід постсоціалістичних країн Європи, можливості реалізації продукції лише «внутрішнього споживання» будуть постійно звужуватися, період функціонування підприємств, що її випускають, буде неухильно скорочуватися. Унаслідок цього перед підприємствами, що працюють лише на вітчизняний продовольчий ринок, буде посилюватися дилема: або продовжувати реалізацію взятого курсу до повного економічного і технологічного банкрутства, або спішно проводити інноваційно-технологічну модернізацію виробничої бази та переходити на випуск сучасної висококонкурентоспроможної харчової продукції ЄС [9, с.195-199].

Державний ринковий нагляд та контроль за виконанням обов'язкових вимог – ключова ланка національної СТР, яка повинна отримати своє відповідне нормативно-правове, організаційне, методичне та інше оформлення з тим, щоб гарантувати безпечність продукції для споживача. За оцінками експертів [10], до грудня 2010 року державний контроль за якістю та безпекою продукції, що надходила на ринок, здійснювався 85 контролюючими органами (МОЗ України, Департаментом ветеринарної медицини, Комітетом захисту прав споживачів тощо).

Реформування у сфері ринкового нагляду повинно розв'язати дві основні задачі [10]:

- створення адаптованої до вимог СОТ і ЄС сучасної системи ринкового нагляду, що сприятиме розвитку економіки, підприємництва, забезпеченню доброчесної конкуренції, захисту життя, здоров'я людини, довкілля, прав споживачів, усуненню технічних бар'єрів у торгівлі;
- запобігання введенню в обіг небезпечної й неякісної продукції на основі впровадження в національне законодавство відповідних норм і принципів ринкового нагляду країн-членів ЄС.

Для вирішення вищезгаданих та інших завдань у грудні 2010 року було започатковано проведення адміністративної реформи у результаті чого розпочався перерозподіл адміністративних, контрольних та виконавчих функцій між різними ланками державної влади, до того ж відбулося їх укрупнення та відповідне перепідпорядкування. Зараз система ринкового нагляду на державному рівні може бути представлена у наступному вигляді [9, с. 426]: Державна ветеринарна і фітосанітарна служба України; Державна служба технічного регулювання України; Державна санітарно-епідеміологічна служба України; Державна інспекція України з питань захисту прав споживачів; Державна інспекція сільського господарства України; Державна екологічна інспекція України.

У липні 2013 року Уряд схвалив проект Закону України «Про метрологію та метрологічну діяльність». Наступним кроком було б доцільно створити Державну метрологічну інспекцію, яка перевірятиме усіх, хто здійснює метрологічну діяльність, на точність вимірювання по всій Україні. Також у новій редакції законопроекту чітко розмежовані адміністративні та господарські послуги, які зараз надаються Центрами стандартизації, метрології та сертифікації. Передбачається, що згаданий законопро-

ект вступить у дію в 2015 році. Аналогічна робота проводиться й в інших ланках державного ринкового нагляду. Це повністю відповідає ситуації, що склалася в ЄС [10] у більшості країн Євросоюзу функції стандартизації, сертифікації, метрології, ринкового нагляду, акредитації, захисту прав споживачів розмежовано. Ринковий нагляд здійснюється відповідними інспекціями за галузями економіки або інспекцією нагляду за безпекою промислових товарів та окремо інспекцією нагляду за безпекою харчової продукції.

Необхідно зазначити, що чи не вперше офіційно наша держава заявила про необхідність європейської орієнтації у зовнішньоекономічній діяльності й тісної співпраці з країнами Заходу в Угоді про партнерство та співробітництво між Україною та ЄС (чинна від 01.03.1998 року). Перемовини щодо її змісту та процедури підписання розпочалися ще в 1994 році. Однією із важливих складових в забезпеченні зближення та гармонізації національного правового поля з європейським законодавством виступає реформування вітчизняної система технічного регулювання загалом та її домінуючої складової – ринкового нагляду за безпечністю та якістю харчової продукції. Чинною в 1990-тих роках в Україні була система державного контролю виробництва продукції, стандартизації та сертифікації готової продукції, що дісталася у спадок від колишнього Союзу і яка була зорієнтована під виробника. Центральною ланкою в розбудові національної системи технічного регулювання стало розроблення державних стандартів, які пізніше стали іменуватися національними, їх гармонізації з міжнародними та європейськими нормативними документами. При цьому необхідно зауважити, що структура стандартів України, успадкована від колишнього Союзу, помітно відрізнялась від аналогічної, що була прийнята у міжнародних та європейських організаціях із стандартизації. Ось чому в цілому за цією складовою національної СТР робота проводилась за кількома напрямками: удосконалення існуючої структури стандартів за галузями стандартизації (які не співпадали із галузями народного господарства); розроблення державних стандартів нового покоління (після 1992 року); перегляд застарілих стандартів колишнього Союзу, розроблених і затверджених до 1992 року, та надання чинності на Україні як міждержавним нормативним документам або ж їх скасування; гармонізація національних стандартів та ін.

Впровадження чинних стандартів є добровільною справою виробника і тому найбільш об'єктивним індикатором використання їх основних положень та вимог при виробництві харчової продукції виступає розробка, впровадження та сертифікація систем якості й безпечності на підприємствах агропродовольчого комплексу (табл. 1).

Таблиця 1

Забезпеченість підприємств харчової промисловості України системами якості та безпечності*

Найменування систем якості й безпечності	Рівень впровадження (одиниць):			Всього, одиниць
	функціонує	впроваджується	розробляється	
ДСТУ ISO 9001:2000 «Системи менеджменту якості. Вимоги»	419	13	23	455
ДСТУ 4161-2003 «Системи управління безпечністю харчових продуктів» (НАССР)	225	25	45	295
ДСТУ ISO 22000- 2007 «Системи менеджменту безпеки харчової продукції. Вимоги до організацій харчового ланцюга»	194	18	32	244
Разом	838	56	100	994

*Внутрішні дані Департаменту продовольства Мінагрополітики України станом на 28.02.2013 р.

Оскільки великі підприємницькі структури впроваджують по кілька різних систем, то вищезазначені системи впроваджені й сертифіковані на 558 підприємствах харчової промисловості й відповідна робота розпочата ще на 68. Отже, загальна кількість становитиме 626 суб'єктів господарювання, тобто практично кожне восьмидев'яте підприємство харчової промисловості серед тих, що звітувалися перед органами державної статистики у 2011 р. Водночас, їх частка в обсягах виробленої харчової продукції, тобто якісної та безпечної, за різними видами становить від 15-20% і вище, зокрема, для тютюнових виробів – понад 70%. Продукція підприємств, на яких впроваджені та сертифіковані у міжнародних центрах сертифікації (Бюро Верітас, ТЮФ НОРД Україна, Міжнародна служба сертифікації (SGS), BVQI Україна) вищезазначені системи, безперешкодно експортується за кордон. Якщо ж на підприємстві системи якості та безпечності сертифіковані національними центрами сертифікації (УкрСЕПРО, УАЯ), то вироблена ними продукція при експорті за кордон проходить додаткову перевірку.

І, нарешті, у зв'язку з парафуванням 30 березня 2012 р. Угоди про Асоціацію між Україною та Європейським Союзом одним із важливих напрямів на шляху просування до членства стає формування сучасної моделі НСТР, яка буде повністю гармонізована з аналогічною європейською. У результаті, з однієї сторони, буде забезпечено усунення технічних бар'єрів у торгівлі між нашою та європейськими країнами, з другої, – створено надійні перепони та убезпечено від надходження на вітчизняні продовольчі ринки неякісної та небезпечної продукції, а з третьої, - підвищено рівень продовольчої безпеки України на основі дотримання вимог нормативних документів щодо агропродовольчої продукції.

В зв'язку з цим нині особливо увага приділяється питанню ідентифікації та фальсифікації харчових продуктів. Ця проблема вперше гостро постала під час Великої промислової революції в Європі, коли, у зв'язку із значною концентрацією робітників на промислових підприємствах Західної Європи, навмисно підроблялись харчові продукти. Реакцією на це стало проведення інтенсивних досліджень, особливо у Німеччині, направлених на викриття фальсифікації харчових продуктів. Було сконструйовано необхідні прилади [12, с.5].

В середині ХХ ст. А.В. Рейслером і А.І. Штенбергом було опубліковано першу книгу з експертизи харчових продуктів, у якій обґрунтовано методику та основні етапи проведення харчової експертизи, правила виїмки проб харчових продуктів, проведення комплексу лабораторних досліджень та оформлення акта експертизи з висновками (рис.1).

В наш час проблема харчової експертизи знаходиться в центрі уваги міжнародних організацій: ВООЗ, ФАО, ЮНЕП, ІСО та ін. В Україні питаннями контролю якості та безпеки харчових продуктів займається Державний комітет стандартизації, метрології та сертифікації (Держстандарт) та Міністерство охорони здоров'я [12, с.7].

Сьогодні сучасні методи досліджень дали змогу виявити такі мікродози забруднення продуктів харчування, про які раніше не підозрювали навіть науковці, що дало змогу зробити висновок про те, що абсолютно безпечних продуктів не існує, оскільки практично немає жодного їхнього компонента, який не був би безпечним для тієї чи іншої категорії населення [7, с. 140]. Такі висновки є підставою для перегляду рівнів ризику і встановлення інших допустимих концентрацій забруднювальних речовин. Ще одним проблемним аспектом в цій галузі є фальсифікація продуктів харчування. Зокрема, в Україні приблизно 80% харчової продукції фальсифіковано за одним або кількома показниками [15, с.352].



Рис.1. Організація і порядок проведення експертизи харчових продуктів

Серед асортиментної фальсифікації найпоширенішими є: часткова заміна водою, додавання до харчового продукту низькоякісного замітника і повна заміна натурального продукту імітатором. Замінники, які використовують у разі асортиментної фальсифікації, здебільшого є харчовими, тобто дешевшими продуктами з меншою харчовою цінністю, але подібними до натуральних за кількома ознаками. Досвід свідчить про те, що у разі додавання 10% води до рідких харчових продуктів (соку, вина) дегустатори не помічають фальсифікації. У разі додавання 20% води третина дегустаторів висловлює сумнів щодо якості продукту і лише при 50% розведенні більшість дегустаторів впевнено розпізнають водянистий смак соків і вин. Незначне розведення водою рідких продуктів не можуть зареєструвати прилади, якими визначають фізико-хімічні показники. В наш час набула поширення якісна фальсифікація харчових продуктів, тобто їх підроблення за допомогою харчових і нехарчових добавок, які імітують покращання органолептичних характеристик, або заміна продукту вищого гатунку нижчим.

За оцінками фахівців, на вітчизняному ринку продовольчих товарів сьогодні широко представлена фальсифікована харчова продукція, зокрема: майже третина борошна і макаронних виробів, близько 40% рослинних олій, більше половини молочних виробів, не менше 70% ковбасних виробів, копченостей, консервованої продукції. На початку 2000-них років зазначені цифри були ще вищими. Поряд з цим все більшої гостроти набуває проблема недостатньої безпечності продовольчої продукції. Її пов'язують із погіршенням природно-кліматичних умов вирощування сільськогосподарської продукції, хаотичним й неунормованим використанням агрохімікатів, гормональних препаратів та антибіотиків, високою зношеністю основних засобів підприємств харчової промисловості унаслідок домінування застарілих технологій перероблення продовольчої сировини, їх багатостадійності та складності відстеження й регулювання виробничих процесів. Це свідчить, по-перше, про низький рівень контролю над процесами виробництва продовольчої сировини і харчової продукції зі сторони безпосередньо виробників, а по-друге, – про відсутність системи державного нагляду за безпечністю та якістю харчових продуктів, що реалізуються на вітчизняних продовольчих ринках. Зазначимо, що ринковий нагляд – це постійне спостереження за відповідністю продукції, що виводиться на ринок, вимогам чинних національних технічних регламентів та інших нормативних документів щодо її безпечності, повнотою характеристики й достовірністю оприлюдненої про неї інформації тощо [11].

Стандартизація, сертифікація і фальсифікація харчових продуктів в Україні породжує велику прірву у законодавстві нашої країни та Європейського Союзу

Виявлено, що основною розбіжністю у вітчизняному та європейському законодавстві є ставлення до таких категорій, як якість та безпечність продукту. У країнах ЄС якість – це категорія комерційна, яка не підлягає контролю з боку держави. В Україні якість та безпечність харчових продуктів є єдиним цілим. [7, с. 143].

Необхідно підкреслити, що відсталість вітчизняної системи технічного регулювання від прийнятої в ЄС стала серйозною перешкодою на шляху взаємовизнання результатів діяльності національних органів з оцінки відповідності та метрології іноземними торговими партнерами. Це стало додатковим гальмом на шляху розвитку зовнішньоторговельних відносин, консервувало відсталість нормативної бази, що стосувалася якості і безпечності продукції, товарів, послуг загалом та харчової продукції і продовольчої сировини зокрема. Наслідком цього було поширення недобросовісної конкуренції і це супроводжувалося насиченням ринку недоброякісною продукцією. Така ситуація була спричинена такими факторами [3]:

- використання застарілих стандартів, норм і правил;
- невідповідність метрологічного забезпечення виробництва продукції сучасним вимогам;
- відсутність державного ринкового нагляду за безпекою товарів, робіт, послуг;
- недостатній рівень використання сучасних інформаційних технологій;
- недостатнє фінансування сфери технічного регулювання та захисту прав споживачів [9, с. 199].

На нашу думку, створення сприятливих умов для розвитку добросовісної конкуренції, посилення захисту життя і здоров'я населення, навколишнього середовища та прав споживачів можна забезпечити шляхом реалізації низки заходів законодавчо-нормативного, регуляторно-технічного, санітарно-епідеміологічного, ветеринарного, виробничо-гігієнічного, соціально-економічного та іншого характеру [9, с. 208]. Найважливіші серед них такі.

1. Розроблення та гармонізація відповідно до структури Продовольчого права Європейського Союзу відсутніх нормативних актів (законів, технічних рег-

ламентів, стандартів, технічних умов й інших підзаконних актів та адміністративних положень прямої дії), з урахуванням жорсткої регламентації вимог до показників якості та безпеки, що запроваджені в країнах ЄС.

2. Продовження робіт щодо систематизації законодавчо-нормативних актів Європейського Союзу, які прямо або суміжно стосуються системи Продовольчого права, їх перекладу на українську мову, та оцінювання ситуації із формуванням аналогічного національного правового поля в зазначеній сфері з метою розробки конкретних заходів, спрямованих на забезпечення прискорення його розбудови.
3. На державному рівні та із відповідним законодавчим забезпеченням необхідно створити орган державного управління, відповідальний за формування ефективної системи контролю за якістю та безпекою харчової продукції на всіх етапах її життєвого циклу. Необхідно відзначити, що певна робота в цьому напрямі вже проводиться, але вона стосується лише сировини, яка використовується для виготовлення продуктів дитячого харчування.
4. Розширення, оновлення та упорядкування системи показників якості та безпеки продовольчої сировини і харчових продуктів, створення відповідних методик щодо їх оцінювання, розроблення і випуск необхідного лабораторного обладнання та реактивів. За оцінками фахівців, у вищезгаданій сфері налічується понад десять тисяч різних показників якості та безпеки, кількість яких постійно зростає [9, с. 211].
5. Створення системи економічного стимулювання вітчизняних товаровиробників до упровадження сучасних інструментів забезпечення якості та безпеки харчових продуктів. На нинішньому етапі склалося кілька методів, які, при ретельному дотриманні їх вимог та умов, унеможливають надходження споживачам недоброякісних або небезпечних харчових продуктів, зокрема:
 - а) сертифікаційні випробування продукції, як правило, проводяться лише окремих (вибіркових) партій продовольчих товарів;
 - б) впровадження на підприємствах сучасних стандартів якості та безпеки;
 - в) впровадження на підприємствах харчової промисловості технічних регламентів, вимоги яких є обов'язкові до виконання товаровиробниками. На жаль, в Україні до цього часу жодного технічного регламенту, який належить до сфери виробництва харчових продуктів, не затверджено, хоча кілька є на стадії розробки;
 - г) створення на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, а також в аграрних, рибогосподарських, агропромислових формуваннях, систем управління якісно, безпекою, екологічною управління та інших систем управління [9, с. 212].

Одним з перспективних напрямів удосконалення харчової політики є активне впровадження біотехнологій, які мають величезний потенціал у створенні сортів сільськогосподарських культур, здатних витримувати екстремальні кліматичні умови, протистояти хворобам і шкідникам, потребувати меншої кількості хімічних добрив і засобів захисту рослин і водночас мати вищі поживні властивості. Незважаючи на ці переваги, виникають сумніви щодо досконалості біотехнологій.

Серед недоліків впровадження біотехнологій та генетично модифікованих продуктів доцільно відзначити: токсичність, алергенність, стійкість до антибіотиків та екологічний ризик, викликаний тим, що гени, які надають культурній рослині стійкості до шкідників, можуть переходити через запилення в дику споріднену рослину, в результаті чого вона може теж стати стійкою до шкідника і перетворитися на супер'бур'ян [7, с.141].

Альтернативою «новій їжі», тобто генномодифікованої, є органічна продукція, яка останнім часом впевнено просувається на ринки розвинених країн, і попит на яку постійно зростає.

Сучасне органічне виробництво побудоване на поєднанні традиційних, «дідівських» методів і сучасних технологій, що дають змогу вести масштабний виробничий процес. Органічними, або екологічно чистими, вважаються продукти, виготовлені з дотриманням відповідних вимог, які підтверджують екологічність продукту на всіх стадіях його виготовлення – «від насінини до прилавку». Більшість сільськогосподарських робіт виконують вручну, щоб не пошкодити рослини. У тваринництві особливо увагу приділяють кормам (без консервантів, стимуляторів росту та збудників апетиту). Для оброблення ґрунту використання пестицидів є строго обмеженим.

Однією з проблем України є відсутність процедури сертифікації органічної продукції, тому пропонується її запровадити і розробити нормативні документи, на підставі яких можна було б оцінювати відповідність у цій сфері. З цією метою пропонується схема оцінювання відповідності органічних господарств, яка містить такі основні етапи, як попередня документальна оцінка органічного господарства, обстеження органічного виробництва згідно з розробленою програмою, та технічний нагляд за сертифікованим органічним виробництвом. Оскільки оцінювання повинно відбуватися на відповідність нормативному документу, пропонується створення проекту національного стандарту «Органічне виробництво. Загальні вимоги», положення якого ґрунтуються на європейських нормах. Вони охоплюють усі стадії існування органічної продукції, починаючи від вирощування та завершуючи транспортуванням.

Отже, основною розбіжністю у вітчизняному та європейському законодавстві є відношення до таких категорій як якість та безпека продукту. В країнах ЄС якість харчових продуктів - це категорія суто комерційна, яка не підлягає контролю з боку держави. В Україні якість та безпека харчових продуктів єдине ціле і тільки в такому разі продукція відповідає вітчизняним стандартам. Але в останні роки ця цілісність порушена на користь першості безпечності харчової продукції. Основні напрямки Європейської концепції забезпечення безпеки харчових продуктів такі: виробник несе повну фінансову і юридичну відповідальність за безпеку продукції, яку він виготовляє, та обов'язкове введення системи ХАССП. Відсутність в Україні належної виробничої практики є однією з основних перешкод в гармонізації санітарних норм і державних стандартів щодо європейських вимог.

Адаптація до міжнародних вимог повинна відбуватись з урахуванням національних особливостей України, щоб не втрачались українські звичаї та не порушувались смакові та технологічні традиції.

Список використаних джерел

1. ДСТУ 3946-2000. Система розроблення і поставлення продукції на виробництво. ПРОДУКЦІЯ ХАРЧОВА. Основні положення. Чинний від 2001-01-01. – К.: Держстандарт України, 2000. – 5 с.
2. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини» (від 23.12.1997 р. №771/97-ВР) //Державний нагляд за додержанням стандартів, норм і правил та відповідальність за їх порушення. Збірник нормативно-правових актів та нормативних документів. – К.: ДП «УкрНДНЦ», 2007.
3. Концепція розвитку технічного регулювання та споживчої політики. Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 11.05.2006 р. №267 –р. [Електронний ресурс]-Доступний з: <http://zakon1/rada/gov/ua/>
4. План заходів щодо виконання у 2006 р. Загальнодержавної програми адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Затверджено розпорядженням Кабі-

- нету Міністрів України від 15.03.2006 р. №151-р. [Електронний ресурс] – Доступний з:<http://zakon1.rada.gov.ua>
5. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності. Закон України (від 05.04.2007 р. № 877-V) // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2007. - № 29. – Ст. 389
 6. Рекомендації щодо розроблення проектів технічних регламентів. Затверджено розпорядженням Держспоживстандарту України від 10.08. 2006 р. № 17-р. [Електронний ресурс]-Доступний з:www.dssu.gov.ua
 7. Бубела Т. Безпечність та якість харчової продукції / Т. Бубела, О. Воробець // Вимірювальна техніка та метрологія. – 2010. – Вип. 71. – С. 139-143.
 8. Великий тлумачний словник сучасної української мови. / Уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728с.
 9. Виклики і шляхи агропродовольчого розвитку / Б.Й. Пасхавер, О.В. Шубравська, Л.В. Молдован та ін//. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 432 с.
 10. Дятлова В. Ринковий нагляд (зарубіжний досвід та підходи до реформування в Україні)/В.Дятлова//Схід. – 2011. – №2(109) – с. 162-167
 11. Крисанов Д.Ф. Якість і безпечність аграрної і харчової продукції в контексті забезпечення продовольчої безпеки України / Д.Ф. Крисанов// НДР «Агропродовольчий розвиток України в контексті забезпечення продовольчої безпеки». – К.:НАН України. – 2012 р. – с.89-96
 12. Маренич М. М. Контроль якості і безпека продуктів харчування в ЄС. Міжнародне законодавство в галузі харчового ланцюжка і потенціал України відповідності даним стандартам / Маренич М. М., Аранчій С. В., Марюха Н. С.– Полтава, 2009. – 42 с.
 13. Ожегов С.И. Словарь русского языка // Под.ред. чл.-корр. АН СССР Н.Ю.Шведовой. – М.: Рус. яз., 1998. – 750с.
 14. Окман С. Система НАССР як провідник до безпечної продукції /С. Окман//Упаковка. – 2012. – № 3. – С. 56–58
 15. Смоляр В.І. Харчова експертиза/В.І. Смоляр//. – К.: Здоров'я, 2005. – 460 с.
 16. Токарь Є. Б. Еволюція поняття «якість»: від стародавньої філософії до сучасної педагогіки / Є. Б. Токарь//Вісник Черкаського університету. Випуск 186.Серія «Педагогічні науки», 2010 - С. 149-154

Summary. *This paper analyzes the normative documents concerning the production and quality of food and proposes directions for improvement of food policy.*

Key words: *quality, food products, regulations, Codex Alimentarius HACCP concept, standardization and certification.*

*Вида Стасюльнене, Утянская Высшая школа,
лектор факультета предпринимательства и технологий (Литва)*

ВЗАИМОСВЯЗЬ ВЫРАЖЕНИЯ ЛИДЕРСТВА РУКОВОДИТЕЛЯ С КАЧЕСТВОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

В статье анализируется понятие лидера и его выражение в организации, качество деятельности организации. Также обсуждаются связи выражения лидерства руководителя предприятия по продаже строительных материалов и услуг ЗАО «NORD PROFIL» с качеством деятельности организации.

Ключевые слова: *лидер, лидерство, качество.*

Цель этого исследования – проанализировать связи выражения лидерства руководителя с качеством деятельности организации.

Проблема статьи – выяснить возможности совершенствования выражения лидерства руководителя в целях улучшения качества деятельности ЗАО «NORD PROFIL». Статья актуальна тем, что на предприятии никогда не проводилось исследований и анализа связи лидерства руководителя с качеством деятельности организации. Инициатором этого исследования был руководитель предприятия.

Введение. Современные глобальные социальные и экономические процессы обостряют конкурентную борьбу, поэтому организации вынуждены искать возможности укрепления конкурентной способности посредством улучшения качества своей деятельности. В этом процессе ведущую роль играют лидеры, которые своими действиями и решениями обеспечивают эффективность работы группы и организации, объединяют работников к общей цели и поощряют их в стремлении к качеству.

Принятые лидером решения и ежедневное управление дает возможность организации действовать качественно, так, как и должно быть в случае успеха. Поэтому анализ связи лидерства с качеством деятельности организации является важной и очень актуальной темой.

В статье приведен анализ влияния руководителя-лидера ЗАО «Nord Profil» на качество деятельности организации, так как в период экономического спада многие работники испытывают давление в поиске наикратчайших путей, пренебрежении к правилам и занятием сомнительной деятельностью. Зачастую забывается о том, что долгом руководителя-лидера является уважение каждого подчиненного, укрепление доверия к себе, к своим способностям и творческим возможностям.

Цель этого исследования – проанализировать связи выражения лидерства руководителя с качеством деятельности организации. Это позволит выяснить возможности совершенствования выражения лидерства руководителя, улучшая качество деятельности ЗАО «Nord Profil».

В статье автор рассматривает научную литературу, приводит мнения ученых по данной теме, анализирует письменные документы предприятия, с помощью анкетного опроса выясняет взаимосвязь выражения лидерства руководителя с качеством деятельности ЗАО «Nord Profil» и возможностями совершенствования.

Понятие лидерства руководителя и выражение в организации

Существование предприятия начинается с руководителя. Именно он устанавливает цели предприятия, какой деятельностью оно будет заниматься, отбирает работников, назначает им задания, планирует будущее организации. Согласно Э. Багдонаса и Е. Казлаускене (2002), руководителем следует называть каждого, кто имеет хотя бы одного подчиненного, а лицо, не имеющее ни одного подчиненного является исполнителем (Багдонас, Казлаускене, 2002). Однако, как утверждает Д. Грауслите (2010), в наше время функции руководителя сильно изменились. Раньше основными заданиями руководителя были планирование, управление, контролирование ресурсов и наблюдение за результатами, а теперь зачастую самым важным является коммуникация между руководством и работниками. Поэтому руководитель должен быть ориентирован не только на то, как выполняются задания, но и должен поддерживать хорошие межличностные отношения (Грауслите, 2010).

Согласно Ф. С. Буткуса (2008), руководитель прежде всего должен позаботиться о том, чтобы работа между подчиненными была распределена так, чтобы как можно лучше были использованы возможности и самих работников, и оборудования. По словам автора, распределив работы, нужно поощрять – создать условия, чтобы работники, следуя своим целям, из-за которых они и присоединились к организации, сделали бы то, что от них ожидает руководитель (Буткус, 2008). Кроме того указывается, что именно за последнее время выявилась еще одна очень важная и трудная обязанность руководителя: учить своих непосредственных подчиненных работать самостоятельно, постоянно повышать квалификацию. Один из наиважнейших элементов этой деятельности – оценивание деятельности работников,

так как это позволяет работникам узнать, доволен ли руководитель его работой, это поощряет их к самосовершенствованию и к более тесной связи своей жизни с организацией.

Можно заметить, что понятие управления часто отождествляется с лидерством. Английское слово *leadership* в переводе на литовский язык означает: управление и лидерство (Стошкус, Бяржинскене, 2005). Однако согласно В. Барвидене и Й. Касюлиса (2001), значение этих понятий отличается: управление основывается на позиции формальной силы, которая имеет влияние на людей, а лидерство возникает из процесса социального влияния (Касюлис, Барвидене, 2001).

Поскольку должность руководителей связана с определенной формально наделенной властью, лицо, занимающее определенную должность в организации, может взять на себя руководящую роль. Однако не все лидеры являются руководящими работниками, и не все руководящие работники являются лидерами (Роббинс, 2003). Л. Йозайтене и Й. Стапонкене (2006) также акцентируют отличия руководителя и лидера и приводят существенные отличия руководителя и лидера (см. таблицу 1).

Таблица 1

**Отличия руководителя и лидера
(Йозайтене Л., Стапонкене Й., 2006)**

Руководители	Лидеры
Функционеры	Инноваторы
Признают ответственность	Стремятся к ответственности
Контролируют подчиненных	Доверяют подчиненным
Компетентные	Творческие
Специалисты	Гибкие
Ставят реальные цели	Ставят высокие цели
Стремятся к удобной рабочей обстановке	Стремятся к интересной рабочей обстановке
Делегируют с осторожностью	Делегируют с энтузиазмом
Подчиненных воспринимают как наемных работников	Подчиненных воспринимают как сторонников

Видно, что руководителя поддерживает организационная структура, заранее предусмотренные правила, а лидер свой метод действий создает сам: иницируя визию (видение) изменений и вдохновляя. Поэтому большим успехом является, если лидер и руководитель совпадают, т.е. он может координировать инициативы, формировать существенные вопросы.

Исследователи, изучающие функции лидерства, пришли к выводу, что для того, чтобы группа работала эффективней, она должна иметь человека, который выполнял бы две основные функции: 1) функции, связанные с задачами или решением проблем и 2) функции сохранения группы, или социальной функцией, например, разрешать споры или обеспечить, чтобы люди в своей группе всегда чувствовали себя необходимыми (Стонер, Фриман, Гилберт, 2000).

Первой попыткой исследователей понять лидерство была попытка установить личные качества лидеров. Эта точка зрения утверждает, что лидеры имеют определенные врожденные личные качества. Мнение, что лидерами рождаются, а не становятся, все еще популярно среди любителей, но не среди профессиональных исследователей.

Обычно руководителю приписывают такие качества как интеллект, харизма, решительность, энтузиазм, сила, смелость, принципиальность, самоуверенность. Раньше психологи, изучавшие проблему управления, искали похожие на перечисленные здесь качества, которые выделяли бы лидеров. Попытки найти черты, которые посто-

янно связаны с управлением, были более успешными. Шесть качеств, отличающих лидеров от не лидеров, это: (1) стремительность и амбициозность, (2) сильное желание руководить другими и иметь на них влияние, (3) добросовестность и принципиальность, (4) самоуверенность, (5) интеллект и (6) основательные знания той сферы, за которую ответственен (Роббинс, 2003). Й. Адаир (2006) выделяет 7 важных качеств руководителя (лидера). Это энтузиазм, добросовестность, твердость, справедливость, теплота, смирение, самоуверенность (Адаир, 2006).

В. Джордж, П. Симс (2008), основываясь на результаты опроса руководителей утверждает, что лидеры – это сложные личности, имеющие исключительные способности, которые невозможно описать каким-то определенным списком особенностей и качеств. Настоящие лидеры не только вдохновляют окружающих себя людей, но и поощряют их становиться руководителями. В целом выделены шесть аспектов лидерства (Джордж, Симс, 2008): страстное стремление к цели, лелеяние ценностей; искреннее управление; создание крепких отношений; самодисциплина.

Обобщая, можно утверждать, что в стремлении к эффективности и качеству деятельности организации, руководитель должен быть лидером – стремиться к ответственности, интересной рабочей обстановке, не основываясь на принуждении, должен уметь сплотить работников на общую деятельность. Руководитель должен не только планировать, управлять, контролировать, но и поддерживать хорошие отношения с работниками и заслужить их доверие.

Качество деятельности организации

А. Черешка (2005) подчеркивает, что товары (услуги) плохого качества являются убыточными как для производителя, так и для потребителя (Черешка, Паужа, 2005). Известный американский специалист по управлению качеством доктор Арманд Файгенбаум в популярной книге «Управление общим качеством» указывает, что расходы на качество составляют от 7 до 10 проц. и больше объема всех продаж. По его мнению, в некоторых предприятиях эти расходы составляют от 10 до 40 проц. годового оборота (Дикавичюс, Стошкус, 2003).

Таким образом деятельность организации должна быть качественной. Согласно Д. Поцоте (2004), качество – это удовлетворение ожиданий потребителя (Поцоте, 2004). Согласно Й. Стонера и др. (2000), качество – это сознание того, что кто-то лучше других. Оно меняется в течение жизни, оно меняется из поколения в поколение, в зависимости от характера деятельности человека (Стонер, Фриман, Гилберт, 2000). Однако качество – это не простое понятие, так как оно выявляется только в отношении с другими предметами или явлениями и является неотделимым от предмета или явления, при исчезновении которого, исчезает и качество (Поцоте, 2004).

Качество, как и любая другая деятельность предприятия, направлено и управляется с помощью менеджмента. Понятие о менеджменте качества не однозначно, как и само понятие качества. В общем, менеджмент понимается как координированная деятельность по управлению и направлению организации. По определению литовского стандарта EN ISO8402: менеджмент качества – это часть общей функции управления, устанавливает политику качества, цели и обязанности, используя для этого следующие средства – планирование качества, управление качеством, обеспечение качества, улучшение качества, основываясь на системе качества.

Однако, говоря о качестве деятельности организации, актуальней было бы рассмотреть понятие менеджмента общего качества. Менеджмент общего качества (МОК) является той частью менеджмента организации, которая составляет фундамент равномерного улучшения организации труда на предприятии. МОК – свойственная интеграция работников, поставщиков и потребителей в одно целое.

Обобщая, можно сказать, что плохое качество деятельности предприятия может принести много убытков как самой организации, так и потребителю. Стремясь к улучшению качества деятельности организации, необходимо правильно организовать деятельность предприятия, основываясь на принципах менеджмента общего качества, которые определены в серии стандартов менеджмента качества и его обеспечения ISO 9000.

Влияние лидера на качество деятельности предприятия

Как утверждает А. Казилюнас (2007), невозможно создать гармонично действующую систему качества без активной деятельности и поддержки руководителей. Руководитель-лидер ориентируется на людей, старается вовлечь их в активную деятельность и стремится к переменам. Менеджмент качества особенно подчеркивает важность лидерства, закрепляет принцип лидерства – быть примером для работников организации, воспитывать их доверие (Казилюнас, 2007).

Руководители ведут себя доброжелательно с теми работниками, чьи усилия и умения оценивают положительно, которых считают трудолюбивыми, инициативными, хорошими гражданами. Если руководитель думает, что работник недисциплинирован, ему не хватает компетенции и послушания, с ним он будет вести себя соответственно. Личное мнение руководителя о работниках и качество отношений с ними влияет на результаты предприятия (работают лучше, если нравятся руководителю).

Лидеры выявляют общие цели предприятия и направление деятельности. Они должны создать внутреннюю среду, в которой все работники будут вовлечены в стремление к целям организации. Лидер ориентируется на людей, старается вовлечь их в активную деятельность и стремится к переменам. Менеджмент качества особенно подчеркивает важность лидерства, укрепляет принцип лидерства – быть примером для работников организации, воспитывать их доверие (Ванагас, 2004).

Хорошие лидеры знают, как формулировать проблемы (Роббинс, 2007). Руководители объединяют систему менеджмента организации с системой менеджмента качества и другими отдельными системами менеджмента. Они устанавливают необходимые для деятельности процессы и обеспечивают, чтобы их система функционировала гармонично, эффективно и результативно. Руководители заботятся о ресурсах, необходимых для осуществления целей по качеству. Руководители выполняют оценивающий анализ. Анализ основывается на достоверной, точной информации, характеризующей деятельность предприятия. Для оценивающего анализа руководители должны подобрать методы оценивания, к которым относятся – внутренний аудит, внешний аудит, самооценивание, оценивание удовлетворенности потребителей, работников предприятия, других заинтересованных сторон и др. Обобщающие выводы направлены на решение проблем, создание проектов улучшения деятельности. Руководители должны участвовать в проектах по улучшению деятельности, искать рациональные решения и способы улучшения деятельности (Поцюте, 2005).

Б. Шнайдер установил, что свобода инициативы, самовыражение, правильное и равное оценивание всех членов организации, хорошо организованный отбор работников, возможности повышения квалификации и поощрения позитивно влияют на внутреннюю среду организации. Вместе с тем он установил и отрицательные факторы, например, плохо организованная охрана труда, ограниченные карьерные возможности и др. Эти факторы отрицательно действуют на удовлетворение работников от выполняемой деятельности, а это создает опасность для качества услуг (Казилюнас, 2007).

Чтобы руководство организаций и ее деятельность была успешной, руководство организацией должно быть систематическим и прозрачным, а деятельность органи-

зации – направленной. Успех достигается посредством осуществления и наблюдения за системой качества, которая создана для того, чтобы менеджмент деятельности организации и других деятельностей постоянно улучшался.

Руководителя создают внутренние правила организации, которых должны придерживаться работники. Поняв диктуемые руководителем нормы, приоритеты и стандарты деятельности, работники начинают оценивать саму организацию как объект, на котором господствуют определенный внутренний климат и культура (Казилюнас, 2007).

Обобщая, можно утверждать, что влияние лидера на качество деятельности организации огромно, так как без лидера невозможно обеспечить эффективно действующую систему качества предприятия. Требования для лидеров закреплены во втором принципе семьи стандартов ISO 9000:2000, который указывает, что стремясь к качеству деятельности организации, лидер организации должен быть примером для работников организации, воспитывать их доверие.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЫРАЖЕНИЯ ЛИДЕРСТВА РУКОВОДИТЕЛЯ ПРЕДПРИЯТИЯ ЗАО «NORD PROFIL»

Акционерное общество «Nord Profil», которое находится в городе Вильнюс, действует уже почти 12 лет. ЗАО «Nord Profil» имеет административные здания в Вильнюсе, Каунасе, Клайпеде, Шяуляе, Алитусе и Риге.

Цели и амбиции предприятия выражены в сформулированных миссии и визии (видении предприятия). Миссия ЗАО «Nord Profil» – предоставить клиентам и отдельные материалы, и комплексные решения. Визия ЗАО «Nord Profil» гласит, что предприятие стремится быть стабильным и первенствующим предприятием в торговле строительными материалами и в оказании строительных услуг.

Основные стратегические цели предприятия:

1. Рост продаж на 25 проц. в 2013 г.;
2. Более высокая позиция на рынке, став одним из 3 лидеров продаж строительных материалов;
3. Развитие бизнеса – создать еще 3 филиала предприятия.

Таким образом, предприятие стремится к расширению бизнеса посредством увеличения продаж и созданием филиалов. Для достижения этих целей необходимо сплотить команду профессионалов, которая смогла бы принять новые вызовы, имела бы идеи и смогла бы их воплотить.

Однако самая важная роль в организации деятельности предприятия приходится на руководителя предприятия. Руководитель заботится о том, чтобы работа между подчиненными была распределена так, чтобы были как можно лучше использованы возможности и их самих, и оборудования. Также, руководитель ЗАО «Nord Profil» поощряет работников – создает условия для того, чтобы работники в стремлении к своим целям учили бы своих непосредственных подчиненных работать самостоятельно, постоянно повышали квалификацию. Одним из важнейших элементов этой деятельности является оценивание деятельности работников, так как это дает возможность узнать работнику, доволен ли руководитель его работой, и поощряет их само совершенствоваться. Руководитель постоянно акцентирует и поддерживает командную работу. Работа организуется так, чтобы все работники принадлежали какой-нибудь команде, т.е. цель предприятия, чтобы каждый работник был членом минимум одной команды.

ЗАО «Nord Profil» стремится к увеличению продаж, к расширению рынка, поэтому предприятие должно уделять много внимания улучшению качества деятельности. Повышение компетенции руководителя и совершенствование методов управления

персоналом могло бы помочь в стремлении к этим целям, а внедрение новых технологий и совершенствование управления работниками гарантировало бы клиентам качество товара и услуг, что в свою очередь удовлетворило бы их ожидания и оправдало бы показанное доверие предприятию.

В опросе персонала ЗАО «Nord Profil» приняли участие 84 работника предприятия. Опрошенные составляют 82 проц. всех работающих людей на предприятии, поэтому результаты исследования можно считать репрезентативными. Оценивая социальные и демографические характеристики респондентов, было замечено, что большую часть, 71,4 проц. всех опрошенных, респондентов составляют мужчины.

Руководитель-лидер ориентируется на людей, старается вовлечь их в активную деятельность и стремится к переменам, поэтому прежде всего старались узнать, как руководитель ЗАО «Nord Profil» вовлекает работников предприятия в деятельность, ознакомливает ли их с целями, достижениями и результатами деятельности предприятия, т.е. старается ли он вовлечь работников в улучшение качества деятельности предприятия (см. рис. 1).

Ответы респондентов показали, что руководитель ЗАО стремится вовлечь работников всех уровней в деятельность предприятия и таким образом использовать умения работников для улучшения качества деятельности организации. 71,4 проц. респондентов утверждают, что они знают миссию ЗАО «Nord Profil», а 21,4 проц. – знают ее частично. 42,9 проц. респондентов указывают, что миссия предприятия соответствует их ожиданиям, а 35,7 проц. – соответствует частично. Можно утверждать, что руководитель ЗАО «Nord Profil» стремится выдвинуть общие цели организации и направление деятельности, создать внутреннюю среду, в которой все работники были бы вовлечены в стремление к достижению целей организации.

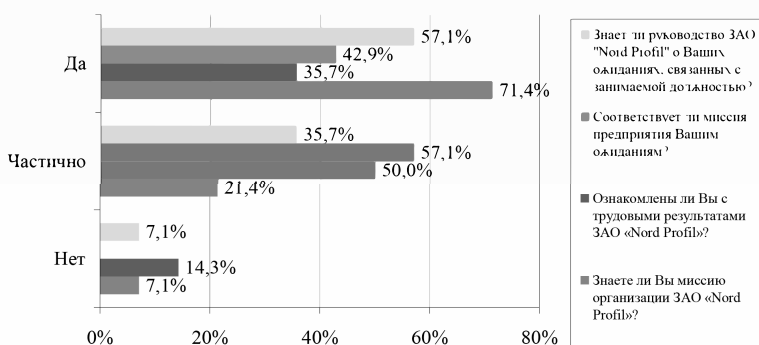


Рис. 1. Распределение респондентов по степени вовлечения в деятельность предприятия

Работники предприятия, присоединившиеся к принятию общих решений предприятия, могут улучшить свои методы работы, совершенствовать процессы и таким образом улучшать качество деятельности предприятия. Поэтому необходимо исследовать, как работники ЗАО «Nord Profil» вовлекаются в процесс принятия решений (см. рис. 2).

Видно, что вовлечение работников ЗАО «Nord Profil» в принятие решений осуществляется не полностью: только 39,3 проц. респондентов проинформированы о важности требований потребителей, юридических и регламентирующих правовых актов, еще меньше (22,6 проц.) работников вовлекается в принятие решений. Такую ситуацию можно считать неблагоприятной для улучшения качества деятельности ЗАО «Nord Profil». Проинформированные работники начинают лучше понимать организацию и ее

проблемы. Поэтому нужно стремиться к тому, чтобы работники ЗАО «Nord Profil» полностью понимали важность своей роли в деятельности организации, считали бы проблемы организации своими и понимали бы ответственность при их решении.

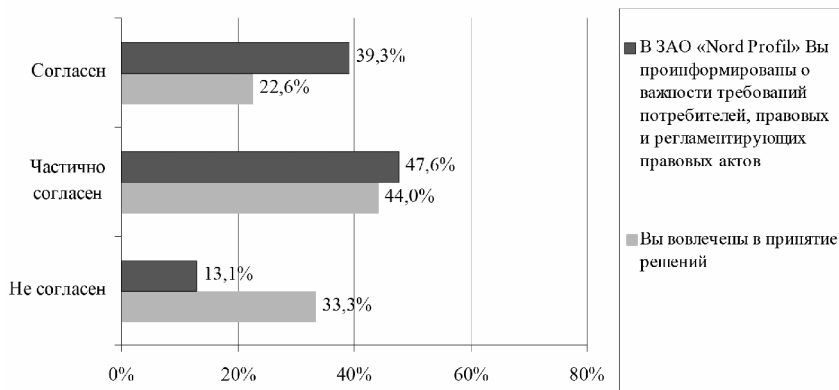


Рис.2. Распределение респондентов по степени вовлечения в принятие решений

Далее респондентов попросили выразить свое мнение о эффективности стиля руководства, применяемого руководителем ЗАО «Nord Profil», и о его влиянии на качество деятельности предприятия (см. рис. 3).



Рис.3. Распределение мнения респондентов о том, какой стиль управления руководителя ЗАО «Nord Profil» является эффективным и влияет на качество деятельности предприятия

Суммированные ответы респондентов показали, что они достаточно хорошо оценивают используемый руководителем ЗАО «Nord Profil» стиль руководства: 57,1 проц. респондентов считают, что используемый стиль руководства эффективен и положительно влияет на качество деятельности ЗАО «Nord Profil». Однако 35,7 проц. респондентов считает, что используемый руководителем ЗАО «Nord Profil» стиль руководства только частично эффективен, а 7,1 проц. опрошенных выразило мнение, что совсем неэффективен.

Стремясь к более высокому качеству организации, руководителю-лидеру необходимо иметь определенные качества. Распределение мнений респондентов о том, обладает ли руководитель ЗАО «Nord Profil» такими качествами, показано на рис 4.

Ответы респондентов позволяют сделать вывод, что руководитель ЗАО «Nord Profil» имеет много положительных качеств. Большая часть всех респондентов (57,1 проц.) указала, что качеством руководителя ЗАО «Nord Profil» является выдвижение больших целей. Также, согласно мнению респондентов, яркими качествами руководителя являются доверие к работникам (50 проц.) и гибкость (42,9 проц.). Интересно, что и другие указанные в анкете качества, хоть и не большим количеством респондентов, но также были присвоены руководителю ЗАО «Nord Profil». Это и новаторство (35,7 проц.), и стремление к ответственности (28,6 проц.), и творчество (21,4 проц.). Руководитель ЗАО «Nord Profil» имеет почти все качества, присущие лидеру, поэтому он действует не по заранее установленным правилам, а создает свой метод действий сам: иницируя визию изменений и вдохновляя.

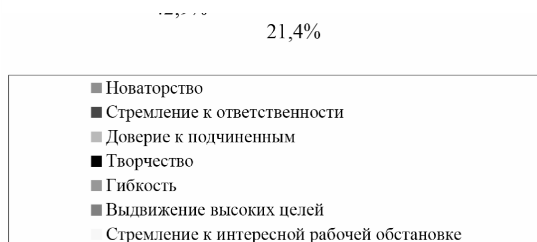


Рис 4. Распределение мнения респондентов о том, какими качествами отличается руководитель ЗАО «Nord Profil»

На вопрос о том, как можно было бы улучшить качество деятельности ЗАО «Nord Profil», было получено много разных предложений. Большая часть респондентов предложила систематизировать ценовую политику, больше мотивировать работников и общаться с ними, проводить собрания хотя бы 1 раз в месяц, равномерно распределить рабочую нагрузку всем работникам. Также были предложения больше изолировать рабочее место каждого работника, усовершенствовать внутренний распорядок, осуществить маркетинговые решения, повышать квалификацию работников, обучать, обеспечить совместную деятельность работников, прислушиваться к замечаниям, желаниям работников, делать бизнес, а не деньги. Однако 35,7 проц. опрошенных указало, что ничего менять не надо.

Обобщая результаты исследования, можно утверждать, что влияние руководителя ЗАО «Nord Profil» на качество деятельности предприятия большое, он имеет много качеств, присущих лидерам, и использует харизматический стиль лидерства. Стиль руководства руководителя ЗАО «Nord Profil» оценивается работниками предприятия положительно.

Выводы и рекомендации

1. Стремясь к эффективности и качеству деятельности организации, руководитель должен быть лидером – стремиться к ответственности, интересной рабочей обстановке, не основываясь на принуждении, должен уметь сплотить работников на общую деятельность. Руководитель должен не только планиро-

- вать, управлять, контролировать, но и поддерживать хорошие отношения с работниками и заслужить их доверие.
2. Лучше всего поведение руководителя характеризует случайный подход, который пытаются установить, какой из ситуативных факторов является важнейшим, и предугадать, какой из стилей лидерства будет самым эффективным в той или иной ситуации. Однако новейшим взглядом на лидерство являются управленческие идеи харизматического лидера или лидера, основывающегося на визию предприятия. Такие руководители-лидеры способны управлять компанией, когда происходят существенные изменения.
 3. Влияние лидера на качество деятельности организации огромно, так как без лидера невозможно обеспечить эффективно действующую систему качества предприятия. Требования для лидеров закреплены во втором принципе семьи стандартов ISO 9000:2000, который указывает, что стремясь к качеству деятельности организации, лидер организации должен быть примером для работников организации, воспитывать их доверие.
 4. Выполнив исследование, можно утверждать, что влияние руководителя ЗАО «Nord Profil» на качество деятельности организации огромно, он имеет много качеств, присущих лидерам, и использует харизматический стиль лидерства. Используемый руководителем ЗАО «Nord Profil» стиль руководства оценивается работниками предприятия положительно. Однако, оценивая эффективность стиля руководства руководителя ЗАО «Nord Profil» по теории Фидлера, выяснилось, что работникам предприятия больше нужен стиль руководства, ориентированный на выполнение задач, а не на взаимные отношения.
 5. Участие работников в улучшении качества определяется выбранным руководителем-лидером стилем лидерства, на выбор которого влияет качество отношений между руководителем и подчиненным, нормы группы и организационная культура, характеристики работников и другие факторы.
 6. Исследование показало, что необходимо вовлекать работников в улучшение качества деятельности, увеличивая тем самым их ответственность за возникающие проблемы и их решение.

Список использованных источников

1. Адаир Й. (2006). 100 советов руководителю. Вильнюс: Alma litera.
2. Багдонас Э., Казлаускаене Е. (2002). Основы предпринимательства. Каунас: Technologija.
3. Буткус Ф. С. (2008). Управление для каждого. Вильнюс: Eugrimas.
4. Черешка А., Паужа В. (2005). Анализ и управление качеством. Вильнюс: Technika.
5. Дикавичюс В., Стошкус С. (2003). Менеджмент общего качества. Учебник. Каунас: KTU.
6. Джордж Б., Симс П. (2008). Правильное направление. Как стать настоящим лидером. Каунас: Smaltijos leidykla.
7. Граслите Д. (2010). Эффективное управление - гарант успеха бизнеса. Vadovas, verslas, vadyba Nr. 12.
8. Йозайтене Л., Стапонкене Й. (2006). Введение в предпринимательство и управление. VšĮ Šiaulių universiteto leidykla.
9. Касюлис Й., Барвидене В. (2001). Психология управления. Каунас: Technologija.
10. Казилюнас А. (2007). Менеджмент качества. Учебник. Вильнюс: MRU.
11. Поцюте Д. (2004). Менеджмент общего качества. Конспект лекций. Вильнюс: Vilniaus Gedimino technikos universitetas.
12. Поцюте Д., Янушаускаене В., Виткаускас Р. Менеджмент качества. Вильнюс: Technika, 2005.
13. Стошкус С., Бяржинскене Д. (2005). Менеджмент. Каунас: Technologija.
14. Stoner A. F., Freeman R. E., Gilbert Jr. D. R. (2000). Менеджмент. Каунас: Poligrafija ir informatika.

15. Robbins, P., Stephen. (2003). Основы организационного поведения. Poligrafija ir informatika.
16. Robbins, P., Stephen. (2007). Как руководить людьми. Вильнюс: Tyto alba.
17. Ванагас П. (2004). Менеджмент общего качества. Каунас: Technologija.

Summary. *This article analyzes the concept of leadership and its expression in the organization, the quality of the organization. It also discusses communication expressions leadership of the director for the sale of building materials and services Company «NORD PROFIL» with the quality of the organization.*

Key words: *leader, leadership, quality.*

Relevance of the topic. Today's global negative social and economic processes is fueling the competitive struggle, and organizations are forced to seek opportunities to strengthen the competitive capacity of improving the quality of its activities. In this process plays a crucial role in the leaders, who by their actions and decisions of the group and ensure the efficiency of work organization, to consolidate the common objective of workers and encourage them to strive for quality. Leadership decisions and daily management enables an organization to act qualitatively as well as the success of the event should be. Therefore, leadership the organization's links with the quality of the analysis is very important and topical subject. The aim - to analyze the expression of manual interfaces with the leadership of performance quality of the production process. The first part analyzes the concept of leadership and the head of the organization resolution. A description of the head – the concept of leadership, leadership styles and reviews the approach to leadership theory. It also describes the organization's concept of quality, leadership impact on the quality of the organization's total quality management approach. The second part of the work carried out in company of the Nord Profil CEO definition of leadership research. The third part of the company Nord Profil CEO of leadership development opportunities for expression. Characteristics of the study. In order to analyze the company Nord Profil CEO of links to the organization's leadership in quality, made JSC Nord Profil CEO definition of leadership research. It conducted an empirical study interviewing company Nord Profil 'staff. The test results led to the following key findings: JSC Nord Profil CEO encourages employees to conduct business quality. Staff satisfied with the company, appreciates your manual, but a little effort and valued employees is not fully implemented employee involvement in decision-making and limits the involvement of employees in the business of building quality. Employees are required to the task, rather than the relationships-oriented leadership style. The practical significance of the results of the work and describes the potential applications that the company developed a survey, Nord Profil personnel and the research methodology used, can be used in the examination manual expression of the quality of links to companies and other businesses.

УДК: 334.723: 336.145

Войтенко В.В., аспирант

Национальный университет им. И.И. Мечникова

БЮДЖЕТИРОВАНИЕ И ЕГО РОЛЬ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье говорится о необходимости применения бюджетирования для успешного управления предприятием в условиях кризиса. Раскрывается сущность бюджетирования и его преимущества и отличие от бухгалтерского учета.

Ключевые слова: *бюджетирование, технология бюджетирования, оперативная информация, управленческие решения.*

В условиях кризиса возникает множество проблем с поддержанием эффективности работы, качества продукции, а порою стоит вопрос о существовании фирмы. Эти проблемы масштабнее, чем в докризисное время. и требуют быстрого решения.

Однако, для принятия оперативных решений руководителям не хватает своевременной, полной и точной информации. Формы бухгалтерского учета не позволяют руководителю получить оперативную информацию, для принятия тех или иных решений, например: может ли предприятие взять кредит при сложившихся условиях на рынке и сложившейся эффективности своего бизнеса. Старая система планирования, которой пользуются до сих пор многие предприятия, не соответствует реалиям нашего времени. Руководитель фирмы в любое время должен иметь информацию о наличии денежных средств. Не на начало или конец отчетного периода, согласно бухгалтерского отчета, а в любой день и час. Вот тут предпринимателю может помочь бюджетирование. Это не значит, что бухгалтерский учет не нужен, его никто не отменял. Бюджетирование может существовать параллельно с бухгалтерским учетом, его информация предназначена исключительно для внутреннего пользования. Бюджетирование позволит оптимизировать финансовые потоки, заранее определив критические периоды в деятельности фирмы и необходимость внешнего финансирования.

«Бюджетирование – это технология финансового планирования, учета и контроля доходов и расходов, получаемых от бизнеса на всех уровнях управления, позволяющая анализировать прогнозируемые финансовые показатели и управлять с их помощью ресурсами (прежде всего финансовыми) как отдельного бизнеса, так и компании в целом.» [1. с. 21.]

Бюджетирование – это процесс разработки, исполнения, контроля и анализа финансового плана, Он охватывает все стороны деятельности предприятия и позволяет сопоставить затраты с полученными результатами в финансовых терминах. Система бюджетирования прежде всего – технология оперативного управления. В подавляющем большинстве бюджеты разрабатываются на год, с разбивкой по месяцам.

Главное назначение бюджетирования это: планирование и принятие управленческих решений; оценка всех аспектов финансовой состоятельности предприятия и сферы его действия; укрепление финансовой дисциплины.

Отличие простого планирования от бюджетирования заключается в том, что бюджетирование не только планирует, когда и для кого предприятие будет производить продукцию, какие ресурсы понадобятся, в каком размере они понадобятся, но и прогнозирует финансовое состояние, проводит сценарный анализ, то есть оценивает разные варианты финансового положения предприятия в будущем. Сценарный анализ может быть оптимистическим или кризисным. Ценность кризисного сценария в том, что компания заранее продумала программу действий в случае кризисной ситуации [2].

Для успешного управления предприятием необходима разумная децентрализация и упрощение работ (технологий, процессов). Чем больше прав в принятии решений у руководителей отдельных структурных подразделений, тем проще контролировать финансовую информацию на высшем уровне. Стремление контролировать все, до самых мелочей, на высшем уровне приводит к потере гибкости и оперативности системы управления предприятием. Укрепление финансовой дисциплины в сочетании со стимулированием более эффективной работы структурных подразделений улучшает систему управления предприятием.

Бюджетирование является также инструментом для управления предприятием и управленческой технологией и включает в себя три составные части: технология бюджетирования, организация бюджетирования и автоматизация расчетов.

- технология бюджетирования устанавливает виды бюджетов, систему целевых показателей и нормативов, порядок консолидации бюджетов разных уровней управления и т. д.;

- организация бюджетирования устанавливает бюджетный регламент, механизм бюджетного контроля, систему внутренних нормативных документов, распределяет функции в управлении и т. д.;
- автоматизация финансовых расчетов предусматривает составление финансовых прогнозов, постановку сплошного управленческого учета, благодаря которому можно получить оперативную информацию о ходе и исполнении принятых бюджетов.

При постановке бюджетирования финансовый директор должен сформулировать главные финансовые и нефинансовые цели предприятия, выяснить, при помощи каких показателей можно контролировать достижение этих целей и определить задачи, которые могут быть решены при помощи бюджетирования. Также необходимо помнить о трех источниках, которые нужно задействовать при постановке бюджетирования:

- методологию бюджетирования, которая базируется на западных принципах финансового менеджмента, адаптированного к нашим условиям,
- создание корпоративной базы данных, основанной на сборе и обработке первичной документации, включая всю информации бухгалтерской отчетности, но более оперативно,
- строгое следование принципам конфиденциальности.

Основными принципами бюджетирования являются: непрерывное составление и корректировка бюджетов, конфиденциальность, унифицированность форматов, процедур и регламентов, следование постулатам теории финансового менеджмента, с учетом наших особенностей.

После того, как руководители определились с необходимостью внедрения бюджетирования, они должны выбрать виды бюджетов, технологию их составления, консолидации и утверждения, целевые показатели и нормативы, организационные процедуры и прочее. Бюджеты разрабатываются как для всего предприятия в целом, так и для отдельных структурных подразделений с целью прогнозирования финансовых результатов, установления целевых показателей финансовой эффективности, лимитов наиболее важных расходов.

Сегодня никого не нужно убеждать в необходимости бюджетирования. Однако зачастую украинские компании используют бюджетирование не в полной мере. Они используют его как способ расчета финансовых показателей, а не как инструмент для принятия управленческих решений. Иногда отсутствует долгосрочный план, а это значит, что цель фирмы – получение краткосрочных финансовых результатов. Финансовый кризис показал, что с управлением финансами у нас в Украине не все в порядке.

Список используемых источников

1. В.Е. Хруцкий, В.В. Гамаюнов Внутрифирменное бюджетирование – М., Финансы и статистика, 2006
2. Б. Н. Старинский Автоматизированная мистема бюджетирования: достоинства и недосатки – «Бизнес» 30.09.2011

***Summary.** The article refers to the need for budgeting for the successful management of the enterprise in crisis. The essence of budgeting and its benefits and unlike accounting.*

***Key words:** budgeting, technology budgeting, operational information management solutions.*

ОСОБЛИВОСТІ ВІДПОВІДНОСТІ АНАЛІЗУ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА МІЖНАРОДНИМ СТАНДАРТАМ

Розкриття особливостей відповідності аналізу активів підприємства міжнародним стандартам.

Ключові слова: *аналіз активів, міжнародні стандарти, фінансові активи, залучені кошти, власні кошти*

Актуальність теми. Фінансові активи компанії являють собою об'єкти економічних відносин, що перебувають у ситуації, коли об'єкт контролюється суб'єктом.

Основними джерелами формування фінансових активів підприємств є власні та залучені кошти. До власних належать: статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід та прибуток. До залучених – отримані кредити, пайові та інші внески, кошти мобілізовані на фінансовому ринку.

Під фінансовими активами (ресурсами) слід розуміти грошові кошти, що є в розпорядженні підприємств. Таким чином, до фінансових активів належать грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Аналіз фінансових активів підприємства являє собою процес, побудований на вивченні даних про його фінансовий стан і результатах його діяльності в минулому з метою оцінки майбутніх умов і результатів діяльності. Таким чином, головною метою економічного аналізу є зниження неминучої невідомості, пов'язаної з прийняттям економічних рішень, орієнтованих на майбутнє.

Намагаючись вирішити конкретні питання і отримати кваліфіковану оцінку фінансового положення, керівники підприємств все частіше прибігають до допомоги економічного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми особливостей аналізу фінансових активів підприємства досліджувались у працях таких українських економістів, як М.Д. Бедринець, В.В. Гончаренко, І. Журавська, В.М. Коваленко, Р.Р. Коцовська, Б.М. Марін, Г. Одерій, А.Я. Оленчик та ін [1, 2, 3, 4]. Вони приділяли основну увагу організаційно-економічним аспектам аналізу фінансових активів підприємства.

Незважаючи на отримані ними наукові результати, є необхідним удосконалення методики особливостям відповідності аналізу активів підприємства міжнародним стандартам.

Мета статті. Розкрити особливості відповідності аналізу активів підприємства міжнародним стандартам.

Виклад основного матеріалу. Активи підприємства та їх структура вивчаються як з точки зору їх участі в виробництві, так і з точки зору оцінки їх ліквідності. Безпосередньо з'ясовується участь у виробничому циклі основних фондів, нематеріальних активів, запасів і затрат, грошових коштів. При цьому уточнюються найбільш ліквідні активи підприємства: грошові кошти на рахунках, а також короткострокові цінні папери та найменш ліквідні активи – основні фонди, що знаходяться на балансі підприємства та інші позаоборотні активи.

Об'єкти економічних відносин використовують публічну фінансову звітність як основне джерело інформації для прийняття економічних рішень. Однією з базових форм публічної фінансової звітності є баланс, який відображає фінансовий стан підприємства на визначений період часу. А одним із ключових елементів балансу є активи, які відповідно до Міжнародних стандартів, що регулюють фінансову звітність

(МСФЗ), являють собою «ресурси, контрольовані підприємством у результаті подій минулих періодів, від яких очікуються економічні вигоди в майбутньому» [3, 49].

Активи компанії являють собою об'єкти економічних відносин, що перебувають у ситуації, коли об'єкт контролюється суб'єктом. Тому відносно них може бути прийняте економічне рішення одного з двох якісно різних типів:

- а) продовжувати здійснення контролю над активом – перше економічне рішення (R_{11});
- б) припинити здійснення контролю над активом – друге економічне рішення (R_{10}).

Таким чином, будь-якому активу можна поставити у відповідність дві вартості: вартість першого економічного рішення і вартість другого економічного рішення.

За якою саме з цих двох величин вартості економічних рішень актив має бути відображений у бухгалтерському обліку?

Для відповіді на це запитання звернемося до Міжнародних стандартів, що регулюють фінансову звітність. У МСФЗ можна виділити два основні підходи до відображення активів у бухгалтерському обліку. Один із підходів, по суті, поданий через принцип обачливості, зафіксований у Принципах підготовки до складання фінансової звітності МСФЗ: «Обачливість – це запровадження певного ступеня обережності в процес формування суржень, необхідних для вчинення розрахунків, які необхідні в умовах невизначеності так, щоб активи не були завищені» [3, 49]. Таким чином, згідно з принципом обачливості активи повинні відображатися у бухгалтерському обліку за меншою з двох величин вартості цих двох економічних рішень. Відображення активів у відповідності з принципом обачливості можна представити такими концептуальними формулами:

$$\begin{aligned} BV^i &= R_{min}^i \\ R_{min}^i &= \min(R_{10}^i; R_{11}^i) \\ R_{10}^i &= X_{10}^i - Y_{10}^i \\ R_{11}^i &= X_{11}^i - Y_{11}^i \end{aligned}$$

де BV^i – балансова вартість i -го активу;

R_{min}^i – мінімальна з двох величин вартості економічних рішень R_{10}^i і R_{11}^i ;

R_{10}^i – вартість економічного рішення «припинити контроль над i -м активом»

X_{10}^i – додатний умовно-грошовий потік (CCF), що є вірогідним наслідком реалізації економічного рішення R_{10}^i ;

Y_{10}^i – від'ємний умовно-грошовий потік (CCF), що є вірогідним наслідком реалізації економічного рішення R_{10}^i ;

R_{11}^i – вартість економічного рішення «продовжити контроль над i -м активом»

X_{11}^i – додатний умовно-грошовий потік (CCF), що є вірогідним наслідком реалізації економічного рішення R_{11}^i ;

Y_{11}^i – від'ємний умовно-грошовий потік (CCF), що є вірогідним наслідком реалізації економічного рішення R_{11}^i .

Протилежний підхід до відображення активів у бухгалтерському обліку представлено у МСФЗ 36 «Знецінення активів». Сфера застосування цього стандарту поширюється на всі активи компанії, крім запасів; активів, що виникають з контрактів на будівництво; відкладених податкових активів (вимог); активів, що виникають з винагородження робітників; фінансових активів, включених до сфери застосування МСФЗ 32 «Фінансові інструменти: розкриття і надання інформації». Відповідно до МСФЗ 36 «Знецінення активів» активи мають відображатися за «відшкодуванню величиною», яка являє собою «більше з двох значень: чистої продажної ціни визначене в указаному стандарті так: «чиста продажна ціна – це сума, яка може біти отри-

мана від продажу активу, під час учинення угоди між добре обізнаними, бажаними здійснити таку операцію сторонами, здійсненою на загальних умовах за вирахуванням затрат на вибуття». Поняття цінності використання визначене в МСФЗ 36 «Знецінення активів» наступним чином: «Цінність використання – це дисконтова на вартість передбачуваних (оціночних) майбутніх потоків грошових коштів, виникнення яких очікується від триваючого використання активу і від його вибуття наприкінці терміну його корисної служби» [3, 49-50].

За суттю «чиста продажна ціна» відповідає вартості економічного рішення «припинити контроль над активом» – R_{10} , а «цінність використання» відповідає вартості економічного рішення «продовжити контроль над активом» – R_{11} . Як видно, «відшкодовувана величина» являє собою більшу вартість одного з двох рішень: вартості «припинити контроль над активом» – R_{10} і вартості «продовжити контроль над активом» – R_{11} .

Висновки та пропозиції. Таким чином, згідно з МСФЗ 36 «Знецінення активів» активи мають відображення у балансі за більшою з двох величин вартості економічних рішень R_{11} і R_{10} .

Список використаних джерел

1. Баканов М.И., Шеремет А. Д. Теория экономического анализа. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 416 с.
2. Бандурка А. М., Червяков И. М., Посылкина О. В. Финансово-экономический анализ: Учебник. – Харьков: МВД, 1999.
3. Бутинець Ф. Ф., Мних Є. В., Олійник О. В. Економіч аналіз. Практикум: Навч. посібник для студентів вузів. Житомир: ЖІПІ, 2009. – 416с.
4. МСБО 32 Фінансові інструменти: подання
5. МСБО 36 Зменшення корисності активів

Summary. Disclosures under analysis features of enterprise assets to international standards.

Key words: analysis of assets, international standards, financial assets, borrowed funds, proprietary funds

УДК 336.12

*Волковинська В.В., вчитель географії Вовковинецької
ЗОШ I-III ступенів Деражнянського району;
Назаренко Л.В., вчитель географії Деражнянського НВК,
ЗОШ I-III ступенів № 2*

ХАРАКТЕРНІ ОСОБЛИВОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ДЕРАЖНЯНСЬКОГО РАЙОНУ.

Ця стаття присвячена питанню стислої економіко-географічної характеристики Деражнянського району Хмельницької області, зокрема висвітленню хлібопекарської промисловості на прикладі підприємства ПП Ковальчука А.А. м. Деражні. В статті розкрито технологічний процес виробництва хліба, аналіз економічних зв'язків підприємства.

Ключові слова: харчова промисловість, хлібопекарська галузь, хлібобулочні виробни, борошно, харчові добавки, технологія виробництва хлібобулочних виробів, пекарні, трудові ресурси, ефективність виробництва, сегментація ринку.

Деражнянський район – розташований в центральній-східній частині Хмельницької області, в межах підвищеної частини України – Волинсько-Подільського плато, яке являє собою підвищену полого-хвилясту рівнину, розчленовану видолінками та річковими долинами. Межує Деражнянський район з північно-заходу з Хмельниць-

ким районом, з півночі з Летичівським районом, на сході з Вінницькою областю, на півдні з Віньковецьким районом, на заході з Ярмолинецьким районом. Центр району – місто Деражня.

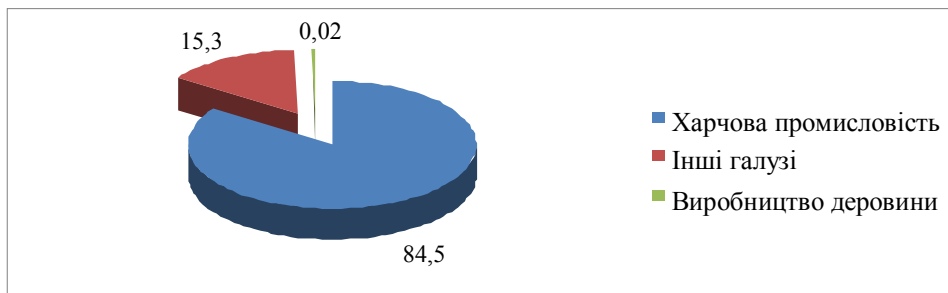
Відстань до обласного центру автомобільним шляхом – 46 км. Через район з південного сходу на захід проходить залізниця, яка з'єднує Деражню з багатьма містами України, а також з сусідніми державами.

Територія району складає 917,8 квадратних кілометри. До складу району входить 62 населених пункти, з яких 1 місто, 2 селища міського типу, 59 сіл. На території району є районна, міська, 2 селищні та 27 сільських рад.

Деражнянщина – це багатий, чудовий край. В районі є поклади корисних копалин. Це: пісковик, глина, вапняк, пісок, торф. Але найбільшим природним багатством району є родючі ґрунти, що є основою для розвитку рослинництва. Щороку сільсько-господарські підприємства висівають озиму пшеницю, ячмінь, овес, кукурудзу на зерно, зернобобові, цукрові буряки та інші культури.

Тому і не дивно, що провідною галуззю промисловості Деражнянського району виступає харчова промисловість, що базується на переробці власної сировини. У структурі галузевої структури промисловості району на неї припадає 84,5%

Печений хліб був і в давні часи основним продуктом харчування українців. Деякі вчені не без підстав вважають, що саме предки – хлібороби сучасних українців – орії – винайшли колесо, віз, плуг, вони ж проклали першу борозну та спекли перший хліб. Особливе місце у давні часи відводилося хлібу «житньому». «Жито» означало як їжу взагалі, так і хліб зокрема. У свідомості «жити», «життя». Поняття «хліб» з'явилося пізніше й означало спочатку «борошно», тобто те, з чого виготовляють хлібні вироби.



Хлібопекарська промисловість, галузь харчової промисловості, що виробляє різні сорти хліба, хлібобулочних і бубличних виробів, лікувальних і дієтичних хлібних виробів, здобних і простих сухарів. Продукція хлібопекарської промисловості відрізняється великою різноманітністю. Для неї характерні висока транспортабельність основної сировини – муки, мала транспортабельність готової продукції: неможливість тривалого зберігання більшості видів хлібних виробів (зважаючи на їх черствіння) і внаслідок цього – робота по щоденному (змінному по величині і асортименту) замовленню торгуючих організацій.

Технологічний процес виготовлення хлібних виробів з тіста непростий. Основною сировиною в хлібопекарській промисловості служить пшеничне і житнє борошно різних сортів, вода, хлібопекарські дріжджі і куховарська сіль. Як додаткова сировина використовується: цукор, патока, жири, натуральне або сухе молоко, молочна сироватка, яйця, мак, прянощі і ін. Від хлібопекарських властивостей борошна залежить якість хлібобулочних виробів, а саме такі його показники, як об'єм, форма (особливо череневого), смак і т.д.

Основними етапами хлібопекарської промисловості є: прийом і зберігання сировини; приготування, обробка і витримка тесту; випічка і охолодження хліба, інколи його упаковка.

Однією з важливих споживчих якостей хліба є його свіжість. Швидкість черствіння залежить від виду виробів, сорту борошна, з якого вироблено хліб, рецептури, маси виробів, умов зберігання тощо. Залежно від зазначених чинників, установлені терміни реалізації виробів для житнього й житньо-пшеничного хліба – не більше 36 год.; для пшеничного - не більше 24 год; для дрібноштучних виробів – не більше 16 год. Після цього терміну зберігання хліб вважається черствим і не підлягає реалізації у торговій мережі.

На території Деражнянщини діють два хлібопекарські підприємства: хлібопекарня смт Вовковинець і підприємство ПП Ковальчука А.А. у м. Деражня, яке повністю забезпечує продукцією населення району.

Уся сировина, що застосовується в хлібопекарському виробництві на ПП Ковальчука А.А., поділяється на основну і додаткову. Основна сировина є необхідною складовою частиною хлібобулочних виробів. До неї належать: борошно, дріжджі, сіль і вода. Додаткова сировина – це сировина, що застосовується по рецептурі для підвищення харчової цінності, забезпечення специфічних органолептичних та фізико-хімічних показників якості хлібобулочних виробів. До неї відносяться: молоко і молочні продукти, яйця, жири та олія, цукор і цукровмісні продукти, солод, горіхи, прянощі, плодово-ягідні та овочеві продукти, харчові добавки. Сировина надходить на підприємство партіями. Під партією розуміють певну кількість сировини одного виду і сорту, однієї дати вироблення, призначених до одночасної здачі-приймання за однією накладною. Необхідно відзначити, що для виробництва хлібобулочних виробів вся сировина повинна володіти необхідними якісними показниками, відображеними в державних стандартах, технічних умовах і інших документах. Тому кожна партія сировини супроводжується спеціальним посвідченням чи іншим документом, що характеризує його якість.

Сировина, як основна, так і додаткова, доставляється в тарі, підлягає обов'язковому огляду. Ретельно оглядають упаковку і маркування сировини і перевіряють її відповідність нормативній документації. Основним критерієм контролю є ціни постачальників.

Важливим показником роботи підприємства є підвищення ефективності його роботи. Вона залежить, в першу чергу, від цілеспрямованого технічного оновлення виробництва. Незалежно від технічної оснащеності пекарні основні технологічні етапи виробництва хліба залишаються незмінними. Це: просіювання борошна, приготування тіста, формування виробів і випічка. При просіюванні відбувається очищення борошна від сторонніх домішок, а також її розпушування і аерація, тобто. насичення повітрям, що полегшує заміс тіста і сприяє його підйому. Просіяне борошно надходить в діжу тістомісильної машини. Туди ж додають інші інгредієнти і замішують тісто відповідно до обраної технології. В умовах міні-пекарні найбільш зручним є безопарний або прискорений спосіб приготування тіста. Отриману масу ділять на порційні шматки. Робити це можна вручну або автоматично. Після цього заготовкам потрібно надати потрібну форму та розміри. Для отримання формового хліба (буханців) заготовки досить укласти в хлібні форми і випікати. Для виробництва подового хліба (тобто того, що випікається на аркушах – батони, булки тощо) потрібно округлення тестових шматків. При цьому ущільнюється поверхневий шар, поліпшується структура тесту. При випічці батонів заготовкам надають відповідну витягнуту форму. Під час обробки з тіста випаровуються гази і тісто стає щільним, важко пропіка-

ється. Щоб його розпушити, потрібно сформовані вироби поставити в тепле і вологе місце для додаткового бродіння. Випічка – заключна стадія приготування хлібних виробів, остаточно формує їх якість. Умови випічки справляють істотний вплив на процеси, що відбуваються в тестовій заготовці виробництва. Технологічний процес хлібопекарного виробництва як система – це сукупність послідовних фізичних, колоїдних, біохімічних, мікробіологічних і інших операцій і перетворень, що проходять при переробці сировини в готові хлібні і кондитерські вироби.

«Пекарня» працює в одну зміну – з 8:00 до 20:00. На даному підприємстві застосовується як механізована, так і ручна праця, так як процес виробництва хліба не є технологічно складним. Обладнання, що використовується на міні-пекарні - це хлібопекарські печі, тістомісильна машина (ванни), фасувальні і товарні ваги. Також застосовується супутнє обладнання: стелажі для зберігання сировини і стелажі для готової продукції.

Єдиним чинником, що забезпечує створення матеріальних благ, є жива людська праця, робоча сила, тобто сукупність фізичних і духовних здібностей, якими володіє людина, і які можуть бути використані ними у виробничому процесі. Можливість підвищення економічної ефективності виробництва продукції в значній мірі залежить від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами, рівня продуктивності та оплати праці. Рациональне використання трудових ресурсів дає змогу отримати максимум валової продукції, сприяє зростанню продуктивності праці та рентабельності виробництва. Ефективність використання трудових ресурсів виявляється в продуктивності праці.

Однією з найважливіших умов забезпечення високих темпів розвитку виробництва є стимулювання праці. Оплата праці, матеріальне заохочення та матеріально-побутове обслуговування працівників підприємства проводиться за рахунок коштів фонду оплати праці.

Важливим аспектом розвитку хлібопекарської промисловості Деражнянщини є сегментація ринку. Тому найпоширенішою на ринку хлібобулочних виробів є сегментація за категоріями: хліб (стандартний асортимент, 20-25 позицій), батони (5-6 позицій), нетрадиційні сорти з корисними добавками (близько 10) та здобні вироби (більше 20 позицій). Даний принцип ділить ринок хлібобулочних виробів масового попиту на два ніші: так званий «соціальний» хліб, який становить основну частину асортименту виробників хлібобулочних виробів, нетрадиційні хлібобулочні вироби - низькокалорійний хліб, різні види хліба з добавками і випічка з листового тіста.

На думку експертів, сьогодні розвиток ринку хлібобулочних виробів відбувається в основному за рахунок нетрадиційних сортів, зростає попит на нові сорти хліба з більш складною рецептурою і здобу, в той час як споживання «соціального» хліба досить стабільне протягом вже кількох років – його частка становить близько 50%. Споживачі, у тому числі і з достатком, перебувають у полоні «національного» стереотипу і не готові до того, що хліб може бути дорогим продуктом. Цей стереотип і затримує розвиток ринку в цілому, гальмуючи зростання сегменту більш дорогого хліба.

Деражнянщина – благословенна земля, яку щедро оспівали у своїх творах Марко Вовчок, Леся Українка, Михайло Коцюбинський, Михайло Старицький, Михайло Стельмах.

Чимало трагедій пережили деражнянці за свою історію. Як свідчать джерела, майже кожне століття позначене в цьому краї епідеміями, чужоземними навалами, спустошливими війнами.

Але хліб – то символ життя. З давніх-давен він у великій пошані в народі. Недаремно у молитві до Бога «Отче наш...» люди, як великої милостині, просили не позбавити їх хліба, бо він не просто основа життя. Споконвіку хліб називають свя-

тим. Він завжди лежав на столі. Якби в нас було хліба стільки, що могли б ним прогодувати весь світ, ми все одно сказали б: бережіть кожну скибочку хліба, кожний колосок, кожну зернину, бережіть не тому, що ми скупі, а тому, що це наш хліб.

Список використаних джерел

1. Яковлева Л. Незгасна пам'ять про земляка//Вісник Деражнянщини. – 2002.
2. Історія міст і сіл УРСР. Хмельницька область.-К., 1971.
3. Горбатюк В.І., Слободянюк П.Я. Місцеве самоврядування Хмельниччини: нарис історії місцевих громад Деражнянського району. - Хмельниччина: Поділля, 2003.
4. Кохановський О.Б. Історія с. Радівці на Хмельниччині: від сивої давнини до початку ХХ століття // Матеріали XI Подільської історико - краєзнавчої конференції. 2004.
5. Гайдай Л. Історія України в особах, термінах, назвах і поняттях.- Луцьк: Вежа, 2000.
6. Радянська енциклопедія історії України. – Київ, 1969. – т.1.
7. Джаман В.О. Регіональні системи розселення: демографічні аспекти. – Чернівці: Руга, 2003. – 392 с.
8. Заставецька О.В., Заставецький Б.І., Дітчук І.Л. Географія Хмельницької області. – Тернопіль, 1995.
9. Ковалев С.А. Сельское расселение (Географическое исследование). Под редакцией Ю.Г. Саушкина. – Издательство Московского университета, 1963.
10. Народне господарство Української РСР у 1990 році. Статистичний щорічник. – К.: Техніка, 1991.
11. Поділля / Артюх Л.Ф., Банушок В.Г. та ін. – К.: Видавництво НЦ «Доля», 1994. – 504 с.
12. Офіційний веб-сайт міста Деражня: <http://derazhnya.km.ua/>.

Summary. *This article deals with a brief economic and geographical characteristics of the area Derazhniansky Khmelnitsky region, including coverage of the baking industry in the Example of PE Kovalchuk AA of Derazhnya. In the article the manufacturing process of bread production, analysis of economic relations company.*

Key words: *food industry, bakery industry, bakery products, flour, food additives, technology, bakery, baking, human resources, production efficiency, market segmentation.*

УДК 330.341.1(477)

Головатюк В.М., д.е.н., ст.н.с.,

Центр досліджень науково-технічного потенціалу
та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ СВІТОВОГО ВИМІРУ

Досліджуються сучасні тенденції та закономірності формування якісно нового соціально-економічного середовища інноваційної економіки.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, інноваційна сфера, інвестиційна привабливість.*

Серед комплексу факторів сучасного економічного розвитку інноваційна сфера та її науковий потенціал відіграють ключову роль в інвестиційній привабливості економік країн світу, інноваційному розвитку та формуванні міжнародних інвестиційних потоків.

Характер взаємовідносин між державою та наукою, що склалися у сучасному українському суспільстві справедливо можна назвати суто «українською моделлю». Справа в тому, що країни, постійно нарощуючи свій науковий та інноваційний потенціали, покращують в результаті цього й інвестиційну привабливість, а Україна навпаки – його втрачає, знижуючи при цьому свою інвестиційну привабливість. Як засвідчують дослідження компанії Battelle [1] світові валові видатки на наукові до-

слідження та розробки (R&D) упродовж останніх років (2012-2013 рр.) зросли на 2,7% (з 1517 млрд дол. США по паритету купівельної спроможності до 1558 млрд дол. США), а в 2014 р. передбачається їх зростання у порівнянні з 2013 р. ще на 3,9% (до 1618 млрд дол. США). У порівнянні з докризовим 2007 р. вони зросли у 2013 р. на 38,6% (світові валові R&D видатки у 2007 р. становили 1123,9 млрд дол. США).

Світовими лідерами впродовж означеного періоду за обсягами R&D видатків були США (1), Китай (2) та Японія (3). В сукупності їхня питома вага, по-перше, перевищувала 55,3% у відповідному світовому показнику, по-друге, зростала і міжнародними експертами прогнозується продовження цієї тенденції й на далі (у 2012 р. – було 55,3% світових R&D видатків, у 2013 р. – 55,9%, у 2014 р. – передбачається 56,5%). Проте домінування цієї тріади країн у світових R&D видатках зменшилось у порівнянні з 2007 р. (57,3%), як за рахунок США, так і Японії. Китай напакі – наростив свій потенціал у світових R&D видатках. Питома ж вага їхнього сумарного ВВП (по паритету купівельної спроможності (ПКС) у доларах США) у відповідному світовому показнику за цей же період зросла з 38,1% у 2007 р. до 40,3% у 2013 р., але лише за рахунок Китаю.

Характерно й те, що у межах означеної тріади найбільш високими темпами зростали і R&D інвестиції, і ВВП Китаю. Так, упродовж 2007-2013 рр. темп росту першого показника цієї країни становив 147,5%, США – 127,5%, Японії – 113,6%, а другого, відповідно: 191,2%, 120,8%, 111,7%. Це при тому, що Китай належить до групи країн, що розвиваються, а США та Японія до розвинутих країн світу.

На фоні означених країн українські валові інвестиції в інноваційну сферу економіки виглядають досить скромно (близько 3 млрд дол. США). У порівнянні з світовим лідером США вони у 150 разів були меншими у 2013 р. і за прогнозами у 155 разів будуть меншими у 2014 р. Від Росії (9 рейтинг серед світових країн-лідерів за означеним показником) Україна відставала упродовж 2012-2013 рр. приблизно у 10 разів. За прогнозами експертів у 2014 р. таке відставання зросте до 11 разів.

Зважаючи на світові тенденції, враховуючи наявний взаємозв'язок між науковими дослідженнями й розробками та економічним зростанням, важко пояснити неадекватне світовій тенденції ставлення до науки в українському суспільстві. За міжнародними оцінками одне робоче місце у R&D секторі економіки обумовлює функціонування більше двох робочих місць у інших її сферах. Зокрема, за оцінками Battelle валові видатки у 2014 р. на наукові дослідження та розробки у розмірі 465 млрд дол. забезпечать функціонування у США 2,7 млн робочих місць у R&D секторі економіки та додатково підтримають функціонування в інших секторах більше 6 млн робочих місць.

Зайняти гідне місце українській економіці в міжнародній інноваційній сфері стає все складніше. Так, упродовж 2012-2013 рр. першу десятку країн-лідерів за валовими R&D видатками утримували одні й ті ж країни. При цьому не змінювався навіть їхній рейтинг. Окрім вже вище названих трьох країн до такого списку входили Німеччина (4), Південна Корея (5), Франція (6), Великобританія (7), Індія (8), Росія (9), та Бразилія (10). Прогнозується, що і в 2014 р. ця ж десятка країн буде лідером за показником валових R&D видатків, і їхній рейтинг у такому списку теж не зміниться. Питома вага сукупних валових R&D видатків цих країн у 2012 р. складала більше 78,6% вказаного світового показника та 79,0% у 2013 р. За прогнозами така тенденція збережеться і в 2014 р. Питома вага валових R&D видатків десяти країн-лідерів у світовому показнику зросте і складатиме більше 79,2%.

Тим не менше, напередодні економічної кризи 2008-2009 рр. питома вага десяти країн-лідерів за R&D інвестиціями у цьому світовому показнику була значно вищою.

У 2007 рр. вона складала 81,5%. Порівняно з 2007 р. змінився і список таких країн. До нього увійшла нова країна – Бразилія. У 2007 р. Бразилія знаходилась на 12 місці за обсягами R&D фінансування. Характерно, що вона не класифікується високорозвиненою економікою, а вважається країною, що розвивається.

Стосовно України, позитивним є те, що за показником R&D інвестицій вона увійшла у 2013 р. до числа 40 країн, сумарні R&D видатки яких склали 97,4% світового показника. Позитивним є і прогноз Battelle щодо України на 2014 р. – вона збереже свої позиції, хоча у 2007 р. її не було у цьому списку.

Слід звернути увагу на особливість списку десяти країн-лідерів 2013 р. за обсягами валового інвестування своїх інноваційних сфер. В ньому збільшилось число країн, які не належать до економічно розвинених. Тобто до нього входять традиційно п'ять економічно розвинених країн, але входять також і чотири країни, що розвиваються (Китай, Південна Корея, Індія та Бразилія) та одна країна з перехідною економікою (Росія). Співвідношення між п'ятьма країнами з розвиненими економіками та іншими п'ятьма країнами, які складають десятку країн-лідерів за обсягами R&D фінансування, у сумарній питомій вазі відповідного світового показника таке: у 2007 р. – 62,2%:18,5% (сумарно 80,7%), у 2013 р. – 51,4%:27,6% (сумарно 79,0%).

Таким чином, простежується закономірність, за якою питома вага R&D видатків високорозвинених країн у відповідному світовому показнику зменшується, а країн, що розвиваються – навпаки, зростає.

Таблиця 1

Надходження ІІІ за країнами світу: 1993-2012 рр.

Показники, роки	1993-1998 ¹	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усі країни світу, млрд. дол. США	401,7	1092,1	1396,5	825,9	716,1	632,6	742,1	945,8	1305,9	2002,7	1816,4	1216,5	1408,5	1651,5	1350,9
Розвинуті країни, млрд. дол. США	256,2	849,1	1134,3	596,3	547,8	442,2	418,9	590,3	857,5	1319,9	1026,5	613,4	696,4	820,0	560,7
Країни, що розвиваються, млрд. дол. США	138,9	232,5	253,2	217,8	155,5	166,3	283,0	314,3	379,1	589,4	668,4	530,3	637,1	735,2	702,8
Країни з перехідною економікою (Південно-Східна Європа та країни СНД), млрд. дол. США	6,6	10,5	9,1	11,8	12,8	24,1	40,3	41,2	69,3	93,4	121,4	72,8	75,1	96,3	87,4
Білорусь, млрд. дол.	0,12	0,44	0,90	0,17	0,25	0,17	0,16	0,31	0,35	1,81	2,19	1,88	1,39	4,00	1,44
Росія, млрд. дол.	2,26	3,31	2,71	2,54	3,46	7,96	15,44	12,77	28,73	57,00	74,78	36,58	43,17	55,08	51,42
Україна, млрд. дол.	0,42	0,50	0,60	0,77	0,69	1,42	1,72	7,81	5,20	9,89	10,91	4,82	6,50	7,21	7,83
Частка в загальносвітовому показнику, %															
Розвинуті країни, %	63,8	77,7	81,2	72,2	76,5	69,9	56,4	62,4	65,7	65,9	56,5	50,4	49,4	49,7	41,5
Країни, що розвиваються, %	34,6	21,3	18,1	26,4	21,7	26,3	38,1	33,2	29,0	29,4	36,8	43,6	45,2	44,5	52,0
Країни з перехідною економікою, %	1,64	0,96	0,65	1,43	1,79	3,81	5,42	4,35	5,31	4,66	6,69	5,98	5,33	5,83	6,47
Білорусь, %	0,03	0,04	0,06	0,02	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,09	0,12	0,15	0,10	0,24	0,11
Росія, %	0,56	0,30	0,19	0,31	0,48	1,26	2,08	1,35	2,20	2,85	4,12	3,01	3,06	3,34	3,81
Україна, %	0,10	0,05	0,04	0,09	0,10	0,23	0,23	0,83	0,40	0,49	0,60	0,40	0,46	0,44	0,58

Джерело: розроблено за: UNCTAD, World Investment Report 2005, 2007, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013overview_ru.pdf.

¹ – середньорічний показник.

Відповідна тенденція характерна для цієї десятки країн і за ВВП. Так, співвідношення питомої ваги сумарного ВВП п'яти країн з розвиненими економіками (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія) та питомої ваги інших п'яти країн

(Китай, Південна Корея, Індія, Бразилія та Росія) у відповідному світовому показнику таке: у 2007 р. – 38,1%:23,2% (сумарно 61,3%), у 2012 р. – 34,2%:28,7% (сумарно 63,0%), у 2013 р. – 33,8%:29,4% (сумарно 63,2%). Тобто зростає питома вага ВВП країн, що розвиваються та з перехідною економікою у цьому світовому показнику, а економічно розвинених країн – зменшується.

Отже, посилюється вплив країн, що розвиваються та з перехідною економікою на світовий економічний розвиток за рахунок нарощування потенціалу своїх інноваційних сфер та наукового потенціалу.

Це можна вважати свідченням тому, що високий рівень розвитку інноваційної сфери може бути притаманним не лише високорозвиненим економікам (тим самим піддається сумніву наукове та технологічне домінування країн Заходу [2]) і, завдяки цьому феномену, країни, що не входять до клубу високорозвинених, мають можливість увійти до нього саме завдяки нарощуванню свого наукового й інноваційного потенціалів та ефективності їхнього функціонування.

Дане положення є важливим для формування відповідної науково-інноваційної та інвестиційної політики в Україні, бо вона володіє суттєвим науковим потенціалом, який доцільно було б нарощувати, а не втрачати та ефективніше долучати до загальносвітового процесу розподілу прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

У динаміці світових потоків прямих іноземних інвестицій до 2013 р. доцільно виокремити, у першу чергу, 2000 та 2007 рр. (табл. 1). Упродовж означеного періоду надходження світових ПІІ зросли на 43,4% (з 1396,5 млрд дол. США у 2000 р. до 2002,7 млрд дол. США у 2007 р.). У період світової кризи 2008-2009 рр. відбувся спад притоку світових ПІІ, який продовжується до тепер. У 2012 р. зазначений показник склав усього 67,5% (1350,9 млрд дол. США) рівня 2007 р.

Особливістю притоку ПІІ за країнами світу впродовж 1993-2012 рр. є те, що після означеної світової кризи принципово змінюється парадигма їхньої структури. Якщо впродовж 1993-2007 рр. вона була відносно усталеною, за якою в середньому 69,2% надходжень світових ПІІ спрямовувалось до розвинутих країн, 27,8% – до країн, що розвиваються і 3,0% – до країн з перехідною економікою (країни Південно-Східної Європи та СНД), то, починаючи з 2008 р., структура притоку світових інвестицій змінюється на користь країн, що розвиваються.

Так, питома вага притоку світових ПІІ у розвинені країни постійно зменшувалась з 56,5% у 2008 р. до 41,5% у 2012 р., а у країни, що розвиваються – зростала з 36,8% до 52,0% відповідно. Питома вага притоку світових ПІІ у країни з перехідною економікою знаходилась приблизно на одному рівні (6,7% у 2008 р. та 6,5% у 2012 р.).

Характер динаміки питомої ваги притоку світових ПІІ в Україну дещо інший: з 1993 р. по 2008 р. вона зросла з 0,1% до 0,6%, а упродовж 2009-2012 рр. практично знаходилась на одному рівні (0,47%).

У особливостях динаміки питомої ваги притоку світових інвестицій після 2008 р. привертає увагу та обставина, що вже у 2009 р. питома вага у світовому показнику надходжень ПІІ у розвинені країни (50,4%) та надходжень у країни, що розвиваються разом з перехідними економіками (49,6%) майже зрівнялися. А у 2010 р. питома вага у світовому показнику надходжень ПІІ у країни, що розвиваються разом з перехідними економіками вже складала 50,5%. Тобто притік світових ПІІ у ці країни (712,2 млрд дол. США) перевищив надходження ПІІ до розвинутих країн (696,4 млрд дол. США).

У 2012 р. надходження ПІІ лише до країн, що розвиваються вже складала 52,0% у світовому показнику, перевищивши тим самим надходження ПІІ до розвинутих

країн. Отже, закономірностями потоків світових ПІІ до 2008 р. підтверджувалась відома парадигма розвитку світової економіки, за якою, зазвичай, економічно розвинені економіки концентрують найбільшу частину надходжень світових ПІІ. Але вже після 2008 р. означена парадигма змінюється. І характер потоків світових ПІІ засвідчує, що країни з економіками, які розвиваються можуть бути реципієнтами більшої частини їхніх світових надходжень.

Закономірно виникає питання, що ж могло призвести до зміни усталеної парадигми розвитку світової економіки?

Можна припустити, що певною мірою відповідь на це запитання знаходиться в площині стрімкого зростання інвестиційної привабливості інноваційної сфери та наукового потенціалу економік, що розвиваються. Причому, впродовж 2002-2007 рр. найбільш стрімко воно відбувалося у цих країнах, як за дослідницьким потенціалом, так і за обсягами валових R&D витрат [2].

Так, упродовж означеного періоду чисельність дослідників за абсолютною величиною найбільшою мірою зросла у країнах, що розвиваються – на 55,5% (2002 р. – 1734,4 тис. осіб, 2007 р. – 2696,7 тис. осіб), у розвинутих країнах – на 10,6% (2002 р. – 4047,5 тис. осіб, 2007 р. – 4478,3 тис. осіб). Світовий показник чисельності дослідників упродовж означеного періоду зріс на 24,1% (у 2002 р. – 5810,7 тис. осіб, 2007 р. – 7209,7 тис. осіб).

Найбільш високі темпи росту чисельності дослідників і у розрахунку на мільйон населення теж були характерними у країнах, що розвиваються – 146%, у розвинених країнах – 109%. Світовий темп росту чисельності дослідників на мільйон населення склав всього 117%.

У цьому контексті слід звернути увагу ще на одну особливість, якої раніше в історії розвитку світової економіки не спостерігалось. Вона полягає в тому, що за абсолютним значенням чисельність дослідників країн, що не належать до тріади економічно розвинених (ЄС, США, Японія) у 2007 р. (3625,8 тис. осіб) стала переважати чисельність дослідників у країнах тріади (3583,9 тис. осіб), засвідчивши можливість накопичення наукового потенціалу в економіках, незалежно від рівня їхнього розвитку.

Незважаючи на очевидні позитивні тенденції розвитку інноваційної сфери світової економіки, протилежну цій тенденції закономірність демонструє українська економіка. Феномен швидкого наукоємного економічного зростання поки що не спрацює.

Отже, важливим положенням стосовно сучасного інноваційного розвитку світової економіки для формування ефективної науково-інноваційної та інвестиційної політики в Україні є загальноновизнана тенденція необхідності нарощування наукового потенціалу інноваційної сфери.

Список використаних джерел

1. Global R&D funding forecast, 2014. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.battelle.org/docs/tpp/2014_global_rd_funding_forecast.pdf.
2. Доклад ЮНЕСКО по науке за 2010 г. Современное состояние науки в мире. Рабочее резюме. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001898/189883r.pdf>.

Summary. *Current trends and patterns of formation of qualitatively new socio-economic environment of the innovation economy.*

Key words: *innovation development, innovation potential, innovation sphere, investment attractiveness*

*Гургула Т.В., д.е.н., професор
Львівського регіонального інституту державного управління
НАДУ при Президентіві України*

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СТВОРЕННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДОМАШНІХ ГОСПОДАРСТВ РЕГІОНУ

В статті обґрунтований фінансовий потенціал регіону як економічної категорії, на основі якої мають формуватися фінансові відносини між державою і регіонами. Основна увага приділена визначенню джерел формування фінансового потенціалу домашніх господарств.

Ключові слова: *фінансовий потенціал, домашні господарства регіону, напрями підвищення ефективності домашніх господарств регіону.*

Національно-господарська система України представляє собою складний соціально-економічний комплекс, регіональні складові якого суттєво впливають на розв'язання їхніх територіальних і національних проблем. Концепція сталого соціально-економічного розвитку передбачає збалансоване вирішення соціально-економічних завдань, проблем збереження сприятливого стану довкілля і природно – ресурсного потенціалу з метою задовольнити життєві потреби сучасного та майбутнього поколінь в кожному регіоні країни. Сталий соціально-економічний розвиток України визначає і відповідні принципи управління економікою та соціальною сферою в регіонах. У формуванні ринкової економіки роль регіону повинна бути значно важливі функції, як створення матеріальних, трудових, наукових умов виробничої діяльності, забезпечення місця проживання і організації побуту, відпочинку, навчання і оздоровлення людей. Суспільний поділ праці призводить до формування регіональної структури національної економіки як системи господарських утворень на окремих територіях.

У сучасних умовах зростає значення управління регіональними фінансами в умовах стабілізації економіки. Ефективне управління ними набуває особливої актуальності в умовах обмеженості ресурсів, коли необхідність їх раціоналізації і підвищення ефективності функціонування вимагає пошуків нових рішень та засад, які б наблизили існуючу систему в Україні до світових стандартів.

Із прийняттям Бюджетного кодексу в Україні актуалізуються питання щодо раціонального розподілу регіональних фінансових ресурсів з урахуванням пріоритетів розвитку територій та забезпечення максимальної ефективності використання бюджетних коштів. Але при вивченні соціально-економічної спрямованості видатків місцевих бюджетів останніх років прослідковується зростання обсягів витрачання цих коштів при одночасному зниженні рівня фінансування соціальної сфери та зниженні темпів економічного розвитку. Відтак, має місце невідповідність зростання фактичних обсягів видатків місцевих бюджетів сучасному стану соціально-економічного розвитку країни. На сьогоднішній день відсутній єдиний підхід до визначення поняття «регіональні фінанси», не розроблений дієвий механізм управління регіональними фінансовими ресурсами, що призводить до великого їх розпорощення та ускладнює контроль за ними; не має чіткої оптимізації структури фінансових ресурсів за джерелами та напрямками їх використання.

Вагомий внесок у дослідження природи управління регіональними фінансами здійснили такі видатні вчені, як А. Сміт, Дж. Ст. Міль, Ф. Модільяні, М. Мілер,

А. Краус, Дж. Скот, Р. Літценберг, І. Кім, С. Майерс, Н. Мейлаф, Г. Дональдсон, М. Гордон, С. Гроссман, О. Харт, М. Харріс, А. Равів, Р. Шульц, Г. Джаррел, Дж. Гітман, Дж. Ван Хорн, Д. Гарнер, Дж. Сіммонс, Р. Оуен та інші.

Проблема раціональності регіонального управління досліджувалась багатьма вітчизняними економістами, зокрема Г Возняк, А. Гальчинським, Ю. Гладким, В. Гейцем, М. Долішнім, Б. Заблоцьким, С.Іщук, О. Денис, М. Долішнім, А. Спіфановою, А. Калитенко, А. Кінах, І. Камінською, Т. Клименко, О. Литовченко, О. Люткевич, А. Спіфановим, В. Поповкіним, У. Ізардом, М. Козоріз, У. Садової, І. Яремком та багатьма іншими.

Проте результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити теорії та практики управління регіональними фінансами. Поза увагою залишається проблема стабілізації соціально-економічного розвитку областей як чинника раціональності управління регіональними фінансами в Україні у після кризовому періоді, оскільки немає нових підходів до управління територіями; недостатньо розроблено комплексне оцінювання територіального рівня розвитку, немає аналізу інструментів регіональної фінансової політики; не визначені основні чинники та критерії, що впливають на даний процес. Саме регіональні фінанси покликані сприяти розвитку території на основі підвищення ефективності виробництва, готельно-ресторанного господарства, сільського господарства, торгівлі, туризму, а разом з тим й росту зайнятості населення, зменшення рівня безробіття в регіоні, залучення інвестицій в економіку області.

Домогосподарства є безпосередніми учасниками і суб'єктами фінансового ринку. Тому, доцільно ідентифікувати домашні господарства з позиції фінансів. Використовуючи підхід В.В. Зимовця, а саме:» ринкові суб'єкти, зацікавлені у розміщенні власних заощаджень, які є первинними донорами грошових фінансових ресурсів на фінансовому ринку і надають заощадження у розпорядження інших осіб» [4, с.185]. Категорію заощаджень сучасна економічна теорія визначає як ту частину доходу, що не витрачається на поточне споживання. З них організовані заощадження домогосподарств є складовою частиною національних заощаджень і внутрішніми фінансовими ресурсами країни або регіону.

Нині на перший план виходить проблема поглибленого дослідження регіональних фінансів, їх сутності як економічної категорії, на базі якої формуються фінансові відносини між суб'єктами економіки в межах регіонів, окреслюються стратегічні напрямки їх розвитку, виходячи із фінансової політики держави, оцінки рівня соціально-економічного розвитку регіону. Вона полягає в тому, що в практиці регіонального управління не існує єдиної сукупності показників, які комплексно характеризують стан регіональної соціально-економічної політики та не створена універсальна модель регіонального розвитку.

Друга проблема пов'язана з відсутністю системи показників, яка представляє не тільки вибір окремих економічних показників, але і визначає взаємозв'язок між ними. Третя проблема полягає у відсутності єдиного підходу до використання одиниць виміру, в яких мають представлятися основні економічні та фінансові показники області.

Важливість вищезазначених проблем та відсутність ґрунтовних теоретичних досліджень визначили мету й основні завдання наукового дослідження.

Фінансовий ресурс регіону створюється за рахунок джерел, що його наповнюють. Однак, для визначення фінансових можливостей регіону в забезпеченні його соціально-економічного розвитку цього недостатньо. Важливо визначити його реалії і потенційні фінансові можливості. Оскільки у вітчизняній економічній літературі зустрічаються різні визначення економічної сутності таких понять як «реальні фінан-

сові можливості», «потенційні фінансові можливості» суб'єктів господарювання, вважаємо за доцільне обґрунтувати власне трактування таких термінів стосовно визначення фінансових можливостей регіону:

- реальні фінансові можливості визначаються загальним обсягом всіх фінансових ресурсів, як інадійшли на встановлений період часу від джерел, що його формують, і знаходяться в розпорядженні місцевих органів влади та можуть бути ними використані для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону;
- потенційні фінансові можливості регіону являють собою розрахункову величину загального обсягу фінансових ресурсів, які можуть бути одержані в результаті ефективного використання всіх джерел, що його наповнюють, впровадження нових технологій, інноваційних процесів вдосконалення системи управління фінансовими ресурсами регіону.

Оскільки кожна з виділених груп суб'єктів регіональної економіки (підприємства, населення, фінансові посередники та інші категорії, що наповнюють бюджет регіону) можуть формувати свій власний фінансовий потенціал, використовуючи для цього кращі досягнення в сфері управління фінансовими ресурсами на всіх етапах здійснення виробничо-господарських процесів. фінансовий потенціал будь-якого з них може бути представлений як сума двох наступних складових: (1.2).

$$\Phi\Pi_i = (\Phi P_i + \sum_{k=1}^m \Delta\Phi P_{ik}) \quad (1.2)$$

де $\Phi\Pi_i$ – частка фінансового потенціалу i -го суб'єкта господарювання, яка спрямовується в забезпечення розвитку регіону;

ΦP_i – прогнозна величина можливого збільшення частки фінансових ресурсів в бюджет регіону i -м суб'єктом економіки за рахунок реалізації виявлених в процесі дослідження резервів;

$i=1-n$ – кількість суб'єктів господарювання в регіоні, які приймають участь у формуванні фінансів регіону;

$k=1-m$ – кількість заходів, спроможних підвищити фінансовий потенціал i -го суб'єкта регіональної економіки.

Тоді, фінансовий потенціал регіону може бути представлений такою залежністю:

$$\Phi P P = (\sum_{i=1}^n \Phi P_i + \sum_{i=1}^n \sum_{k=1}^m \Delta\Phi P_{ik}), \quad (1.3)$$

де $\Phi P P$ – фінансовий потенціал регіону;

ΦP_i – сумарний фінансовий ресурс суб'єктів регіональної економіки, який спрямовується в бюджет регіону для забезпечення його соціально-економічного розвитку;

$\Delta\Phi P_{ik}$ – сумарна величина виявлених в процесі досліджень резервів (можливостей) збільшення фінансового ресурсу регіону за рахунок реалізації заходів, спрямованих на вдосконалення системи управління фінансами суб'єктів регіональної економіки.

Досліджуючи фінансові можливості регіонів на перспектив, важливо враховувати також незадіяні у виробничо-господарський обіг такі ресурси території як наявність природних ресурсів, корисних копалин, які на поточний час не використовуються, створення нових підприємницьких структур, розширення сфери послуг населенню та суб'єктам господарювання. Оцінка фінансових можливостей регіону від використання незадіяних на момент дослідження його природних і виробничо-господарських ресурсів повинна базуватися на прогнозованих розрахунках доцільності їх використання на визначений період часу з врахуванням витрат на реалізацію. Методологія

роз ранку таких заходів передбачає можливість використання методів оцінки ефективності інвестиційних проєктів, пов'язаних із залученням нових джерел формування фінансового потенціалу регіону.

Отже, підвищення фінансового потенціалу регіону знаходиться в прямій залежності від результатів діяльності суб'єктів регіональної економіки та ефективності системи управління фінансовими ресурсами на всіх етапах виробничо-господарської діяльності.

Ключова роль у отримванні фінансових взаємозв'язків між основними суб'єктами економіки, які виникають в процесі наповнення регіонального бюджету, належить Державній системі оподаткування. Податки сплачують всі суб'єкти національно, в тому числі і регіональної економіки, за нормативами і правилами встановленими чинним законодавством України. Фінансово-економічні відносини, які при цьому виникають між суб'єктами господарювання, регіонами та національною економікою, встановлюються та регламентуються державою.

Від податкової політики держави залежить формування не тільки фінансового потенціалу регіонів, а й національної економіки загалом.

За результатами багатьох дослідників основними недоліками вітчизняної системи оподаткування є неврегульованість фінансових відносин між державою і регіонами, надмірна централізація податкової системи, її спрямованість на наповнення державного бюджету країни з наступним перерозподілом частини доходів між регіонами.

Податкові надходження формують понад 70% зведеного бюджету України. Тому, в економічних публікаціях досить часто податковий потенціал країни ідентифікується з її фінансовим потенціалом.

Отже, між зазначеними категоріями є суттєві розбіжності. По-перше, податковий потенціал складає лише частину фінансового потенціалу. По-друге, податковий потенціал є основою для формування бази податкових доходів бюджету, в той час як фінансовий потенціал інтегрує податкову базу та базу формування неподаткових доходів. Крім того, фінансовий потенціал включає можливості здійснення позик на фінансових ринках для бюджетних цілей. За офіційними статистичними даними частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України складає в середньому 22-24% і має тенденцію до поступового зниження. В той час як видатки місцевих бюджетів поступово зростають. Така ситуація сприяє наростанню фінансової залежності регіонів від державного бюджету, суперечить прийнятій на державному рівні політиці підвищення фінансової самостійності регіонів в забезпеченні їх соціально-економічного розвитку. В результаті більшість регіонів України залишаються дотаційними, депресивними та проблемними щодо перспектив розвитку.

Зменшення кількості податків місцевого рівня, заміна їх новими податками в кінцевому результаті не повинні знижувати базу оподаткування на рівні регіонів. В іншому випадку це призведе до зниження їх фінансових можливостей та зростання залежності від державного бюджету, що протирічить проголошеній фінансовій політиці держави, спрямованій на розширення повноважень місцевих органів влади у використанні фінансових ресурсів регіонів.

Таким чином, викладений методологічний підхід дає можливість оцінювати результати діяльності регіонів за вимогами ринкової економіки, що змусить місцеві органи влади включатися не тільки в активний пошук фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення стратегічних і поточних цілей соціально-економічного розвитку регіонів, а й в забезпеченні їх ефективного використання.

Фінансовий потенціал домашніх господарств регіону є сукупністю фінансових ресурсів домогосподарств у вигляді грошових заощаджень, різних фінансових інструментів і джерел, які перебувають у розпорядженні фінансової системи регіону та можуть бути мобілізовані, накопичені і використані у випадку необхідності в інтересах регіону. Заощадження окремого господарства є частиною його доходу, яка не витрачається на поточне споживання. Для регіону в цілому заощадження домогосподарств є частиною виробленої ними доданої вартості (оплата праці найманих працівників, змішаний дохід, доходи від власності та ін.), яка залишається після сплати податків і оплати поточних витрат на споживання. Заощадження мають дві форми, а саме: 1) операційну для придбання товарів великої вартості та одноразових значних витрат; 2) довгострокову у вигляді прямих інвестицій, цінних паперів, строкових вкладень та інше.

У домогосподарствах доходи перевищують витрати на величину заощаджень. У статистичній звітності заощадження є складовою витрат домогосподарств.

Фінансові ресурси домогосподарств у регіоні ми можемо представити як такі, що є одним з основних елементів виробничого потенціалу регіону, перебувають у розпорядженні економічної системи і використовуються для досягнення конкретних цілей економічного розвитку регіону.

На фінансовому ринку грошові ресурси домогосподарств мають форму організованих заощаджень, у той час як готівкові неорганізовані заощадження знаходяться в населення.

Фінансовий потенціал домогосподарств регіону пропонується розглядати як сукупність фінансових ресурсів домогосподарств у вигляді заощаджень, різних фінансових інструментів і джерел, які перебувають у розпорядженні економічної системи регіону та можуть бути мобілізовані, накопичені і використані у випадку необхідності в інтересах регіону. Заощадження домогосподарств є внутрішнім фінансовим ресурсом регіону, провідна роль якого обумовлена неспроможністю зовнішніх інвестицій забезпечити усі потреби регіонального розвитку, а розмір та ефективність використання заощаджень домогосподарств в значній мірі визначають фінансову потужність регіону.

Для виходу на грошовий ринок частина заощаджень домогосподарств трансформується у грошові ресурси (фонд грошових ресурсів регіону), інша частина заощаджень домогосподарств готівкою залишається „ на руках» в населення. Тому заощадження домогосподарств (ЗД) прийнято поділяти на організовані та неорганізовані, а саме:

$$ЗД = ЗД_o + ЗД_n \quad (1.8)$$

де $ЗД_o$ – організовані заощадження домогосподарств;
 $ЗД_n$ – неорганізовані заощадження домогосподарств.
 Організовані заощадження складаються з двох активів:

$$ЗД_o = ЗД_о + ЗД_{нб.ф} \quad (1.9)$$

де $ЗД_о$ – заощадження домогосподарств, мобілізацію яких і розміщення проводить банківська система;
 $ЗД_{нб.ф}$ – заощадження домогосподарств, мобілізацію і розміщення яких проводять небанківські фінансово-кредитні установи.

Організовані заощадження домогосподарств Львівської області мають тенденцію до зростання (табл.1).

Заощадження населення Львівської області

Показники заощаджень	2005	2008	2009	2012
Заощадження населення, всього, млн.грн.	2692	5631	7808	9107
У тому числі				
Нагромадження, млн.грн	225	2069	1018	1453
Приріст фінансових активів, млн.грн	2466	3562	6790	7654

Складено за даними статистичних щорічників Львівської області

Проведені нами дослідження показали, що нині основними напрямками підвищення ефективності використання фінансового потенціалу домашніх господарств у регіоні повинні бути такі:

- залучення більшості населення до нових форм діяльності;
- створення умов, за яких якнайбільше людей із мінімальними заощадженнями зможуть стати учасниками внутрішнього інвестиційного процесу-комунальних екоінок, державних проєктів, розвитку інфраструктури і нових систем соціального забезпечення;
- переведення заощаджень населення з неорганізованої форми в організовану;
- поширення в Україні нових форм заощаджень домогосподарств;
- забезпечення ефективного використання заощаджень домогосподарств в економіці.

Таким чином, мета оцінки фінансового потенціалу домогосподарств полягає у визначенні додаткових складових фінансових ресурсів домогосподарств, їхніх запасів і джерел та можливостей стимулювання фінансового розвитку регіону на основі зваженої політики регіонального управління заощадженнями домогосподарств.

Фінансовий потенціал домогосподарств регіону розглядаємо як фонд фінансових ресурсів домогосподарств у вигляді активних (грошових) неорганізованих заощаджень готівкою, різних фінансових інструментів та джерел, які перебувають у розпорядження фінансової системи регіону, можуть бути мобілізовані, накопичені й ефективно використані, у випадку необхідності, з конкретною метою в інтересах регіону та його населення. Неорганізовані заощадження готівкою лише потенційно можуть бути конвертовані в організовану форму і стати ресурсною базою для регіону.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів України» (2005р)
2. Діяльність суб'єктів господарювання. Державний комітет статистики України: статистичний збірник. К.: 2013.-424с.
3. Статистичний щорічник Львівської області за 2013 рік.-Ч1. – Головне управління статистики у Львівській області.-Львів.-2013.-365с.
4. Зимовець В.В. Акумуляція фінансових ресурсів та економічний розвиток: [монографія] / В.В. Зимовець; Ін-т економіки НАН України.- К., 2003.-313с.
5. Свірінський В.С. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади// Світ фінансів.-2007.-Вип.4 (13).-С.43-51.

Summary. *In article grounded financial potential of the region as an economic category, on the basis of which should form financial relations between the state and the regions. The main attention is paid to the determination of sources of formation of financial potential of households.*

Key words: *financial potential, households in the region, directions of increase of efficiency of households in the region.*

*Живко З.Б., к.е.н., доцент, доктор філософії PhD,
Левків Г.Я., к.е.н., доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ Україна,
Вольних А.І., Львівський технологічний коледж
НУ «Львівська політехніка»*

НАПРЯМИ ТА ПРИНЦИПИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА В КОНТЕСТІ НЕДЕРЖАВНИХ ФОРМ ВЛАСНОСТІ

В статті розглянуто основні напрями та принципи забезпечення економічної безпеки підприємства, зокрема недержавної сфери. Досліджено комплекс управлінських, правових, технологічних, адміністративних, фінансових заходів з виявлення, попередження і ліквідації загроз діяльності підприємства.

Ключові слова: економічна безпека підприємства (ЕБП), недержавна сфера, принципи, безперервність, плановість, універсальність, централізованість

Актуальність проблеми. Незважаючи на спроби адаптації досвіду європейських країн, протягом усього періоду існування незалежної України не вдалося створити ефективну систему безпеки підприємництва відповідно до запитів та інтересів національної економіки. Зміни, що відбулися в економіці України протягом останніх двадцяти років докорінно змінили структуру господарського комплексу [1]. Тягар наповнення бюджету та ВВП країни ліг на плечі підприємств недержавної форми власності, тому їх ефективна господарська діяльність стає гарантією економічної незалежності України. Проблеми відповідності недержавного сектору безпеки міжнародним стандартам і одночасно потребам суб'єктів підприємницької діяльності спричинена недосконалою державною політикою управління безпекою господарюючих суб'єктів і законодавства, що підкреслює актуальність забезпечення безпеки підприємств.

Аналіз дослідження проблематики. Проблемою безпеки мікрорівня економіки є недооцінювання власниками необхідності забезпечення безпеки підприємства, що є фундаментом його розвитку. У країнах Європи та США захист підприємницького сектору здійснюється недержавними структурами безпеки (наприклад, в США їх чисельність вдвічі перевищує штат поліції, що тим самим знижує витрати держави на утримання останньої) [2]. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць таких учених, як В. Алькема, З. Варналій, Т. Васильців, В. Геєць, Н. Дубровіна, В. Іванов, Т. Клебанов, Г. Козаченко, О. Ляшенко, О. Мельник, Ю. Погорелов та ін. слід зазначити, що у вітчизняній літературі та на практиці господарювання підприємств досі недостатньо досліджені важливі питання забезпечення їх економічної безпеки, зокрема напрями забезпечення економічної безпеки підприємства та принципи недержавної форми забезпечення безпеки.

Виклад основного матеріалу. Захист безпеки підприємницької діяльності від протиправних дій власних працівників реалізується в кількох ділянках: 1) виробничій (збереження матеріальних цінностей); 2) інформаційній (визначення важливості інформації, порядку використання, передавання та захисту від викрадення); 3) комерційній (оцінювання партнерів, юридичний захист інтересів); 4) кадрової політики. Система забезпечення безпеки підприємницької діяльності становить сукупність низки взаємопов'язаних напрямів, кожен з яких має рівнозначну вагу та потребує розробки адекватної програми реагування (рис. 1).



Рис. 1. Сукупність напрямів забезпечення безпеки підприємства

Аналіз світової практики функціонування недержавної системи безпеки (НСБ) дає підстави стверджувати про його позитивний досвід, тому в українських умовах варто розвивати паралельно обидві системи: державну та недержавну.

Недержавна система безпеки перебуває у двох вимірах: (1) є об'єктом забезпечення безпеки з боку держави та (2) суб'єктом забезпечення власної безпеки. Монополізація системи безпеки спричиняє послаблення недержавної системи безпеки, яка виступає не конкурентом, а партнером – резервним варіантом. Функціонування недержавної системи теж відбувається відповідно до певних принципів, основними з яких є: законність; дотримання прав і свобод громадян; централізоване керування; самостійність та ін. (рис. 2).

У центрі недержавного сектору економіки, побудованої на конкурентних засадах, є суб'єкт підприємницької діяльності. В Україні одним з ключових завдань економічної політики є створення сприятливого клімату для ведення підприємницької діяльності, активізація інвестиційної діяльності, захист від протиправних зазіхань. Підприємець, фактично, виступає гарантом економічної безпеки держави, хоча практика недержавних об'єктів економіки свідчить про їх підвищену вразливість для посягань з боку кримінальних структур та окремих осіб. Статус власника зобов'язує підприємців займатись діяльністю, яка раніше належала до компетенції спеціальних державних органів. Забезпечення безпеки підприємства є комплексом управлінських, правових, технологічних, адміністративних, фінансових заходів з виявлення, попередження і ліквідації загроз діяльності підприємства. Такий вид діяльності містить два аспекти: (1) охорону приватної власності і (2) фізичний захист персоналу підприємства. Розглядаючи аспект власності, віднесемо сюди кілька категорій: 1) основне матеріальне майно (приміщення, земельна ділянка, технічне обладнання, сировина, інвентар, допоміжне устаткування); 2) інтелектуальна власність (інформація про власність, знання і досвід працівників, їх професійні секрети і винаходи).

Як показує вітчизняна практика, досвід ефективного управління безпекою підприємницької діяльності переважно з'являється у підприємців після попередньої негативної практики в результаті протиправних зазіхань чи злочинних дій. Для вироблення системного підходу до управління економічною безпекою підприємства (ЕБП) необхідно дотримуватися сукупності принципів, основними з яких є: безперервність, універсальність, централізованість, плановість та ін. (табл.1).

Колектив науковців під керівництвом В.Франчука [3] виділяють подібні принципи забезпечення економічної безпеки, що є вихідними положеннями, на основі яких базується уся безпекова діяльність, проте дають власні визначення. Не заперечуючи перелічених вище принципів, вони наводять свою класифікацію, згідно якої основними принципами є: 1) правомірність, 2) системність, 3) достатність, 4) гнучкість, 5) своєчасність, 6) спеціалізація.



Рис. 2. Сукупність принципів функціонування НСБ підприємства

Таблиця 1

Сукупність принципів ефективної політики управління ЕБП

№ з/п	Принципи	Економічна суть
	Безперервність	вимога, яка не дає можливості зловмисникам обійти захист для досягнення своїх протиправних цілей
	Централізованість	у межах визначеної підприємницької структури повинна гарантуватися організаційно-функціональна самостійність процесу забезпечення безпеки
	Плановість	розробка планів дій із забезпечення захищеності організації всіма компонентами структури
	Універсальність	незалежність заходів безпеки від місця їхнього можливого впливу
	Активність	захисні заходи повинні реалізовуватися достатньо наполегливо
	Надійність	надійність методів, засобів і форм захисту з одночасним дублюванням засобів і заходів безпеки
	Комплексність	застосування усіх видів і форм захисту в повному обсязі

Розглядаючи сутність наведених принципів, варто зазначити, що правомірність передбачає ведення господарської діяльності суб'єктом безпеки на основі верховенства права та в межах чинного законодавства, системність - дослідження об'єкта як цілісної множини елементів із сукупністю зв'язків між ними, де кожен елемент є однаково важливим. Слідуючи принципу достатності, на підприємстві повинні засто-

совуватися такі засоби і заходи активного і пасивного захисту, які були б достатніми для протидії загрозам чи небезпеці. Гнучкість передбачає використання суб'єктом економічної безпеки моделі економічної безпеки залежно від характеру і рівня розвитку загрози чи небезпеки, що додає мобільності в діяльності у сфері безпеки і підвищує її ефективність. Під своєчасністю мається на увазі спрямованість діяльності суб'єкта економічної безпеки на випередження виникнення загрози чи небезпеки, що дозволить уникнути втрат або мінімізувати їх. Залучаючи до протидії загрозам відповідно підготовлених фахівців з конкретного виду діяльності чи спеціалізовану структуру у сфері безпеки, суб'єкт господарської діяльності застосовує принцип спеціалізації, спрямований на використання вмінь і навиків професіоналів по кожній окремій ділянці роботи із забезпечення безпеки. Таким чином, дотримується принцип виконання працівниками чи організаціями тих функцій, які вони роблять найкраще, чим підвищується ефективність роботи.

Поєднання державної та недержавної систем забезпечення безпеки підприємства дасть належний синергетичний ефект, який можна буде використати для зміцнення економічної безпеки держави загалом. Світовий досвід підтверджує, що така взаємодія розширює можливості держави в боротьбі з економічними злочинами, із промисловим шпигунством та іншими видами кримінальних посягань у бізнесі.

Посилення позитивного ефекту від такої взаємодії відбувається також за рахунок створення єдиної інформаційної мережі в сфері контролю за кримінальною діяльністю, яка існує у державних структурах, а в недержавних структур – в достатньо обмеженому вигляді. Для того, щоб переконатися у ефективності взаємодії двох видів систем безпеки, використовуються критерії, за якими оцінюють діяльність із забезпечення безпеки: відсутність або своєчасне виявлення спроб несанкціонованого проникнення до підприємницької структури у злочинних цілях; недопущення фактів витоку, розголошення відомостей, що складають комерційну таємницю, втрати важливих документів; попередження протиправних дій з боку персоналу господарюючого суб'єкта; припинення зазіхань на життя і здоров'я працівників; попередження надзвичайних подій.

Незважаючи на дотримання перелічених принципів, головним критерієм оцінювання ефективності системи безпеки є стійкість фінансового й економічного розвитку підприємницької структури та відповідність укладеним планам у різних умовах.

Оцінити стан управління економічною безпекою підприємства як складною системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем і знаходиться у постійному розвитку, окремі науковці пропонують за допомогою ітеративного методу системного аналізу [4]. Цей метод дозволяє вивчити цілі, функції, структуру та процеси забезпечення безпеки. Оскільки між усіма елементами такої системи існує постійний взаємозв'язок, Л. Корчевська пропонує розробити систему принципів, які відображали б вимоги до кожного з елементів та є основою для побудови системи економічної безпеки підприємства [5]. Обравши в якості критерію класифікації принципів зміст елементів системної моделі економічної безпеки підприємства, усі принципи можна розділити на п'ять основних груп: цільові, функціональні, структурні, процесні та системні. Структурні принципи, що безпосередньо стосуються організаційного структури забезпечення безпеки, включають ієрархічність, скоординованість, поєднання централізованого та децентралізованого управління, без чого неможлива ефективна діяльність структурного підрозділу безпеки (табл.2).

Структурні принципи функціонування моделі ЕБП та їх економічна суть

№ з/п	Структурні принципи	Економічна суть принципу
1.	Принцип одночасності чотирьох ролей	Будь-який елемент за межами та всередині підприємства з погляду забезпечення безпеки підприємства може виступати одночасно у чотирьох ролях: 1) суб'єкта (засіб, механізм, спосіб) забезпечення безпеки; 2) об'єкта забезпечення безпеки (елемент, що захищається); 3) джерела загрози; 4) об'єкта загрози. Кожен елемент може бути як загрозою, так способом захисту економічної безпеки підприємства
2.	Ієрархічність	Управління поведінкою елементів нижчого рівня системи елементами вищого рівня економічної безпеки підприємства. Тобто, забезпечення національної економічної безпеки впливає на рівень безпеки суб'єктів підприємницької діяльності, що своєю чергою, визначає стан економічної безпеки особи
3.	Поєднання централізації і децентралізації	Ступінь централізації чи децентралізації повинен визначатися у кожному окремому випадку та відповідно до потреб підприємства у тому періоду, тобто – у раціональному поєднанні. Водночас, рівень централізації силової безпеки повинен бути вищим, оскільки ця складова вимагає жорсткої внутрішньої узгодженості роботи підрозділів у рамках цілісної системи.
4.	Пріоритет об'єкта над суб'єктом	Створення системи економічної безпеки підприємства є доцільним, коли цього вимагають об'єктивні чинники (зокрема, цілі, функції та ін.), а не під конкретного керівника.
5.	Скоординованість дій і заходів	Раціональність у роботі досягається за умови повної взаємодії всіх її елементів та відсутності протиріч між ними. Напрями реалізації цього принципу: 1) забезпечення узгодженості всіх складових економічної безпеки підприємства (інтелектуально-кадрової безпеки з операційною та ін.); 2) впровадження заходів протидії загрозам через координацію зусиль внутрішніх структурних підрозділів та служби безпеки підприємства на всіх рівнях; 3) формування злагодженої системи координаційних зв'язків між підприємством і зовнішніми організаціями, які здатні сприяти забезпеченню безпеки підприємства (органами влади, МВС, СБУ та ін.); 4) ефективне функціонування каналів зв'язку та наявність адекватної системи зворотного зв'язку, що перебуває у межах компетенції штатного підрозділу безпеки підприємства.
6.	Єдиноначальність	Дає змогу запобігати конфліктам управління за допомогою чіткого закріплення повноважень за керівниками стосовно кожного об'єкту управління (підрозділу або робочого місця). Наприклад, керівник підприємства віддає розпорядження начальнику штатного підрозділу безпеки, оперативно одержує від нього інформацію із забезпечення безпеки та приймає рішення.
7.	Спрощеність структури	За простішої структури легше досягається повна скоординованість всіх елементів і зв'язків. При занадто складній структурі послаблюється рівень адаптивності та порушується єдність цільової орієнтації (особливо, коли стан економічної безпеки підприємства знаходиться в області ризику).
8.	Персональна відповідальність	Всі елементи безпеки підприємства (люди, підрозділи, клієнти) несуть персональну відповідальність за дотримання безпеки.
9.	Адаптивність	Здатність пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, інтенсивності його впливу, цільової переорієнтації, нової стратегії розвитку. Відображає стійкість до впливу чинників небезпеки та здатність одержати позитивні результати від існуючих можливостей

Складено за: [5].

Висновки. Розробляючи різноманітні методологічні підходи до визначення стану безпеки підприємницької діяльності, керуються вимогою оптимізації та підвищення ефективності системно-структурної побудови захисту. На основі підходів до забезпечення національної безпеки, розроблених спеціалістами Центру Разумкова [6], пропонується методологічний підхід, покликаний сприяти оптимізації створення та функціонування системи забезпечення безпеки підприємства. Згідно цього підходу визначається певний «об'єктивний коридор» на основі використання суб'єктивних підходів. Таке поєднання забезпечує достатню обґрунтованість рішень з визначення небезпек, ризиків і загроз, створення та функціонування ефективної та збалансованої системи забезпечення економічної безпеки.

Список використаних джерел

1. Крутов В. Системні проблеми становлення та розвитку недержавних суб'єктів сектору безпеки підприємництва в Україні крізь призму забезпечення державою прав людини і громадянина / Крутов В. – 03.07.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://security-ua.com/index.php?option=com_k2&view=item&id=3306
2. Назаров В.В. Деякі аспекти забезпечення безпеки підприємницької діяльності / Назаров В.В. // Матеріали І Всеукраїнської науково-практичної конференції «Недержавна система безпеки підприємництва як складова національної безпеки України». – м. Київ, 9-10 квітня. – 2003 р., Європейський університет.
3. Економічна безпека: навчальний посібник / В.І. Франчук, Л.В. Герасименко, В.О Гончарова, З.Б. Живко та ін.; за ред. В.І. Франчука. – Львів: ЛьвДУВС, 2010. – 348 с.
4. Корчевська Л.О. Ітеративний підхід до дослідження економічної безпеки підприємства. / Корчевська Л. // Актуальні проблеми економіки. – № 4, 2012. – С. 111-119.
5. Корчевська Л.О. Система принципів забезпечення економічної безпеки підприємства / Корчевська Л. // Вісник економіки транспорту і промисловості. - №38, 2012. – с. 44-49.
6. Сунгуровський М. Методологічний підхід до формування системи національної безпеки України / Сунгуровський М. // Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=111.

Summary. *This paper reviews the main directions and principles of economic security, including non-governmental sector. Investigated range of administrative, legal, technical, administrative and financial measures to detect, prevent and eliminate threats to the enterprise.*

Key words: *economic security (ES), a non-governmental scope, principles, continuity, universality, centralization, planned character*

УДК 378(477):346.545/546

*Каньоса А.М., к.і.н., доцент,
Каньоса М.І., к.е.н., професор*

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОСТІ ВИПУСКНИКА ВНЗ

Називаються причини зниження конкурентності випускників ВНЗ за останні роки трансформації економіки України та пропонуються шляхи її підвищення.

Ключові слова: *конкурентність випускника ВНЗ; середня освіта; вища освіта; навчальні плани; ГСВО.*

У період незалежності України, особливо за останнє десятиліття, конкурентність випускників вищих навчальних закладів постійно знижувалася, а з 2010 року процес досяг галопуючих темпів. Причиною ситуації стало призначення на посаду Міністра освіти і науки України людей, далеких від освітянських проблем, або байдужих до

них, хоча з високими науковими ступенями та вченими званнями. Ті, хто мав би вболівати за якість освіти, уболівали за інші проблеми. Освітню галузь було перетворено на бізнес чи джерело збагачення за рахунок зниження якості підготовки. Багато різних розмов точилося серед науковців та викладачів вищих навчальних закладів навколо проблеми, але зрушень на покращення не було. Наразі ця проблема набула катастрофічного стану, а ситуація настільки загострилася, що досягла ймовірності її зміни. Це й визначило актуальність запропонованої статті.

З початку 90-х років минулого тисячоліття в країні відбулося багато змін практично всіх галузях суспільного життя. Розпочалася трансформація освіти, медицини, оборони країни, інших сфер. Її ідея мала гарні наміри. Наприклад, в освіті багато вузів розширили спектр спеціальностей, створено навчальні заклади нових типів і форм власності усіх рівнів. Спочатку це дало позитивні результати: молодь, котра хотіла здобути вищу освіту і не змогла вступити на навчання за кошти державного фінансування, вступала до державних та недержавних навчальних закладів, здобувала вищу освіту і досягала своєї мети за рахунок власних коштів і коштів третіх осіб. З часом ситуація змінювалася не на користь випускника: по-перше, якість навчання знижувалася, а ціна його зростала; по-друге, ускладнювалася демографічна ситуація. За останні 5-6 років цих два чинники набули апогею і перетнулися. Навчальних закладів стало уже надто багато, зате абітурієнтів – надто мало.

Серед причин зниження якості навчання та підвищення ціни за надання освітніх послуг чільне місце посідає фінансування галузі за залишковим принципом. Державним освітнім закладам недофінансування рекомендували перекривати набором студентів на навчання за кошти юридичних і фізичних осіб. У перші роки введення такої форми фінансування для студентів усіх форм у державних навчальних закладах вимоги до якості навчання були однакові. Зі зміною демографічної ситуації загальна кількість абітурієнтів значно скоротилася, разом з тим зменшилася кількість тих, хто навчався за державний кошт, і, відповідно, скоротилося державне фінансування. Таким чином підвищилася питома вага коштів студентів-контрактників у бюджетах державних навчальних закладів. Останні були вимушені лібералізувати процес навчання, «уважніше та обережніше» ставитися до кожного із студентів, котрі з різних причин далеко не завжди правильно розуміють ситуацію та необхідність добре навчатися.

При зменшенні наборів абітурієнтів на навчання з'явилася потреба у ВНЗ збалансувати кількість науково-педагогічних працівників з кількістю студентів. Для цього розпочалася оптимізація навчальних планів і доведення тижневого навантаження студентів до 30 годин. Набрані групи часто були настільки малими, що за нормами розрахунку у багатьох вишах такої оптимізації було замало. Вони, замість іншого виходу з ситуації, «дооптимізували» тижневе навантаження до 24-26 годин. Таким чином на вивчення дисциплін відводиться на денній формі навчання від 34% до 50%, а на заочній – від 8% до 20% від загального часу, виділеного на вивчення дисциплін Галузевими стандартами вищої освіти. На вивчення окремих з них на заочному відділенні відведено 8-10 годин, яких вистачає на пояснення студентам завдання дисципліни, короткої характеристики її змісту та пояснення завдання для її самостійного вивчення.

Багато вищих навчальних закладів анулювали або скоротили різні доплати науково-педагогічним працівникам (за науковий ступінь, вчене звання, сумісництво, наукову роботу у наукових центрах, лабораторіях тощо). Запропонували їм роботу в таких структурних підрозділах на громадських засадах, за виключенням держбюджетних і госпрозрахункових тем. Певною мірою це теж є частковим виходом для того, щоб пережити кризову ситуацію. Однак до роботи на громадських засадах у зазначених підрозділах залучити студентів, котрі навчаються за рахунок юридичних і фізичних осіб, не так просто. Адже наукову роботу має вести керівник підрозділу, а студе-

нтові можна доручити тільки якусь її технічну частку. Навіть у такій ситуації робота в Центрах чи лабораторіях вимагає, хоча незначних, а все-таки матеріальних витрат – вимагає бюджетних коштів, котрі завжди відсутні.

На наш погляд, покращенню бюджету вишу та напрямів його використання в значній мірі сприятимуть такі заходи:

- відновлення при вищих навчальних закладах ревізійних груп (комісій), які обиралися б на конференції трудового колективу, функціонували на громадських засадах і щорічно звітували перед цією конференцією про використання усіх коштів. Це дало б можливість здійснювати контроль над спрямуванням виділених державою та зароблених коштів, доцільністю здійснення тих чи інших покупок тощо;
- надання студентам кредитів на навчання з відтермінуванням початку їх сплати на 5-7 років. Кредити мають брати самі студенти під власну відповідальність, а не батьки. Останні можуть тільки допомогти своїм дітям;
- обов'язкове відпрацювання встановленого терміну для студентів, котрі навчалися за державний кошт. Випускники вишів, котрі не пішли працювати за направленням на місце, яке є необхідним державі, або не відпрацювали відповідний термін без поважної причини, мають відшкодувати ВНЗ затрачені на їх навчання кошти. Останні можуть бути компенсовані випускникові, котрий навчався за власний кошт і виявив бажання працювати на місці, яке звільнилося;
- науково-педагогічним працівникам ВНЗ, котрі мають науковий ступінь, запропонувати на певний час (при екстремальній необхідності, але не більше одного року) роботу на неповну ставку, але не доводити до абсурду навчальні плани напрямів підготовки і спеціальностей;
- на період кризи науково-педагогічним працівникам, котрі не мають наукового ступеня, дозволити працювати на неповну ставку. Враховуючи зниження матеріального статку сім'ї викладача-аспіранта дозволити йому навчатися в заочній аспірантурі 4-5 років.

Особливим чинником, що негативно впливає на зниження конкурентності випускника вишу, є значне зростання потоку додаткової звітності, яка не давала і не дає корисного ефекту. Під приводом боротьби з корупцією вимагається подача однакової звітності тільки за різними формами й у різні підрозділи вишу. Зросла кількість контролюючих підрозділів, а забезпечення подачі інформації мають здійснювати одні і ті ж – деканати та завідувачі кафедрами. Замість вивільнення часу на покращення підготовки до занять, на розробку навчальної та методичної літератури науково-педагогічним працівникам вишів доводиться готувати відповіді контролюючим підрозділам, якими проводяться чисельні перевірки.

Серед основних чинників, що суттєво впливають на підготовку майбутнього фахівця, є практично відсутнє патріотичне виховання. Не може людина, байдужа до долі своєї великої чи малої батьківщини гарно навчатися в таких умовах, які створили в Україні можновладці.

Упродовж багатьох останніх років в Україні відбувалося цілеспрямоване руйнування освіти: початкової, середньої та вищої. Початкову і середню освіту руйнувало МОН України через підготовку підручників з безліччю орфографічних, пунктуаційних, граматичних, стилістичних, логічних, математичних та інших помилок, на видання яких потрачені мільйони гривень. Після виявлення помилок учителями шкіл, батьками учнів, науковцями країни, після експертизи Інституту української мови НАН України та інших і направлення їх до МОН та відповіді міністра Табачника Д.: «...цих помилок немає, тому що це відверта неправда...». «В українських шкільних підручниках немає помилок щодо змісту, а критика, яка лунає на їхню адресу, є необ-

грунтованою», –стверджує директор Інституту інноваційних технологій і змісту освіти О. Удод, можна зробити тільки один висновок: кампанія є цілеспрямованою а урядові країни не потрібна грамотна молодь. Якщо до цього додати руйнування під будь-якими приводами системи початкової та середньої освіти через масове закриття спочатку дитячих садочків, а згодом і середніх шкіл, ганебне руйнування навчальних планів для підготовки фахівців з вищою освітою, можна зробити висновки, що минулий уряд Януковича-Азарова, де першу скрипку в галузі освіти «грав» Д. Табачник, був злочинним. Сьогодні Д. Табачник з посади міністра МОН України звільнений, але апарат поки-що майже без змін, а процес навчання на місці не стоїть.

Наразі для відновлення авторитету освітянської галузі України слід здійснити декілька кроків, а саме:

1. Терміново замінити усі навчальні підручники з масовими помилками на вивірені. Оплату за таку заміну дозволити батькам здійснити з певним відтермінуванням.
2. Негайно припинити закриття шкіл. Через три-чотири роки доведеться їх відкривати знову, а вони вже будуть зруйновані.
3. Відновити навчальні плани підготовки фахівців з вищою освітою так, щоб на самостійне вивчення студентами відводилося не більше 50% матеріалу.
4. Оптимізувати кількість контролюючих підрозділів і працівників у вищих навчальних закладах, чим збільшити кількість часу науково-педагогічних працівників на підготовку до занять, та підготовку навчально-методичних посібників.
5. Удосконалити впроваджену пагубну систему контролю за якістю освіти. Більше довіряти науково-педагогічним працівникам, котрі ведуть певні курси, а не посылати перевіряючих, котрі не є фахівцями з цих дисциплін.

Список використаних джерел

1. «Математика» для першого класу загальноосвітніх навчальних закладів (автори – Ф.М. Рівкінд, Л.В. Оляницька – К.: Видавничий дім «Освіта», 2012).
2. «Математика» для 2-го класу загальноосвітніх навчальних закладів (автори – Ф.М. Рівкінд, Л.В. Оляницька – К.: Видавничий дім «Освіта», 2012).
3. Поліщук О. Рожеві окуляри міністра Табачника. «ЕКСПРЕС» 31 жовтня – 7 листопада 2013 року. С. 10.
4. Навчальні плани на підготовку бакалаврів, спеціалістів і магістрів різних спеціальностей, затверджені у 2010 – 2013 роках.

Summary: identified causes of university graduates' recent years competitiveness declination due to economic transformation in Ukraine and ways to its increase.

Key words: graduate's competitiveness; secondary education; Higher Education; curricula; Industry Standarts for Higher Education.

УДК 343.13; 336.227.1

*Копитко М.І., к.е.н., доцент,
Львівський державний університет внутрішніх справ*

ОСОБЛИВОСТІ РЕЙДЕРСТВА В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблему рейдерства в Україні як одну з основних загроз національній безпеці та економічній безпеці підприємств-представників промислового сектору економіки. Увага зосереджена на взаємодії рейдерства та корупції на вітчизняному просторі, причинах рейдерських захоплень, структурі рейдерської групи та процесі її роботи. Рекомендовано як першочерговий захід з протидії рейдерства внести зміни до законодавства.

Ключові слова: рейдерство, загроза економічній безпеці, промислові підприємства.

Постановка проблеми. Рейдерство в Україні впродовж останніх років набуло загрозливих масштабів, що проявляється у значному негативному впливі на рівень національної безпеки. Від цієї проблеми страждає більшість вітчизняних представників великого та середнього бізнесу, в тому числі і промисловості, адже вони є потенційно привабливим об'єктом для недружніх поглинань. Тому особлива увага наукових досліджень повинна бути зосереджена на дослідженні даної проблеми, визначення особливостей, які притаманні недружнім поглинанням на території України та розроблення рекомендації для протидії цій загрозі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема рейдерства в Україні потребує ґрунтовних наукових досліджень, адже їй приділяється незначна увага серед науковців.

Ціль статті полягає у формуванні єдиного бачення проблеми розвитку рейдерства на вітчизняних теренах з визначенням впливу на сферу підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначено у праці [1, с. 31], вітчизняне рейдерство характеризується певними особливостями, які проявляються у тісному взаємозв'язку представників державної влади та корупції на різних рівнях, в тому числі в органах судової системи, правоохоронних органах та інших силових структур. Крім того, зазначено, що рейдерство не існує як окремий процес з отримання контролю над підприємством чи його власністю, а являється системою узгоджених дій і адміністративного впливу і прийняття «потрібних» рішень у судах, тобто залучається значна кількість допоміжних служб та організацій.

Допоміжним фактором у розвитку рейдерства є корупція. Завдяки домовленостям з «потрібними» людьми у Державних органах влади можна зумовити значний тиск зі сторони контролюючих органів. В окремих випадках державні чиновники здійснюють тиск на керівництво підприємства з метою змусити його продати товар визначеним особам за запропоновану ними ціну, яка в переважній більшості випадків, поступається ринковій в декілька разів. Іншою стороною з ініційованих таким чином перевірок є вивчення привабливості підприємства для рейдерів та отримання важелів його документації. Отримані внаслідок цього документи досить часто в подальшому використовуються як докази у відкритих за позовами рейдерів судових справах проти підприємства. У випадку, якщо ціна ймовірної вигоди для рейдера є значною, то й суми хабарів будуть захмарними. Причетними до корупції є й працівники правоохоронних органів, які за «винагороду» послаблюють рівень охорони на потрібному підприємстві, або «запізняться» на виклик на 1-2 години. Причетними до корупційних схем є й суди, адже при відкриті справи в інстанції не за місцем реєстрації підприємства є достатньо великі можливості схилити суддів на прийняття потрібного саме їм рішення.

Не можна оминати й той факт, що підприємство для свого захисту використовуватиме всі сили та ресурси, але, зазвичай, їх сума є обмеженою власними можливостями керівництва та сумою прибутку чи обігових коштів. Натомість рейдери, володіючи значними фінансовими коштами та зв'язками, перемагають у цій нерівній боротьбі.

Сприяють поширенню рейдерства та зацікавлені у результативності їх процесу фінансові компанії, які в подальшому скуповують значну частину активів або цілі захоплені підприємства на 40-50% дешевше за ринкову вартість.

Як зазначено у праці [2, с.101-102], найпривабливішим об'єктом для рейдерів є акціонерні товариства, власником яких є трудові колективи. Схилити власників акцій на їх продаж можна якщо на підприємстві є проблеми за виплатою заробітної плати та її рівень, навіть при відсутності заборгованості з її виплати, працівники потребую-

чи коштів погоджуються на продаж своїх акцій підприємства, при цьому за них їм пропонують, зазвичай, високі суми, які становлять декілька зарплат. Порівнюючи запропоновані суми та реальну ринкову вартість акцій, можна встановити факт, що вона у 5-6 разів вища номінальної, але у рази нижча за ринкову. У зв'язку з необізнаністю власників акцій та незнанні ситуації на ринку, рейдери скуповують ці акції. Інколи організовуються показові купівлі акцій за надзвичайно високими цінами з метою повернення уваги акціонерів. Коли кількість бажаючих продавати акції зростає, то ціни різко знижують. З метою уникнення блокування придбаних таким чином акцій, вони переводяться на номінального утримувача або на офшорну компанію. Саме цей номінальний утримувач, а не рейдер, реєструється в реєстрі акціонерів. Ситуація вигідна тим, що унеможлиблює арешт цих акцій за претензіями до їхнього власника.

У випадку, якщо рейдер має на меті заволодіти лише майном підприємства, а не продовжувати здійснювати господарську діяльність захопленого підприємства, то зусилля спрямовуються на банкрутство об'єкта. Це стає можливим при умові скупку у дрібних кредиторів заборгованості підприємства і висунення йому вимог для негайного її погашення. Якщо сума боргу перевищує 300 мінімальних заробітних плат і її не сплачено протягом 3 місяців, то кредитор має право подати до суду з вимогою відкриття справи щодо банкрутства боржника.

Із описаних способів впливу рейдерів на підприємство можна з впевненістю сказати, що створення системи протидії цій загрозі вимагає значних зусиль у акціонерів і топ-менеджерів. Останні, як стверджують науковці А.О. Бурбело, Г.В. Козаченко [2, с. 115] досить часто є неготовими до протидії рейдерським захопленням, що зумовлене рядом причин:

- 1) недооцінка ймовірності рейдерського захоплення саме до вашого підприємства;
- 2) капіталомісткість протирейдерських заходів;
- 3) перебільшення чинника «особистих зв'язків» (надмірна впевненість у допомозі впливових чиновників);
- 4) другорядність сфери захисту бізнесу в обов'язках керівництва;
- 5) відсутність спеціальних знань із корпоративного захисту у топ-менеджерів;
- 6) неформованість внутрішньокорпоративної культури;
- 7) використання застарілих методів управління, що не відповідають вимогам сьогодення.

Запропонований перелік варто доповнити й відсутністю або формальним існуванням служби безпеки підприємств. Здебільшого, функції служби безпеки, якщо вона передбачена у організаційній структурі підприємства, є викривленими і фокусуються чи то на інформаційній сфері, чи на кадровій або інших. При цьому відсутнє чітке розуміння важливості здійснення діяльності даного підрозділу. Діяльність є хаотичною, без розроблення обов'язків працівників підрозділу, відсутністю внутрішньо-організаційних документів, які регламентують дану сферу, а також охоплення всіх видів діяльності та залучення всіх працівників.

Іншим моментом є ігнорування мажоритарних акціонерів. Топ - менеджмент, у більшості випадків, забуває, що їм також небайдужа доля підприємства і вони готові прикладати для цього зусилля. Використання їх інтелектуального та організаційного ресурсу дозволить покращити ситуацію в проблемній сфері та підняти корпоративний дух. Таких акціонерів в подальшому, практично не реально схилити до продажу акцій рейдерам.

У зв'язку з тим, що в період розпаду Радянського Союзу значна кількість підприємств була приватизована із порушеннями законодавства. При зверненні до державних органів за допомогою щодо відхилення рейдерського захоплення, будуть виявлені

ні всі недоліки діяльності, що в подальшому може призвести до оскарження результатів приватизації в суді.

Варто зупинитися і на іншій проблемі, корені якої сягають у радянські часи – керівники підприємств. Досить поширеним є те, що підприємством незмінно керують одні і ті ж особи по 10 й більше років, при цьому, частина з них є вихованцями радянської управлінської школи, які просто не володіють чи не знають всіх тонкощів системи менеджменту XXI століття. Підтвердженням цього є те, що керівники часто ігнорують засідання суду у позовах щодо підприємства, не практикують звернення до висококваліфікованих юристів, не залучають аналітиків, фахівців з конкурентної розвідки, не вважають за необхідність не витратити кошти на консультаційні послуги. Все це тільки загострює увагу рейдерів на таких об'єктах.

Для формування системи протидії рейдерству вихідним фактором є чітке усвідомлення структури рейдерської групи та процесу її роботи. Структура є індивідуальною для кожного випадку та все ж таки окремі елементи є незмінними:

- 1) Керівники – здійснюють загальне керівництво та координують дії, ведуть переговори та домовленості з органами влади чи суб'єктами ринкових відносин. Поширеним способом рейдерства є здійснення ворожих дій через «своїх» керівників. Керівник – це особа, яка має значні повноваження та доступ до фінансів та активів, що зумовлює можливість їх використання, в тому числі неправомірного. Наприклад, керівник може сприяти вивезенню з підприємства цінного обладнання та майна як наслідок-підприємство знецінюється, а акції стають простими папірцями. Такий керівник може бути основою фінансових проблем підприємства, джерелом внутрішньо-корпоративного конфлікту тощо. Тому, кадрова безпека є одним з вагомих важелів захисту підприємства від рейдерських атак.
 - 2) відділ інформаційно-аналітичної роботи, який займається пошуком «рейд-придатних» підприємств, збором про них необхідної інформації, веде активну бізнес-розвідку;
 - 3) відділ PR – до його функцій належить здійснення заходів із організації зв'язків з громадськістю та урядовими структурами, інформаційний супровід проекту;
 - 4) юридичний відділ-формує правову сторону проекту, здійснює захист своїх інтересів в суді;
 - 5) залучені силові структури-використовуються для нападу на підприємство [3].
- Рейдерська атака ніколи не виникає спонтанно, їй передують тривала підготовка всіх учасників підприємства рейдера:

- 1) ведення бізнес-розвідки з метою пошуку відповідного об'єкта;
- 2) вивчення та аналіз зібраної інформації про об'єкт в розрізі керівництва, кадрового потенціалу, вартості активів, суми заборгованостей, структури акціонерного капіталу, статутні документи, результатів діяльності, контрагентів, наявності внутрішньо-корпоративних та міжкорпоративних конфліктів;
- 3) розробка стратегії захоплення із чітким аналізом дій в правовій та силовій сферах, PR, GR, адмінресурс;
- 4) визначення відповідальних осіб за всіма напрямками та етапами робіт, формування бюджету, створення проектної групи;
- 5) реалізація стратегії [3].

Найпоширенішими в Україні є три схеми рейдерських дій (рис.1).

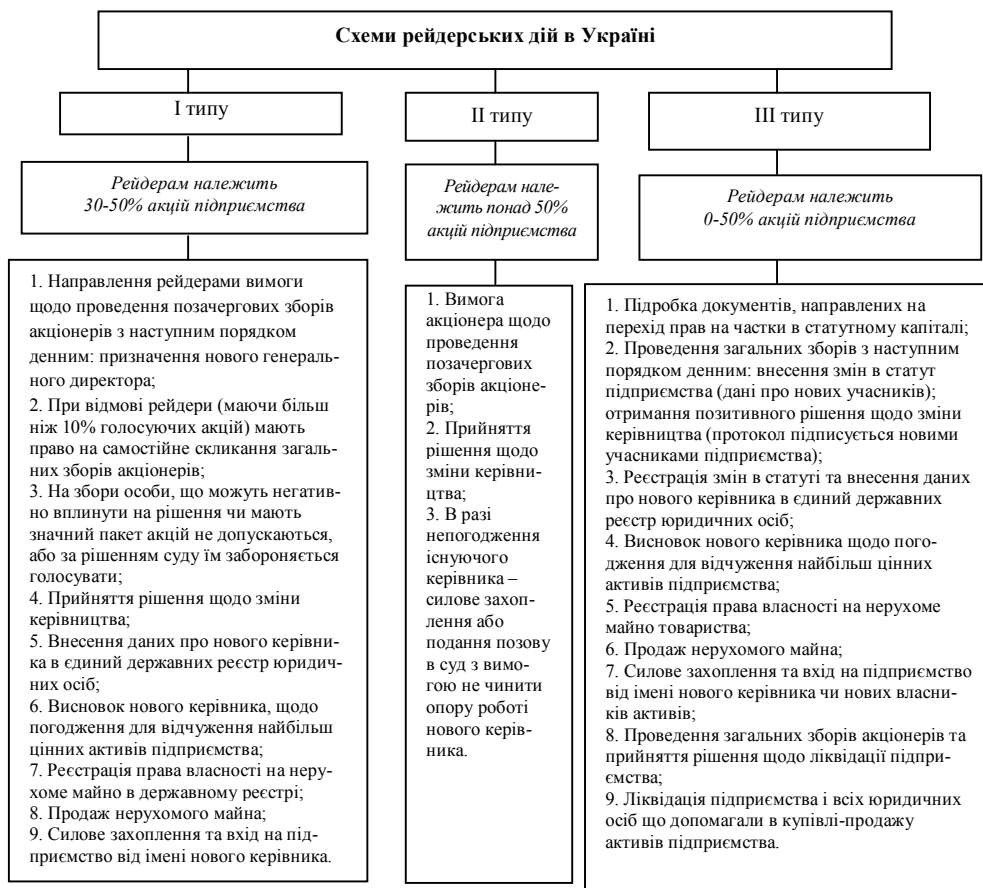


Рис. 1. Схеми рейдерських дій в Україні. Джерело: побудовано автором на основі [4]

Отже, виникає проблема захисту підприємств. На практиці системна протидія рейдерству є тривалим трудомістким довготривалим процесом, який вимагає комплексного організування та залучення значної кількості учасників.

Варто зосередити увагу на тому, що протидію рейдерству підприємства ускладнює відсутність державного механізму попередження та нейтралізації цієї загрози національній економіці. Перш за все, необхідно прийняти ряд важливих нормативно-правових актів, які б дозволили сформуванню комплекс вітчизняного корпоративного права. Доцільно врахувати думку науковців [2, с. 135; 5], які головними напрямками удосконалення законодавства вважають забезпечення пріоритетності:

- інтересів мажоритарних власників над інтересами міноритарних;
- інтересів інвесторів (акціонерів) над виконавчими органами правління;
- інтересів корпоративних власників над інтересами кредиторів підприємства, при цьому важливо обумовити умови, які дозволять гарантувати повернення боргу кредиторам і відсутність при цьому блокування роботи самого підприємства;
- інтересів кредиторів над інтересами інвесторів товариства.

Невирішеним на законодавчому рівні залишається врегулювання процесу корпоративних конфліктів. Так, першочерговим є визначення поняття даного виду конфлі-

ктів в нормативних документах. Це необхідно для можливості дифереціації конфліктних ситуацій, що виникають на підприємстві.

Невідкладного законодавчого обумовлення потребує термін позовної давності визнання процесу набуття права власності на об'єкт господарювання, що супроводжувався порушенням. Зокрема, в ряді європейських держав закріплено право *de minimis*, за яким враховується серйозність порушення та загрозу стабільності майнового обороту, суд може прийняти рішення про недоцільність визнання юридичної особи недійсною та дати можливість керівництву у певній термін виправити виявлені порушення [2, с.136].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Таким чином досліджено сферу нелегальної приватизації, фіктивного банкруства та рейдерства в Україні, що дозволяє зробити висновок про їх значний негативний вплив на рівень економічної безпеки підприємств промисловості, які є одними із найпривабливіших об'єктів для ворожих поглинань та захоплень. Наступним кроком у дослідженні даної проблеми повинно бути з'ясування шляхів протидії рейдерства з врахуванням міжнародного досвіду.

Список використаних джерел

1. Федоров А.Ю. Рейдерство и корпоративный шантаж (организационно-правовые меры противодействия). – Волтерс Клувер, 2010. – 286 с.
2. Рейдерство: витоки, процедури, способи запобігання: Монографія / О.А. Бурбело, Г.В. Козаченко, Ю.С. Погорелов, С.О. Бурбело. МВС України, Луганський державний університет внутрішніх справ ім. Е.О. Дідоренка. – Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2012. – 184 с.
3. Сучасне українське рейдерство віртуозне і цілком законне. Роз'яснення експерта [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://antiraidер.ua/ucp_mod_ucp_sit_e_arts_show_298.html.
4. Максимович Г.М. Рейдерство: основні схеми здійснення та способи захисту [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1732>.
5. Желнорович А.В. Рейдерство в России – показатель институционального дефицита российской экономики / А.В. Желнорович // Российская юстиция. – 2007. – № 8. – С. 15-23.

Summary. *This paper investigates the problem of raiding in Ukraine as one of the major threats to national security and economic security of industrial enterprises. The focus is on the interaction of raiding and corruption in the domestic space, causes of hostile takeover, raider group structure and process of its work. Recommended as a first measure to combat raiding with changes in legislation.*

Key words: *raid, the threat of economic security, industry.*

УДК 338.432: 330.341

Крисанов Д.Ф., д.е.н., професор

ДУ «Інституту економіки та прогнозування НАН України»

ВИКЛИКИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ДЛЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

В статті систематизовано виклики та проблеми, породжені процесами глобалізації, інтернаціоналізації та європейської інтеграції у міжнародному і національному вимірах, а також стосовно специфіки аграрного сектора України. Розкрито механізми впливу процесів зовнішнього середовища на розвиток підприємств аграрного сектора. Розроблено пропозиції, спрямовані на вирішення гострих проблем та адекватної реакції на сучасні виклики з метою їх подолання й підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання в мінливих економічних умовах.

Ключові слова: *глобалізація, аграрний сектор, наслідки і проблеми, механізми подолання викликів.*

Вступ. Одним із найважливіших каталізаторів розвитку суспільства, економіки, міжнародних та інших відносин у всьому світі за нинішніх умов виступає глобалізація. Стосовно України глобалізація, як і будь-які інші зміни (явища, процеси, події), породжує виникнення низки нових викликів і проблем, позитивних ефектів і негативних наслідків, що постають перед державою, суспільством, національним господарством, його окремими сферами і галузями, регіонами, районами, поселеннями тощо. Усі вони накладаються, по-перше, на існуючу систему економічних, фінансових, соціальних, демографічних, регіональних та інших відносин в українському суспільстві, по-друге, – на наслідки та проблеми, що залишились у спадок від попередніх трансформацій і зрушень, а по-третє, – породжують «другу хвилю» різнопланових викликів, проблем і наслідків з достатньо неоднозначними та суперечливими перспективами їх подолання, обмеження або унеможливлення повторення в майбутньому.

Результати проведених досліджень та невирішені проблеми. Теоретичні засади і прикладні аспекти глобалізації на різних рівнях та у різних вимірах (глобальному, регіональному, національному) досліджували О. Білорус, В. Геєць, П. Саблук, В. Власов [1; 2] та ін. Розвиток аграрного сектора економіки України та сільської складової суспільства були об'єктом дослідження для О. Онищенко, В. Юрчишина, О. Бородіної, І. Прокопи, О. Попової [3-7] та ін. Однак, посилення залежності вітчизняного аграрного сектора і сільського розвитку від глибини, темпів і масштабів глобалізаційних процесів, від впливу екзогенних та ендегенних чинників вимагає більш глибокого дослідження трансформацій та аналізу змін і зрушень, що відбуваються унаслідок цього, а також об'єктивного оцінювання його вкладу у вирішення продовольчої безпеки країни й усього світу.

Виклад основного матеріалу. Оскільки об'єктом нашого дослідження є трансформації та зрушення, які відбуваються під впливом глобалізації, то доцільно привертати увагу до економічної складової цього процесу. Економічна глобалізація - це формування глобальних ринків і стратегій поведінки, корпорацій і міжнародних фінансово-економічних інститутів, перспектив формування принципово нових економічних стосунків і типів господарств [8, с. 20]. Вважається, що глобалізація не тільки породжує виклики, зміни і проблеми, але й сприяє прискоренню зрушень та поширенню на інші території [9, с. 8-9]. Стосовно всього світового співтовариства і середовища його проживання виклики і проблеми, що виникають у процесі поширення глобалізації, включають найприкметніші з них:

- високі темпи приросту населення на планеті;
- загострення екологічних проблем в усьому світі;
- поширення фінансово-економічної кризи на світове господарство;
- збільшення розриву між економічно розвиненими і відсталими країнами, посилення розшарування між багатими, бідними і маргінальними верствами суспільства;
- загострення господарських, соціальних, аграрних, демографічних та інших проблем в економічно слаборозвинених країнах;
- зростання дефіциту продовольства та загрози продовольчої кризи;
- збільшення контингенту голодуючих (нині понад один млрд осіб);
- підвищення попиту та зростання цін на продовольчу продукцію;
- формування глобальних продовольчих ринків та посилення їх впливу на регіональні й місцеві ринки різних країн;
- розширення кількості міжнародних корпорацій та інтегрованих агропродовольчих формувань, що спеціалізуються на виробництві харчової продукції, та збільшення її частки у структурі продовольчих ресурсів країн тощо.

Російські вчені вважають, що механізми глобалізації включають такі основні форми, напрями і процеси [10, с. 6-7]:

- прями іноземні інвестиції в національну економіку, що включає створення компаній з метою розширення виробничих потужностей на основі впровадження сучасних зарубіжних технологій та імпорту сировини;
- торгова інтеграція країн з метою обмеження впливу протекціонізму, який проявляється через систему тарифів (податків на імпорт і експорт), квот, субсидій і ембарго, при експорті й імпорті продукції;
- злиття та поглинання компаній: горизонтальна (інтеграція компаній, що випускають однойменну продукцію); вертикальна (об'єднання компаній, з яких одна є постачальником сировини для іншої); паралельна (об'єднання компаній, що випускають взаємозв'язані товари, наприклад, взаємодоповнюючий асортимент молочних виробів).

Розвиток аграрного сектору України проходить під впливом різнопланових і суперечливих трансформацій, що відбуваються у зовнішньому середовищі і накладаються на внутрішні проблеми та супроводжують суб'єктів підприємництва у процесі їх виробничо-господарської діяльності. У зовнішньому середовищі можна виділити процеси глобалізації, інтернаціоналізації, європейської інтеграції тощо, які то співпадають за вектором дії, то відбуваються поодиночі, а також з певним лагом (розривом) у часі. Унаслідок високої потенційної сили вони підпорядковують своєму впливу або ж безпосередньо провокують зміни у внутрішньому середовищі України, в її аграрному секторі та на конкретних підприємствах. Вплив також здійснюється і на мікросередовищі, в якому функціонують та проводять свою виробничо-господарську діяльність суб'єкти підприємництва. Симбіоз вищезгаданих процесів, впливів і наслідків попередніх зрушень, по-перше, спровокував відродження та загострення „законсервованих» і появу нових проблем, а по-друге, виникнення сучасних викликів. Стосовно аграрного сектору проблеми можна систематизувати за такими напрямками:

- незавершений та декларативний характер чинної нормативно-правової бази розвитку аграрного сектору, її невідповідність сучасним реаліям;
- невідповідність державної підтримки принципам рівності суб'єктів підприємницької діяльності усіх форм власності й господарювання;
- відсутність ефективних механізмів державно-приватного партнерства;
- низький рівень бюджетного фінансування наукової та інноваційно-технологічної діяльності, що проводиться в галузях аграрного сектору;
- дефіцит наскрізних інноваційних розробок у сфері продовольчих товарів (аграрна сировина + технології перероблення = готова харчова продукція);
- зародковий етап формування системи державного ринкового нагляду й контролю за безпечністю та якістю харчової продукції;
- висока зношеність основних засобів підприємств аграрного сектору;
- переважання традиційних технологій перероблення сировини та невідповідність застарілого асортименту продовольчих товарів сучасним вимогам й смакам споживачів та ін.

Водночас, під впливом глобалізації і прагнення України інтегруватись в Європейський Союз, перед аграрним сектором економіки постали та посилюються, унаслідок запізнення із їх розв'язанням, наступні виклики:

- загострення потреби переходу до розвитку V-VI технологічних укладів (харчова промисловість представлена галузями IV та, частково, III і лише в зародковому стані – V технологічного укладу);
- загострення унаслідок почастищення природних катастроф і форс-мажорних обставин проблеми продовольчої безпеки, але не стільки в Україні, як у світі;

- нагальна необхідність підняти вітчизняні наукові, техніко-технологічні та науково-інноваційні розробки до рівня світових аналогів і навіть вище;
- загострення необхідності дотримання вітчизняною продовольчою продукцією вимог європейських і міжнародних нормативних документів;
- збільшення розриву у технічному та інноваційно-технологічному рівнях між підприємствами з вітчизняним та іноземним капіталами та ін.

Водночас, наведений перелік проблем та викликів, спровокованих або активованих під впливом поширення процесів глобалізації на аграрний сектор вітчизняної економіки, не є вичерпним. Більш того, на прикладі окремих з них доцільно розкрити механізми зародження, розвитку та поширення суперечливих наслідків на зовнішнє середовище, в якому функціонують сільськогосподарські та переробно-харчові підприємства, та їх роль в активізації позитивних змін у виробничому потенціалі підприємств.

Необхідно підкреслити, що виникнення та поширення в аграрному секторі високо-технологічних, нано-, біо- та інноваційних виробництв об'єктивно проковує „асиметричні шоки” у середовищі суб'єктів підприємництва, зокрема, у харчовій промисловості. Йдеться про те, що переробно-харчові підприємства, які перебувають у власності суб'єктів господарювання з іноземним капіталом, у свій час здійснили глибоку інноваційно-технологічну модернізацію виробничої бази, провели реінжиніринг бізнес-процесів у відносинах між внутрішніми підрозділами підприємств та впровадили ERP-системи для автоматизації управління їх ресурсами в режимі реального часу, і, таким чином, створили необхідні передумови для випуску харчової продукції нового покоління, або ж традиційних виробів, але з інноваційними характеристиками. Водночас, більшість підприємств із вітчизняним капіталом фактично підтримує і продовжує експлуатувати застарілий техніко-технологічний потенціал, на якому виробляється традиційний асортимент харчової продукції. Прикметні відмінності охоплюють сучасність технологій і культуру виробництва, професійну підготовленість персоналу і морально-психологічний клімат у колективі, асортиментний ряд і конкурентоспроможність продукції та ін. Зазначимо, що пропорція між суб'єктами господарювання із іноземним та вітчизняним капіталом у харчовій промисловості нині становить один до шести, але підприємств із іноземними інвестиціями, що справляють помітний вплив на економічну ситуацію в галузі, як правило, у 2-3 рази менше.

За таких умов вітчизняні підприємства не мають можливостей провести модернізацію наявного виробничого потенціалу, а тому буде продовжуватись безсистемна оптимізація їх структури за принципом «виживає хто як може». І ці процеси будуть змінювати не тільки структуру виробників, але й структуру та безпечність і якість виробленої ними продукції.

Йдеться про те, що під впливом процесів оптимізації та поляризації відбувається, з однієї сторони, зменшення кількості суб'єктів господарювання загалом, а з другої, - зростання частки продукції, що випускається великими й середніми підприємствами. Наприклад, за 2002-2012 роки кількість переробно-харчових підприємств скоротилася майже на 40% (до 5678 од.), з них великих і середніх – удвічі (лише за 2010-2012 роки – на 80 суб'єктів господарювання), а їх частка – знизилася на 6,5% (до 22,2%). Скорочення у зазначеному періоді у півтора рази кількості малих підприємств і мікропідприємств практично не вплинуло на частку продукції, яку вони продукують: у 2000 і 2012 рр. вона була однакова – 4,5%. І цьому є об'єктивне пояснення: за вказаний період показник валового доходу малих підприємств (МП), при перевищенні якого суб'єкт господарювання переходить у групу середніх, зріс на порядок (з 500 тис. євро (тобто, по нинішньому курсу, з 7 млн) до 70 млн грн), але ж обсяги продукції за цей період у

поточних цінах збільшилися лише у п'ятеро [11, с. 342; 12, с. 137]. Тобто, якщо вирівняти динаміку підвищення значення встановленого за законодавством показника валового доходу для малих підприємств з динамікою збільшення обсягів реалізованої продукції, то частка МП у її складі зменшиться практично удвічі (до 2%).

За нинішніх умов конкурентоспроможність вітчизняних аграрних і переробно-харчових підприємств та вироблюваної продукції на закордонних ринках може бути забезпечена лише на основі дотримання вимог нормативних документів, які чинні в ЄС, СОТ та інших регіональних і міжнародних організаціях, що мають відношення до проблем виробництва, постачання, забезпечення та споживання продовольчих ресурсів. Однак, оскільки впродовж останніх десяти років зношення основних засобів у харчовій промисловості перевищувала 45%, то є необхідні підстави стверджувати щодо законсервованості техніко-технологічної відсталості переробно-харчового виробництва. Це не значить, що в переробній сфері аграрного сектора ніяких змін не відбувалося – навпаки, вони проходили, але не відзначалися широкомасштабним характером. У реальному часі вони підкріплювалися недостатніми обсягами інвестицій і носили переважно точковий, тобто, локальний характер, і тому не спроможні були істотно вплинути на ситуацію в харчовій промисловості в цілому.

Інша складова - підвищення вимог до безпечності та якості продовольчої сировини і харчової продукції в умовах перенесення центра ваги у зовнішньоекономічній діяльності на європейський та світовий вектори об'єктивно спонукало до прискорення проведення робіт по розробленню та впровадженню на підприємствах харчової і тютюнової промисловості систем управління якістю, безпечністю, екологічного управління. Наразі ж ситуація така, що лише половина великих і середніх підприємств харчової і тютюнової промисловості (із майже 1,3 тис.) забезпечені вищеперахованими сучасними системами управління, яких у сукупності налічується одна тисяча (великі виробники впроваджують по кілька систем управління) [13, с. 6-7]. Отже, у цьому випадку глобалізація загострює проблему технологічної відсталості, а також техно-регуляторної обмеженості вітчизняної харчової промисловості та спонукає суб'єктів господарювання до активних практичних кроків на цьому шляху. Мається на увазі запровадження сучасних форм організації виробництва в агропродовольчому ланцюзі за принципом «з лану до столу» та впровадження вищезазначених систем в усі його ланки: виробництво сільськогосподарської сировини, її перероблення, доставку дистриб'юторам та реалізацію споживачам.

Водночас, у тих галузях, де іноземні інвестори проводять свою діяльність впродовж тривалого часу і туди були спрямовані значні обсяги інвестицій, збільшення розриву між суб'єктами господарювання з різним походженням капіталів нерідко має своїм наслідком технологічне й економічне банкрутство вітчизняних підприємств. Цьому сприяло також й наявність інших причин: дефіцит сировини, збитковість виробництва, недотримання вимог безпечності та низька якість готової продукції тощо. Найпоказовішими є наступні приклади:

- тютюнова промисловість з 1993 р. залучила 133 млн дол. США (пік у 2009 р. – 170 млн) іноземних інвестицій (на одне підприємство – понад 11 млн) і це забезпечило докорінну модернізацію шести (із 33 у 2000 р.) потужностей. Усі підприємства із вітчизняним капіталом у стані депресії: частина повністю зруйновані, простоюють - п'ять і лише 2-3 виробників епізодично працюють, що пояснюється їх технологічною відсталістю, дефіцитом тютюносировини;
- промисловість по виробництву напоїв залучила півтора млрд дол. США (лише у 2012 р. – понад 600 млн) іноземних інвестицій (на одне підприємство –

понад 11 млн). Це дозволило «з нуля» спорудити більше двох десятків підприємств із використанням зарубіжних технологій та модернізувати кілька десятків діючих потужностей. Частина вітчизняних підприємців також спромоглася модернізувати виробничий потенціал, але з 2005 р. понад 200 виробників знято з обліку унаслідок припинення господарської діяльності;

- оліє-жирова промисловість залучила понад 440 млн дол. США (лише у 2012 р. – понад 300 млн) іноземних інвестицій (на одне підприємство – 10 млн). Це дозволило спорудити кілька нових та модернізувати більше двох десятків діючих підприємств галузі. Водночас, майже двісті малих і середніх потужностей припинили виробничу діяльність. Зараз півтора десятка транснаціональних корпорацій володіють 70% ринку виробів з олії.

Але найбільші втрати, унаслідок накладання глобалізаційного процесу на зовнішнє та внутрішнє несприятливе мікросередовище підприємств, понесли такі види економічної діяльності: виробництво інших харчових продуктів – близько 600 виробників; виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів – понад 400 од.; виробництво молочних продуктів та морозива – більше 270 од.; перероблення та консервування овочів та фруктів – близько 200 од.; виробництво готових кормів для тварин – майже 70 од. та ін. Зазначимо, що це результат впливу комплексу негативних чинників, однак і роль глобалізації достатньо помітна.

За таких умов відбувається концентрація найпривабливіших видів економічної діяльності в середовищі зарубіжних інвесторів і це спонукає до прийняття відповідних запобіжних заходів з метою недопущення їх руйнації або ж надмірного використання природно-ресурсного потенціалу (наприклад, зайняття під вирощування олійних культур 30-40% земельних ресурсів, що значно перевищує показник згідно з вимогами сівозмін – 12-15%).

У будь-якій економічній системі основною одиницею в проведенні виробничо-господарської діяльності та забезпеченні досягнення запланованих результатів виступає підприємство. Водночас, майже половина сільськогосподарської продукції виробляється в секторі селянських господарств, а 40% з неї поступає на промислове перероблення. Зокрема, молокопереробні підприємства практично на 80% забезпечуються сировиною із особистих селянських господарств, м'ясопереробні потужності – практично наполовину, олієдобувні – майже на чверть. У цьому зв'язку загострюється проблема нарощування виробництва продовольчої сировини на основі розвитку промислових форм аграрного бізнесу, зокрема: сімейних ферм по виробництву молока та відгодівлі ВРХ, вирощування продукції рослинництва на основі впровадження агроіндустріальних технологій, розширення міні-тепличних господарств з використанням тепла від біореакторів, виробництво органічної сільськогосподарської продукції, постачання екологічно чистої продукції для виробництва продуктів дитячого і дієтичного харчування тощо.

Це стосовно окремих складових із сукупності проблем і викликів, що були породжені або ж підняті на поверхню із забуття. Водночас, необхідно запроваджувати наукові підходи при визначенні напрямів та обґрунтуванні механізмів, які спрямовуються на забезпечення вирішення назрілих проблем та своєчасне реагування на нові виклики. До них відносяться:

- незадіяні повною мірою можливості вітчизняного наукового та науково-інноваційного потенціалу, який обслуговує галузі аграрного сектора;
- відносно високий потенціал природної родючості сільськогосподарських угідь та аквакультури відтворувальний потенціал внутрішніх водойм;

- значні потенційні можливості для розширення виробництва органічної сільськогосподарської продукції;
- дуже низька частка продукції з інноваційними характеристиками, а отже – ємна ніша для насичення безпечними та якісними продовольчими товарами;
- розширення попиту споживачів на органічну сільськогосподарську продукцію на вітчизняному, європейському та світовому ринках;
- періодичне покращання інвестиційного клімату, що сприяє розширенню трансферту закордонних технологічних, організаційних, маркетингових, логістичних інновацій, інформаційно-комп'ютерних технологій тощо;
- розширення попиту на продовольство в світі та посилення ролі України в створенні його стратегічних запасів для задоволення голодуючого населення;
- підвищення ролі іноземних інвесторів у нарощуванні виробництва харчової продукції відповідно із вимогами європейських та світових стандартів;
- розширення діяльності технологічних парків, університетів дослідницького типу, науково-інноваційних, інноваційних і впроваджувальних центрів у галузях та на підприємствах аграрного сектора економіки тощо.

Висновки

Глобалізація здійснює різноплановий вплив на розвиток галузей і підприємств вітчизняного аграрного сектора: в одних випадках супроводжується виникненням гострих проблем та появою нових викликів, а в інших – гальмуванням позитивних зрушень та підсиленням деструктивних процесів. Їх успішне подолання пов'язане із залученням сучасних механізмів та інструментів, спрямованих на забезпечення переходу на інноваційну модель розвитку з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств аграрного сектора та виробленої ними продукції. Для цього, з однієї сторони, повинні бути задіяні приховані резерви та незатребувані потужності, а з іншої, - можливості науково-інноваційного потенціалу, що працює на потреби вітчизняного аграрного сектора, а також сучасні зарубіжні технологічні та інші інновації.

Список використаних джерел

1. Білорус О.Г. Глобальна продовольча безпека: Монографія / О.Г. Білорус, М.В. Зубець, П.Т. Саблук, В.І. Власов. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 480 с.
2. Гесць В.М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / Валерій Михайлович Гесць; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2009. – 864 с.
3. Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / О.М. Онищенко. – К.: ІЕ НАНУ, 2003. – 100 с.
4. Юрчишин В.В. Аграрна політика в Україні на зламах політичних епох / В.В. Юрчишин. – К.: Наукова думка, 2009. – 366 с.
5. Прокопа І.В. Господарства населення в сучасному аграрному виробництві і сільському розвитку / І.В. Прокопа, Т.В. Беркута. – К.: ІЕП НАНУ. 2011. – 240 с.
6. Попова О.Л. Сталій розвиток агросфери України: політика і механізми/Ольга Леонтіївна Попова; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2009. – 352 с.
7. Теорія, політика та практика сільського розвитку/ за ред. д-ра екон. наук, чл.-кор. НАНУ О.М.Бородіної, д-ра екон. наук, чл.-кор. УААН І.В.Прокопи; НАН України; Ін-т екон. та прогноз. – К., 2010. – 376 с.
8. Воронкова В.Г. Місце і роль України в глобалізаційних процесах сучасності / В.Г. Воронкова // Гуманітарний вісник ЗДІА. Вип. 37. – 2009. – С.16-32.
9. Крисанов Д.Ф. Глобалізація в агросфері України: передумови, чинники та наслідки/Д.Ф.Крисанов, Л.О.Удова, О.М.Варченко, А.С.Даниленко//Вісник аграрної науки. - 2012. - №12. – С. 8-14.
10. Соболев О.С. Процессы глобализации мировой экономики и их влияние на ВВП развивающихся стран, России и агропродовольственный рынок /О.С.Соболев // Глобализация и

- аграрная экономика России: тенденции, возможные стратегии и риски. – М.: ВИАПИ им. А.А.Никонова: «Энциклопедия российских деревень», 2011. – С. 5-7.
11. Діяльність суб'єктів господарювання у 2012 році. Стат. збірник / Держстат України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 787 с.
 12. Діяльність суб'єктів малого підприємництва у 2012 році. Стат. збірник / Держстат України. – К.: ТОВ «Август Трейд», 2013. – 141 с.
 13. Крисанов Д.Ф. Системи технічного регулювання Європейського Союзу, України та Митного Союзу: напрями їх зближення, можливості звуження невідповідності та зменшення асиметричності / Д.Ф. Крисанов. – Економіст. – 2014. - № 2. – С. 4-10.

***Annotation.** In the paper the problems and challenges generated by globalization, internationalization and European integration in the international and national dimensions, as well as on the specifics of the agricultural sector of Ukraine. The mechanisms influence the processes of the environment on development of agricultural sector. The proposals to address critical problems and adequate response to the challenge with the aim of overcoming them and improve the competitiveness of businesses in a changing economic environment.*

***Key words:** globalization, agriculture, consequences and problems, mechanisms to overcome challenges.*

***Summary.** Globalization provides various influence on the development of industries and enterprises of the domestic agricultural sector: in some cases accompanied by the emergence of acute problems and the emergence of new challenges, and in other - inhibition of positive developments and strengthening of destructive processes. Their success in overcoming connected with attraction of modern mechanisms and instruments aimed at ensuring the transition to innovation model of development with the purpose of increase of competitiveness of agricultural enterprises and their products. To do this, on the one hand, should be involved hidden reserves and unused capacity, and on the other, the possibility of scientific-innovative potential, which works on the needs of the domestic agricultural sector, as well as modern foreign technological and other innovations.*

УДК 33.334.021

*Лихолат С.М., к.е.н., доцент
Яцик М.Р., викладач*

Львівський державний університет внутрішніх справ

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА У КОНТЕКСТІ ЗАГАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто можливості створення системи оптимізації ринкових рішень щодо розвитку малого підприємництва в Україні. Надано методичні рекомендації щодо стабілізації малого підприємництва.

***Ключові слова:** підприємництво, конкурентоспроможність, економічна безпека, персонал, ділова активність, пільги.*

Недосконала система підтримки підприємницької діяльності в Україні гальмує не лише розвиток підприємницького руху, обмежує створення нових робочих місць, перешкоджає надходженню податків до бюджету держави, деформує межі і можливості економічної безпеки суб'єктів господарювання але й перешкоджає розвитку держави. Немаловажним є той факт, що в економічно розвинених країнах понад 50% валового внутрішнього продукту формує саме мале підприємництво, яке в свою чергу забезпечує робочим місцями близько 70% економічно активного населення паралельно підтримуючи стосунки в рамках субконтрактних відносин з великими підпри-

емствами в напрямку зростання ефективності виробничих процесів шляхом розподілу праці, раціонального використання наявних потужностей та ресурсів. Варто зазначити, що в сучасних політичних та економічних умовах які склалися в Україні номінально – влада підтримує малий бізнес, про що свідчать національні, регіональні, місцеві програми. Наприклад, стаття 7 Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» містить в собі програми підтримки малого підприємництва, а стаття 10 цього ж Закону передбачає створення та забезпечення діяльності мережі бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів та ін., та описує їх основні завдання [7]. В цьому ж Законі передбачається можливість застосування спрощення систем: бухгалтерського обліку та звітності, та передбачений можливий самостійний вибір суб'єкта малого підприємництва щодо перелічених систем.

Питаннями розвитку малого підприємництва та залучення персоналу присвячено багато наукових праць. Наприклад, розглядаючи теорію людського капіталу американський економіст, лауреат Нобелівської премії Г. Беккер довів різницю між загальними та спеціальними інвестиціями в людину, між загальними і специфічними ресурсами [2]. Це доведення зайняло ключове місце у наукових розробках О.Вільямсона у напрямі сучасної теорії фірми яка розглядається як коаліція «взаємо-специфічних ресурсів», яким не можливо знайти заміни на ринку і які у взаємодії здатні зробити більше, ніж у комбінації з будь-якими іншими ресурсами [3]. Тобто, поява фірми (підприємця) є специфічним індикатором на двосторонню монополію, з метою захистити учасників відносин від недобросовісної конкурентної поведінки і надати відносинам довгострокового характеру.

Водночас, Г.Саймон (американський економіст, лауреат Нобелівської премії) відкидає класичну теорію фірми як раціонально діючого підприємства на меті якого лише максимізація прибутку. Тобто, на думку Г.Саймона, на першому місці є прийняття оптимальних управлінських рішень в ринкових умовах, а не прибуток [1].

На нашу думку, позиція Г.Саймона матиме застосування за умови її розуміння у процесі формування стратегії розвитку малого підприємництва та регуляторної політики центральними та місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування для забезпечення регіонального розвитку.

Незважаючи на значну кількість публікацій як класичних досліджень, так і сучасних, вивчення питань розвитку малого підприємництва вимагає подальших досліджень не лише у визначенні економічної сутності цього феномена, пошуку критеріїв і методик оцінки розвитку його з урахуванням регіональних особливостей, а й розробки пріоритетних напрямків розвитку малого підприємництва та імплементації інноваційного світового досвіду в його діяльність [4, 5, 11].

Отже, постійний тиск місцевої влади через перевищення контрольних процедурних повноважень щодо малого бізнесу створює негативне середовище яке перешкоджає розвитку даного виду бізнесу. Виникає парадоксальна ситуація, чим ближче рівень влади до малого бізнесу, тим більше знижується рівень конкурентоспроможності малого бізнесу та його працівників. Тобто постає першочергове завдання – необхідність створення системи оптимізації ринкових рішень щодо розвитку малого підприємництва [4].

Створення системи оптимізації ринкових рішень щодо розвитку малого підприємництва передбачає розгляд складових таких як:

- ролі місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування в формуванні інфраструктури підтримки підприємництва та створення конструктивного зв'язку. Завдяки розширенню конструктивного зв'язку на регіональному рівні повинно стати ефективною складовою підвищення ділової активності населення регіонів та залучення його до самостійної підприємницької діяльності;

- наявність сприятливої соціально-економічної природи малого підприємництва. Необхідно зазначити, що саме мале підприємництво є найбільш чутливим до змін ринкової кон'юнктури але й водночас може найбільш оперативно заповнити ринкові ніші шляхом маневреності наявними власними ресурсами. Саме мале підприємництво посіло ключове місце в регіональній соціально-економічній політиці у напрямі створення нових робочих місць, мінімізації негативних соціальних наслідків переходу від централізовано-планової до ринкової економіки тощо;
- наявність внутрішніх суперечностей. Наприклад, попри свою соціально-економічну значущість мале підприємництво має низький рівень життєздатності і є найбільш вразливим до податкового тиску, інфляції, доступу до отримання кредитів, неможливості формувати достатню систему економічної безпеки тощо. Такий стан справ можна врівноважити шляхом перегляду державної підтримки, самоорганізації, залучення іноземних інвестицій;
- наявність недосконалої регіональної політики (наприклад, застаріла нормативна база щодо зборів за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі; необхідності встановлення високих тарифів, які не враховують специфіку розвитку окремих регіонів; дублювання функцій та повноважень державних служб, ігнорування та не виконання органами державного контролю вимог Указу Президента України «Про деякі заходи з дерегулювання підприємницької діяльності» і т.п.) [6-10];
- наявність регіональної інфраструктури підтримки розвитку малого підприємництва та її впливу на скорочення темпів безробіття в Україні та міграцію працездатного населення як сукупності організаційних структур які сприятимуть вирішенню загальнодержавних проблем (наприклад, усунення диспропорцій щодо розвитку регіонів, створення нових робочих місць, відновлення виробництва).

Варта зазначити, що економічна природа малого підприємництва полягає в комбінуванні спеціальних та загальних людських ресурсів як інноваційному, так і творчо-динамічному внаслідок чого створюються нові цінності й реалізуються сформовані цілі. Мале підприємництво та залучений персонал можна вважати специфічною формою ділової активності, в якій найбільш ефективно й повно розкривається соціальна складова держави та реалізуються їх спільні цілі. Така комбінація людських та матеріальних ресурсів дає можливість реалізовувати індивідуальну раціональну, економічно обґрунтовану, цілеспрямовану поведінку індивіда.

Як показав функціонально-структурний аналіз за період з 2005 по 2013 рік, частка малого підприємництва в економіці України значно скоротилася, що пов'язано з рядом об'єктивних та суб'єктивних подій [4]. У свою чергу, це потенціал, який необхідно не лише використовувати в сучасних умовах розвитку української економіки але й створювати відповідну державну політику.

Стабілізувати сегмент малого підприємництва можливо шляхом застосування методичних рекомендацій таких як:

- пониженням кредитних ставок для даного сектору економіки;
- перегляд майнової підтримки малого підприємництва з використанням відтермінування платежів за його використання;
- створення консультаційних та навчальних центрів;
- розробити систему пільг (перш за все податкових);
- запровадити строщену систему ведення обліку;
- переглянути інфраструктуру розвитку малого підприємництва;
- залучати підприємців до участі в науково-дослідних програмах.

Потрібно відзначити, що саме мале підприємництво у економічно розвинених країнах відіграло істотну роль в переході економіки на нову стадію господарювання – інноваційну.

Список використаних джерел

1. Адміністративна поведінка: дослідження процесів прийняття рішень в організаціях, що виконують адміністративні функції / Герберт А. Саймон ; [переклад з англійської: Руслан Ткачук]. – Київ: АртЕк, 2001. - xv, 375 с.
2. Беккер Г. Современная экономика труда [Текст] / Г. Беккер. – М.: Изд-во МГУ, 1996. – 600 с.
3. Економічні інституції капіталізму: фірми, маркетинг, укладання контрактів. - К.: АртЕк, 2001. – 457 с.
4. Лихолат С.М. Імплементация мирового опыта развития малого бизнеса [Текст] / С.М. Лихолат, В.Г. Васильцив // Dezvoltarea inovatională din Republica Moldova: problemele naționale și tendințele globale» conf. intern. șt.-practică (2013; Comrat) Dezvoltarea inovatională din Republica Moldova: problemele naționale și tendințele globale.- Инновационное развитие Республики Молдова: национальные задачи и мировые тенденции. conf. intern. șt.-practică. 7-8 нояб. 2013, Comrat / науч. ред.: А.П. Левитская.- Comrat. S.n., 2013. – с. 356-363.
5. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- та макрорівень: монографія [Текст] / Т.В. Уманець, Ю.О. Ольвінська, О.В. Лукачова; за ред. Т.В. Уманець. – Донецьк: «ВІК», 2010. – 280 с.
6. Про захист економічної конкуренції: Закон України № 2210-III від 11.01.2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>.
7. Про державну підтримку малого підприємництва: Закон України № 2063-III від 19.10.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2063-14>.
8. Про ліцензування певних видів господарської діяльності: Закон України № 1775-III від 01.06.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>.
9. Про підприємництво: Закон України № 698-12 від 07.02.1991 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
10. Про спрощену систему оподаткування обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва: Указ Президента України № 727/98 від 03.07.98 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/727/98>.
11. Цегелик Г.Г. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні [Текст] / Г.Г. Цегелик, М.Я. Квик // Вісник Хмельницького національного університету.

Summary. *The possibilities of creating a system optimization market solutions to small business development in Ukraine. Provided guidance to stabilize small businesses.*

Key words: *Entrepreneurship, competitiveness, economic security, personnel, business activities, benefits.*

УДК 658.15

Матвеева М.П., к.е.н.

*Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У ЛЬВІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Проаналізовано сучасний стан розвитку суб'єктів підприємницької діяльності Львівської області. Розглянуто причини, які гальмують розвиток підприємництва та напрямки їх подолання.

Ключові слова: *підприємство, підприємницька діяльність, малий та середній бізнес.*

Постановка проблеми. Сучасний розвиток підприємництва Львівської області, незалежно від сфери економічної діяльності, є надзвичайно проблемним. Шлях створення нових суб'єктів підприємницької діяльності, реструктуризації старих, ринкової адаптації, ускладнений світовою фінансовою кризою, не всім вдається подолати.

Незадовільними є показники технічного та технологічного рівнів виробництва, ресурсомісткості, продуктивності, інвестиційної та інноваційної активності тощо. Незважаючи на широку законодавчу базу, інституційне середовище підприємництва недостатньо сприятливе для підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню підприємництва як складової системи економічних відносин традиційно приділялася значна увага вчених-економістів. Суттєвий внесок зроблений такими зарубіжними вченими, як М. Вебер, П. Друкер, Р. Кантільйон, А. Сміт, Г. Тюнен, Ф. Хайєк, А. Хоскінг, А. Шапіро, Й. Шумпетер та ін. З початком ринкової трансформації економіки активно досліджували теорію підприємництва вітчизняні вчені В. Афанасьєв, О. Бандурович, А. Бусигін, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, Н. Іващенко, В. Кредісов, Г. Климко, І. Лукинов, А. Савченко, В. Сизоненко, С. Соболев, М. Чумаченко, Ф. Шамхалов та ін. Проте актуальними для України залишаються вивчення впливу євроінтеграційних процесів на розвиток підприємництва, зокрема в прикордонних регіонах, до яких належить Львівська область, розвиток інноваційного підприємництва, аспектів екологічного підприємництва тощо.

Мета статті. Огляд рейтингу України в сфері ведення бізнесу. Аналіз розвитку підприємництва у Львівській області. Визначення шляхів подолання перешкод до ведення ефективної підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. В Україні реалізація потенціалу підприємництва гальмується несприятливим економічним та правовим середовищем. Згідно рейтингового дослідження міжнародної фінансової корпорації «Ведення бізнесу» показники України є дуже невтішними. Як видно з таблиці 1, ряд показників продовжує погіршуватись, що й надалі погіршує загальний рейтинг України. За складністю адміністрування податків, кількістю і складністю отримання дозволів Україна посідає 181-е місце серед 183-х країн, що аналізуються, випереджаючи лише Республіку Білорусь і Венесуелу (за показниками «системи оподаткування») та Російську Федерацію (за показниками «дозвільна система у будівництві»). Найнегативніше впливають на підприємницький клімат в Україні великі затрати часу на реєстрацію власного бізнесу та затрати коштів на проходження дозвільних процедур, коштів, пов'язаних з ліквідацією підприємства, реєстрацією власності.

Таблиця 1

Місце України в рейтингу за показниками ведення бізнесу*

Показник	Роки			
	2009	2010	2011	2012
Ведення бізнесу	146	142	152	149
Започаткування бізнесу	126	134	112	118
Дозвільна система у будівництві	181	181	180	182
Реєстрація власності	144	141	166	165
Доступ до кредитів	27	30	24	21
Захист прав інвесторів	143	109	111	108
Система оподаткування	182	181	181	181
Міжнародна торгівля	139	139	140	136
Забезпечення виконання контрактів	46	43	44	44
Ліквідація підприємств	145	150	156	158

*Джерело: сформовано на основі [6].

Одним з головних чинників соціально-економічного розвитку держави є розвиток підприємницької діяльності. Впродовж 2000-2009 років на Львівщині спостеріга-

ється ріст на 32,5% кількості підприємств – юридичних осіб, які займаються підприємницькою діяльністю, однак за період 2010-2012 році відбувається зменшення кількості на 22,3%. Криза 2008 року спричинила згорання підприємницької діяльності, і в загальному підсумку з 2000 по 2012 рік збільшення кількості підприємств становить лише 8,3%.

За кількістю підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності на 10 тис. осіб наявного населення можна провести групування у розрізі районів Львівської області. Станом на кінець 2012 року найбільша кількість підприємств була зосереджена у Пустомитівському районі (та окремо у містах Львів, Дрогобич, Моршин, Самбір, Трускавець), другу за чисельністю групу утворюють Городоцький та Жовківський райони (та окремо міста Борислав, Стрий, Червоноград), третю – Буський, Золочівський, Кам'янка-Бузький, Миколаївський, Перемишлянський, Яворівський райони, четверту – Бродівський, Жидачівський, Мостиський, Радехівський, Сокальський райони, п'яту – Дрогобицький, Самбірський, Сколівський, Старосамбірський, Стрийський, Турківський райони. Можна зробити висновок, що на кількість підприємств має вплив географічно-територіальне розташування та близькість до обласного центру. П'ята група належить до зони Передкарпаття та Карпат і потребує сприяння органів місцевої та державної влади у розвитку підприємництва. На нашу думку, увагу слід звертати на розвиток курортного, рекреаційного та туристичного напрямків.

Найбільша кількість суб'єктів підприємництва зосереджена в торгівлі, промисловості, на ринку нерухомого майна. Зміна умов ведення бізнесу призводять до зміни структури підприємництва за видами економічної діяльності. За період 2000-2012 р.р. на 15% скоротилась питома вага підприємств оптової та роздрібною торгівлі, ремонту автотранспортних засобів, на 4,4% – у промисловості. В той же час, зросла на 3,9% частка підприємств у будівництві, на 1,8% – сільському, лісовому та рибному господарстві, на 14,1% – у сфері інформації та телекомунікації, фінансової та страхової діяльності, надання інших видів послуг (рис. 1).

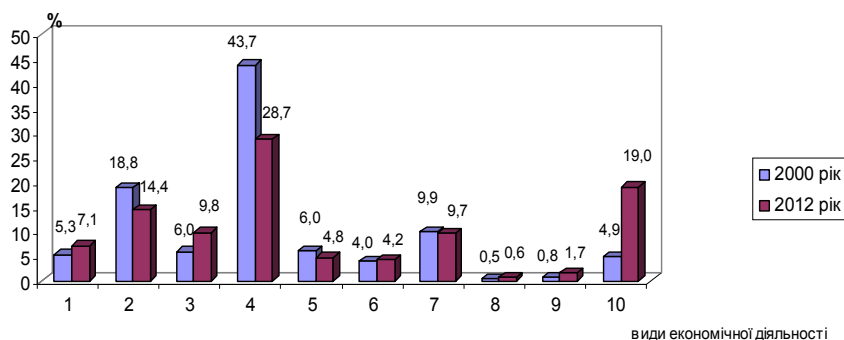


Рис. 1. Питома вага підприємств – суб'єктів підприємницької діяльності за видами економічної діяльності, у% до загальної кількості (1 – сільське, лісове та рибне господарство, 2 – промисловість, 3 – будівництво, 4 – оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспорту, 5 – діяльність готелів та ресторанів, 6 – транспорт і зв'язок, 7 – операції з нерухомістю, 8 – освіта, 9 – здоров'я та соціальна допомога, 10 – інші). *

*Джерело: побудовано на основі [5].

За даними 2012 року левову частку за розміром складають малі підприємства (94,4% від загальної кількості). Лише в промисловості та торгівлі є незначний відсоток великих (відповідно 0,7% та 0,2%) підприємств. Середні підприємства є у проми-

словості (13,8%), у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування (10,5%), у сфері мистецтва, спорту та відпочинку (12,0%).

На результати діяльності підприємств впливають різноманітні чинники: податковий тиск, висока конкуренція, нестача фінансових коштів, проблеми з реалізацією продукції чи послуг, високі відсотки кредитних ставок та ін. Вони не тільки ускладнюють ведення діяльності, але й призводять до її згорання. Питома вага збиткових підприємств протягом 2000-2012 р.р. коливалась в межах 33-38%. Слід зауважити, що відсоток малих та середніх збиткових підприємств після кризового періоду є незмінним (37-38%), а от великих зріс за останні три роки більш як втричі (з 12,5% у 2010 р. до 42,9% у 2012 р.). Якщо проводити аналіз за видами економічної діяльності, то зменшення питомої ваги збиткових підприємств спостерігається у сільському та лісовому господарстві у 1,5 рази, а от у інших галузях питома вага або майже незмінна або зростає.

Негативною є тенденція зменшення кількості працівників на підприємствах. Щорічний спад становить 5-8%. З 566,2 тис. осіб у 2000 році кількість працівників зменшилась до 374,4 тис. осіб на початок 2014 року. Однак, якщо в промисловості кількість працівників зменшилась в 1,4 рази, то у сільському та лісовому господарстві – в 4 рази.

Розвиток підприємств малого та середнього бізнесу є важливим з точки зору створення нових робочих місць, існування здорової конкуренції, стабілізації регіональних економік та наповнення регіональних бюджетів. Ці підприємства мають більшу маневреність на ринку, менший дестабілізуючий вплив в разі банкрутства в порівнянні з великими підприємствами. В умовах вимог сталого розвитку, дотримання світових стандартів якості, малим і середнім підприємствам легше провадити екологічну чи інноваційну діяльність.

Висновок. Аналізуючи ситуацію з підприємницькою діяльністю, можна виділити ряд причин, що гальмують її розвиток. В першу чергу це труднощі із започаткуванням підприємницької діяльності, зокрема, організаційно-правові і недостатній професійний рівень та брак досвіду у сфері малого та середнього бізнесу. Значний негативний вплив має недоступність кредитних ресурсів, несприятлива податкова політика, проблематичність залучення інвестицій. З одного боку, є напрацьована нормативно-правова база, передбачена державна підтримка підприємницької діяльності, але з іншого, вони з труднощами реалізуються на практиці. Ще однією болючою проблемою є незахищеність від протиправних зазіхань, зокрема контролюючих органів та рейдерських захоплень. Для подолання цих перешкод необхідна активна участь держави.

Для суб'єктів підприємницької діяльності Львівської області слід вишукувати нові можливості, нові ринкові ніші для ведення ефективної діяльності. Слід сповна використати можливості прикордонного регіону для ведення зовнішньоекономічної діяльності у всіх галузях економіки. Враховуючи світові вимоги щодо екологізації ведення господарської діяльності та виробництва екологічно чистої продукції, скористатись можливостями ведення екологічного сільського господарства, зокрема тваринництва. Слід поглиблювати розвиток курортного, рекреаційного та туристичного напрямків. Малий та середній бізнес повинен зайняти гідну нішу у сфері ведення інноваційної діяльності, в першу чергу використовуючи потужний науковий потенціал області.

Список використаних джерел

1. Ващенко К.О. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь. / К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, О.М. Кужель, О.В. Лібанова. – К.: Держкомпідприємництво, 2012. – 52 с.

2. Гой І.В. Підприємництво: Навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П.Смелянська. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 368 с.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Офіційний сайт Головного управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv
5. Оцінка бізнес – регулювання за рейтингом Дослід business [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://russian.hoingbusiness.org/data/exploteeconomies/ukraine/>

***Summary.** The current state of development of entrepreneurship in Lviv region is analyzed. The reasons that hinder the development of entrepreneurship and direction of their solution are discussed.*

***Key words:** enterprise, entrepreneurship, SMEs (small and medium business).*

УДК: 339.13.012.434

*Михальчишин Н.Л., к.е.н., доцент
Національний університет «Львівська політехніка»*

СВОБОДА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА РИНКОВА ВЛАДА: СУТНІСТЬ ТА ВЗАЄМОВПЛИВИ

В статті розглядається сутність свободи підприємницької діяльності, ринкової влади суб'єктів господарювання, особливості їх прояву на товарних ринках, зокрема, особливості та засоби впливу ринкової влади на свободу підприємницької діяльності учасників ринкових відносин. Визначено зміст законодавчих, ринкових перешок та перешкод владного характеру для вільного прийняття рішень суб'єктами господарювання.

***Ключові слова:** конкуренція, ринкова влада, свобода підприємницької діяльності, ринок, суб'єкт господарювання, конкуренційне законодавство.*

Постановка проблеми. Ринок, як економічне утворення, характеризується одночасним існуванням попиту та пропозиції на певне благо (товар, роботи, послуги). При цьому наявність пропозиції повинна супроводжуватись свободою підприємницької діяльності, як одного з необхідних факторів існування ринку загалом. З теорії галузевих ринків відомо, що більшість ринків відрізняються між собою за ступенем свободи підприємницької діяльності, тому в економічному середовищі паралельно можуть існувати регульовані та нерегульовані ринки, ринки цілком конкурентні та з обмеженою конкуренцією або й взагалі за відсутності конкуренції. Те, яким буде ринок, визначається ступенем ринкової влади, особливостями її прояву на ринку, взаємовпливами свободи підприємницької діяльності та ринкової влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Свобода підприємницької діяльності, як один з принципів господарювання, досліджується Козачуком М.О. Як суспільний та правовий феномен аналізує свободу підприємницької діяльності Демінська А.А. Ринкова влада, як елемент впливу суб'єктів господарювання на ринки, досліджується Герасименко А.Г. За результатами аналізу останніх досліджень та публікацій виявлено, що поняття ринкова влада та свобода підприємницької діяльності потребують дослідження в контексті сутності взаємозв'язків та взаємовпливів.

Формулювання цілей статті. В дослідженні свободи підприємницької діяльності та ринкової влади в контексті ринкоутворюючих елементів основною метою є розкриття сутності понять, встановлення засобів їх взаємовпливів та виявлення перешкод для вільного прийняття рішень суб'єктами господарювання.

Виклад основного матеріалу. Поява та функціонування ринків пов'язується з існуванням ринкових учасників, діяльність яких за умови існування попиту формує той чи інший ринок. Самі ж ринкові учасники для пропонування на ринку певного блага повинні здійснювати підприємницьку діяльність щодо створення такого блага. Для забезпечення належних умов для підприємництва на законодавчому рівні визначено сутність свободи підприємницької діяльності. Так, відповідно до ст. 43 Господарського кодексу України підприємці мають право без обмежень самостійно здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, яку не заборонено законом; особливості здійснення окремих видів підприємництва встановлюються законодавчими актами; перелік видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, а також перелік видів діяльності, підприємництво в яких забороняється, встановлюються виключно законом; здійснення підприємницької діяльності забороняється органам державної влади та органам місцевого самоврядування [1].

Відповідно свобода договору та свобода підприємницької діяльності, яка не заборонена законом, належать до загальних засад цивільного законодавства відповідно до положень Цивільного кодексу України (далі – ЦКУ) та до загальних принципів господарювання в Україні. Зокрема ст. 627 ЦКУ визначено, що сторони є вільними в укладенні договору, виборі контрагента та визначенні умов договору з урахуванням вимог ЦКУ, інших актів цивільного законодавства, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та справедливості. При цьому визначено, що у договорах за участю фізичної особи – споживача враховуються вимоги законодавства про захист прав споживачів [8].

Свобода підприємницької діяльності може розумітися як суб'єктивне право та як принцип господарювання. Свобода підприємницької діяльності як суб'єктивне право – це міра дозволеної поведінки особи у сфері господарювання, що полягає у гарантованих Конституцією України та законами України можливостях вільно започаткувати (у т.ч. обирати сфери та види діяльності, організаційну форму господарювання, визначати зміст установчих документів), здійснювати (у т.ч. формувати програму діяльності, визначати партнерів, зокрема постачальників і споживачів продукції, що виробляється, та умови договорів, конкурувати, залучати різноманітні ресурси, в тому числі матеріально-технічні, фінансові та інші види ресурсів, використання яких не обмежено законом, установлювати ціни на продукцію та послуги відповідно до закону, наймати працівників, розпоряджатися прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом, самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, використовувати належну підприємцю частку валютної виручки на свій розсуд), змінювати (вид, характер, організаційну форму) та припиняти підприємницьку діяльність [2; 5].

Таким чином, якщо ринковий учасник наділений свободою підприємницької діяльності, то всі управлінські рішення щодо його поведінки на ринку будуть прийматись ним самостійно, з врахуванням свого внутрішнього підприємницького потенціалу та ринкових умов, в яких він функціонує. За таких обставин в разі досягнення успіху ринкові учасники отримуватимуть винагороду у вигляді очікуваних прибутків, а вразі невдач – стимули до покращення власної діяльності, оптимізації витрат, удосконалення системи управління, перепрофілювання діяльності. Отже, свобода підприємницької діяльності є основним засобом виживання на ринку, забезпеченням адаптації ринкового учасника до змін у зовнішньому середовищі.

За результатами аналізу сутності свободи підприємницької діяльності можна дійти висновку, що це вільне прийняття рішень щодо будь-яких складових цієї діяльно-

сті. Якщо досліджувати перешкоди для вільного прийняття рішень, то їх можна розділити на законодавчі, ринкові та перешкоди владного характеру. Так, на законодавчому рівні визначено порядок утворення юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців, встановлено вимоги доступу до ведення діяльності на певних ринках, зокрема, через систему ліцензування підприємницької діяльності, стандартизацію та сертифікацію, систему дозволів, тендерів тощо. При цьому законодавчі перешкоди мають відношення до всіх учасників на певному ринку, що визначає однакові умови доступу до конкретного ринку.

Цілоком зворотна по відношенню до законодавчих є характеристика ринкових перешкод, які породжуються самим ринком через поведінку конкретних ринкових учасників. Такою ринковою перешкодою для вільного прийняття рішень є ринкова влада, якою в різному ступені можуть володіти ринкові учасники.

Так, ринкова (монополярна) влада – це здатність суб'єкта господарювання (групи суб'єктів господарювання) визначати чи суттєво впливати на умови обороту товару на ринку, не допускати, усувати, обмежувати конкуренцію, зокрема підвищувати ціну та підтримувати її понад рівень ціни, що існував би за умов значної конкуренції [7].

Ознаками ринкової влади є:

- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання, який (які) не є єдиним (єдиними) виробником (постачальником) відповідного товару (товарної групи), диктувати свої умови при продажу товару (товарної групи), укладенні договору про поставки, нав'язувати споживачу невідгідні умови;
- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання шляхом монополізації ринку постачання виробничих ресурсів обмежувати конкуренцію, витіснити з ринку інших підприємців, які виробляють відповідні товари (товарні групи) із застосуванням цих виробничих ресурсів, або створювати бар'єри вступу на ринок;
- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання скорочувати або обмежувати випуск товарів (товарних груп) і постачання їх на ринок збуту з метою отримання однобічної користі при купівлі або продажу товарів (товарних груп), при укладанні договорів і угод про постачання товарів (товарних груп), а інші суб'єкти господарювання, які є його конкурентами, не здатні компенсувати утворений дефіцит товарів (товарних груп);
- здатність суб'єкта (суб'єктів) господарювання підвищувати ціни на товари і підтримувати їх на рівні, що перевищує рівень, обумовлений конкуренцією на ринку [7].

Як додаткові ознаки наявності ринкової влади також розглядаються: високий рівень концентрації ринку; високі бар'єри вступу на ринок потенційних конкурентів; суттєва кількісна перевага частки суб'єкта (суб'єктів) господарювання над частками інших конкурентів за умови стабільності структури ринку протягом тривалого періоду; значні частки суб'єкта господарювання на вертикально суміжних ринках (ресурсів, транспортних послуг, торговельних послуг, рекламних послуг тощо) та територіально суміжних ринках; наявність у об'єкта аналізу особливих прав, повноважень, пільг тощо [7].

З вище зазначеного випливає, що в разі наявності хоча б мінімальної ринкової влади в конкретного суб'єкта на ринку обмежуватиметься воля у прийнятті рішень інших суб'єктів на ринку і таким чином створюватимуться перешкоди для свободи підприємницької діяльності. З метою захисту конкуренції на ринку, що впливатиме і на свободу підприємницької діяльності на законодавчому рівні, визначено дії суб'єктів господарювання, які вважаються порушеннями конкурентного законо-

давства. До таких дій у відповідності до Закону України «Про захист економічної конкуренції» [3] та Закону України «Про недобросовісну конкуренцію» [4] належать антиконкурентні узгоджені дії, зловживання монополюючим (домінуючим) становищем, обмежувальна діяльність, дискримінація конкурентів суб'єктами господарювання, економічна концентрація, недобросовісна конкуренція тощо. Більшість із зазначених порушень конкурентного законодавства реалізують суб'єкти господарювання, що володіють ринковою владою.

Так, на вільний вибір постачальника і споживачів продукції як складової свободи підприємницької діяльності впливає вчинення антиконкурентних узгоджених дій у вигляді розподілу ринків чи джерел постачання за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягом їх реалізації чи придбання, за колом продавців, покупців або споживачів чи за іншими ознаками; вчинення зловживання монополюючим (домінуючим) становищем у вигляді часткової або повної відмови від придбання або реалізації товару за відсутності альтернативних джерел реалізації чи придбання; обмеження виробництва, ринків або технічного розвитку, що завдало чи може завдати шкоди іншим суб'єктам господарювання, покупцям, продавцям.

Вільне входження на ринок та вихід з нього ускладнюється створенням перешкод доступу на ринок (виходу з ринку) чи усунення з ринку продавців, покупців, інших суб'єктів господарювання (одна з дій вчинення зловживання монополюючим (домінуючим) становищем) усуненням з ринку або обмеження доступу на ринок (вихід з ринку) інших суб'єктів господарювання, покупців, продавців; спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів (антиконкурентні узгоджені дії).

Свобода договору обмежується через застосування різних умов до рівнозначних угод з іншими суб'єктами господарювання, що ставить останніх у не вигідне становище в конкуренції; укладення угод за умови прийняття іншими суб'єктами господарювання додаткових зобов'язань, які за своїм змістом або згідно з торговими та іншими чесними звичаями в підприємницькій діяльності не стосуються предмета цих угод (дії зловживання монополюючим (домінуючим) становищем та антиконкурентні узгоджені дії).

Вільне конкурування та досягнення рівня конкурентоспроможності, що відповідатиме успішності та внутрішньому потенціалу ринкового учасника обмежується через суттєве обмеження конкурентоспроможності інших суб'єктів господарювання на ринку без об'єктивно виправданих на те причин (дії зловживання монополюючим (домінуючим) становищем та антиконкурентні узгоджені дії); створення перешкод суб'єктам господарювання (підприємцям) у процесі конкуренції та досягнення неправомірних переваг у конкуренції, що є одним із способів вчинення недобросовісної конкуренції.

Безпосередньо на свободу підприємницької діяльності впливає дискримінація через створення перешкод у господарській діяльності конкурентів суб'єктами господарювання, що мають значно більший ринковий вплив порівняно з малими або середніми підприємцями, які є їх конкурентами; економічна концентрація, яка може вчинятись у вигляді набуття контролю одним або кількома суб'єктами господарювання над одним або кількома суб'єктами господарювання чи частинами суб'єктів господарювання, а саме: вирішального впливу однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб [6] тощо.

В конкурентному законодавстві визначено зміст антиконкурентних дій органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю, які не можуть відноситись ні до ринкових, ні до законодав-

чих перешкод для свободи підприємницької діяльності. Це так звані перешкоди владного характеру, які, як правило, впливають на вільне входження на ринок, вільне прийняття управлінських рішень щодо розвитку ринкових учасників, свободи укладення договорів, вільний вибір постачальників та споживачів тощо. До таких владних перешкод відноситься заборона створенню нових підприємств, встановлення обмежень на здійснення окремих видів діяльності, пряме примушення суб'єктів господарювання до вступу в асоціації, концерни; пряме або опосередковане примушення суб'єктів господарювання до пріоритетного укладення договорів, першочергової поставки товарів певному колу споживачів чи першочергового їх придбання у певних продавців тощо.

Враховуючи положення конкурентного законодавства суб'єкти господарювання, які прагнуть захистити свободу підприємницької діяльності на конкретному ринку, наділені правом звернення до компетентних відомств із заявами про вчинення порушень конкурентного законодавства. Таким чином реалізується принцип впливу конкуренції на монополію, наслідком чого є створення конкурентного тиску на ринкових учасників, що реалізують ринкову владу і перетворення в такий спосіб ринків з ознаками монополізації в конкурентні ринки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Дослідження проблем прояву ринкової влади та виявлення механізмів її обмеження дасть змогу забезпечити свободу підприємницької діяльності, створити сприятливі умови для розвитку ринків, зокрема, через усунення законодавчих, ринкових перешкод та перешкод владного характеру. Використання суб'єктами господарювання методів захисту від антиконкурентної поведінки інших ринкових учасників та розроблення державних та ринкових методів запобігання її проявам є одним із засобів гарантування свободи підприємництва.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України № 436-IV від 16 січня 2003 року (із змінами та доповненнями станом на 02.03.2014 р.) [Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>.
2. Демінська А.А. Принцип свободи підприємницької діяльності, яка не заборонена законом [Електронний ресурс] / А.А. Демінська// Незалежне опозиційне видання «Стопком» – 2010// Режим доступу: http://www.100p.com.ua/vlada_zakonu/pryncyp-swobody_pid_oji_dijalnosti.html.
3. Закон України «Про захист економічної конкуренції» № 2210-III від 11 січня 2001 року (зі змінами та доповненнями станом на 11.08.2013) [Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14/page>.
4. Закон України «Про недобросовісну конкуренцію» від 7 червня 1996 року № 236/96-ВР (зі змінами та доповненнями станом на 13.01.2009 р.) [Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
5. Козачук М.О. Свобода підприємницької діяльності та її обмеження в законодавстві України(дисертація на здобуття наукового ступеню кандидата юридичних наук) [Електронний ресурс] / М.О. Козачук// Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2011// Режим доступу: <http://mydisser.com/ua/catalog/view/8152.html>.
6. Методика визначення відносин контролю, затверджена розпорядженням Антимонопольного комітету України від 24 грудня 2002 р. №397-р.[Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws>.
7. Розпорядження Антимонопольного комітету України «Про затвердження Методики визначення монопольного (домінуючого) становища суб'єктів господарювання на ринку» № 49-р від 5 березня 2002 року [Електронний ресурс]//Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

8. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16 січня 2003 року (зі змінами та доповненнями станом на 11.02.2014 р.) [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>.

Summary. *In the article contents of freedom of the entrepreneurial activity, market power of the subjects of manage, feature of its display on commodity markets, in particular, to influence and facilities market power to the freedom of entrepreneurial activity of participants of the market relations. The content of legislative, market barriers and barriers of the state power for free adopt decisions subject of manage are determined in the article.*

Key words: *competition, market power, freedom of entrepreneurial activity, market, subject of manage, competition legislation.*

УДК 338.22(477)

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

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА СТРАТЕГІЧНУ ЗАХИЩЕНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто зв'язок між стратегічною захищеністю підприємства й економічною безпекою держави. Проведено оцінювання показників економічної безпеки держави протягом 2005-2013 рр. та охарактеризовано їх вплив на стратегічну захищеність підприємства.

Ключові слова: *стратегічна захищеність, економічна безпека, види безпеки, показники економічної безпеки.*

Стратегічна захищеність підприємства в ринкових умовах означає його стабільність, конкурентоздатність, платоспроможність, життєздатність.

Дослідженню проблем ефективного управління підприємством і пошукам шляхів його ефективного функціонування присвячені численні праці сучасних авторів [10-12]. Нові управлінські підходи до функціонування підприємств також розглядаються у працях [16; 22].

Проте сучасні економічні умови характеризуються стійкою нестабільністю, постійними сплесками економічних криз, які стають все більш затяжними й глобальними. Перед підприємствами постають проблеми захищеності своєї господарської діяльності, причому у стратегічному плані, тобто мається на увазі не лише господарська діяльність у теперішніх умовах забезпечення підприємства ресурсами, кадрами, ринками збуту, але й розуміння своєї перспективи як господарської одиниці у довготривалому періоді. А вже періоду, коли суб'єкт господарювання впевнений у своєму завтрашньому становищі, практично немає. Сучасні нестійкі економічні реалії, які досить небезпечні для підприємств, стають перманентними.

Проблеми пошуку способів збереження надійних і безпечних у господарському розумінні умов ведення бізнесу, в яких підприємство могло б функціонувати, відповідаючи певним умовам захищеності свого господарського становища і маючи відповідний рівень захисту своєї діяльності як суб'єкта господарювання, стають важливими.

Дедалі частіше успішне функціонування підприємства пов'язують зі станом його безпеки, тобто захищеності та відповідним рівнем цього показника. На сьогоднішній день найбільш розробленим напрямом у сфері безпеки функціонування підприємства залишається економічна безпека, про що свідчить значна кількість праць науковців. Проте підприємства піддаються негативному впливу не лише у сфері економічної безпеки.

Для підприємства має значення вміння поєднати можливості для забезпечення різних видів безпеки і вміння реагувати у своїй діяльності на найменші негативні прояви економічних ситуацій, які можуть нести загрозу, разом з тим не витрачаючи надмірну кількість ресурсів для забезпечення своєї захищеності.

Зростання частоти і повторюваності кризових явищ викликало адекватну відповідь вчених у вигляді розроблення антикризових заходів. Однак настання кризових ситуацій є настільки стрімким, що у підприємства не вистачає часу підготуватись до них, тому стратегічна захищеність передбачає використання елементів антикризового управління, але швидше для виявлення «слабких місць» у господарській діяльності, які треба передбачити наперед і врахувати як органічний елемент у стратегічних процесах.

Оскільки будь-яке підприємство функціонує в оточенні зовнішнього і внутрішнього середовищ, ефективність тих меж діяльності, в яких воно перебуває, залежить насамперед від того, наскільки держава спроможна забезпечити необхідний їхній рівень. Сьогодні саме в особі державі підприємства вбачають джерело небезпеки господарської діяльності, що пояснюється не лише розбіжністю інтересів, а й загрозовою ситуацією, що пов'язується з виконанням державою своїх функцій.

Мета дослідження: представити систему економічних показників, які стануть для підприємства певним орієнтиром щодо очікуваних загроз в його діяльності та обгрунтувати їхній зв'язок зі стратегічною захищеністю підприємства.

Оскільки підприємство перебуває в оточенні зовнішнього та внутрішнього середовищ, чекати небезпеки можна і як зсередини, так і ззовні. Для забезпечення відповідного рівня стратегічної захищеності внутрішнє середовище відіграє навіть більшу роль, ніж зовнішнє. Прерогативою держави є створення безпечних умов для підприємств, забезпечення стабільної економічної ситуації в країні та здійснення господарської діяльності.

Макроекономічні показники є важливими індикаторами економічної безпеки держави. Проте будь-які аналітичні дані, які дозволяють передбачити ймовірну загрозу, виявляться корисними лише тоді, коли їм буде приділена увага з боку керівництва фірми. На сьогодні навіть існує поняття «культура безпеки» [17, с.76]. Це означає, що до можливих загроз не просто треба заздалегідь готуватись, а й те, що їх треба «змодельовати» – якщо керівництво підприємства зможе передбачити певні негативні події і врахує їх у розробці стратегії своєї поведінки, пристосування до цих загроз стане лише частиною реалізації планів господарської діяльності підприємства.

Звичайно, економічні показники безпеки не гарантують дотримання умов ефективного функціонування фірми, але оцінювання їх впливу, динаміки, умов зміни можуть допомогти у розробці завдань забезпечення стратегічної захищеності підприємства.

Оскільки підприємство є структурою господарською, велику роль для забезпечення належних умов господарювання відіграє стан економічної безпеки. Її можна вважати найважливішою сферою забезпечення стратегічної захищеності підприємства, тому що вона стосується безпосередньо умов виробничої діяльності, яка є для підприємства основною.

У науковій літературі існують різні підходи до трактування поняття економічної безпеки: «економічна безпека означає надійну і забезпечену всіма необхідними засобами держави захищеність національно-державних інтересів» [17, с.34], «це стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства, держави від внутрішніх

і зовнішніх загроз», «стан економічної системи, що визначається стійкістю до внутрішніх і зовнішніх дій, що загрожують суспільству», «якісна характеристика стану економічної системи, яка здатна підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення, стійке забезпечення ресурсами розвитку народного господарства та реалізацію державних інтересів» [13, с.143], «здатність національної економіки до розширеного відтворення з метою задоволення на визначеному рівні потреб власного населення і держави» [13, с.144].

Якщо узагальнити викладені вище визначення економічної безпеки, то розрізняють два підходи до трактування економічної безпеки:

- як стан захищеності;
- як роль у недопущенні переходу окремих параметрів за свої граничні величини [17, с.54], тобто певні нормативні порогові значення.

Отже, категорія економічної безпеки передбачає, що її можна вимірювати, проте існує проблема виміру таких її характеристик, які є швидше якісними, а не кількісними (наприклад, непродумані економічні реформи ринку землі як важливого національного ресурсу); що вона передбачає існування певних нормативних значень, які за сьогоденних умов є допустимими. Також важливу роль відіграє об'єкт економічної безпеки, тобто на що вона спрямована. Забезпеченість економічних інтересів для різних суб'єктів може означати одночасно різний ступінь як безпеки, так і небезпеки, враховуючи різну направленість інтересів тих чи інших суб'єктів (наприклад, рівень оподаткування для підприємств і бюджету держави).

Суть економічної безпеки трактується як здатність забезпечити стійкість розвитку перед загрозами, тобто зберегти існуючий стан, якщо з'являтимуться загрози, які можуть його порушити. Стратегічна захищеність повинна передбачати здатність зберегти перспективи діяльності і функціонування підприємства, а отже й стратегічно орієнтовані сфери діяльності, її всеохоплюваність.

Важливим аспектом у формуванні системи стратегічної захищеності є також те, що вона, можливо, повинна не просто стійко протистояти тим загрозам, які можуть невдовзі виникнути, а, враховуючи стратегічність характеру захищеності, зреагувати заздалегідь. Загрозам не треба протистояти, витрачаючи на це спеціальні ресурси, а використати ресурси на зміну діяльності таким чином, щоб нівелювати вплив цих загроз на підприємство.

Приділення уваги саме показникам економічної безпеки пояснюється тим, що будь-яке підприємство працює на території певної держави і значно залежить від тих умов господарської діяльності, які в ній створено, тому важливим є дослідження показників економічної безпеки на макрорівні.

Рівень економічної безпеки визначають методом моніторингу основних економічних показників і порівняння їх з пороговими значеннями, експертними оцінками, аналізом обробки сценаріїв, методами оптимізації, теоретико-ігровими методами, методами багатовимірною статистичного аналізу, методом теорії штучних нейронних мереж [17, с. 94].

Для оцінювання існуючого макросередовища варто використати метод граничних величин, тобто статистичні показники потрібно порівнювати з базовими (нормативними) показниками. Зручність такого методу полягає у простоті його застосування, можливості побачити взаємозалежність різних економічних параметрів, адже для розрахунків тих чи інших показників часто застосовуються ті самі економічні величини (наприклад, ВВП).

Для оцінювання стану економічної безпеки та її показників, які повинні враховуватись у системі стратегічної захищеності, важливе значення має вибір групи показників.

На сьогодні існують різні підходи до класифікації видів безпеки. Окремо автори виділяють технологічну безпеку, економічну, фінансову, зовнішньоекономічну, продовольчу, ресурсну й енергетичну. Наприклад, В. М. Геєць включає до структури економічної безпеки енергетичну, фінансову, зовнішньоекономічну, екологічну, продовольчу та демографічну [17, с. 35], хоча, за іншими підходами, енергетична безпека є складовою ресурсної безпеки. Згідно з іншими класифікаціями ресурсна, продовольча, екологічна та демографічна безпеки – це окремі види безпеки [13, с. 146].

Для визначення та оцінювання показників економічної безпеки варто виокремити її загрози, які поділяють на внутрішні та зовнішні відповідно до впливу на підприємство і державу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища.

До внутрішніх загроз можна віднести високу матеріало- та енергомісткість виробництва, нераціональну структуру виробництва в державі, використання застарілих технологій, низький рівень конкуренції, енергетичну кризу, низьку продуктивність праці, нерівномірний розподіл доходів, низький рівень заробітної плати, неефективне використання природних ресурсів, недостатні золотовалютні резерви, значний дефіцит державного бюджету, значну частку тіньової економіки, низький рівень ВВП на душу населення [17, с. 37].

До зовнішніх загроз можна віднести розбалансованість експорту-імпорту перевалювання в імпорті сировинних продуктів з низьким ступенем переробки, невважену лібералізацію, негативне сальдо платіжного балансу, імпорт в Україну старих технологій, некеровану еміграцію трудових ресурсів, в тому числі високоінтелектуальних, відтік капіталу.

Таким чином, за наявності негативних тенденцій на макrorівні можна говорити про загрози для підприємств з боку самої держави, адже значна кількість параметрів економічної діяльності піддається регулюванню, причиною не завжди є зовнішні чинники, пов'язані насамперед із світовою фінансово-економічною кризою.

У табл. 1 наведено показники економічної безпеки на макrorівні та їх граничні значення. Оскільки у дослідженні частково висвітлено питання класифікації видів безпеки, в табл. 1 наведено наскрізний перелік таких показників без віднесення їх до конкретного виду безпеки.

Враховуючи проблематичність обчислення деяких видів показників і неоднозначність їх віднесення до показника того чи іншого виду безпеки, у табл. 1 більшу увагу приділено саме показникам, які визначають рівень власне економічної безпеки.

На основі табл. 1 можна зробити висновки, що, окрім рівня падіння ВВП, рівня інфляції, життя населення, рівня покриття імпорту експортом, розподілу доходів, частки імпорту на споживання та продуктів і коефіцієнта монетизації, інші показники демонструють гірші від нормативного значення, причому для деяких показників за останні роки вони погіршилися.

Така ситуація з рівнем показників економічної та інших видів безпеки свідчить про те, що держава не створює та не підтримує умов, які нададуть можливість з належним рівнем захищеності працювати вітчизняним підприємствам. Держава може втратити важелі управління і виконання функцій гаранта забезпечення належних умов функціонування для суб'єктів господарювання, які працюють у ній.

Таблиця 1

Показники стану економічної безпеки держави та їх нормативні значення

№	Назва показника	Гранична величина
1.	Зниження обсягу валового внутрішнього продукту	50%
2.	Питома вага в промисловому виробництві обробної промисловості	70%
3.	Обсяги інвестицій у відсотках до ВВП	25%
4.	Витрати на наукові дослідження у відсотках до ВВП	5%
5.	Питома вага у промисловому виробництві машинобудування	20%
6.	Питома вага нових видів продукції в обсязі продукції машинобудування	6%
7.	Тривалість життя населення	70 років
8.	Рівень безробіття за методологією Міжнародної організації праці (МОП)	7%
9.	Частка населення з доходами, нижчими за прожитковий мінімум	7%
10.	Розрив між доходами 10% високо- та 10% низькодохідних груп	8 разів
11.	Рівень інфляції за рік	20%
12.	Обсяг внутрішнього боргу у відсотках до ВВП	20%
13.	Обсяг зовнішнього боргу у відсотках до ВВП	25%
14.	Питома вага зовнішніх позик у покритті дефіциту бюджету	30%
15.	Дефіцит бюджету у відсотках до ВВП	5%
16.	Обсяг іноземної валюти щодо національної	не більше 10%
17.	Обсяг іноземної готівки щодо національної готівки	не більше 25%
18.	Показник монетизації ВВП (відсоток грошового агрегату М2 до ВВП)	не менше 50%
19.	Частка імпорту у споживанні	не більше 30%
20.	Частка імпорту у споживанні продовольчих товарів	25%
21.	Дефіцит торговельного балансу у відсотках до ВВП	менше 5%
22.	Відношення обсягу золотовалютних резервів до річного обсягу імпорту	не менше 25%
23.	Загальний обсяг зовнішнього боргу країни до річного експорту	> 200-250%
24.	Частка імпорту в постачанні природного газу	<30% від потреби з однієї країни
25.	Частка імпорту в постачанні нафти	< 30% від потреби з однієї країни
26.	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	> 90% протягом 3 міс. підряд
27.	Обсяг ВВП у відсотках до середньосвітового рівня на душу населення	100%
28.	Співвідношення рівнів мінімальної та середньої заробітної плати	60%

Проведені розрахунки рівня економічної безпеки України свідчать, що державою не забезпечено належний рівень економічної безпеки для суб'єктів господарювання. У результаті проведеного дослідження визначено найбільш загрозливі показники та причини їх виникнення. Обчислення значної кількості економічних показників дає можливість підприємствам врахувати їх для оцінювання власного рівня та стану стратегічної захищеності. Подальшим завданням може стати класифікація видів безпеки та їх відповідних показників.

Список використаних джерел

1. Про Державний бюджет України на 2005 рік: Закон України від 23.12.2004 №2285-IV // zakonl.rada.gov.ua.
2. Про Державний бюджет України на 2006 рік: Закон України від 20.12.2005 №3235-IV // zakonl.rada.gov.ua.
3. Про Державний бюджет України на 2007 рік: Закон України від 19.12.2006 №489-V // zakonl.rada.gov.ua.
4. Про Державний бюджет України на 2008 рік: Закон України від 28.12.2007 №107-VI // zakonl.rada.gov.ua.
5. Про Державний бюджет України на 2009 рік: Закон України від 26.12.2008 №835-VI // zakonl.rada.gov.ua.
6. Про Державний бюджет України на 2010 рік: Закон України від 27.04.2010 №2154-VI // zakonl.rada.gov.ua.
7. Про Державний бюджет України на 2011 рік: Закон України від 23.12.2010 №2857-VI // zakonl.rada.gov.ua.
8. Про Державний бюджет України на 2012 рік: Закон України від 20.12.2011 №2905-III // zakonl.rada.gov.ua.
9. Про Державний бюджет України на 2013 рік: Закон України від 26.12.2012 №380-IV // zakonl.rada.gov.ua.
10. Акофф Р. Л., Магидсон Д., Эддисон Г. Дж. Идеализированное проектирование. Как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации / Пер. с англ. Ф.П. Тарасенко. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 265 с.
11. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
12. Грошовий агрегат M2 // Національний банк України // www.bank.gov.ua.
13. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. – К.: Сатсанга, 2001. – С. 141-152.
14. Золотовалютні резерви України у 2005-2013 роках // Українська правда // minfm.com.ua.
15. Кризові явища у світовій економіці та антикризова політика України / За ред. В. М. Гейця. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2002. – 76 с.
16. Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. Основи менеджменту: Підручник. – 2-ге вид., випр., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 462 с.
17. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство: Монографія / В.М. Гець та ін. ; За ред. В. М. Гейця. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 239 с.
18. Національний суверенітет України в умовах глобалізації: Національна доповідь / За ред. В.М. Гейця. – К.: Парламентське видавництво, 2011. – 107 с.
19. Середня тривалість життя в Україні у 2010 році // Організації Об'єднаних Націй в Україні //www.un.org.ua.
20. Статистична інформація (Розділи: Національні рахунки, Промисловість, Інвестиції та будівельна діяльність, Зовнішньоекономічна діяльність, Наука та інновації, Витрати та ресурси домогосподарств (диференціація життєвого рівня населення), Демографічна ситуація) // Державна служба статистики України // www.ukrstat.gov.ua.
21. Українці навчилися доживати в середньому до 72 років // Тиждень: Газета // tyzhden.ua.
22. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент: Учебник. – 7-е изд., исправл. и доп. – М.: Дело, 2005. – 448 с.

Summary. The article considers the relationship between enterprise strategic security and state economic security. The calculations for the state economic security indicators are performed for the years 2005–2013, and their impact on enterprise strategic security is revealed.

Key words: *strategic security; economic security; types of security; economic security indicators.*

УДК 658:338

Олійник О.С., старший викладач

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ТЕНДЕНЦІЇ КОРИГУВАННЯ ЦІН З ВРАХУВАННЯМ КОЛИВАНЬ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА

В статті розглянуто особливості взаємодії конкуруючих підприємств в різних ринкових умовах та різновиди їх реакцій, проаналізовано вплив ціни на конкурентну позицію підприємства. Удосконалено підхід до оцінки еластичності попиту на основі врахування динаміки конкурентного середовища, що дозволяє більш точно оцінити наслідки зміни цін і підвищити ефективність цінових рішень.

Ключові слова: *ціноутворення, конкурентне середовище, конкурентна позиція, еластичність попиту*

Вступ. В сучасних ринкових умовах переваги отримують ті підприємства, які приймають економічно обґрунтовані цінові рішення та здійснюють ефективне стратегічне управління ціноутворенням. Ціни визначають рентабельність і прибутковість і, отже, життєздатність підприємства, вони визначають фінансову стабільність підприємства, і є найсильнішим зброям в боротьбі з конкурентами. Важливість цінових рішень в умовах конкурентного середовища пояснюється також тим, що вони можуть мати довготривалі наслідки для споживачів, дилерів, конкурентів, багато з яких складно передбачити і, відповідно, оперативно запобігти небажаним тенденціям після їх прояву. Питання ціноутворення в умовах конкурентного середовища розглядаються в роботах М. Артуса [1], В. Гончарова [2], Є. Жданко [3], О. Скачкова [4] та інших.

Водночас, мінливість конкурентного середовища вимагає постійного вдосконалення існуючих підходів до прийняття цінових рішень, що обумовлює актуальність дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення теоретичних положень та розробка практичних рекомендацій щодо прийняття цінових рішень з урахуванням динаміки конкурентного середовища. Для досягнення поставленої мети сформульовано наступні цілі дослідження: проаналізувати вплив ціни на конкурентну позицію підприємства в різних умовах конкурентного середовища; дослідити реакцію конкуруючих підприємств на зміну цін одного з учасників ринку; розробити рекомендації щодо підвищення ефективності прийняття цінових рішень в умовах конкурентного середовища.

Методологія. Методичною основою дослідження стали діалектичний, логічний та системний підходи до розгляду процесів і явищ в економіці. У процесі дослідження використано загальнонаукові методи: спостереження, порівняння, вимірювання, узагальнення, абстрагування, формалізації, аналізу і синтезу.

Результати дослідження. Особливістю сучасної економіки є те, що в ринкових умовах підприємства змушені функціонувати в певному конкурентному середовищі і брати участь у конкурентній боротьбі.

Вільна конкуренція характеризується значною кількістю продавців, частка кожного з яких на ринку незначна, однорідністю та взаємозамінністю товарів та послуг, прозорістю та відсутністю бар'єрів для входу на ринок. Ціни в такому середовищі складаються під впливом попиту і пропозиції, вони вільні та варіюються. Фірми орієнтуються на рівень цін, що склався. За умов чистої конкуренції конкурентні позиції учасників ринку однаково слабкі і не достатні для впливу на ринок. В такому випадку фактором зміцнення конкурентної позиції може виступати зниження витрат виробництва. Оскільки ціни на даному ринку формуються під впливом попиту і пропозиції, то зміна ціни на такому ринку послаблює конкурентну позицію підприємства: ціна нижче за ринкову призводить до втрати прибутку, а вища – до зниження обсягів продажу.

Для монополістичної конкуренції притаманна відносно велика кількість продавців, частка яких за типових обставин становить від 1 до 10%, а диференціація товарів виникає внаслідок відмінностей у споживчих властивостях, якості, рекламі. Ціна на такому ринку формується з урахуванням структури попиту, цін конкурентів і власних витрат. Цінове регулювання присутнє дуже обмежено. За умов монополістичної конкуренції конкурентні позиції учасників ринку залежать від маркетингової стратегії: лідер, претендент на лідерство, послідовник, аутсайдер (нішер). Для зміцнення конкурентної позиції на такому ринку необхідно створити умови для реалізації ефекту економії від масштабів, виключити зайві витрати. Також фактором зміцнення конкурентної позиції може бути спеціалізація на конкретному виді товару та на індивідуальних замовленнях споживача. На ринку монополістичної конкуренції зміна ціни впливає на конкурентну позицію обернено пропорційно ринковій силі підприємства.

Ціна на ринку олігополістичної конкуренції встановлюється з урахуванням ціни лідера на ринку або узгоджується з конкурентами. Діапазон цін залежить від узгодженості дій підприємств, які взаємозалежні. На ринку олігополістичної конкуренції присутня незначна кількість учасників із сильними конкурентними позиціями, як правило, присутній лідер і послідовники на лідерство. Для зміцнення своїх конкурентних позицій на такому ринку учасники ринку вдаються до агресивної реакції на зміну цін, організації таємних альянсів, активної нецінової конкуренції. При цьому вплив ціни на конкурентну позицію підприємств буде різним. За умови цінового маневру усіма учасниками конкурентна позиція підприємства не зміниться. За умови еластичності попиту підвищення ціни призведе до втрати покупців - послаблення конкурентної позиції. За умови нееластичного попиту зниження ціни призведе до втрати частину прибутку – послаблення конкурентної позиції.

В середині чистої монополії присутній один продавець та багато відособлених споживачів товару, жоден з яких суттєво не впливає на ринкову ціну і змушений пристосовувати свій попит під запропоновану монополістом ціну. Ціна встановлюється фірмою самостійно (можливе урахування попиту). Виробник (продавець) повністю регулює пропозицію товару, диктує ціну або істотно впливає на неї. В довготривалому та короткотривалому періоді монополіст прагне утримати монополійний прибуток. За рахунок значних обсягів монополіст забезпечує низькі витрати. Еластичність попиту на продукцію визначає ринкову владу монополіста. За умов чистої монополії монополіст є лідером ринку і має сильну конкурентну позицію. Підвищення вхідних бар'єрів в галузь, конкуренція з нововведеннями в суміжних галузях, протидія товарам-замінникам, конкуренція з імпортною продукцією посилюватимуть конкурентну позицію монополіста. Зміна ціни суттєво не впливатиме на конкурентну позицію підприємства.

В залежності від типу конкуренції на ринку науковці пропонують:

- в умовах чистої конкуренції встановлювати «ціну ринку»;

- в умовах недиференційованої олігополії встановлювати «відносну ціну» в залежності від конкурентної поведінки та еластичності реакції;
- в умовах монополістичної конкуренції встановлювати «максимально сприйнятну ціну» в залежності від ринкової сили марки товару;
- в умовах «монопольної інновації» встановлювати «ціну проникнення».

В той же час в залежності від умов конкурентного середовища зміна ціни по-різному впливає на зміну конкурентної позиції підприємства.

Приймаючи будь-яке рішення в сфері ціноутворення, підприємству необхідно ретельно оцінювати його короткострокові результати та співвіднести їх з довгостроковими наслідками. Реакція на зміну цін одним із учасників ринку залежить від кількості фірм на ринку, їх фінансового стану, комерційних, стратегічних цілей та конкурентної позиції загалом. Реакція може бути аналогічною, протилежною або конкуренти можуть не реагувати на зміну цін.

З точки зору конкурентної позиції реакція підприємства також може відрізнятися. Лідер ринку здійснює постійний пріоритетний вплив на інших суб'єктів ринку, йому легше регулювати ціни. Крім того, до переваг лідера відноситься можливість отримувати більш вигідні умови від постачальників.

Положення претендентів на лідерство має двоїстий характер. З одного боку такі підприємства змогли забезпечити лідерство за певними показниками господарської діяльності. Рухаючись за лідером претенденти можуть переймати у нього навички конкурентної поведінки та моделі організації бізнес-процесів. З іншого боку претенденти стають орієнтиром для послідовників. Для підприємств, що займають конкурентну позицію претендента на лідерство необхідним є поєднання наступальних та оборонних дій.

Підприємства-послідовники повністю переймають поведінку лідера ринку або вносять певні відмінності в комплекс послуг, рекламу, ціноутворення та інші складові маркетингового комплексу.

Нішери чи аутсайтери ринку не переслідують мети бути першими на ринку, їх ресурси обмежені, тому вони обирають для обслуговування ринкову нішу.

Для підприємств, що діють в умовах конкурентного середовища доцільно в процесі прийняття цінових рішень враховувати цінову еластичність. Розрахунок еластичності попиту за ціною дозволяє визначити реакцію споживача на зміну ціни, підготувати виробництво до зміни попиту, внести необхідні зміни в асортимент товарів, що випускаються. Такі заходи дозволяють підприємству проводити обґрунтовану цінову політику, що спрямована на забезпечення зростання прибутку.

В той же час коефіцієнт цінової еластичності характеризує лише реакцію споживачів на зміну цін і не враховує реакцію інших суб'єктів ринку, зокрема конкурентів. Без урахування реакції конкурентів приймати рішення в сфері ціноутворення можуть лише монополісти, тому доцільно визначати «остаточну цінову еластичність». Остаточна цінова еластичність являє собою еластичність споживчого попиту з урахуванням будь-якого підвищення чи зниження цін конкурентів, що могли б бути ініційовані початковою зміною цін.

Висновки. Особливість ціноутворення в умовах конкурентного середовища полягає в необхідності врахування ринкових чинників в процесі формування ціни. Різні умови конкурентного середовища визначають структуру ринку та ступінь впливу окремого продавця (покупця) на формування ринкових цін.

Список використаних джерел

1. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки: [Монографія] / М.М. Артус. – Т.: Економічна думка, 2002. – 354с.

2. Гончаров В.М. Стратегічні засади ціноутворення за умов розвитку та невизначеності в системі інноваційного розвитку економічної системи України: [Монографія] / Гончаров В.М., Солоха Д.В., Гладка С.Л., Висоцький О.П. – Луганськ: Вид-во СНУ ім.В. Даля, 2007. – 208 с.
3. Жданко Є.С. Розвиток механізмів ціноутворення в управлінні виробничо-господарською діяльністю підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / Є.С. Жданко. – Маріуполь, 2008. – 20 с.
4. Скачков О. М. Удосконалення методів ціноутворення в умовах невизначеності ринкової кон'юнктури: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / О.М. Скачков. – Київ, 2007. – 16 с.
5. Герасименко А. Оцінка ефективності державного контролю за процесами концентрації в Україні / А. Герасименко, Р. Осінський // Конкуренція. – К.: АМКУ України, 2011. - №1

***Summary.** In the article the features of the interaction of competing companies in different market conditions and types of reactions, the influence for the competitive position of the company. Improved approach to the evaluation of the elasticity of demand with due regard to the dynamics of the competitive environment, which can more accurately assess the impact of changes in prices and increase the effectiveness of pricing decisions.*

***Key words:** pricing, competitive landscape, competitive position, the elasticity of demand.*

*Пармакли Д.М., д.е.н., професор
Комратського державного університета
(Республіка Молдова)*

НЕКОТОРЫЕ МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

The article presents key figures of economic efficiency of manufacturing and sales of production: return on margin, return on sales, cost payback and cost intensity of production. The work demonstrates the methods of their calculation as well as interrelations between them. It also provides formulas for calculating a company's operating income, its return on assets as well as return on common equity.

***Key words:** revenue, profitability, cost payback, cost intensity of production, return on invested resources.*

Постановка проблеми. При расчетах экономической эффективности производства и реализации продукции на предприятиях используется система показателей. Однако как в учебных, так и в реальных производственных условиях четкого разграничения значимости каждого из них, а также взаимосвязь между ними недостаточно обоснованы. В связи с этим актуальными являются методические аспекты проведения расчетов указанных показателей.

Анализ последних исследований и публикаций. Методологии определения экономической эффективности производства и реализации продукции уделяли внимание такие известные ученые-экономисты как П. Саблук, А. Онищенко, А. Югай, А. Шафранов, А. Гатаулин и другие. Одни ученые рассматривали эффективность как экономическую категорию представляющую собой отношение прироста результата у приросту ресурсного фактора [2], другие как соотношение фактической прибыли на единицу приведенных затрат к их плановому уровню [5, 6], третьи – уровнем производственных затрат в расчете на единицу стоимости продукции [4],

Постановка задачи. Экономическая эффективность деятельности предприятий характеризуется системой показателей, среди них рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, окупаемость затрат, затратноёмкость продукции.

Целью исследования является обосновать и показать взаимосвязь указанных показателей.

Содержание исследований.

Экономическая эффективность производства и реализации продукции отражает доходность и прибыльность. Как известно она измеряется такими обобщающими показателями как:

– *рентабельность реализованной продукции*

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{лей/лей} \quad (1)$$

– *рентабельность продаж*

$$P_{\Pi} = \frac{\Pi}{N}, \text{лей/лей} \quad (2)$$

где Π – валовая прибыль (прибыль от реализации продукции), лей;

Z – себестоимость продукции, лей;

N – объем реализованной продукции, лей.

(один доллар = 13,5 лей)

Следует иметь ввиду, что в практике экономических расчетов используются три формы показателей рентабельности, имеющие единый экономический смысл):

– *уровень рентабельности*

$$P = \frac{\Pi}{Z} \cdot 100, \%$$

– *рентабельность*

$$P = \frac{\Pi}{Z}, \text{лей/лей}$$

– *коэффициент рентабельности*

$$P = \frac{\Pi}{Z}$$

Кобобщающим показателем эффективности производства и реализации продукции относится *окупаемость затрат* (P_o) и *затратоёмкость продукции* (Z_e) [1]:

$$P_o = \frac{N}{Z}, \text{лей/лей} \quad (3)$$

$$Z_e = \frac{1}{P_o} = \frac{Z}{N}, \text{лей/лей} \quad (4)$$

Окупаемость затрат показывает, сколько получено лей от реализации продукции в расчете на 1 лей затрат, затратоёмкость продукции – наоборот, какой объем затрат несет предприятие в расчете на 1 лей произведенной и реализованной продукции.

Рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, окупаемость затрат и затратоёмкость продукции являются показателями экономической эффективности производства и реализации продукции. Они имеют единую экономическую сущность и, зная один из них, легко определить остальные.

Зная коэффициент рентабельности реализованной продукции (P), можно определить коэффициент рентабельности продаж (P_{Π}) и наоборот [3]:

$$P_{\Pi} = \frac{P}{1+P} \quad (5)$$

Из формулы 5 следует, что $P = P_{\Pi} (1+P)$. Это выражение говорит о том, что рентабельность продукции (P) равна рентабельности продаж (P_{Π}), увеличенной на коэффициент рентабельности продукции.

Из формулы 5 можно также выразить рентабельность продукции:

$$P = \frac{P_{\Pi}}{1 - P_{\Pi}} \quad (6)$$

Формула 6 показывает, что $P_{\Pi} = P(1 - P_{\Pi})$. Следовательно, рентабельность продаж (P_{Π}) равна рентабельности продукции (P), уменьшенной на величину коэффициента рентабельности продаж.

Путем несложных преобразований формул 2 и 3, находим, что коэффициент окупаемости затрат:

$$P_o = \frac{1}{1 - P_{\Pi}} \quad (7)$$

На основании формул 1 и 3 определяем окупаемость затрат:

$$P_o = 1 + P \quad (8)$$

Используя формулы 6 и 8, находим, что

$$P_{\Pi} = 1 - \frac{1}{P_o} \quad (9)$$

Формулы 2 и 4 путем несложных преобразований позволяют определить зависимость затратоемкости продукции от рентабельности продаж:

$$Z_e = 1 - P_{\Pi} \quad (10)$$

Из формулы 5 следует, что $P = P_{\Pi}(1+P)$. Так как в соответствии с формулой 8 окупаемость затрат $P_o = 1 + P$, то рентабельность продукции равна произведению показателей рентабельности продаж и окупаемости затрат:

$$P = P_{\Pi} \cdot P_o \quad (11)$$

Взаимозависимость между рентабельностью (P), рентабельностью продаж (P_{Π}) и окупаемостью продаж (P_o) может быть представлена графически (рис.1-3).

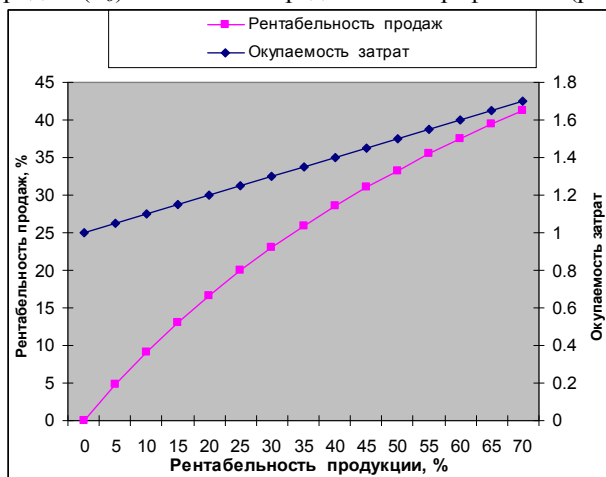


Рис. 1. Зависимость рентабельности продаж и окупаемости затрат от уровня рентабельности реализованной продукции

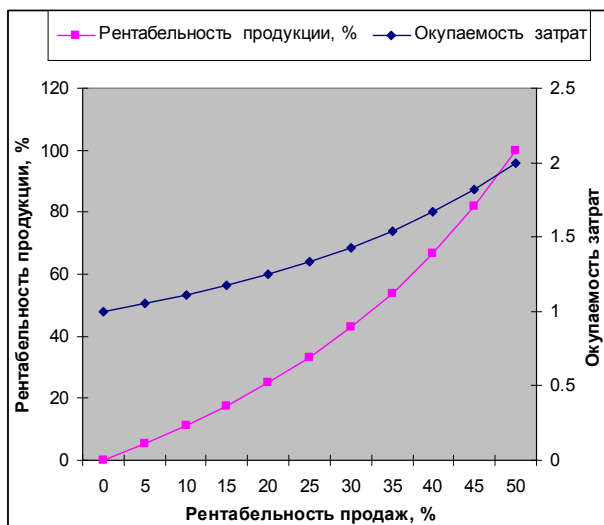


Рис. 2. Зависимость рентабельности продукции и окупаемости затрат от уровня рентабельности продаж

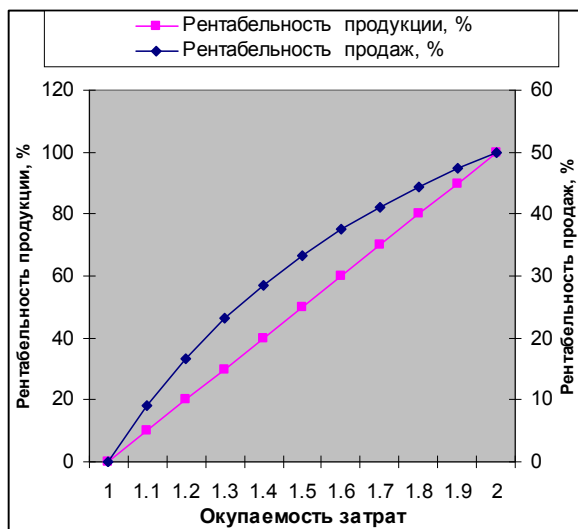


Рис. 3. Зависимость рентабельности продукции и рентабельности продаж от уровня окупаемости затрат

С помощью приведенных выше формул рассчитывают экономическую эффективность по каждому виду продукции (услуг). Учитывая, что предприятие, как правило, не ограничивается выпуском одного вида продукции (услуг), важно оценить его работу, связанную с производством и реализацией всей номенклатуры изделий (услуг).

Экономическая эффективность деятельности предприятия по производству и реализации всех видов товаров (услуг) характеризуется следующими обобщающими показателями:

- уровнем рентабельности всех видов реализованной продукции (P_{pn})

$$P_{pn} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i - \sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n Z_i} \cdot 100, \% \quad (12)$$

– *уровнем рентабельности продаж всех видов продукции (P_{np})*

$$P_{np} = \frac{\sum_{i=1}^n N_i - \sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n N_i} \cdot 100, \% \quad (13)$$

– *уровнемокупаемости затрат на производство и реализацию всех видов продукции (P_o)*

$$P_o = \frac{\sum_{i=1}^n N_i}{\sum_{i=1}^n Z_i} \cdot 100, \% \quad (14)$$

– *затратоемкостью всех видов продукции (Z_e)*

$$Z_e = \frac{\sum_{i=1}^n Z_i}{\sum_{i=1}^n N_i}, \text{ лей/лей} \quad (15)$$

где N_i – выручка от реализации всех видов продукции;

Z_i – себестоимость всех видов реализованной продукции;

n – число выпускаемых изделий (видов продукции).

Важно заметить, что в расчетах рентабельности реализованной продукции и рентабельности продаж не корректно использовать прибыль до налогообложения и чистую прибыль предприятия. Дело в том, указанные виды прибыли формируются с учетом показателей инвестиционной и финансовой деятельности предприятия, которые выходят за рамки операционной (производственной) деятельности предприятия и потому непосредственного отношения к ней не имеют.

Разумеется, прибыль до налогообложения и чистую прибыль следует использовать при расчетах экономических показателей всех видов деятельности предприятия, включая операционную, инвестиционную и финансовую. Например, расчеты *экономической* (P_s) и *финансовой рентабельности* (P_ϕ) ведутся согласно выражений:

$$P_s = \frac{\Pi_{\text{д.н.}}}{СК + ПК} = \frac{\Pi_{\text{д.н.}}}{A} \quad (16)$$

$$P_\phi = \frac{\Pi_\phi}{СК} \quad (17)$$

где $\Pi_{\text{д.н.}}$ – прибыль до налогообложения;

Π_ϕ – чистая прибыль;

$СК$ – собственный капитал;

$ПК$ – привлеченный капитал;

A – среднегодовая стоимость активов.

Выводы. Вышеизложенное свидетельствует о том, что нет необходимости в экономических расчетах приводить все четыре показателя экономической эффективности производства и реализации продукции (рентабельность реализованной продукции, рентабельность продаж, окупаемость затрат и затратноёмкость продукции), так как они имеют единую экономическую сущность, и зная один из них, легко определить остальные.

Важно в зависимости от целей исследования уметь использовать как прямые, так и обратные показатели экономической эффективности. При этом, проводя анализы эффективности операционной деятельности, не следует использовать прибыль до налогообложения и чистую прибыль. Последние виды прибыли используются при анализе работы всех видов деятельности организации (операционной, финансовой и инвестиционной).

Список использованных источников

1. Адамов В.Е. и др. «Экономика и статистика фирм.» Ученик / Под ред. проф. С.Д. Ильенковой. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 1998. – с. 240.
2. Гатаулин А.М. О системном подходе к оценке экономической эффективности в АПК // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий, 2006 – №8.
3. Пармакли Д.М. «Некоторые научно-методические аспекты эффективности производства сельскохозяйственной продукции.» Вестник Алтайского государственного аграрного университета (Россия), 20110Ц №4.
4. Онищенко А.Т. Финансовая результативность сельскохозяйственных предприятий. //Экономика Украины.2005 – №1.
5. Саблук П.Т. Сельское хозяйство в современной экономике Украины //АПК: экономика, управление, 2011 – №4
6. Шафранов А.Р. Новый подход к эффективности производства.// Экономист, 2003 – №4.

УДК 631.16:658.156

*Пеняк Ю.С., к.е.н., доцент
Сафронська І.М., к.е.н., доцент*

Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто проблему ефективності використання оборотних засобів. Проведено аналіз залежності ефективності використання оборотних засобів від забезпеченості ними сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: *оборотні засоби, ефективність, використання, забезпеченість, сільськогосподарські підприємства, виробництво.*

Постановка проблеми. Для формування ринкового середовища актуальним є підвищення ефективності використання усіх наявних у підприємства ресурсів. Одними з таких ресурсів є оборотні засоби, ефективне використання яких безпосередньо впливає на ефективність всього виробничого процесу. Тому, кожне підприємство повинно об'єктивно оцінювати як власний виробничий та економічний потенціал, обрану стратегію розвитку, фінансовий стан, так і підприємств-партнерів. З метою забезпечення конкурентоспроможності і уникнення імовірності банкрутства, підприємство повинно знати і вміти управляти оборотними засобами, обґрунтовано підходити до структури оборотного капіталу і джерел утворення, а також до раціональності використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєві пропозиції методичного й практичного характеру з проблем управління оборотними засобами сільськогоспо-

дарських підприємств внесли відомі вітчизняні вчені: П. Стецюк, О. Гудзь, М. Дем'яненко, П. Лайко, Б. Пасхавер, П. Саблук та багато інших дослідників [1-4].

В сучасних умовах господарювання оптимальний рівень забезпеченості підприємств агропромислового комплексу України оборотними засобами набуває особливого значення, дозволяючи не тільки ефективно організувати виробництво та своєчасно розраховуватись за зобов'язаннями суб'єкта господарювання, але і уникати зайвих витрат на зберігання запасів товарно-матеріальних цінностей, обсяг яких є завищеним.

Мета статті. Для вивчення впливу оборотних засобів на підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва та конкурентоспроможність продукції нами досліджувалися питання залежності ефективності використання оборотних засобів від забезпеченості ними.

Виклад основного матеріалу. Для проведення дослідження нами були вибрані сільськогосподарські підприємства типових районів Харківської області – Балаклійського, Ізюмського і Шевченківського, які представляють основні макро- і мікроекономічні тенденції ринкового трансформування АПК.

Проведемо аналіз ступеню забезпеченості досліджуваних сільськогосподарських підприємств південно-східної зони Харківської області оборотними засобами у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, та виявимо його вплив на результативність їх діяльності. Досліджувані підприємства було поділено на 3 групи відповідно до рівня забезпеченості оборотними засобами на 1 га сільськогосподарських угідь.

До 1 групи було включено підприємства, середні залишків оборотних засобів яких не перевищують 20,0 тис. грн на 1 га сільськогосподарських угідь, до 2 групи – від 20,0 тис. грн до 40,0 тис. грн на 1 га сільськогосподарських угідь, до 3 групи – суб'єкти господарювання, середні залишки оборотних засобів яких перевищують 40,0 тис. грн на 1 га сільськогосподарських угідь (табл.1).

Таблиця 1

Залежність ефективності використання оборотних засобів від забезпеченості ними у сільськогосподарських підприємствах південно-східної зони Харківської області, 2012 р.*

Показники	Групи господарств за рівнем забезпеченості оборотними засобами на 1 га с-г угідь, тис.грн.			В середньому
	до 20,0	20,1-40,0	понад 40,1	
<i>Кількість підприємств у групі</i>	38	25	9	72**
Середній рівень забезпеченості оборотними засобами на 1 га с-г угідь, тис. грн	11,52	36,57	87,52	45,20
Виручка від реалізації продукції на 1 га с.-г. угідь, тис.грн	11,75	60,00	82,04	51,26
Прибуток (+), збиток (-) на 1 га с.-г. угідь, тис.грн	3,14	2,57	5,75	3,82
Витрати на 1 га с.-г. угідь, тис.грн	9,82	47,72	106,96	54,83
Рентабельність реалізованої продукції	0,20	0,04	0,05	0,09
Рентабельність виробництва	0,30	0,09	0,05	0,15
Рентабельність оборотних засобів (коефіцієнт ефективності)	0,25	0,08	0,06	0,13
Коефіцієнт покриття (загальної ліквідності)	3,66	2,17	2,44	2,76
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,84	1,40	1,65	1,96
Інтегральний показник рентабельності оборотних засобів	0,27	0,09	0,08	0,15

Джерело: *власні розрахунки

**загальна сукупність підприємств, що досліджуються

Так, із збільшенням забезпеченості оборотними засобами на 1 га сільськогосподарських угідь збільшуються і середні обсяги показників виручки від реалізації продукції та чистого прибутку у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь, однак, темпи зростають дещо різні. Так, порівнюючи значення 1 та 2 групи, робимо висновок, що при зростанні рівня забезпеченості оборотними засобами на 1 га сільськогосподарських угідь майже у 2,2 рази, середні значення чистого прибутку у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь зменшились на 18,2%. При цьому середні показники витрат у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь у 2 групі підприємств в порівнянні з середніми показниками 1 групи суттєво вищі за відносні відхилення показників виручки та чистого прибутку. Так, середній обсяг витрат у 2 групі підприємств вище за 1 групу майже у 4 рази. Крім цього, у 2 групі підприємств в порівнянні з 1 групою спостерігається зниження показників рентабельності продукції та виробництва, показники ліквідності та середнього інтегрального показника рентабельності оборотних засобів.

Аналогічна ситуація спостерігається при порівнянні середніх показників 3 групи з показниками 2 групи. Так, порівнюючи показники рентабельності та ліквідності за групами із середніми показниками в цілому по сільськогосподарським підприємствам південно-східної зони Харківської області, бачимо, що показники рентабельності, ліквідності та інтегральний показник рентабельності оборотних засобів на підприємствах 2 та 3 групи нижче за аналогічні середні показники, які в свою чергу нижче за середні показники 1 групи досліджуваних підприємств. Рентабельність виробництва на підприємствах 2 та 3 групи складає відповідно 0,09 та 0,05, тоді як аналогічний показник в цілому по сільськогосподарським підприємствам південно-східної зони Харківської області складає 0,15 а на підприємствах 1 групи 0,30. Аналогічна тенденція спостерігається із іншими досліджуваними показниками рентабельності. Так, інтегральний показник рентабельності оборотних засобів на підприємствах 2 та 3 групи складають відповідно 0,09 та 0,08 тоді як середній показник складає 0,15, а на підприємствах 1 групи 0,27.

Таким чином, результати дослідження свідчать, що зростання залишків оборотних засобів у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь спричиняє позитивні зміни у показниках ліквідності та рентабельності, однак, лише до певного рівня. Отже, ми бачимо, як чітко прослідковується дія закону спадаючої віддачі, коли вкладення в оборотні засоби до визначеного розміру супроводжуються підвищенням ефективності їх використання, а потім збільшення оборотних засобів призводить до зниження ефективності їх використання. Так, наявність максимальної забезпеченості оборотними засобами у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь на підприємствах 2 та 3 групи не дозволило їм одержати більш високі показники рентабельності діяльності. Аналізуючи показники ліквідності та рентабельності на підприємствах 1 групи, де рівень забезпеченості оборотних засобів на 1 га сільськогосподарських угідь складає 11,52 тис. грн, бачимо, що вони вище за середні показники, при цьому всі показники рентабельності на підприємствах 2 та 3 групи підприємств, де рівень забезпеченості оборотними засобами на 1 га сільськогосподарських угідь яких значно вище і складає відповідно 36,57 та 87,52 тис. грн, нижчі за аналогічні середні показники. Таким чином, оптимальне значення оборотних засобів, необхідне для підтримання максимального рівня рентабельності діяльності і ліквідності та безперервного процесу виробництва, має визначатися за допомогою систематичного нормування.

Також важливе значення для підвищення ефективності використання оборотних засобів має їх співвідношення з основними засобами, яке залежить від напрямку ви-

робництва, ступеня спеціалізації та інтенсифікації, швидкості обігу оборотних засобів. Від того, з яких активів складаються основні та оборотні засоби, яка їх частка перебуває у сферах виробництва та обігу, у виробничих запасах, у грошовій і матеріальній формі, наскільки оптимальне їх співвідношення, залежать кінцеві результати господарської діяльності підприємств.

Результативність господарської діяльності підприємств значною мірою визначається наявністю та якістю виробничих ресурсів. З даних таблиці 2 видно значні відмінності показників ресурсного забезпечення в групах підприємств за наявністю оборотних засобів на 100 грн. основних засобів.

Так, за рівнем забезпеченості основними й оборотними засобами з розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь прибутковими і рентабельними є групи підприємств, де на 100 грн. основних засобів припадає оборотних більше 125 гривень. Отже, найбільш високих економічних результатів досягли ті господарства, де на 1 грн. основних засобів припадає якомога більше оборотних, тобто, чим більше співвідношення між оборотними і основними засобами, тим вища ліквідність підприємства, і тим нижче ризик неплатоспроможності. Але необмежене збільшення оборотних засобів може означати їхнє нагромадження під дією наявності неліквідів, що може призвести до втрати якості сировини, відволікання коштів з обороту, і до замороження засобів у понаднормативних виробничих запасах.

Таблиця 2

Залежність ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств південно-східної зони Харківської області за співвідношенням основних і оборотних засобів, 2012р.*

Показник	Групи підприємств за наявністю оборотних засобів на 100 грн. основних засобів, грн.					У середньому
	До 45,0	45,1-85,0	85,1-125,0	125,1-175,0	Понад 175,0	
Кількість підприємств	12	14	10	9	27	72**
Припадає оборотних засобів на 100 грн. основних, грн.	19,05	77,34	109,69	164,54	255,88	156,63
Припадає на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.: - основних засобів	387,62	138,81	98,21	87,56	8,71	144,18
- оборотних засобів	168,53	109,62	103,80	91,97	49,56	104,70
Припадає чистого прибутку (збитку) на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.	-38,13	-27,08	1,14	17,57	21,88	-4,92
Рівень рентабельності (збитковості),%	-3,66	-2,95	0,22	6,07	12,45	2,43
Норма прибутку (збитку),%	-0,34	-0,34	0,04	0,33	0,43	0,02

*Джерело: власні розрахунки за даними статистичної звітності (ф.2 Баланс, ф.1 Звіт про фінансові результати), на кінець року

**зальна кількість

Аналізуючи наявність основних засобів в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь бачимо, що нині технічний стан основних засобів знижується, відбувається зменшення суми вартості основних засобів за рахунок зменшення кількості машин, техніки, споруд, приміщень та інших основних засобів, зміна їх вартості та переоцінка. В результаті цього знижується ефективність основних засобів. Аналізуючи зворотний зв'язок між наявністю оборотних засобів в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь і показниками ефективності виробництва, слід відмітити, що у сільськогосподарських підприємств виникають надлишки оборотних засобів, і як результат - вони не ефективно використовуються.

Отже, нормальна діяльність сільськогосподарських підприємств може здійснюватися лише при повному і своєчасному забезпеченні і основними і оборотними засобами. Визначення оптимальних співвідношень між основними і оборотними засобами передбачає застосування нормування оборотних засобів у сільськогосподарських підприємствах.

Висновки. Проблема покращення використання оборотних засобів полягає в тому, щоб скоротити строки їх обертання шляхом удосконалення організації сільськогосподарського виробництва, правильного формування оборотних засобів, ліквідації непотрібних запасів товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва і приведення їх у відповідність із встановленим нормативом. Швидкість обороту засобів не тільки характеризує ефективність їх використання, але і багато в чому визначає фінансовий стан підприємств.

Список використаних джерел

1. Стецюк П.А. Стратегія і тактика управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств: [монографія] / П.А.Стецюк– К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 370с.
2. Гудзь О.Є. Фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств: [монографія] / О.Є. Гудзь – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 578с.
3. Дем'яненко М.Я. Фінансові проблеми формування і розвитку аграрного ринку (доповідь) / М.Я. Дем'яненко // Економіка АПК. – 2007, №5.- С. 4 -13.
4. Онисько С.М. Формування оборотних засобів і джерел їх фінансування сільськогосподарськими підприємствами / С.М Онисько, О.В. Рубай // Економіка АПК. – 2012.- №9.- С. 33 -36.

Summary. *The analysis of the efficiency of agricultural enterprises current assets. The problem of efficiency in the use of working capital. The analysis of the efficiency of working capital from its supply of agricultural enterprises.*

Key words: *working capital, efficiency of use, security, farms, production.*

УДК 330.3:504

Печенюк А.В., к.е.н., доцент

Пастух Ю.А., к.е.н., доцент

Подільський державний аграрно-технічний університет

ПЕРЕДУМОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність екологізації виробництва в Україні; проаналізовано основні суперечності економічного та екологічного розвитку; виділено основні групи організаційно-економічних механізмів екологізації виробництва; розкрито передумови для побудови ефективної екологічної політики України.

Ключові слова: екологізація виробництва, охорона довкілля, екологічна політика, індекс екологічної ефективності, маркетингові інструменти екологізації, екологічна ідеологія бізнесу.

Постановка проблеми. Неналежа оцінка проблем охорони навколишнього середовища і ощадливого використання природних ресурсів та євроінтеграційні прагнення України свідчать про надзвичайну актуальність проблеми формування ефективного механізму екологізації виробничих процесів.

Україна потребує зміни існуючої екологічної політики, значна роль в якій повинна відводитися екологізації промислового виробництва на базі сучасних ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій. Дослідження показують, що використання на багатьох виробництвах країни застарілих технологій та обладнання збільшує майже втричі обсяги забруднення навколишнього середовища порівняно з новітніми світовими технологіями.

Тому необхідною передумовою стабільного розвитку економіки України є екологізація процесів виробництва, перехід всієї системи господарського відтворення на принципи, які відповідають завданню збереження навколишнього середовища.

Мета дослідження – висвітлення теоретичних і практичних аспектів реалізації ефективної політики екологізації виробництва в Україні.

Результати дослідження. Світовий досвід свідчить, що реалізувати ефективну політику ощадливого щодо довкілля розвитку складно навіть у розвинутих країнах світу. Тим складніше цього досягти в сучасних українських реаліях: наша держава змушена одночасно вирішувати цілу низку гострих політичних, економічних, соціальних, екологічних проблем.

Згідно даних Ради з вивчення продуктивних сил України НАНУ частка порівняно екологічно чистих територій складає лише 7% від загальної площі країни, умовно чистих – біля 8%. Малозабруднені території охоплюють лише 15%, забруднені та дуже забруднені – це 30 і 40% загальної площі країни. Чорнобильська зона відчуження та райони з кризовою екологічною ситуацією (Донбас, Кривбас, Придніпров'я) [3].

Центр екологічної політики та права при Йельському університеті (США) починаючи з 2006 р. оцінює досягнення країн з точки зору стану екології та управління природними ресурсами (таблиця 1).

Індекс екологічної ефективності розраховується з 2006 р. і використовується для розрахунку Індексу розвитку людського потенціалу в рамках програми розвитку ООН. Результати досліджень публікуються 1 раз на 2 роки. Індекс враховує 22 показники в 10 категоріях, які відображають різні аспекти стану довкілля та життєздатності його екологічних систем, протидію зміні клімату, стан здоров'я населення, практику економічної діяльності та рівень її навантаження на оточуюче середовище, а також ефективність державної політики в галузі екології.

Як свідчать дані таблиці 1, за комбінованим показником стану екології та ефективності управління природними ресурсами Україна за останні два роки знаходиться на межі сорні країн (2012 р. – 102-га позиція, 2014 р. – 95-та), що є досить тривожним сигналом. У той же час спостерігається позитивна динаміка у таких сусідніх країн як Білорусь (з 65-ї позиції на 32-гу) і Російська Федерація (з 106-ї позиції на 73-тю). Польща знаходиться в межах перших тридцяти країн рейтингу. Безумовними лідерами за вище зазначеним показником є такі країни, як Швейцарія, Люксембург, Німеччина, Австрія, Швеція, Норвегія.

**Досягнення країн світу з точки зору стану екології
та управління природними ресурсами**

Країна	2012 р.		2014 р.	
	Індекс екологічної ефективності	Позиція в рейтингу	Індекс екологічної ефективності	Позиція в рейтингу
Швейцарія	76,69	1	87,76	1
Люксембург	69,20	4	83,29	2
Австралія	56,61	48	82,40	3
Сінгапур	56,36	52	81,78	4
Чехія	64,79	18	81,47	5
Німеччина	66,91	11	80,47	6
Іспанія	60,31	32	79,79	7
Австрія	68,92	7	78,32	8
Швеція	68,82	9	78,09	9
Норвегія	69,92	3	78,04	10
...
Польща	63,47	22	69,53	30
...
Білорусь	53,88	65	67,69	32
...
Російська Федерація	45,43	106	53,45	73
...
Україна	46,31	102	49,01	95

Джерело: Medelle S.A. Швейцарський консалтинговий центр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.education-medelle.com/articles/samie-ekologicheski-chistie-strani-mirav-2014.html>

Екологізація економіки у свідомості суспільства не є абсолютно новою проблемою.

Під екологізацією виробництва слід розуміти сукупність усіх видів господарської діяльності, які знижують рівень негативного впливу виробництва на довкілля та запобігають порушенню екологічної рівноваги в природному середовищі [4].

Бізнес, що є екологічно орієнтованим виступає одним із перспективних шляхів покращення екологічного стану, вирішення проблем раціонального використання природних ресурсів та підвищення добробуту громадян в Україні.

Атрибутами екологічного підприємства є:

- домінування частки екологічної корисності в загальній корисності товару;
- задоволення екологічних потреб (з позиції споживачів);
- отримання доходу від «реалізації» екологічної корисності (з позиції підприємців);
- ресурси екологічної системи розглядаються як фактори, що впливають на потреби споживачів [1].

Серед основних видів організаційно-економічних механізмів екологізації виробництва виділяють три групи: примусові, заохочувальні та маркетингові.

До примусових інструментів відносять екологічні платежі, штрафи, санкції, заборони, екологічну стандартизацію й ліцензування. В Україні для підвищення ефективності примусових механізмів екологізації виробництва необхідним є посилення державного контролю за дотриманням регламентів природокористування.

Заохочувальні механізми передбачають застосування пільгового оподаткування і кредитування, субсидій, дотацій і грантів, премій і призів, державні інвестиції у науково-дослідну роботу та розвиток інфраструктури.

Маркетингові інструменти екологізації виробництва передбачають:

- ефективне функціонування ринку природних ресурсів і екобезпечних товарів;
- екологічну експертизу (державну, наукову, суспільну, комерційну);
- торгівлю квотами на шкідливі викиди;
- екологічний акцизний збір;
- екологічне страхування тощо [5].

Серйозною проблемою на шляху до ефективної екологізації виробництва в Україні залишається нецільове використання податкових надходжень, зібраних на відповідні заходи. Так у 2013 р. заплановані надходження у спеціальний фонд у вигляді екологічного податку складають 2,12 млрд. грн., а на здійснення природоохоронних заходів та фінансове забезпечення цільових проектів екологічної модернізації підприємств витрачено 1,46 млрд. грн., що складає лише 69,7% [6].

Забруднення довкілля призводить до значних економічних збитків у національних масштабах. За приблизними розрахунками, щорічні збитки від деградації природи оцінюються в розвинених країнах на рівні – 0,4-2% ВВП, у країнах Східної Європи – 3-5, а в Україні – 10-15% ВВП [7].

Україна потребує формування і закріплення «екологічної» ідеології бізнесу, яка має включати комплекс завдань, пов'язаних із активізацією інноваційної діяльності підприємств, і стимулювати економію матеріальних і енергетичних ресурсів через раціональне споживання вихідної та переробку вторинної сировини [2].

Необхідною умовою у ефективної екологізації виробництва на будь-якому підприємстві є визнання пріоритетом фірми філософії упередження шкоди навколишньому середовищу [7].

В основі екологічної політики уряду України має бути вимога неухильного дотримання екологічної безпеки життєдіяльності людини і природних екосистем на основі екологізації суспільного виробництва.

Потребує розв'язання проблема оптимального поєднання галузевого та територіального управління природокористуванням та охороною довкілля. Доцільним для України є переміщення центру ваги й відповідальності за вирішення природоохоронних проблем на місцеві органи влади. При цьому має здійснюватися суворий контроль за дотриманням вимог екологічного законодавства, підвищуватися ефективність ринкових та державних економічних важелів, адміністративних інструментів регулювання екологічних відносин [4].

Як показує досвід розвинених європейських держав, проблема екологізації виробництва може вирішуватися через посилення ролі інтелектуальних, духовних, інформаційних ресурсів. Особливого значення при цьому набуває екологічна культура на вітчизняних підприємствах як основний фактор економічного розвитку [5].

Висновки. Екологізація виробництва – це не лише необхідний, а й єдино можливий шлях подальшого розвитку людської цивілізації, оскільки альтернативи йому немає.

Дослідженнями встановлено, що переважна більшість вітчизняних економічних і адміністративних природоохоронних заходів здебільшого спрямовано на боротьбу з руйнівними наслідками нераціонального використання природних ресурсів, ніж їх запобігання. Тому сучасна українська екологічна політика має сприяти насамперед здійсненню упереджуючих екологічних заходів, що забезпечуються розвитком їхньої матеріально-технічної бази, тобто екологічні витрати необхідно враховувати у затратах на виробництво. Технічне переозброєння функціонуючих виробництв у поєднанні із системою економічних інструментів може забезпечити значні позитивні еколого-економічні результати.

Список використаних джерел

1. Боровик О.Н. Екологічне підприємництво та його переваги / О.Н. Боровик. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/handle/ntb/14152>
2. Брижань І.А. Обґрунтування доцільності екологізації промисловості України // І.А. Брижань, Г.А. Жучкова. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.urau.ua/index.php/2225-6407/article/view/19018>.
3. Васюков Д.О. Екологізація економіки і перехід до сталого розвитку / Д.О. Васюков, А.В. Бугаєць // Екологічна безпека. – 2009. – №4. – С. 77-83.
4. Голубов Д.М. Екологізація господарської діяльності на підприємстві / Д.М. Голубов, В.І. Кочеров. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/4005/1/s8_35_kocherov.pdf
5. Дубоделова А.В. Організаційно-економічні механізми екологізації виробництва на вітчизняних підприємствах / А.В. Дубоделова, О.В. Юринець, М.М. Федорів // Вісник Національного ун-ту «Львівська політехніка». – 2011. – №698. – С. 156-162.
6. Єсіна В.О. Аналіз основних чинників екологізації економіки / В.О. Єсіна, А.О. Домніна // Комунальне господарство міст: Наук.-техн. зб. Серія «Економічні науки». – Харків. – 2013. – Вип. 111. – С.89-96.
7. Пашкевич М.С. Екологізація виробництва підприємств України / М.С. Пашкевич, Т.О. Паламарчук. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1624>

Summary. The necessity of cleaner production in Ukraine; The basic contradiction of economic and environmental development; The basic group of organizational and economic mechanisms of ecological production; Revealed preconditions for an effective environmental policy in Ukraine.

Key words: the greening of production, environment, environmental policy, environmental performance index, marketing tools greening, environmental ideology of business.

УДК: 334.012.64:631

Рарок О.В., асистент,

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ І РОЗВИТКУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЇХ РОЛІ У РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті розглянуто методологічні підходи до дослідження діяльності та розвитку малих підприємств та яку відіграють роль у розвитку сільських територій.

Ключові слова: підприємництво, малі підприємства, методологічні підходи, сільські території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми діяльності і розвитку малих підприємств розглядалися у працях В. Амбросова, В. Андрійчука, І. Баланюка, З. Варналія, Ю. Губені, В. Зіновчука, І. Ляшенка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Онищенко, Л. Романової, П. Саблука, В. Юрчишина, С. Черемісіна, А. Чухно та ін. Разом з тим потребують подальшого дослідження питання функціонування малого підприємництва в умовах проведення економічних реформ.

Цілі статті. Визначити основні методологічні підходи діяльності та розвитку малих підприємств на сільських територіях.

Виклад основного матеріалу. Економічне пізнання законів і закономірностей розвитку підприємництва – процес дуже складний і вимагає певної методології та методів дослідження.

Методологія – вчення про сукупність основних принципів, методів пізнання і перетворення дійсності.

Важливим для кожної науки є процес одержання, опрацювання, засвоєння та використання знань, в основі якого лежать методологічні принципи та прийоми. Найчастіше методологію тлумачать як теорію методів дослідження, та створення концепцій, як систему знань про теорію науки або систему методів дослідження. Методологія виконує такі функції: визначає способи набуття наукових знань, які відображають динамічні процеси та явища; направляє, передбачає особливий шлях, на якому досягається певна науково-дослідницька мета; забезпечує всебічність отримання інформації щодо процесу або явища, що вивчається; допомагає введенню нової інформації до фонду теорії науки; забезпечує уточнення, збагачення, систематизацію термінів і понять у науці; створює систему наукової інформації, яка базується на об'єктивних фактах, і логіко-аналітичний інструмент наукового пізнання [6].

При узагальненні даної методології можна виділити три основні функції: отримання, створення нових знань; структурування цих знань у вигляді нових понять, категорій, законів; організація нових знань у суспільно-практичній діяльності.

Головним завданням методології є методологічне забезпечення дослідницької роботи, формування у дослідника спеціальних знань у сфері діяльності, що базуються на сукупності дослідницьких процедур, техніки і методів, у тому числі прийому збору й обробки техніко-економічних, екологічних і соціальних даних, та включають орієнтацію (ідея, гіпотеза, збір даних), класифікацію (встановлення залежностей) і передбачення (систематизація фактів, виявлення залежностей). З формальної точки зору методологія пов'язана з операціями, за допомогою яких формується пізнання, подальше проникнення у ще не вивченні сфери системи господарювання на базі знань, перевірених практикою [5].

Головним у методології дослідження на думку Ф.В. Зінов'єва, є застосування тих методів економічних досліджень, які дають змогу як найповніше охарактеризувати природу певного явища або процесу. В економіці переплітається вплив різномірних тенденцій, у природі на які слід орієнтуватися. Методи досліджень допомагають враховувати вплив зовнішнього і внутрішнього середовища сукупність елементів системи, їх будову і взаємозв'язки, а при необхідності за допомогою синтезу, дослідити систему як ціле [4].

Науковий метод – це сукупність засобів, способів і прийомів дослідження, властивий для нього спосіб проникнення у суть об'єкта дослідження, що вивчається. Метод економічної діяльності підприємств визначається змістом, особливостями, вимогами і завданнями. Якщо предмет дослідження відповідає на запитання, що вивчається, то метод – як вивчається [1].

В основу економічного дослідження покладено діалектичний метод. Це означає, що вчені, досліджуючи економічні явища та процеси, використовують діалектичні принципи, категорії й закони, згідно з котрими всі сторони життя суспільства як єдиного організму розглядають у взаємодії, взаємозв'язку і в розвитку.

Застосування принципу взаємозв'язку та розвитку явищ об'єктивної дійсності означає, що економічні явища треба розглядати не ізольовано, у відриві від конкретно-історичних обставин, а всебічно – у взаємозв'язку та розвитку. Наприклад, необхідно аналізувати рівень розвитку продуктивних сил і раціональне використання ресурсів у малих підприємствах на селі у взаємозв'язку з іншими як сільськогосподарськими, так і несільськогосподарськими підприємствами, з розвитком виробництва окремих видів ресурсів та вирішенням соціальних проблем сільського населення.

Аналізуючи економічні відносини та явища, треба зауважувати і те, що вони перебувають у взаємозв'язку з політичними, юридичними, демографічними, ідеологічними та соціальними відносинами, явищами природи і технікою.

Явища варто розглядати не в стані спокою, а в стані безперервного руху, і цей процес розуміти як поступовий по висхідній лінії від нижчого до вищого, в переході від кількості до нової якості, від заперечення одного явища до заперечення іншого.

Вивчати діяльність і розвиток малих підприємств не можна без пізнання практики, постійних зв'язків з нею. Мається на увазі не описове чи емпіричне пізнання практичних аспектів виробництва, – набуває значення наукове обґрунтування практики, перспектив розвитку малого підприємництва, виявлення закономірних тенденцій. Такий підхід дає змогу впроваджувати в практику все нове і передове. Обґрунтовуючи та поширюючи передовий досвід господарювання, потрібно зауважувати відмінності в умовах використання природних ресурсів у різних регіонах (районах області), тобто простежувати порівнянність відповідних умов.

Використання статистичного матеріалу відіграє важливу роль і дає змогу застосовувати різні методи. З метою поліпшення вираження результатів економічного мислення і для його полегшення кожен дослідник може використати чотири основні альтернативні види:

- вираження словом – коли немає потреби проводити глибокі дослідження з використанням різних наукових методів; зниження собівартості продукції, за всіх інших рівних умов, буде забезпечувати збільшення прибутку підприємств;
- арифметична ілюстрація засвідчує залежність попиту від ціни: при зниженні ціни продукт буде продаватись і споживатись більше, і навпаки;
- геометричний еквівалент – це вираження інформації щодо зміни ціни на товар, урожайності сільськогосподарських культур, продуктивності тварин, графічно;
- алгебраїчне вираження – використання математичних методів в економіці, тобто проведення математичного моделювання економічних процесів для вивчення певного аспекту його розвитку.

У процесі наукового пізнання економічних явищ широко застосовують елементи діалектичного методу – аналіз і синтез, індукцію і дедукцію [2].

Аналіз – це розчленування об'єкта, предмета або економічних відносин між ними на складові частини й елементи вивчення їх у відокремленому стані та з'ясування зв'язків між ними (рис. 1).

Синтез – об'єднання (подумки), окремих елементів в єдину.

Аналіз і синтез широко застосовується у вивченні структури явищ, які спостерігаються, – витрат на виробництво продукції, виробничих фондів підприємств, валового виробництва продукції, структури посівів тощо.

Аналіз Синтез

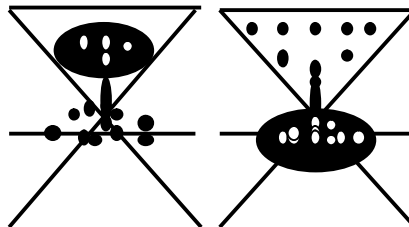


Рис. 1. Елементи діалектичного методу дослідження*

*Розроблено автором згідно джерела [2].

Своєрідним вираженням аналізу та синтезу є метод статистичних групувань: статистична сукупність розділяється на групи, а висновки робляться на підставі всієї сукупності. Наприклад, можна виконувати групування фермерських господарств за розмірами площ сільськогосподарських угідь, які перебувають у їх користуванні; райони області – за рівнем прибутковості тощо.

Індукція – це одержання загального висновку на основі одиничних фактів, тобто від фактів дослідних – до природи об'єктів.

Індукції належить важлива роль у використанні такого елемента діалектичного методу дослідження, як сходження від конкретного до абстрактного. Так, під час обміну одним товаром на інший з'ясується, що вони мають дещо спільне; а необхідно звести до чогось третього. Цим спільним є затрати праці на виробництво товарів. Використання такого елемента не потребує вивчення всієї сукупності окремих фактів і явищ, оскільки цей процес нескінченний.

Дедукція передбачає рух дослідження від загального до окремого й одиничного. Вона відіграє важливу роль у використанні такого елемента діалектичного методу дослідження, як сходження від абстрактного до конкретного. Наприклад, з'ясування категорії «додаткова вартість» дає можливість, за допомогою дедуктивного методу, виявити такі конкретні форми прибутку, як підприємницький дохід, торговий прибуток, відсоток, земельна рента.

Індукція та дедукція як елементи діалектичного методу дослідження взаємодоповнювальні. Результати їх застосування – теорії, економічні принципи й узагальнення, методики, рекомендації – використовуються для вироблення економічної політики.

Історичний елемент діалектичного методу пізнання передбачає дослідження конкретного процесу розвитку, реальних явищ в їх історичній послідовності, а логічний – спосіб пізнання економічної системи, окремих її елементів у період досягнення повної зрілості найрозвинутіших форм (рис. 2).



Рис. 2. Основні методи пізнання в економічних дослідженнях*

*Розроблено автором згідно джерела [2].

Вивчаючи масові явища, процеси, факти і виявляючи тенденції та закономірності їхнього розвитку, використовують економіко-статистичний метод. Він дає змогу з'ясувати кількісний вплив окремих чинників на зміну досліджуваного результату.

При дослідженні конкретних явищ і процесів, окрім описаних елементів діалектичного методу пізнання, в економіці підприємств поширені й інші методи та прийоми.

Економіко-математичний метод застосовують при оптимізації в плануванні виробництва, як підприємства загалом, так і прогнозування окремих елементів економічного розвитку (оптимізація машинно-тракторного парку, оптимізація кормовиробництва тощо). Математичне моделювання й алгебраїчне зображення отриманих результатів у економіці аграрних підприємств використовують тоді, коли на основі вихідної інформації за допомогою комп'ютера визначають оптимальні кількісні вираження прогнозів показників. Застосовуючи математику, варто пам'ятати, що йдеться не про заміну економічних методів дослідження математичними, а про використання математичного апарату і розширення матеріальної бази економічних методів.

У часткових випадках при прогнозуванні розвитку та показників виробничої діяльності малих підприємств використовується метод кореляційно-регресійного аналізу для вивчення їх динаміки та перспектив [3].

Балансовий метод широко використовують для балансів матеріальних, вартісних і трудових ресурсів в управлінні економікою підприємства. Він дає змогу забезпечувати кількісні пропорції стосовно потреби і наявності ресурсів, а також пов'язати наявні ресурси з їх використанням, виявити пропорції, взаємозв'язки, що утворюються в процесі виробництва.

Монографічний метод дає змогу вивчити передовий досвід, виявити передові й прогресивні методи господарської діяльності підприємств, проаналізувати причини занепаду підприємства й обґрунтувати заходи, спрямовані на подальший його розвиток. Монографічне вивчення та опис окремих питань, явищ, передового досвіду і його узагальнення сприяє виявленню всього нового й прогресивного в економіці підприємств.

Розрахунково-конструктивний метод поширений у прогнозуванні та плануванні виробництва й економічних процесів розвитку. Він передбачає розроблення кількох варіантів розв'язання певної економічної проблеми підприємства, їх оцінку з подальшим вибором найкращого з них.

Експериментальний метод дає змогу перевірити на практиці правильність теоретичних положень, ступінь ефективності нових важелів економічного регулювання економіки підприємства. Використання цього методу розглядається як практичний крок до перевірки теоретично осмислених проблем. З його допомогою можна підтвердити правильність теоретичних розробок, уточнити їх або ж спростувати. Обмеженість застосування цього методу пов'язана зі складністю створення умов для порівняння, небезпекою завдати шкоду, тому теоретичні розробки повинні бути точними та реальними в передбаченні.

Абстрактно-логічний метод використовують на всіх стадіях розв'язання економічних проблем. За його допомогою формулюються категорії, поняття, економічні теорії та гіпотези, висновки і рекомендації. Тут на першому плані постають абстракція та логіка мислення.

Висновки. Методом економічного аналізу діяльності підприємств є комплексне і взаємопов'язане дослідження економічної ситуації з метою вивчення взаємовідносин між людьми у процесі виробничої діяльності за допомогою опрацювання інформації різними науковими способами.

При дефіциті статистичних даних про результати діяльності малих підприємств на селі, особливо це стосується особистих селянських господарств, використовують методи анкетування та соціологічного опитування, за допомогою яких можна опосередковано зробити висновки про достаток сільського населення та рівень розвитку села.

Список використаних джерел

1. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.ws>
2. Економіка підприємства / [Черевко В.Г., Горбонос Ф.В., Іваницька Г.Б., Павленчик Н.Ф.]. – навч. посібник за заг. ред. Г.В. Черевка. – Львів: Априорі, 2004. – 384 с.
3. Кремер Н.Ш. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 573 с.
4. Методика економічних досліджень: учеб. Пособиу / по ред. Ф. В. Зиновьева. – Симферополь: Изд-во «Таврия», 1999.- 168с.
5. Россоха В. В. Мотодологія та її роль в сучасних економічних дослідженнях / В. В. Россоха // АгроІнком.- 2009. – № 1-4.- С.50-55.
6. Шейко В.М. Організація та методика науково-дослідницької діяльності: підручник / В.М. Шейко, Н. М. Кушнарченко. – 5-те вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 307с.

Summary. The article reviews the methodological approaches to research and development activities of small businesses and played a role in rural development.

Key words: entrepreneurship, small business, methodological approaches, rural areas.

УДК 346.3

Рибчинський О.М., старший викладач

Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРУ КОМЕРЦІЙНОЇ КОНЦЕСІЇ ТА ЙОГО ДЕРЖАВНА РЕЄСТРАЦІЯ

Стаття присвячена державній реєстрації договору комерційної концесії. Запропоновано шляхи вдосконалення деяких аспектів правового регулювання державної реєстрації договору комерційної концесії.

Ключові слова: договір комерційної концесії, орган державної реєстрації договору комерційної концесії, державна реєстрація договору комерційної концесії, порядок державної реєстрації договору комерційної концесії.

Договір комерційної концесії є новим для законодавства України, і в ньому можна знайти певні елементи інших відомих договорів. Зокрема, ліцензійного договору (надання дозволу на використання об'єктів права інтелектуальної власності), договору про спільну діяльність (співробітництво, направлене на досягнення певного результату), договору купівлі-продажу (оплатна передача матеріалів), договору комісії (можливе укладення правочинів з метою задоволення інтересів праволодильця) та інших договорів.

Правова характеристика договору, консенсуальний двосторонній, оплатний [2].

Укладення договору комерційної концесії переслідує мету отримати однією особою дозвіл на використання об'єктів інтелектуальної власності та комерційного досвіду для успішної реалізації товарів, надання послуг чи виконання робіт і впливати таким чином на розширення ділової репутації іншої особи. З позиції користувача - це можливість використання у підприємницькій діяльності комплексу виключних прав контрагента, а праволодильця - створення виробничої, торгової чи збутової ланки в мережі свого бізнесу для просування товарів чи послуг, розширення ринку їх збуту.

Таким чином, в укладенні договору комерційної концесії зацікавлені обидві сторони. Перевагами для праволодильця є можливість у досить короткі строки створи-

ти розгалужену мережу бізнесу, здійснювати своєрідну рекламу без особливих зайвих капіталовкладень, додатково отримувати прибутки за відсутності безпосереднього ризику підприємницької діяльності. Користувач у свою чергу має можливість не розпочинати з нуля при освоєнні і завоюванні ринку, а скористатися уже певною діловою репутацією іншої особи, що значно скорочує витрати і підвищує ефективність капіталовкладень, зумовлює певну стабільність на ринку та значно знижує ступінь підприємницького ризику.

Особливість договору комерційної концесії полягає в тому, що сторонами можуть бути лише фізичні та юридичні особи, які є суб'єктами підприємницької діяльності.

Однак вивчення даного питання скоріше стосується дефініцій, прав та обов'язків сторін за цим договором. У даній статті головне завдання полягатиме у висвітленні проблематики застосування норм щодо державної реєстрації договору комерційної концесії.

Частина 2 статті 1118 Цивільного кодексу України передбачає, що договір комерційної концесії підлягає державній реєстрації органом, який здійснив державну реєстрацію правоволодільця.

Правоволодільцем (і взагалі стороною) за договором комерційної концесії може бути тільки суб'єкт підприємницької діяльності, згідно зі статтею 1117 Цивільного кодексу України.

Статтею 5 Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців» від 15 травня 2003 року № 755-IV передбачено, що державна реєстрація юридичних осіб та фізичних осіб-підприємці впровадиться державним реєстратором виключно у виконавчому комітеті міської ради міста обласного значення або у районній, районній у містах Києві та Севастополі державній адміністрації за місцезнаходженням юридичної особи або за місцем проживання фізичної особи – підприємця».

Договір комерційної концесії укладається у письмовій формі. У разі недодержання письмової форми цього договору він є нікчемним. Цей випадок є винятком із загального правила. Більш строгий підхід законодавця стосовно форми зазначеного договору можна пояснити тим, що він застосовується лише у сфері підприємницької діяльності, а тому є потреба стабілізувати відносини в цивільному обороті.

До того ж, якщо для сторін договір комерційної концесії є дійсним з моменту укладення у письмовій формі, то у відносинах з третіми особами сторони мають право посилатися на договір лише з моменту його державної реєстрації.

Подібна конструкція, що для сторін договір набуває чинності з моменту підписання, а для третіх осіб – з моменту державної реєстрації, раніше застосовувалася до ліцензійних договорів. Однак якщо реєстрацію ліцензійного договору здійснює Державний департамент інтелектуальної власності, то договір комерційної концесії підлягає державній реєстрації органом, який здійснив державну реєстрацію правоволодільця. Якщо правоволодільець зареєстрований в іноземній державі, реєстрація договору комерційної концесії здійснюється органом, який здійснив державну реєстрацію користувача.

У цивілістичній літературі висловлюється точка зору, що відсутність реєстрації договору комерційної концесії, з одного боку, позбавляє користувача з метою захисту інтересів споживачів можливості почати використання наданого йому комплексу виключних прав, а з другого – ще до реєстрації договору надає можливість сторонам почати проведення необхідної підготовчої роботи вже на підставі укладеного договору[4].

Вважається, що таке трактування значення реєстрації цього договору є помилковим, оскільки, по-перше, як уже зазначалося, наведена конструкція набрання чиннос-

ті договору для сторін і третіх осіб не є новою для законодавства України, оскільки традиційно застосовувалася для ліцензійних договорів, а тому наслідки відсутності реєстрації відомі; по-друге, якщо ж договір вважається уже укладеним, то він повинен породжувати певні правові наслідки, а підготовка можлива і за наявності, зокрема, попереднього договору; по-третє, наведені точки зору свідчать, що науковці в цій конструкції вбачають обмеження прав виключно для користувача, а насправді таке обмеження встановлюється для правоволодільца, оскільки саме він зацікавлений у наявності реєстрації договору комерційної концесії.

Укладення договору без реєстрації означає, що право володілець у випадку висування до нього вимог споживачами стосовно неналежної якості товарів, робіт чи послуг зобов'язаний буде задовольнити їх у повному обсязі, оскільки він не може посилатися на договір комерційної концесії і відповідно на той факт, що під його комерційним найменуванням чи з використанням його торговельної марки господарює користувач. Інакше кажучи, за відсутності реєстрації правочину правоволоділець бере на себе ризик настання негативних наслідків при висуванні претензій третіми особами у зв'язку з діяльністю користувача. Саме цим зумовлена та обставина, що за загальним правилом обов'язок зареєструвати договір покладено на правоволодільца.

Пояснити значення такої реєстрації можна хіба що тим, що будь-яка зацікавлена особа, звернувшись до реєстру, зможе встановити, що під певним комерційним найменуванням може виступати інша особа при виготовленні товарів, виконанні робіт чи наданні послуг.

Отже, відсутність однозначної позиції щодо вирішення проблеми державної реєстрації договору комерційної концесії негативно впливає на законотворчу діяльність та на реалізацію суб'єктами господарювання своїх прав.

Вважаю, що необхідно внести зміни до Цивільного та Господарського кодексів України щодо визначення органу державної реєстрації договору комерційної концесії, а також розробити відповідний закон щодо врегулювання порядку державної реєстрації договору комерційної концесії.

Вирішивши питання врегулювання інституту договору комерційної концесії як підставу виникнення, зміни і припинення прав та обов'язків суб'єктів господарювання, а саме законодавчого забезпечення його державної реєстрації, можливо буде створити умови для поліпшення інвестиційного клімату України та сподіватися на надходження в Україну іноземних інвестицій.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №40-44. – Ст. 356 (із змінами від 11.02.2014 р.).
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №18, 19–20, 21–22. – Ст. 144 (із змінами від 23.02.2014 р.).
3. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб– підприємців: Закон України від 15.05.2003 р. // Відомості Верховної Ради. – 2003. – №31–32. – Ст. 263 (із змінами від 05.09.2013 р.).
4. Цивільне право України; Підручник у 2 т./Борисова В.І. – Юрінком Інтер, 2011. – Т 2.

Summary. This article is devoted to the state registration of a commercial concession. Ways of improving some aspects of regulation of state registration of commercial concession.

Key words: contract of commercial concession, the public registration of a commercial concession, state registration of commercial concession procedure for state registration of commercial concession.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ, ЯК ОДНОГО З ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА

Автор виокремлює основні чинники, які негативно впливають на ефективний розвиток галузі хмелярства, а саме: ознаки недобросовісної конкуренції, зловживання вітчизняними пивоварними компаніями майже монопольним становищем на ринку споживання хмелю в Україні, що фактично дистабелізує роботу національних хмелевиробників, що робить непередбачувану їх позицію на внутрішньому сільськогосподарському ринку; відсутність належної державної експортно-імпоротної політики і підтримки галузі хмелярства, які не забезпечили ствердження галузі як конкурентоспроможного напрямку в аграрному секторі економіки України здатної забезпечити не тільки сировиною пивоварну промисловість держави, а й створити умови для наповнення податками і зборами бюджетів усіх рівнів та неефективна митна політика, в умовах антиконкурентних дій з боку пивоварних компаній (які переважно засновані на закордонному капіталі), що поглиблює дисбаланс імпортованої та вітчизняної хмелепродукції, обмежує доступ останньої на внутрішньому ринку хмелю та створює ризики використання в пивоварній промисловості сировини ненатурального походження.

Ключові слова: експорт, імпорт, державна політика, хмелярство, хмелепродукти.

Постановка проблеми. Одним з вагомих чинників, який впливає на ефективність вирощування хмелю є експортно-імпортна політика держави, яка є дієвим регуляторним інструментом функціонування галузі хмелярства.

За даними Всесвітнього банку, передові країни щороку витрачають до 100 млрд. дол. на розвиток сільського господарства. Хмелярство у всіх розвинених державах, в першу чергу у США, країнах ЄС, Китаї, Австралії тощо, перебуває під захистом багатопланової системи заходів державної підтримки, зокрема за допомогою бар'єрів на імпорт продукції (через митні збори, нетарифні обмеження, податки на імпорт тощо). Зниження рівня захисту внутрішнього ринку хмелепродукції, в умовах членства України в СОТ (щодо зменшення державної підтримки галузі хмелярства) можуть компенсуватися підвищенням ефективності виробництва [1, с. 231-232, 235].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання дослідження інтеграційних процесів у світі при виробництві хмелю і хмелепродуктів та їх вплив на розвиток галузі хмелярства, тенденцій щодо концентрації виробництва аналізувався в роботах таких науковців як О.М. Шатило, Т.Ю. Сітнікова, Т.С. Муляр, А.С. Малиновський, В.М. Дебой, Ратошнюк Т.М. та інших.

Виклад матеріалу дослідження. Україна за обсягами площ насаджень у переліку країн з розвинутою галуззю хмелярства впродовж останніх років втратила свої позиції. Тенденція постійного, за останні 7 років, поступового приросту валового збору шишок змінилась затуханням темпів розвитку галузі. Це перемістило Україну з 7-го на 9-ме місце у загальному переліку країн з найбільшими площами насаджень хмелю та на 13 місце за валовим збором продукції, на 16 місце за валовим збором альфа-кислот. При цьому, за врожайністю хмільників Україна займає одне з останніх місць у світі – 18 місце (табл. 1).

Таблиця 1

Позиції основних країн-виробників хмелю у 2012 р за рівнем досягнутих показників

№ з/п	Місце країни-виробника у порядку спадання показника									
	За площами насаджень, га		За валовим збором хмелю, т		За валовим збором альфа-кислот, т		За рівнем α -кислот у вирощеній продукції, %		За врожайністю, ц/га	
1	Німеччина	17128	Німеччина	34475	Німеччина	3674	Пд. Африка	13,8%	Китай	25,5
2	США	12923	США	27782	США	3490	Австралія	12,8%	Австралія	24,2
3	Чехія	4366	Китай	10188	Китай	693	США	12,6%	Пів. Афри-	21,8
4	Китай	3989	Чехія	4338	Чехія	178	Іспанія	11,4%	США	21,5
5	Польща	1510	Польща	1818	Польща	157	Німеччина	10,7%	Німеччина	20,1
6	Словенія	1160	Словенія	1556	Австралія	140	Аргентина	10,6%	Н.зеландія	19,2
7	Велико-	1054	Великобрит.	1461	Пд. Афри-	138	Румунія	10,2%	Іспанія	19,0
8	Іспанія	541	Австралія	1093	Іспанія	118	Бельгія	9,7%	Австрія	18,1
9	Україна	465	Іспанія	1029	Велико-	118	Н.зеландія	9,5%	Франція	17,1
10	Пів.африка	458	Пів.африка	1003	Словенія	103	турція	9,2%	Бельгія	14,8
11	Австралія	452	Франція	752	Н. Зеландія	66	Польща	8,6%	Аргентина	14,1
12	Франція	439	Н.зеландія	694	Франція	40	Великобрита-	8,1%	Велико-	13,8
13	Н. Зеландія	360	Україна	454	Австрія	35	Болгарія	8,0%	Японія	13,4
14	Турція	348	Австрія	446	Турція	30	Австрія	7,9%	Словенія	13,4
15	Австрія	246	Японія	345	Аргентина	30	Китай	6,8%	Польща	12,0
16	Румунія	245	Турція	322	Україна	28	Словенія	6,6%	Болгарія	10,6
17	Росія	220	Аргентина	281	Бельгія	23	Україна	6,2%	Чехія	9,9
18	Словакія	214	Бельгія	234	Японія	21	Японія	6,2%	Україна	9,7
19	Аргентина	198	Словакія	203	Болгарія	13	Франція	5,3%	Словакія	9,4
20	Японія	168	Росія	160	Румунія	12	Росія	4,7%	Росія	7,2
21	Бельгія	158	Болгарія	160	Словакія	9	Словакія	4,2%	Румунія	4,6
22	Болгарія	158	Румунія	114	Росія	7	Чехія	4,1%	Турція	4,2
23	Інші	171	Інші	182	Інші	16	Інші	6,9%	Інші	12,8
	Всього:	46971	Всього:	89090	Всього:	9139	Всього:	10,3	Всього:	19,0

Джерело: розраховано за даними звітів фірми Joh. Barth & Sohn [2].

Причиною втрати Україною рейтингових позицій щодо площ насаджень хмелю та валового збору продукції в світі свідчить про неефективність державної підтримки, регулювання і управління розвитком галузі хмелярства протягом останніх років, зокрема в частині експортно-імпортних операцій.

У 2012 році понад третину світового виробництва пива припадало на азіський ринок, при цьому європейський та американський ринок займав відповідно 27,9% та 29,3%. Не дивлячись, що український ринок в загальних світових обсягах займає лише 1,5% (2012 р.) відмічено його суттєве зростання майже у тричі (протягом 2000-2012 рр.). Приріст продукції пивоваріння майже у двічі спостерігається у вказаному періоді в країнах африканського континенту та азіських країнах, при цьому європейські та американські ринки залишались відносно стабільними (приріст становив 11,3% та 18,8% відповідно).

Дослідженнями проведеними групою вчених Інституту сільського господарства Полісся НААН під керівництвом Рудика Р.І. [3, с. 103-104] констатовано, що після тривалого дефіциту хмелепродуктів на світовому ринку (1996-2006 рр.), для задоволення зростаючого попиту хмелярі розширили світові площі насаджень хмелю до сучасних запитів пивної індустрії. Однак виправлення ситуації з дефіцитом швидко обернулось значним перевиробництвом (внаслідок чого у 2009-2011 рр. перехідні запаси хмелю становили близько 45% світової річної потреби). Така ситуація змусила хмелярів світу вдатись до швидкого збалансування ринку, що призвело до зменшення обсягів виробництва хмелю. Україна також не стала винятком щодо прояву вказаних негативних наслідків перевиробництва хмелю в світі.

Обсяги експорту-імпорту продукції значною мірою залежать від ситуації, що складається у пивній індустрії й на ринку хмелю. Україна імпортує хмелепродукти з країн Європи, тоді як експорт українського хмелю здійснюється переважно в країни СНД (зокрема протягом 2007-2011 рр. основними споживачами українського хмелю були Росія, Білорусь, Молдова, питома вага яких у структурі експорту в середньому становила близько 70 відсотків).

В той же час, через відсутність довгострокових контрактів вітчизняні виробники не мають стабільних іноземних ринків збуту. Враховуючи той факт, що найбільшими виробниками хмелю в світі є Німеччина, Чехія, Китай та США, вони й відіграють основну роль у формуванні імпортно-експортних операцій. При цьому у світлі євроінтеграційних процесів за відсутності адаптації українських стандартів на хмелесировину, вітчизняні виробники опинились у складних умовах. Внаслідок чого процедура підтвердження відповідності продукції у відповідності до міжнародних стандартів, технічних норм (регламентів) потребує невиправдених додаткових витрат з боку вітчизняних виробників, що знижує їх конкурентоспроможність.

На думку вказаних дослідників однією з причин зниження попиту на вітчизняний хміль є також безконтрольне запровадження пивоварними компаніями у виробництво пива ізомеризованих препаратів, основою яких є речовини неприродного характеру. Держсанепідемслужба України вказує на відсутність наукових досліджень стосовно рівня небезпеки для здоров'я людей цих хімічних речовин [3, с. 106-107].

Проаналізувавши експортно-імпортні операції на ринку хмелепродукції за даними офіційної статистичної звітності Державної митної служби України встановлено, що протягом 2004-2012 років основними імпортерами хмелю і хмелепродуктів в Україні були Німеччина, Словенія, США, Чеська Республіка доля яких у загальних обсягах імпорту складає понад 98 відсотків.

Найбільшу питому вагу в структурі імпорту хмелю та хмелепродуктів у 2004-2012 роках займають Німеччина та США, якими у вказаному періоді імпортовано продукції відповідно на суму 35287 та 7872 тис. дол. США, або 65,9 відс. та 14,7 відс. загального обсягу. Необхідно відмітити, що США втратили свої позиції у вказаному періоді (обсяги імпорту хмелепродукції зменшились з 307 т (52 відс.) у 2005 році до 80 т (19,7 відс.) у 2012 році).

У 2004-2012 роках Україною хміль та хмелепродукти експортувались як в країни СНГ так і Європейського союзу. Майже чверть в структурі експорту хмелю та хмелепродуктів в Україні у вказаному періоді займає Німеччина. В той же час до таких країн колишнього СНГ, як Росія, Білорусь, Молдова у вказаному періоді було експортовано 487 т хмелю та хмелепродуктів на суму 2104 тис. дол. США, що складає відповідно 52,3 відс. та 44,5 відс. до загального обсягу і вартості експортованої продукції [4, 5].

Протягом майже 10 років ціна імпортованого хмелю і хмелепродуктів перевищувала ціну експортованого, окрім 2007 року, де вартість експорту однієї тони хмелю і хмелепродуктів перевищувала імпорт у 1,4 рази (або на 3,1 тис. дол. США). Динаміка цін та торговельного сальдо хмелю та хмелю продуктів у 2004-2012 рр. в Україні наведено на рисунку 1.



Рис. 1. Динаміка експортно-імпортних цін хмелю і хмелепродуктів та експортно-імпортного торговельного сальдо на ринку хмелю у 2004-2012 рр.

З наведених даних на вказаному рисунку у 2005-2008 рр. ціна на імпорт мала переваги в межах 12-26 відс., а починаючи з 2009 ця різниця значно збільшилась. Зокрема у 2012 році середня ціна реалізації хмелю і хмелепродуктів, яка закуповувалась, становила 12,1 тис. дол. США за тону, тоді як реалізаційна ціна експорту – 2,8 тис. дол. США за тону, або у 4,3 рази (чи на 9,3 тис. дол. США) дешевше. Зазначене негативно вплинуло на сальдо експортно-імпортних торговельних операцій на ринку хмелю.

Так, з проведеного аналізу випливає, що протягом останніх майже 10 років сальдо експортно-імпортних торговельних операцій має постійне від'ємне значення, що створює ризики для стримування розвитку галузі, наявності таких тенденцій є каталізатором негативних і кризових явищ у роботі галузі. Всього протягом 2004-2012 рр. загальне від'ємне значення сальдо експортно-імпортних операцій на ринку хмелю сягнуло понад 48 млн. дол. США.

Отже, світові інтеграційні процеси при виробництві хмелю та хмелепродуктів в основному пов'язані з вимогами пивної індустрії. Насиченість ринків хмелю і хмелепродуктів, великі можливості вибору, а також вступ України до СОТ та відкриття кордонів підкреслює актуальність експортно-імпортних операцій, державної митної політики на функціонування галузі хмелярства.

Відсутність належної державної експортно-імпортної політики і підтримки галузі хмелярства не забезпечили ствердження галузі, як конкурентоспроможного напрямку в аграрному секторі економіки України здатної забезпечити не тільки сировиною пивоварну промисловість держави, а й створити умови для наповнення податками і зборами бюджетів усіх рівнів.

Список використаних джерел

1. Сітнікова Т. Ю. Підвищення конкурентоспроможності галузі хмелярства в умовах набуття Україною членства в СОТ / Т. Ю. Сітнікова // Вісник Житомирського національного агро-екологічного університету, 2009. – № 2. – С. 229-237.
2. The Barth Report 1999/2000, 2001/2002, 2002/2003, 2004/2005, 2005/2006, 2006/2007, 2007/2008, 2008/2009, 2009/2010, 2010/2011, 2011/2012, 2012/2013 [Електронний ресурс] //

- Joh. Barth & Sohn. – Nuremberg, 2000-2013 роки. – Режим доступу: www.barthhaasgroup.com.
3. Рудик Р. І. Експортно-імпорتنі операції на ринку хмелепродукції / Р. І. Рудик, Т. Ю. Приймачук, Т. М. Рагошнюк // Економіка АПК, 2012. – № 8. – С. 103-108.
 4. Державна митна служба України звіти – «Зовнішня торгівля України із зазначенням основних країн – контрагентів» за 2004-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/showstat>.
 5. Державна митна служба України звіти – «Сумарний обсяг імпорту та експорту по країнах у розрізі товарних позицій за кодами УКТЗЕД (тисяч доларів США)» за 2004-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/cstat/fl1a/showstat>.

***Summary.** The author defines the main negative factors influencing the development of hop growing such as unfair competition, abuse by the domestic brewing companies of almost monopoly position in the market of the hop consumption in Ukraine which actually destabilizes the activity of the domestic hop producers, creates unpredictable situation in the internal agricultural market; the absence of the appropriate state export and import policy and support of the hop growing industry have not provided its promotion as a competitive direction in the agrarian sector of the economy of Ukraine which could be capable of providing not only the brewing industry of the state with the raw products, but also could create conditions for the budget increase of all levels; and inefficient customs policy, under the conditions of anticompetitive activity on the part of the brewing companies (which are mainly based on the foreign capital), increases the disbalance of the imported and domestic hop products, limits the access of the latter in the domestic hop market and creates the risks of the artificial raw hop products in the brewing industry.*

***Key words:** export, import, state policy, hop growing, hop products.*

УДК 369.011.4

Сус Л.М., аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НАЙБІЛЬШИХ АГЛОМЕРАЦІЙ УКРАЇНИ

У статті розглянуто питання підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств основних агломерацій України. Проаналізовано найбільші агломерації: Київську, Харківську, Одеську, Львівську, Донецько-Макіївську та Дніпропетровсько-Дніпродзержинську. Підвищення конкурентного потенціалу можливе в межах збільшення промислового виробництва, розвитку підприємницької ініціативи, встановлення конкурентних ринкових відносин.

***Ключові слова:** агломерація, промислова агломерація, промислове підприємство, конкурентний потенціал*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Агломераційні форми розселення є головними центрами економічних, політичних та соціальних відносин, осередками культурного життя населення, осередками інформації, розвитку ринкових механізмів господарювання, активізації функціонування підприємства і бізнесу, науки, інновації, людських ресурсів. Агломераційний спосіб життя запроваджує своєрідний агломераційний ефект, що в свою чергу посилює комерційну ефективність господарювання, підвищує конкурентно-спроможність виробництва, запроваджує наукове обґрунтування використання технологій, підвищує рівень інноваційності виробництва. Розвиток

промислового виробництва в сучасній Україні переживає складні та суперечливі процеси, викликані ринковими реформами.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій. Питанням розвитку промислових агломерацій присвячені роботи О. Гладкого, А. Пробста, М. Паламарчука, Л. Корецького, А. Хрушова, З. Іщука, У. Захарченко (розкрито система загальних закономірностей формування локальних територіально-виробничих комплексів). У роботах Б. Данилишина, М. Агафонова, М. Удальцової, А. Доценка, А. Степаненко, Р. Підгрушного подано економічні закономірності формування промислових агломерацій.

Формулювання цілей статті. Наша мета – проаналізувати підвищення конкурентного потенціалу промислових підприємств основних агломерацій України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Міська агломерація створює значну зону урбанізації, поглинаючи суміжні населені пункти; відрізняється високим ступенем територіальної концентрації різноманітних виробництв, насамперед промисловості, інфраструктурних об'єктів, наукових навчальних закладів, а також високою чисельністю населення; справляє вирішальний перетворювальний вплив на навколишнє середовище, змінюючи економічну структуру території та соціальні аспекти життя населення; має високий рівень комплексності господарства і територіальну інтеграцію його елементів [1]. Агломерація – це складне територіальне утворення. Серед вчених існують різні погляди щодо сутності агломерацій, причин їх надмірного зростання та розвитку. Класичним вважається погляд на агломерацію, як на локальну систему; розселення високої складності. Переважна більшість вчених-геоурбаністів стверджує, що агломерація – це компактне територіальне угруповання переважно міських та інших поселень, об'єднаних в складну локальну систему різноманітними інтенсивними зв'язками – трудовими, виробничими, комунально-господарськими, культурно-побутовими рекреаційними, природоохоронними, а також спільним використанням ресурсів певного ареалу [2].

Агломерації виникають навколо всіх міст мільйонерів і багатьох найбільших міст України. Причинами виникнення агломерацій в Україні є такі:

- концентроване зростання поселень навколо великих міст (Київська агломерація, Харківська агломерація, Одеська агломерація);
- злиття декілька населених пунктів, у результаті екстенсивного росту територій (Донецько-Макіївська агломерація).

Концентрація людських, виробничих, наукових, фінансових, інтелектуальних, інноваційних ресурсів та розвиток інфраструктури спричинює формування моноцентричної агломерації (Київ, Харків, Одеса, Львів). Біцентрині та поліцентричні агломерації характерні для районів інтенсивного розвитку сучасної важкої індустрії – Донецького і Придніпровського: Донецько-Макіївська, Дніпропетровсько-Дніпродзержинська.

Найбільшими агломераціями в Україні є Київська, Харківська, Одеська, Львівська, Донецько-Макіївська, та Дніпропетровсько-Дніпродзержинська агломерації.

Київська міська агломерація займає досить вигідне макророзташування, оскільки знаходиться в потужному вузлі комунікацій (як широтного так і меридіонального напрямків), завдяки чому відіграє важливу роль в політично-управлінському, економіко-господарському житті регіону. Київ знаходиться також на перетині геополітичних коридорів Європи та Азії. Участь Київської господарської агломерації у інтеграційних процесах Європи постає важливим та актуальним завданням розвитку нашої держави. В геополітичному відношенні, макророзташування Києва визначається як буферне, зв'язуюче між Східноєвропейським та Азіатськими полюсами росту [2]. Промислові функції залишилися домінуючими в агломерації. Прискорено розвива-

ються галузі, які визначають науково-технічний прогрес (машинобудування і металообробка, в тому числі приладобудування, електронна, електроенергетика, порошкова металургія, хімія і нафтохімія), а також нові для області виробництва – мікробіологічне і картонно-паперове. На території агломерації розташовані Трипільська ГЕС, Київська ГЕС, Київська ГАЕС. Підприємства машинобудівної і металообробної галузей випускають хімічне устаткування, машини для тваринництва і кормовиробництва, екскаватори, меліоративну техніку, технологічне устаткування для підприємств торгівлі, а також товари побутового призначення. Серед діючих підприємств хімічної і нафтохімічної промисловості – Броварський завод пластмас. Мікробіологічна промисловість представлена Трипільським біохімічним заводом. В Обухові картонно-паперовий комбінат. Підприємства харчової промисловості: цукрові, молочні, масло-робні, спиртові, крохмальні, консервні заводи, м'ясо-птахокомбінати [2].

Легка промисловість об'єднує підприємства швейної, трикотажної шкіряної, льонообробної галузей (розташовані в містах Фастові, Броварах, Василькові та ін.). На базі місцевих мінерально-сировинних і лісових ресурсів розвинена будівельна і деревообробна промисловість: заводи залізобетонних виробів, цегляні, по обробці граніту, скляні, по виробництву санітарно-технічних виробів.

Львівська міська агломерація є однією з найбільших і найстаріших за часом формування агломерацією. Остаточне формування Львівської міської агломерації відбулося в 1870-х рр., коли внаслідок досить швидкого економічного розвитку, кількість жителів Львова та навколишніх урбанізованих поселень перевищила 100 тисяч чоловік. Значне зосередження промислових об'єктів в ядрі промислової агломерації Львова і його околицях обумовлено перш за все вигідним транспортно-географічним положенням міста, розташованого на важливих залізничних та шосейних шляхах сполучення, що з'єднують Україну з країнами Західної Європи [3].

До провідних галузей Львівської промислової агломерації відноситься: машинобудування і металообробка, переважно, наукоємного та неметаломісткого профілю, деревообробна і целюлозно-паперова, легка і продовольча галузі. Особливе місце займають дві провідні галузі – машинобудування та легка промисловість.

Одеська агломерація простягається вздовж Чорного моря на 120 км. Головні чинники створення і існування агломерації: морський порт, міжнародний аеропорт, міжнародна торгівля, культурний і освітній центр, курорт. Центр розвиненого сільсько-господарського району. Одеська агломерація формується на основі розвитку портово-промислової діяльності основних своїх складових центрів – Одеси, Іллічівська, Южного, Белгород-Дністровська. Головна особливість економіко-географічного розташування агломерації – її приморське та прикордонне положення. Широкий вихід до Азовсько-Чорноморського басейну та до великих річкових магістралей – Дунаю, Дністра, Дону, Дніпра - визначає її великі переваги та транспортні можливості. Ефективні водні шляхи (морські та річкові) дозволяють розширяти економічні зв'язки агломерації зі Східною та Центральною Європою (р. Дунай).

Основними промисловими галузями Одеської агломерації є машинобудування та металообробка, паливна промисловість, хімічна та нафтохімічна промисловість, медична промисловість, легка промисловість, харчова промисловість. На території агломерації розміщені унікальні промислові підприємства, що мають загальнодержавне значення: Одеський припортовий завод, який виробляє мінеральні добрива, ВАТ «Одеський завод радіально-свердильних верстатів» – єдине у країні підприємство, що випускає алмазно-розточні, координатно-розточні, радіально-свердильні і хонінгувальні верстати – єдине на півдні України підприємство – виробник литва чорних і кольорових металів для машинобудування, Одеський завод «Центроліт», ВАТ ОЗПВ

«Мікрон» – провідне підприємство верстатобудівної галузі, яке виробляє металорізальні верстати з числовим програмним управлінням, багатоцільові свердлильно-фрезерно-розточні. Південний державний науково-виробничий центр «Прогрес» – підприємство з переробки брухту та відходів, які містять дорогоцінні метали [4].

Харківська агломерація розташована на північному сході України. Це важливий транспортний та науковий центр. Через агломерацію проходять магістралі міжнародного та державного значення. Функціонально-галузева структура промисловості області характеризується високою питомою вагою важкої промисловості. Головне місце тут займає найбільший в Україні машинобудівний комплекс. У Харкові знаходяться найбільші підприємства ВПК – держпідприємство «Завод імені Малишева» (виробництво танків і іншої бронетехніки), Компанія «Хартрон» (виробництво систем управління для ракет і космічних апаратів). Харківське авіаційне підприємство (ХАЗ) виробляє як цивільні, так і військові літаки. Розвинене тракторне і сільськогосподарське машинобудування (Харківський тракторний завод, моторобудівний завод «Серп і Молот», заводи тракторних двигунів і тракторних самохідних шасі). Харківська агломерація – основний район енергетичного машинобудування в Україні. До провідних підприємств енергетичного машинобудування відносяться НВО «Електротяжмаш» і «Турбоатом». У Харкові розташовуються такі гіганти електротехнічного машинобудування, як електромеханічний (ГНПО «ХЕМЗ»), електротехнічний (ХЕЛЗ), електроапаратний заводи, «Южкабель». «Харківський верстатобудівний завод» – найбільше верстатобудівне виробництво.

Донецько-Макіївська агломерація знаходиться на південному сході України. Донецько-Макіївська промислова агломерація – одна з найпотужніших в Україні.

Донецько-Макіївська агломерація характеризується складною галузевою і територіальною структурою. В його основі є взаємопов'язані галузі виробництва, які представлені вугільною, металургійною, машинобудівною, хімічною промисловістю і виробництвами з випуску будівельних матеріалів. Енергетична база промислової агломерації представлена потужними тепловими електростанціями – Кураховською, Старобешівською, Зуївською ТЕС і Макіївською ТЕЦ [4].

Дніпропетровсько-Дніпродзержинська агломерація – це агломерація з центром у місті Дніпропетровськ. Простягається вздовж річки Дніпро. Сформована Дніпропетровським та Дніпродзержинським промисловими вузлами і 12 промисловими пунктами, найбільшими серед яких є Верхньодніпровськ, Верхівцеве, Новомосковськ, Синельникове.

Формування промислової агломерації обумовлено зручним транспортно-географічним положенням міст Дніпропетровська та Дніпродзержинська, які знаходяться на перетині Дніпровського водного шляху з залізничними та автомобільними магістралями. Наявність потужного джерела водопостачання (р. Дніпро) та шляхів, які з'єднують Донбас з Криворізьким басейном, зумовили розвиток у ньому чорної металургії, а на її базі - машинобудування і металообробки, хімічного виробництва. Основними виробниками електроенергії є Придніпровська й Дніпродзержинська ТЕС, Дніпродзержинська ГЕС і міські ТЕЦ.

Агломерації України, зберігаючи в цілому свою традиційну спеціалізацію, що склалася історично та під впливом природно-ресурсних і соціально-економічних умов, починають активно розвивати комерційно-спрямовані та інноваційні види промислової діяльності, які в агломерованому середовищі отримують високі показники прибутковості та ефективності. Промислові підприємства переходять з ресурсо- і енергомістких галузей на наукоємне і точне машинобудування, приладобудування,

хімічну промисловість. У Київській агломерації, ядро якої втратило свою провідну інноваційну орієнтацію в період економічних трансформацій та наразі спеціалізується на виробництві товарів легкої, харчової промисловості, лісопромислового комплексу, а також на виробництві і розподіленні електроенергії, газу та води помітне зростання спеціалізованих галузей машинобудування і хімії саме за рахунок ближніх периферійних територій (у Бориспільському, Бородянському, Броварському, Кагарлицькому, Макарівському та Обухівському районах). Харківська агломерація, зберігаючи свою спеціалізацію в галузі виробництва машин і обладнання активізує ринково-спрямовані і комерційно ефективні в трансформаційних умовах види діяльності: виробництво товарів легкої і харчової промисловості та лісопромислового комплексу, що розвиваються переважно в Харківському, Золочівському, Дергачівському, Нововодолазькому районах. Аналогічні процеси характерні для Одеської та Львівської агломерацій [5].

Підвищення конкурентного потенціалу особливо стрімко відбувається в межах промислового виробництва агломерацій України, які активно розвиваються на засадах підприємницької ініціативи, конкуренції ринкових відносин, сприяють поширенню інновацій та передового досвіду господарювання на навколишні території. В них відтворюються загальні тенденції трансформації структури виробництва України, а також проявляються характерні особливості, обумовлені розвитком агломераційного ефекту території та специфікою формування економічної ефективності агломерованого виробництва [6].

Для підвищення конкурентного потенціалу важливу роль відіграють дотримання правил виробництва, використання екологічно не шкідливих устаткувань, дотримання правил сертифікації продукції, розвиток нових технологій, моніторинг ринку збуту. У час коли підприємства мають необмежені можливості у виборі діяльності, ресурсів, партнерів основною проблемою являється відсутність споживача, тому основним завданням промислових підприємств є розробка якісної та доступної продукції для зацікавлення споживача. Саме споживач є рушійною силою для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Українським промисловим підприємствам потрібно шукати іноземних інвестицій та збільшувати збут товару за кордон. Найбільше іноземних інвестицій зосереджено в Київській агломерації, оскільки Київ є столицею нашої держави. Іноземні інвестори практично не зацікавлені вкладати інвестиції у важкі галузі промисловості. Сучасна тактика іноземних інвесторів спрямована насамперед на масову дистрибуцію іноземних товарів на ринок України та надання відповідних послуг у столиці, що пояснюється високим рівнем платоспроможності цього регіону порівняно з іншими.

Висновки. Сьогодні важливо розглядати питання оптимізації формування агломераційного ефекту території, давати оцінку ринкових механізмів вдосконалення функціональної структури та прогноз розвитку промислових агломерацій України. Це сприятиме посиленню економічної ефективності функціонування промислового виробництва з дотриманням високих соціальних і екологічних стандартів життя людей, а розробка шляхів розв'язання цих питань стане підвалинами подальших наукових досліджень у цьому напрямі.

Список використаних джерел

1. Масляк П.О., Олійник Я. Б., Степаненко А. В. Словник – довідник учня з економічної та соціальної географії світу. – К.: Лібра, 1996. – 328 с.
2. Іщук С. І., Гладкий О. В. Київська господарська агломерація: досвід регіонального менеджменту: Монографія. – К.: ВГЛ «Обрії», 2005. – 239 с.

3. Костюк І. Історико-географічний аспект демографічного і територіального розвитку Львівської міської агломерації
4. Іщук С. І. Розміщення продуктивних сил (теорія, методи, практика). – К.: Європейський університет фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу, 1999. – 185 с.
5. Гладкий О. В. Наукові основи суспільно – географічних досліджень промислових агломерацій: Монографія / Гладкий О. В. [за ред. С. І. Іщука]; Київський національний університет імені Тараса Шевченка. – К.: ВГЛ «Обрії», 2008. – 360 с.
6. Трансформація структури господарства України: регіональний аспект / [За ред. Г. В. Балабанова, В. П. Нагірної, О. М. Нижник]. – К.: Міленіум, 2003. – 404 с.

***Summary:** This paper considers the improvement of the competitive potential of main Ukrainian industrial agglomerations. The biggest Ukrainian agglomerations: Kiev, Kharkov, Odessa, Lviv, Donetsk-Makeevskaya and Dnipropetrovsk Dniprodzerzhyn'sk are analyzed. Increasing of competitive capacity is possible within industrial, entrepreneurial initiatives, the establishment of a competitive market economy.*

***Key words:** agglomeration, industrial agglomeration, industrial enterprise competitive potential.*

УДК 336.71:005.915

***Тарасенко Ю.Б.,** викладач фахових економічних дисциплін
ДВНЗ «Камянець-Подільський індустріальний коледж»*

ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК НЕОБХІДНА УМОВА СТАБІЛЬНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Приділена увага показникам фінансової стійкості комерційних банків та чинникам, що впливають на рентабельність та фінансову стійкість банківських установ в умовах розвитку економіки.

***Ключові слова:** фінансова стійкість, рентабельність, ліквідність.*

Постановка проблеми. Проблема управління фінансовою стійкістю банків є особливо актуальною в сучасних умовах глобалізації фінансових ринків, ускладнення банківських продуктів, загострення міжбанківської конкуренції, зростання банківських ризиків, а також кризових явищ у фінансових секторах. Саме тому ефективне управління і забезпечення фінансової стійкості має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку[4].

Актуальність теми. Необхідно зазначити, що діяльність комерційних банків тісно пов'язана із загальним станом національної економіки, яка знаходиться в умовах політичної кризи, коливань рівня пропозиції та попиту на банківські послуги, конкуренції, наявності інших різноманітних ризиків. Тому підтримання банком фінансової стійкості є вкрай складним завданням, вирішення якого можливе за умови узагальноної оцінки та всебічного аналізу діяльності комерційного банку.

Існують різноманітні підходи щодо оцінки та розуміння поняття фінансової стійкості банків. На жаль, у вітчизняній економічній літературі поки що немає єдиного підходу до визначення фінансової стійкості банку. Відсутність чіткого визначення цього поняття призводить до ототожнення його з іншими економічними категоріями. «надійність», «ліквідність», «платоспроможність» та «кредитоспроможність».

Під фінансовою стійкістю банку розуміють стан усіх фінансових відносин комерційного банку, що забезпечує безперервність його функціонування та розвиток. Фінансово стійким можна вважати банк, в якому збалансований стан фінансових ресурсів, достатня ліквідність активів та в наявності необхідні банківські резерви .

Фінансова стійкість банку – це головна умова його існування та активної діяльності. Вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків. Фінансова стійкість банку залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів.

До зовнішніх факторів, які впливають на фінансову стабільність як окремого банку, так і банківської системи в цілому, відносять:

- стійкість національної валюти та низький рівень інфляції
- упорядкованість державних фінансів, поєднана з відсутнім або невеликим бюджетним дефіцитом; способи покриття бюджетного дефіциту
- довіра громадян до кредитно-фінансової системи країни;
- незначні обсяги відпливу капіталу за кордон;
- сприятливий інвестиційний клімат за наявності джерел для довгострокового кредитування.

До внутрішніх факторів, які впливають на стабільність банку, належать якість менеджменту, пов'язана з грамотним розподілом праці, правильною кредитною та дисконтною політикою банку, стратегією банку, ефективним банківським маркетингом, дотриманням існуючих економічних нормативів, установлених НБУ, та чинного законодавства, професійними якостями керівництва банку тощо.

Вітчизняна банківська система ще у докризовий період відчувала труднощі у забезпеченні стабільності та надійності, тому останні політичні події лише загострили наявні проблеми, які перебували у латентному стані.

Зараз серед актуальних завдань, які постають перед банківською системою, є підвищення її ролі у процесах економічних трансформацій, зважаючи на пріоритет євроінтеграції та глобалізації.

Суттєвий вплив на стійкість банківських установ має грошово-кредитна політика НБУ:

Облікова ставка є базовою процентною ставкою для інших процентних ставок НБУ: вона використовується центральним банком одночасно як засіб реалізації грошово-кредитної політики і як орієнтир ціни на гроші. Діюча облікова ставка складає 6,5% річних. Заявлене у березні 2014 року рішення Нацбанку про підвищення облікової ставки безумовно призведе до зниження ліквідності банківської системи, подальшої доларизації економічних процесів та скорочення кредитної діяльності вітчизняних банків, але це вимушене рішення. Банком Росії також було ухвалене безпрецедентне рішення про підвищення облікової ставки з 5,5% до 7%.

Різні аспекти, що характеризують фінансову стійкість банку, нині стають об'єктом державного регулювання і в нашій країні. Так, згідно з Положенням про порядок формування банківською системою України обов'язкових резервів, встановлено нормативи формування обов'язкових резервів грошово-кредитного ринку та обсягу грошової маси, запобігання втраті банками відповідної ліквідності. Обов'язкові резерви створюють гарантії для забезпечення своєчасних платежів за вимогами клієнтів, що характеризує найважливішу ознаку фінансової стійкості.

Але підвищений емоційний фон у країні спричинює ситуативне збільшення попиту на ліквідні кошти, у тому числі на готівку. З метою створення умов для стабільної діяльності банків та вчасного виконання ними законних вимог вкладників та інших кредиторів Національний банк України вжив додаткових заходів щодо підтримання ліквідності банківської системи:

- зменшення частки обов'язкових резервів, яка має формуватися банками на окремому рахунку в Національному банку України, з 40% до 20% від їх обсягу, що сформований за попередній звітний період резервування;

- зменшення мінімального обсягу обов'язкових резервів, який має зберігатися щоденно на початок операційного дня на кореспондентському рахунку банків у Національному банку України, з 60% до 50% від їх обсягу, що сформований за попередній період резервування;
- скасування з 21 лютого 2014 року обмежень щодо кількості можливих звернень банків за кредитами рефінансування овернайт.

Ухвалені рішення відповідають контексту рекомендацій міжнародних фінансових організацій, у тому числі МВФ, щодо удосконалення операційної структури монетарної політики та механізмів регулювання грошово-кредитного ринку.

В умовах економічної та політичної нестабільності в країні Національний банк докладає всебічних зусиль для збереження контролю над ситуацією на фінансовому ринку. Так, з метою підтримання ліквідності банківської системи регулятор суттєво збільшив обсяги кредитування фінансових установ. Ефективність такого фінансування підсилюється за рахунок впровадження низки антикризових заходів: тимчасове обмеження суми одноразових виплат при достроковому розірванні валютних депозитів, встановлення плаваючого валютного курсу тощо.

Банківська криза 2008-2009 років сприяла кардинальним змінам в принципах співпраці банків, НБУ та Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Так наприкінці лютого 2012 року було прийнято Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб, що значно прискорило термін отримання коштів вкладниками після визнання банку неплатоспроможним. У тому ж році було збільшено до 200 тис. грн. максимальну суму гарантованих вкладів. При цьому середній розмір вкладу на початок 2014 року не перевищував 8,5 тис. грн. За даними Фонду гарантування вкладів, на початок 2014 року гарантії Фонду поширювались на вклади в банківських установах 47,4 млн. осіб, а їх загальний обсяг складав 402,6 млрд. грн.

З 2014 року введено тимчасову адміністрацію та віднесено до категорії неплатоспроможних 5 банків: «Даніель», АТ «БрокБізнесбанк», «Реал Банк», «БанкФорум» та «Меркурій». На сьогоднішній час питання банкрутства одного або кількох банків викликає значні фінансові проблеми у всіх банків-кредиторів, що, в свою чергу, може спровокувати неповернення коштів своїм кредиторамі призвести до масових банкрутств і фінансової паніки в країні. Тому питання про імунітет банківської системи до дії впливів внутрішнього та зовнішнього середовища, її здатність забезпечити належне фінансування суб'єктів підприємництва безпосередньо пов'язане із проблемою стійкості банків [3].

НБУ в період кризи спрямовував свої зусилля на забезпечення своєчасності проведення банками розрахунків, зменшення відпливу коштів з банківської системи та збалансування ситуації на валютному сегменті ринку. Як антикризові заходи Національного банку України можна виокремити такі:

- застосування інструментів процентної та валютної політики для підтримання стабільності національної грошової одиниці;
- запровадження валютних аукціонів для позичальників з метою зниження попиту на іноземну валюту з населення;
- запровадження інструментів адміністративного регулювання для зниження спекулятивного тиску на валютний ринок.

Детальніше розглянемо основні показники діяльності банків у динаміці:

Станом на 01.02.2014 в порівнянні з показниками 2013 року балансовий капітал українських банків збільшився на 26,3 млрд. грн. до 195,6 млрд. грн. Норматив адекватності регулятивного капіталу становить 18,3% на 01.01.2014, 15,8% на 01.03.2014 при рекомендованому значенні не менше 10%. Значення цих показників свідчать про достатню капіталізацію банківської системи.

Активи банківської системи в 2013 році продовжили своє зростання. За цей період їх розмір збільшився на 150,9 млрд. грн. (+13,4%) до 1 278,1 млрд. грн. Просторожена заборгованість в звітному періоді зменшилась (-2,3 млрд. грн. або -3,2%), що відобразилось на зменшенні її частки в кредитному портфелі системи з 8,9% до 7,7%. Частка високоліквідних активів банків України знаходиться на достатньому рівні для обслуговування клієнтських розрахунків становить 12,7% від чистих активів системи. Залишки готівкових коштів у касах банків станом на 01.01.2014 року становили 36,4 млрд. грн., кошти банків в НБУ – 47,2 млрд. грн., залишки на кореспондентських рахунках в інших банках – 78,1 млрд. грн.

За 2013 рік доходи банківської системи склали 168,9 млрд. грн., витрати – 167,5 млрд. грн., прибуток – 1,4 млрд. грн. В порівнянні з минулим роком слід констатувати випереджаюче зростання витрат над доходами банків та загальне зменшення майже на 3,5 млрд. грн. чистого прибутку системи, пов'язане з посиленням конкуренції в фінансовому секторі. Але на відміну від негативних результатів 2009-2011 років (збиток за три роки 59,2 млрд. грн.), слід відзначити сам факт прибутковості банківської системи України протягом двох років поспіль.

Кількість банків з іноземним капіталом в 2013 році скоротилося на 4 банки і на 1 січня 2014 року становила 49, кількість банків з 100% іноземним капіталом скоротилася на 3 банки до 19, загальна кількість банків, які мають банківську ліцензію збільшилася на 4 і становила 180 банків. Отже, в 2013 році збільшення капіталізації українських банків здійснювалось переважно за рахунок українських інвесторів, хоча частка іноземного капіталу в банківській системі залишається суттєвою. У майбутньому стагнація українського ринку і негативне сприйняття інвестиційного клімату і макроекономічних перспектив нашої країни спричинять відтік іноземних фінансових установ.

За результатами діяльності банків у 2013 році та перерозподілу банків за групами, у першій групі трійка лідерів («Приватбанк», «Ощадбанк» та «Укресімбанк») залишилася без змін, «Дельта-банк» з 8 позиції у 2013 році піднявся до 4-ої, «Сбербанк Росії» піднявся з 13 на 9 позицію. Попри стрімке зміцнення деяких банків та збільшення їх загальної кількості, фінансово-кредитним установам необхідно, як і раніше, нарощувати капіталізацію і боротися за якість своїх активів, паралельно «оздоровлюючи» кредитні портфелі, а також шукати додаткові джерела отримання прибутку від активних операцій, при цьому дотримуючись зваженої кредитної політики.

Отже, виходячи з вищенаведеного можна зробити висновок про:

- стабільний розвиток українських банків, що відображується в збільшенні капітальної бази та банківських активів;
- зменшення присутності іноземного капіталу в банківській системі України, та поступове заміщення в капіталах банків деяких європейських інвесторів вітчизняними;
- достатню ліквідність українських банків, що підтверджується великою питомою вагою високоліквідних активів у чистих активах банків;
- посилення конкуренції серед банків, наслідком чого стало випереджаюче зростання витрат над доходами банків та загальне зменшення прибутковості.

Банківська система має достатній рівень ліквідності, працює у штатному режимі, забезпечена готівкою, проводяться усі банківські операції.

Оскільки банки України, та і взагалі кредитні установи, працюють у сфері ризику, то тут важко планувати і прогнозувати конкретно на певні періоди. Треба враховувати дію зовнішніх факторів, які впливають об'єктивно на банківську діяльність. Якщо внутрішні фактори можна якимось чином регулювати чи керувати ними, то зовнішні фактори дуже мало піддаються впливу зі сторони окремих банків, але підстав для застосування жорстких заходів зі стабілізації фінансової системи немає.

Список використаних джерел

1. Дзюблюк О.В. Фінансова стійкість банків як основа ефективного функціонування кредитної системи / О.В. Дзюблюк, Р.В. Михайлюк. – Тернопіль: ТНЕУ, 2009. – 316 с
2. Прасолова С.П. Банківські операції: навч. посіб. та практ. / С.П. Прасолова, О.С. Вовченко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 568 с.
3. Фариневич І.В., Квасній З.В. Фінансова стійкість банків як чинник забезпечення надійності кредитування малого підприємництва/ Н-Н «ППТ» НУ «Львівська політехніка» – Економічний простір: Збірник наукових праць
4. Цимбалюк А.В. Актуальні аспекти управління фінансовою стійкістю комерційного банку / А.В. Цимбалюк // Культура народів Причорномор'я. – 2012. – № 222. – С. 133-136.
5. Національний банк України: [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/>
6. Електронний ресурс <http://www.epravda.com.ua/>
7. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб: [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: www.fg.gov.ua
8. Законодавство України [Електронний ресурс]: офіційний сайт. – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua

Summary. *Attention is paid to indicators of financial stability of commercial banks and the factors that affect the profitability and financial soundness of banks in terms of economic development.*

Key words: *financial stability, profitability, liquidity.*

УДК 339.9

*Ткаленко С.І., к.е.н., доцент
ДВНЗ «Київський національний економічний
Університет імені Вадима Гетьмана»*

СОЦІАЛЬНЕ ІНВЕСТУВАННЯ В КОНТЕКСТІ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: УКРАЇНСЬКИЙ АКЦЕНТ

У статті висвітлені основні засади корпоративної соціальної відповідальності. Досліджена роль соціальних інвестицій як форми фінансової або іншої ресурсної допомоги. Проаналізовані світові потоки інвестицій, вкладення інвестицій іноземними корпораціями в економіку України. Виявлена роль соціальних інвестицій в контексті модернізації вітчизняної економіки та економічного зростання.

Ключові слова: *корпоративна соціальна відповідальність, іноземні інвестиції, соціальні інвестиції, економічний розвиток.*

З моменту прийняття «Глобального договору», питання соціального інвестування і корпоративної соціальної відповідальності стають вкрай актуальним нині для країн світу, в тому числі й для України.

Становленню соціальної держави, соціальної відповідальної держави сприяли такі причини, серед яких виділимо найбільш вагомі: глобалізація; скорочення державного сектора в соціальній сфері; переміщення приватного капіталу через національні межі (економічне ослаблення країн); значне зростання приватних активів і прибутків (вплив на процес ухвалення політичних рішень).

Враховуючи ці причини можна з впевненістю стверджувати, що уряди країн можуть забезпечити максимальні вигоди для свого розвитку від використання цих стандартів корпоративної соціальної відповідальності, проводячи відповідну політику, й забезпечуючи вимоги до корпоративної звітності, приймаючи програми посилення потенціалу та інтегруючи стандарти корпоративної соціальної відповідальності в міжнародні інвестиційні режими.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження інвестування ТНК в економіку України та виявлення ролі соціального інвестування у державі

Результати дослідження. В сучасних умовах глобалізації, транснаціоналізації, регіоналізації економічна наука переважно зосереджує свої зусилля на таких напрямках: фінансова глобалізація і рух прямих іноземних інвестицій; становлення, зміцнення глобальних ТНК і соціально відповідальний бізнес; регіоналізація економіки; інтенсифікація світової торгівлі і тенденції до конвергенції. Отже, проблематика соціально відповідального бізнесу є актуальною; саме тому у статті безпосередньо розкриваються засади соціального інвестування.

Нагадаємо, що термін «соціальна відповідальність» набув поширення у 1970-х рр., хоча різні аспекти соціальної відповідальності були предметом діяльності організацій та урядів ще наприкінці ХІХ століття, а в деяких аспектах навіть раніше.

В свою чергу, корпоративна соціальна відповідальність – це:

- концепція залучення соціальних і екологічних аспектів у діяльність бізнесу на засадах добровільності та взаємодії між різними зацікавленими сторонами (групами впливу);
- це внесок бізнесу у досягнення цілей сталого розвитку, який передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства, інтеграцію їх у взаємовигідні приписи та підходи;
- а також, це спосіб покращити ефективність роботи компанії як у короткостроковому, так і довготривалому періодах.

Соціальна відповідальність є добровільною ініціативою, і для її повноцінної реалізації важливо, як компанії взаємодіють з внутрішніми та зовнішніми групами впливу.

Формуванню ефективної соціальної економіки України в умовах подальшого розвитку і економічного зростання будуть сприяти соціальні інвестиції.

Соціальні інвестиції являють собою форму фінансової або іншої ресурсної допомоги. Така допомога може надаватися як державою, так і корпораціями (наприклад, на реалізацію довгострокових та/або сумісних партнерських програм, спрямованих на зниження соціальної напруги в регіонах присутності корпорації і підвищенні рівня життя різних шарів суспільства). Для вирішення проблем, які постають у зв'язку з глобалізацією саме корпоративні соціальні інвестиції разом зі становленням соціальної держави можуть допомогти їх вирішити.

У сфері інвестування, на сьогоднішній день, основними тенденціями інвестиційної політики, є:

- 1) лібералізація і заохочення інвестицій;
- 2) інвестиційна політика стає все більш взаємозалежною з промисловою політикою на національному та міжнародному рівнях;
- 3) вплив добровільних стандартів корпоративної соціальної відповідальності.

Ці тенденції держави можуть використати на свою користь.

Значимо, що обсяг ввезених прямих іноземних інвестицій щорічно збільшується, й у 2013 році становив 1,45 трлн. дол. США (див. рис.1.).

У свою чергу, ТНК через свої зарубіжні інвестиції і глобальні виробничо-збутові ланцюжки (обсяги продаж закордонних філій також зростають, так у 2010 році становили 32960 млрд. дол. США), можуть впливати на соціальну і екологічну практику бізнесу у всьому світі.

Виходячи з аналізу даних таблиці акцентуємо увагу на зростанні усіх показників діяльності ТНК, й відповідно їх впливу на економіку, перш за все, приймаючих країн та на соціальну складову.

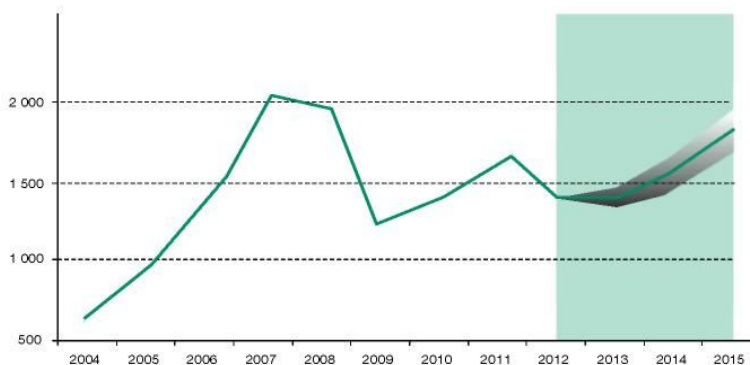


Рис. 1 Поток глобальних прямих іноземних інвестицій у 2004-2012 рр. та прогноз до 2015 року (млрд. дол. США)

Джерело: World Investment Report, 2013 – www.unctad.org

Також відзначимо, що стандарти корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), як правило, орієнтовані на операції ТНК, і знаходять все більш важливе значення для міжнародних інвестицій враховуючи активізацію їх зусиль пов'язаних зі зміною балансу прав і зобов'язань між державами і інвесторами. Так у табл.1 представлені найбільші іноземні ТНК в Україні, які здійснюють суттєвий вплив на економічний розвиток.

Таблиця 1

Найбільші іноземні ТНК в Україні, за 2012 р

Корпорація	Країна	Галузь	Обсяги вкладень, млн. грн.	Виторг, млн. грн.	Прибуток, млн. грн.
1. McDonald's Corporation	США	Харчова промисловість	1758,46	2054,2	131,1
2. Nestlé S.A.	Швейцарія	Харчова промисловість	215,6	4890,0	60,0
3. British American Tobacco	Велика Британія	Тютюнова промисловість	1333,2	2300,0	120,7
4. British Petroleum	Велика Британія	Нафтогазова промисловість	142,6	12162,4	-399,4
5. Procter&Gamble	США	Хімічна промисловість	1358,8	5521,9	195,1
6. Shell	Нідерланди	Нафтогазова промисловість	6394,4	4474,6	73,6
7. Coca-Cola	США	Харчова промисловість	3415,0	2682,2	-43,6
8. Unilever	Великобританія, Нідерланди	Харчова промисловість та побутова хімія	115,5	528,8	56,3
9. PepsiCo	США	Харчова промисловість	8000,0	4420,0	250,0
10. Metro Cash & Carry	Німеччина	Рітейл	4987,7	1010,0	-117,5

Складено автором самостійно на основі: 200 найбільших компаній – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/ratings/2>; та за офіційними сайтами корпорацій

Отже, загалом десять найбільш транснаціональних корпорацій інвестувало в Україну понад 27,7 млрд. дол. США.

Наприклад, компанія Кока-Кола, будучи членом Глобального Договору ООН в Україні (й відповідально ставиться до впровадження його 10 принципів), зазначає, що від 2006 року, вона неухильно дотримується принципів соціальної відповідальності, сприяючи розвитку громад, здійснюючи соціальні інвестиції. Компанія Кока-Кола в Україні очолювала Робочу групу з навколишнього середовища впродовж 2008-2009 років та Робочу групу з корпоративної соціальної відповідальності та ЗМІ 2009 року. Згідно з даними звіту соціальної відповідальності корпорації Кока-Кола, компанія зі ста відсотками іноземного капіталу, на сьогодні інвестувало 272 мільйони доларів США в економіку України та 50 мільйонів євро в обладнання [2].

Зазначимо, що єдиних вимог до соціальних стандартів не існує, тому нинішні стандарти КСВ є багатоярусними, багатограними і взаємозв'язаними. Важливими орієнтирами для визначення і застосування норм КСВ є стандарти Організації Об'єднаних Націй, МОП і ОЕСР. Крім того, існують десятки міжнародних багатосторонніх ініціатив, сотні ініціатив галузевих асоціацій і тисячі кодексів окремих компаній, що визначають стандарти соціальної і екологічної практики компаній в країнах базування і за кордоном.

Уряди можуть відігравати важливу роль у реалізації стандартів КСВ. Так можна застосовувати стандарти КСВ у сфері державних закупівель; сприяти зміцненню потенціалу країн, що розвиваються; заохочення застосування практики звітності в області КСВ і соціально відповідального інвестування; впровадження стандартів КСВ в рамках ініціатив у сфері регулювання; зміцнення механізмів заохочення дотримання існуючих міжнародних стандартів.

Загалом стандарти КСВ спрямовані на заохочення досягнення цілей стійкого розвитку, в рамках міжнародного виробництва, необхідно уникати їх перетворення на бар'єри на шляху торгівлі та інвестицій. Мета заохочення інвестицій може бути співзвучною зі стандартами КСВ. Саме тому все активніше обговорюється тема соціального інвестування.

Висновки. Прямі іноземні інвестиції є ключовим компонентом руху сил світового росту, а також зростання економіки приймаючих країн. Іноземні ТНК, які представлені на вітчизняному ринку, щорічно збільшують капіталовкладення в економіку України та є соціально відповідальними корпораціями. Соціальне інвестування сприяє не лише економічному зростанню, а й виступає одним із факторів модернізації економіки держави. Отже, соціальне інвестування в бізнесі сприятиме формуванню та становленню соціально ринкової економіки держави.

Список використаних джерел

1. 200 найбільших компаній – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://forbes.ua>
2. Звіт соціальної відповідальності корпорації Кока-Кола – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://assets.coca-colacompany.com>
3. World Investment Report, 2013 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.unctad.org

Summary. *The article outlines the basic principles of corporate social responsibility. Supports are the role of social investment as a form of financial or other resource. Analyzed global investment flows, foreign corporations investing in Ukraine. Show the role of social investment in the context of the modernization of the national economy and economic growth.*

Key words: *corporate social responsibility, foreign investment, social investment, economic development*

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток аграрного сектору економіки та агропромислового комплексу в цілому можливо досягти, лише в поєднанні управління змінами з інноваційним підходом на основі наукових здобутків та регулювання інтересів підприємств, що працюють в цій галузі.

Ключові слова: *управління змінами, аграрний сектор економіки, державна підтримка, державна політика.*

Постановка проблеми в загальному розвитку та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Аграрний сектор України з його базовою складовою, сільським господарством є системоутворюючим в національній економіці, що формує фактори збереження суверенності держави – продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку держави, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки, утворює ринок сільськогосподарської продукції та продовольства. Український аграрний сектор з потенціалом виробництва, що значно перевищує потреби внутрішнього ринку, є ланкою, що на даному етапі може стати локомотивом розвитку національної економіки, дати імпульс інвестиційному, технологічному та соціальному піднесенню у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких в яких започатковано завдання даної проблеми. Питання управління змінами не є новим. Значний внесок у дослідженні цієї проблеми зробили такі вчені-економісти, як І.А. Бланк, Л.С. Бляхман, В.О. Василенко, Є.Ю. Великая, Ю.Є. Голубєва, Л.А. Лігоненко, А.Д. Чернявський та інші. Але при існуванні великої кількості досліджень невіршеними залишаються проблеми, які безпосередньо стосуються чіткого обґрунтування економічної сутності системи управління змінами як комплексу заходів для стабілізації економічного стану суб'єктів господарювання. Оскільки аграрний сектор економіки на сьогоднішній день знає суттєві системних змін, хід яких потрібно детально проаналізувати та управляти ходом їх реалізації.

Постановка завдання. Метою роботи є узагальнення і доповнення теоретично-методологічних положень щодо розробки методичних підходів формування системи управління змінами, яка формується на основі наукового, інноваційного підходу та розробки рекомендацій для їх впровадження в практику господарювання.

Викладення основного матеріалу дослідження. Стратегія розвитку аграрного сектору України на спрямована на формування ефективного, ресурсозберігаючого, еколого-безпечного, соціально спрямованого, наукоємного сектору економіки держави, здатного задовольнити потреби внутрішнього ринку та забезпечити провідні позиції на світовому ринку сільськогосподарської продукції та продовольства. Стратегія поширюється на сільське, рибне та лісове господарство, переробку сільськогосподарських продуктів, харчову промисловість, сільськогосподарське машинобудування, аграрну освіту та науку, соціальні питання і передбачає системне вирішення ключових проблем аграрного сектору економіки України.

Початок зміни системи державного регулювання розвитку аграрного сектору в Україні з переходом до ринкових відносин сягає кінця 1990 р., коли необхідно було здійснити радикальні кроки щодо формування та реалізації нової аграрної політики. І

вже наприкінці 1991 р. стало зрозумілим, що подолати негативні тенденції розвитку аграрного сектора, розв'язати продовольчу проблему можливо лише шляхом проведення кардинальної земельної реформи, зокрема шляхом реформування відносин власності на землю.

Однак, через відсутність належної координації і контролю з боку державних органів за ходом реформи, несвоєчасне вирішення низки організаційних і правових питань, реалізація земельної реформи стримувалася, а її темпи залишались незадовільними.

Таким чином, на той час ні Верховній Раді, ні жодному з урядів України не вдалося знайти ефективних механізмів вирішення проблем розвитку аграрного сектора і входження його в систему ринкових відносин. Більше того, мав місце фактичний провал аграрної політики, тому що саме відсутність справжніх реформ в аграрному секторі обумовлювало його занепад. І аж до 1999 р. реформа в аграрному секторі не давала відчутних результатів, а скоріш навпаки – з кожним роком відбувався спад обсягів виробництва сільськогосподарської продукції.

Труднощі в досягненні цілей аграрної реформи можна пояснити такими причинами: по-перше, величезною кількістю і складністю завдань; по-друге, відсутністю консолідації політичних сил суспільства щодо проведення аграрної реформи на всіх її етапах; по-третє, відсутністю належної державної фінансово-економічної підтримки розвитку аграрного сектора; по-четверте, переоцінкою значення реформування відносин власності порівняно з іншими чинниками розвитку сільськогосподарського виробництва; по-п'яте, відсутністю принципів системності та комплексного підходу в механізмі державного управління аграрною реформою.

Починаючи з кінця 1999 р., центральними органами державної влади було вжито низку рішучих системних заходів ринкового спрямування щодо виходу аграрного сектора з кризи і, як наслідок, відбулися великі зміни соціально-економічного та організаційного характеру. В цей час в основу соціально-економічних перетворень на селі було закладено нову ідеологію аграрних відносин, насамперед, надання приватному сільгосптоваровиробнику самостійності у виборі форм господарювання, каналів реалізації продукції, партнерів по співпраці.

На цьому етапі аграрна реформа охопила всі основні складові розвитку аграрного сектора економіки: відносини власності на землю та майно; кредитування сільськогосподарського виробництва; інфраструктуру аграрного ринку; державне регулювання; податкову політику.

Таким чином, на той час в Україні було створено нові умови для розвитку ринкових відносин в аграрному секторі економіки через розроблення та прийняття базових законів, необхідної нормативно-методичної бази для врегулювання земельних та майнових питань у процесі здійснення економічних реформ.

Проте проблемних питань, які накопичувались роками та десятиріччями в аграрному секторі і які потребують негайного вирішення, значно більше, ніж досягнень. Основні з них такі: низька ефективність сільськогосподарського виробництва; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; деформація міжгалузевих цінових пропорцій; нераціональне використання та відсутність ринку земельних ресурсів сільськогосподарського призначення; зниження забезпеченості сільськогосподарською технікою та критична зношеність основних фондів; недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрних ринків; деформація структури агровиробництва; загострення соціальних проблем у сільській місцевості. До того ж в останній період динаміка якісних структурних реформ в аграрному секторі трохи знизилася. Зокрема, не формується сучасний ринок землі, практично не реалізується

земельне законодавство, немає сучасної системи товарних бірж, системи страхування ризиків. Крім цього, залишається велика кількість питань, що стосуються ефективності цільового використання державної бюджетної підтримки аграрного сектора.

Практика застосування механізму державного регулювання розвитку аграрного сектора свідчить про те, що вплив органів державної влади на економічні процеси в сільському господарстві не завжди є об'єктивним і обґрунтованим. Відсутність збалансування інтересів усіх суб'єктів державного управління та детальних обрахунків ефективності прийнятих регуляторних актів досить часто ускладнює соціально-економічну ситуацію у країні в цілому, призводить до нестабільності законодавства, зниження інвестиційної привабливості аграрного сектора та зменшення ділової активності в сільському господарстві.

Тому сьогодні при формуванні нової системи державного регулювання розвитку галузі слід враховувати тенденції розвитку органів управління сільським господарством у світі. Так, у розвинених країнах на першому місці функціональних зобов'язань органів управління сільським господарством стоїть забезпечення безпеки продуктів харчування й екологія, а вже за ними йдуть питання безпосередньо сільського господарства.

Дослідження показали, що загальносвітовими тенденціями розвитку відносин «органи державної влади – аграрний сектор» є: посилення регуляторної ролі держави; дотаційність аграрного сектора. Так, підтримка аграрного виробництва у розвинених країнах коливається, як правило, в діапазоні 25- 40% до вартості виробленої продукції; відбувається переорієнтування державної підтримки. Так, ЄС перестає пов'язувати субсидії з обсягами виробництва й переходить до прямої підтримки аграрних виробників; державне сприяння розширенню ємності аграрного ринку; державна підтримка різних форм власності; протекціонізм вітчизняного виробника сільськогосподарської продукції розвиненими країнами, незважаючи на вимоги СОТ щодо зниження підтримки аграрного виробництва; загальною тенденцією розвитку аграрної політики в більшості країн-учасниць СОТ є зсув акцентів: від «традиційних» заходів ринкової, зокрема, цінової підтримки, інтервенційних закупівель і різноманітних субсидій до заходів «зеленої скриньки».

Висновки. Проведені реформи в аграрному секторі економіки не дали очікуваного результату, не зумовили суттєвого підвищення обсягів та ефективності аграрного виробництва, раціонального використання його земельно-ресурсного потенціалу. Тому проблемних питань, які накопичувались роками та десятиріччями в аграрному секторі і які потребують негайного вирішення, значно більше, ніж досягнень. Основні з них такі: низька ефективність сільськогосподарського виробництва; недосконалість механізмів інвестиційного забезпечення; деформація міжгалузевих цінових пропорцій; нераціональне використання та відсутність ринку земельних ресурсів сільськогосподарського призначення; зниження забезпеченості сільськогосподарською технікою та критична зношеність основних фондів; недосконалість інфраструктури та механізмів регулювання кон'юнктури аграрних ринків; деформація структури агровиробництва; загострення соціальних проблем у сільській місцевості. Такий стан справ вимагає суттєвих змін у механізмі державного регулювання розвитку аграрного сектора економіки України.

Список використаних джерел

1. Бородіна О., Прокоп. І. На яку модель аграрного сектору має орієнтуватись Україна у стратегічній перспективі? // Дзеркало тижня - № 25.-2013 с.6-7
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник /В.О. Василенко. – К.: ЦУЛ, 2003-428с.

3. Гудзинский О.Д. Державнаполітикаінноваційногорозвиткуекономіки // Інвестиції: практика та досвід – № 18. – 2010 – с. 98-102.
4. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация /В.В. Репин. – М.: РИА Стандарты и качество, 2007.-240с.
5. Контроль в системі стратегічного управління підприємствами (теоретико-методологічні аспекти): монографія [Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Аксентюк М.М., Пилепенко О.С.]. – К.: Аграр Медіа, 2011. – 325с.

***Summary.**The development of the agricultural sector and agricultural sector as a whole can be achieved only in combination with an innovative change management approach based on scientific achievements and regulation interests of enterprises operating in this field.*

***Key words:** change management, the agricultural sector of the economy, state support, public policy.*

УДК 338.43

Франчук І.Б., к.е.н., доцент

Вовк М.В., к.е.н., доцент,

*Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті висвітлено перспективи розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні. Встановлено пріоритети розвитку оптового ринку сільськогосподарської продукції. Досліджено досвід функціонування системи біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією та передумови для її формування в Україні. Розроблено практичні рекомендації щодо створення інноваційної моделі ринку.

***Ключові слова:** ринок сільськогосподарської продукції, оптовий ринок, біржова торгівля, галузеві кластери, конкурентоздатність продукції.*

Стратегічним пріоритетом у контексті забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств України є формування ринку сільськогосподарської продукції відповідно до сучасних умов господарювання. Перед вітчизняними товаровиробниками постає питання збуту продукції, яке гальмується нерозвинутою ринковою інфраструктурою, тому на сьогодні особливої актуальності набуває проблема створення моделі інноваційного ринку.

У цьому контексті Копитко О.В. [1, с. 367] надає переваги оптовій торгівлі сільськогосподарською продукцією та визначає такі позитивні риси, як забезпечення якості продукції, представлення її широкого асортименту, підтримка стабільних цін для споживачів, сприяння зменшенню витрат продукції та прибутковості виробників, створення робочих місць та ін.

Такої ж думки дотримується Нехайчук Д.В. [2, с. 63], який виділяє види оптових ринків, що набули поширення у більшості країн світу: ринки споживчого типу (постачальні), ринки виробничого типу (фермерські), ринки змішаного типу; аукціони, товарні біржі та ін. Автор вважає, що в деяких країнах (Польща, Румунія, Болгарія, Україна), найбільш ефективною формою ринку є змішана модель, що являє собою перехідну форму між споживачем та виробничим ринком.

Система оптової торгівлі дає можливість виробником збувати продукцію у значних об'ємах, підвищувати рентабельність їх продажі за рахунок зниження реаліза-

ційних витрат та створювати такі об'єднання виробників, що посилюють конкурентоспроможність на ринку. У зв'язку з цим 25 червня 2009 року було прийнято Закон України «Про оптові ринки сільськогосподарської продукції» [3], який стимулює ефективне функціонування та розвиток сільськогосподарських підприємств. Також оптовим ринкам сільськогосподарської продукції вищезазначеним законом передбачено надання державної фінансової підтримки у період їхнього становлення.

Проблема виходу на оптовий ринок продукції особистих селянських господарств може бути вирішена шляхом їхнього об'єднання на кооперативних засадах, створення заготівельно-збутових кооперативів, які здійснюють заготівлю, зберігання, перепродажу, обробку, продаж продукції, надають маркетингові послуги. Переважно у таких об'єднань є можливість отримання виробниками замовлень на продукцію за фіксованими цінами, що забезпечить їм надходження на ринок без витрат. Крім цього, виробнича діяльність сільськогосподарських підприємств набуватиме ритмічного і стабільного характеру.

Звідси випливає, що насамперед чергового значення набуває створення мережі організованих оптових ринків. Крім того, необхідною є фінансова підтримка оптових ринків місцевою владою. Проте на оптових ринках потрібно налагодити систему контролю за якістю продукції, рівнем цін, дотримання громадського порядку, санітарних норм та всіх вимог чинного законодавства щодо діяльності ринку. На сьогодні в Україні відомі лише чотири оптові ринки: «Шувар» у м. Львів, «Столичний» у м. Києві, «Господар» у м. Донецьк і єдиний оптовий ринок живої худоби «Чародій» у м. Жашкові Черкаської області.

Передумовою створення ефективної системи сучасних ринків сільськогосподарської продукції в Україні є її співпраця з Європейським банком реконструкції і розвитку (ЄБРР). ЄБРР є найпотужнішим інвестором проектів в Україні, пов'язаних з модернізацією економіки та розвитком приватного сектора, який здійснює фінансування агропромислового комплексу. Одним із завдань діяльності ЄБРР в Україні є співпраця з Національним Банком щодо створення системи дешевого кредитування, що дозволить вітчизняним підприємствам одержати джерела фінансування для розвитку їх діяльності.

Досвід країн Європейського Союзу (ЄС), США, Канади, країн північної Європи показує, що від державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції залежить ефективність його функціонування, рівень цін, якість продуктів харчування та оперативність їх просування до споживачів, посилення конкуренції, створення нових робочих місць та підвищення рівня життя населення.

У США введено в дію державну програму підтримки фермерського руху «Стабілізація доходів фермерів». Фермери отримують від міністерства сільського господарства кредити для фінансування виробництва, а після продажу врожаю за ринковими цінами розраховуються за кредити.

Оптові ринки сільськогосподарської продукції у Польщі створено за фінансової і організаційної підтримки місцевих урядників та польських банків.

У Японії незважаючи на несприятливі умови для вирощування багатьох сільськогосподарських культур, успішно функціонує два рівні оптових ринків сільськогосподарської продукції – державний та місцевий. Засновником ринків першого рівня є Міністерство сільського господарства Японії, а засновниками другого рівня ринків – губернатори.

Зате, в Англії частка оптового ринку продажу сільськогосподарської продукції незначна, основна частина припадає на заклади роздрібної торгівлі.

В Голандії, де найпопулярнішою формою ринку продукції є аукціони, на якому її великі партії продаються через публічні торги. Різновидом аукціону є теле- та Інтернет – аукціони, що являють собою форми електронного маркетингу із застосуванням комп'ютерних систем продажу сільськогосподарської продукції. В Україні також проведення теле-аукціонів та Інтернет – аукціонів поступово набуває свого динамічного поширення.

Важливою складовою ринку сільськогосподарської продукції є товарні біржі, діяльність яких в Україні регламентується Законом України «Про товарну біржу» зі змінами і доповненнями. Згідно ст. 1 цього Закону товарна біржа діє на основі самоврядування, господарської самостійності, є юридичною особою, має відокремлене майно, самостійний баланс, власні поточні та вкладні (депозитні) рахунки в банках, печатку зі своїм найменуванням. Товарна біржа не займається комерційним посередництвом і не має на меті одержання прибутку [8].

Досліджуючи питання розвитку товарної біржі в Україні, можна зробити висновки, що вона, як юридична особа, не лише забезпечує створення умов для проведення біржової торгівлі та регулює біржові операції, але й забезпечує регулювання цін на продукцію, надає членам і відвідувачам біржі організаційні та інформаційні послуги, представляє однорідну сертифіковану продукцію високої якості від різних виробників.

Досвід функціонування товарної біржі в Україні свідчить, що не всім вітчизняним виробникам сільськогосподарської продукції вигідно представляти на ній свою продукцію, оскільки вони не мають відповідних сертифікатів, не можуть забезпечити однорідність та високу якість продукції, а наявність точно визначеної біржової ціни є для перешкодою для уникнення від сплати податків.

Перспективи розвитку товарної біржі в Україні визначаються державним регулюванням процесу, який має здійснювати закупівлі сільськогосподарської продукції для державних потреб та її реалізації з державних ресурсів і державного резерву тільки через біржу.

Запровадження державних заходів щодо розвитку в Україні біржового ринку сільськогосподарської продукції дозволить стимулювати ринкові переваги господарювання, сприятиме оптимальному ціноутворенню.

Динамічність ринкового середовища зумовлює необхідність формування галузевих кластерів, суть яких полягає у добровільному об'єднанні суб'єктів господарювання та їх тісній співпраці з обслуговуючими кооперативами, науковими установами, органами влади та ін.

Кластери, як сучасна форма організації інноваційного розвитку економіки, створює умови для ефективної господарської діяльності підприємств завдяки їхній спільній технологічній кооперації, яка сприяє скороченню витрат. Метою створення кластерів у сільському господарстві є підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Крім того, особливістю кластерів у сільському господарстві є той факт, що виробники залишаються повністю самостійними та незалежними.

Це вказує на необхідність створення кластерів, за допомогою яких відбувається модернізація сільськогосподарського виробництва та підвищується її ефективність

Отже, нині в Україні пріоритетним залишається розвиток оптової торгівлі сільськогосподарською продукцією. Необхідність реалізації продукції у значних обсягах стимулює сільськогосподарські підприємства до підвищення її якості та скорочення витрат на її виробництво, що підвищує конкурентоздатність сільськогосподарської продукції.

Важливим напрямом у розвитку ринку сільськогосподарської продукції в Україні є ефективне функціонування системи біржової торгівлі, але розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією гальмується відсутністю у сільськогосподарських підприємств однорідної сертифікованої продукції високої якості та їх небажання через наявність точно визначеної біржової ціни сплачувати податки в повному обсязі.

Великого значення для розвитку ринку сільськогосподарською продукцією в Україні має створення інноваційних форм господарювання, таких як галузеві кластери у вигляді добровільних об'єднань сільськогосподарських підприємств, що сприяють більшій ефективності господарської діяльності підприємств завдяки спільній технології кооперації.

Список використаних джерел

1. Копитко О.В. Інфраструктурне забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції / О.В. Копитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1 – С. 266 – 272.
2. Нехайчук Д.В. Про створення оптового ринку сільськогосподарської продукції як передумови успішної реалізації кластерного підходу в агросекторі автономної республіки Крим [Електронний ресурс] / Д.В. Нехайчук // Економіка харчової промисловості: щоквартальний науковий журнал № 4 (12) 2011. – Режим доступу:http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ekhp/2011_4/zmist.html.
3. Про оптові ринки сільськогосподарської продукції. Закон України від 25.06.2009 р. №1561 – VI (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009, № 51, ст. 755) (зі змінами, внесеними згідно із законом № 3205 – VI (3205-17) від 07.04.2011 р., ВВР, 2011, № 41 ст. 413).
4. Європейський банк реконструкції та розвитку 2012 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://http://www.ebrd.com/russian/pages//country/ukraine.shtml>.
5. Про внесення змін до деяких законів України одо вдосконалення механізмів державного регулювання ринку сільськогосподарської продукції. Закон України від 04.06.2009 р. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009 р., № 43, ст. 638.
6. Юрченко А.Ю. Міжнародний досвід застосування сільськогосподарського маркетингу на ринку овочевої продукції / А.О. Юрченко // Таврійський науковий вісник. – Херсон: 2010. – Випуск 70. – С. 306 – 311.
7. Кривончак О.В. Сутність аграрного ринку і цього раціональна побудова / О.В. Кривончак // Сталий розвиток економіки: Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – С. 235 – 239.
8. Про товарну біржу. Закон України від 10.12.1991 № 1956 – XII (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1992, № 10 ст. 139) (зі змінами і доповненнями від 02.05.2011 р.). [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1956-12>
9. Про затвердження Типових правил біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією наказ Міністерства сільськогосподарства і продовольства України, Міністерства економіки України і Міністерства фінансів України від 3.04.96 р. № 103/44/62 [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0184-96>.

Summary. *In the article the prospects of market of agricultural produce development are reflected at Ukraine. Priority of wholesale market of agricultural produce development is set. Experience of functioning of the system of the exchange trading in an agricultural produce and pre-condition is investigational for her forming in Ukraine. Practical recommendations are worked out in relation to creation of innovative model of market.*

Key words: *market agricultural products, wholesale market, stock trading, industry clusters, competitiveness of products.*

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено інноваційну діяльність підприємств Хмельницької області, обґрунтовано напрями інноваційного розвитку галузей регіону.

Ключові слова: *інновації, інноваційна економіка, інтелектуальний капітал.*

Постановка проблеми. В умовах високої конкуренції між країнами за ринки збуту продукції і забезпечення продовольчої безпеки, питання підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників стає першочерговим. На сьогоднішній вектор розвитку України спрямований на побудову сучасного інформаційного суспільства, головною метою якого є формування інноваційного сценарію розвитку усіх галузей економіки.

За рахунок тільки такої політики можливо змінити наявну, застарілу матеріально-технологічну платформу більшості підприємств усіх галузей економіки, на нову, інноваційну, що надасть змогу побудувати конкурентоспроможність вітчизняних виробників, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку підприємств та заходи щодо його активізації досліджували такі вітчизняні провідні вчені, як В. Базилевич, О. Баранівський, І. Вініченко, О. Власюк, В. Геєць, В. Загорський, Т. Ковальчук, О. Мозговий, О. Прокопенко, П. Саблук, О. Савченко, В. Трегобчук, О. Тивончук, О. Ульяновський, Л. Федулова, С. Хамінч, О. Школьнік, В. Яценко. Ними розроблено теоретичні і практичні аспекти інноваційного розвитку підприємств, проте багатоаспектність, важливість та складність цієї проблеми потребує подальших досліджень, зокрема, з урахуванням сучасних тенденцій регіональних вимірів.

Мета дослідження. Метою дослідження є вивчення сучасного стану та передумов інноваційного розвитку підприємств Хмельницької області, з урахуванням показників, що характеризують потенціал та результати діяльності інноваційно активних підприємств, а також обґрунтування перспективних напрямів посилення інноваційного розвитку

Виклад основного матеріалу. Головним інструментом підвищення ефективності діяльності підприємств і зростання якості продукції, на сьогоднішній день, є розширення інноваційної діяльності на підприємствах галузі. С. Покропивний визначає інноваційну діяльність як процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також зв'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [2, с.24]. Підприємства, що впровадили будь-яку інновацію за період часу, визначений при його обстеженні, вважається інноваційно активним.

Аналізуючи рівень інноваційного розвитку Хмельницької області, перш за все необхідно відмітити наукову сферу, як головну складову його формування. Слід відмітити, що на території області зосереджено достатній, рівень науковців з різних сфер економіки (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка працівників наукової сфери Хмельницької області

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення (+,-) до 2012 р.	
					2009 р.	2011 р.
Кількість працівників наукових організацій	136	136	109	155	19	46
Кількість спеціалістів, які виконують наукові та науково-технічні роботи	94	95	85	112	18	27
з них мають науковий ступінь						
доктора наук	-	-	-	1	1	0
кандидата наук	11	11	13	25	14	12
Кількість працівників, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом	834	825	828	316	-518	-512
з них мають науковий ступінь						
доктора наук	43	52	59	38	-5	-21
кандидата наук	427	416	418	89	-338	-329

Джерело: [5, с.211]

З даних табл. 1 потрібно відмітити зростання штатних працівників наукових організацій на 14%. Кількість спеціалістів, що виконують наукові та науково-технічні роботи збільшились на 19,1%. Також зросла і чисельність працівників з науковим ступенем кандидата наук, а саме, більше ніж у два рази, що у свою чергу характеризує підвищення інтелектуальної власності регіону.

Разом з цим, кількість працівників, які виконують науково-технічні роботи за сумісництвом суттєво скоротилась, а саме, на 518 осіб (62,1%). За період 2008-2012 рр., сумісники з науковим ступенем доктор наук скоротились на 5 осіб (11,6%), а кандидата на 338 (79,2%).

У свою чергу скорочення наукових працівників вплинуло на результативність наукової діяльності загалом (Рис.1).

З рис.1. видно, що за період 2009-2012 рр., результати діяльності науково-технологічних установ погіршились у більшості категоріях. Кількість нових технологій за період дослідження скоротилась на 17,2%, нових матеріалів на 69,2% та нових сортів рослин і порід тварин на 75%.

Незначне збільшення показника результативності від наукової діяльності спостерігається лише у виробництві нових видів виробів на 25% та нових методів і теорій на 19%.

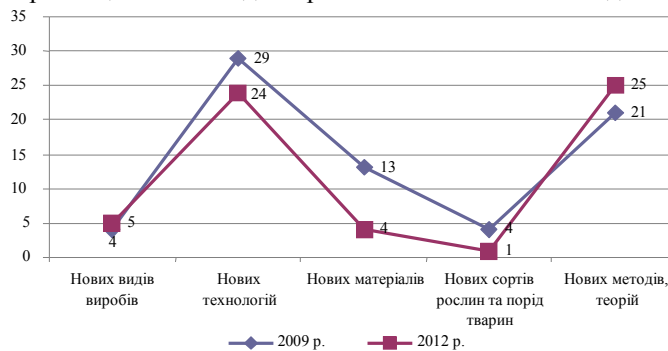


Рис.1. Результати діяльності наукових організацій Хмельницької області.

Джерело: [3, с.122; 4 с.134]

Що стосується практичного впровадження інновацій на підприємствах, то протягом 2009-2012 рр. в регіоні простежується постійне збільшення кількості інноваційно активних підприємств та обсягів впровадження інноваційних видів продукції та техніки. Найкраща ситуація склалася у переробній промисловості, що є складовою агропромислового комплексу регіону (табл.2).

З даних табл. 2 випливає, що за 2009-2012 рр. частка інноваційно активних підприємств, працюючих у Хмельницькій області зросла на 16,4%. Інтенсивно інноваційну діяльність впроваджували лише підприємства переробної промисловості. За період досліджень кількість інноваційно активних підприємств тут збільшилась від 6,7% (2009 р.) до 23,9% (2012 р.), тобто на 17,2% від загальної кількості підприємств, що запроваджували інновації.

Таблиця 2.

Кількість інноваційно активних підприємств Хмельницької області

Показник	2009 р.		2010 р.		2011 р.		2012 р.		Відхилення (+,-) до 2012 р.	
	усього		усього		усього		усього		2009 р.	2011 р.
	усього	відсотків до загальної кількості підприємств	усього	відсотків до загальної кількості підприємств	усього	відсотків до загальної кількості підприємств	усього	відсотків до загальної кількості підприємств	усього	усього
Промисловість	23	6,1	60	16,9	79	22,3	78	22,5	55	-1
Добувна промисловість	-	-	1	6,3	4	22,2	2	11,8	2	-2
Переробна промисловість	21	6,7	52	17,6	68	23,4	68	23,9	47	0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	2	4,3	7	15,6	7	15,6	8	17,8	13,5	2,2

Джерело: [5, с.214]

Головною причиною збільшення кількості промислово-інноваційних підприємств є зростання рівня витрат у дану сферу (табл.3)

Таблиця 3

Загальний обсяг інноваційних витрат у промислових підприємствах Хмельницької області, тис. грн

Показник	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Відхилення (+,-) до 2012 р.	
					2009 р.	2011 р.
усього	1086021,6	749588,2	898520,2	225196,2	-860825	-673324
у тому числі за напрямоми зовнішні науково-дослідні роботи	5	17,5	-	151,9	146,9	151,9
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	21017,1	58723,4	93741,2	96 313,00	75295,9	2571,8
інші	1064999,5	690847,3	804779	128 731,30	-936268	-676048

Джерело: [5, с.215]

Аналізуючи рівень витрат на інноваційну діяльність у Хмельницькій області, слід відмітити, суттєве зменшення загального показника за період 2009-2012 рр., а саме, на 860825 тис. грн. (79,3%). Разом з цим, частка витрат на придбання інноваційних машин, обладнання та програмного забезпечення з кожним роком суттєво зростає, за аналізований період, рівень витрат збільшився більше ніж у 4,5 рази. Що у свою чергу характеризує інноваційне зростання матеріально технічної бази промислових підприємств.

Витрати на проведення науково технічних робіт за 2008-2012 рр., теж зросли, але все одно є ще досить низькими. Така ситуація пояснюється обмеженням фінансування галузі науки і освіти. Більшість підприємств, за браком власних коштів не в змозі впроваджувати інновації, а оскільки у кризові та після кризові роки за нестабільної економічної ситуації відсоткові ставки на кредити зросли, а фінансова допомога від держави в інноваційну сферу майже відсутня. Головним джерелом надходжень у інноваційну діяльність підприємств Хмельницької області були і залишаються власні кошти підприємств [1, с.40].

Висновки. Отже, протягом 2009-2012 рр. інноваційний розвиток підприємств Хмельницької області супроводжувався певним поживленням їх інноваційної діяльності, а саме, збільшенням кількості штатних науково-технічних працівників, зростанням кількості інноваційно активних підприємств та обсягів впроваджених інноваційних технологій. Проте, у переважній більшості інновації підприємствами впроваджуються за власні кошти. Рівень державної фінансової допомоги таким підприємствам майже відсутній, а вітчизняні інвестори не зацікавлені у фінансуванні інноваційного розвитку.

Тому, головним завданням, яке потрібно сьогодні вирішити для забезпечення продовольчої безпеки країни є формування вектора політичної стратегії на формування мотиваційних важелів впливу на інноваційний розвиток промисловості. Дана підтримка має базуватись на досвіді розвинутих країн в інноваційно-технологічному розвитку, зокрема, США, Німеччини, Бразилії, Японії, Італії.

Список використаних джерел

1. Інноваційна діяльність промислових підприємств у Хмельницькій області / за редакцією Скальського В.В – Хмельницький.: Головне управління статистики в Хмельницькій області, – 2011. – С. 89
2. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С.Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24
3. Статистичний збірник наукова та інноваційна діяльність України / відповідальний за вип. Калачова І.В. – Київ.: Державна служба статистики України, 2013. – 285 с.
4. Статистичний збірник наукова та інноваційна діяльність України / відповідальний за вип. Калачова І.В. – Київ.: Державна служба статистики України, 2010.- 344 с.
5. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2012 рік / за ред. Скальського В.В. – Хмельницький.: Головне управління статистики в Хмельницькій області, 2012. – 412 с.

Summary. Studied innovation activities of enterprises Khmel'nitsky region, The directions of innovative development of the region.

Key words: innovation, innovative economy, intellectual capital.

УДК 334.716

*Шевчук Л.М., асистент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті виділені основні складові ефективності оновлення та показники, що їх характеризують, виділені блоки в системі показників ефективності, які характери-

зують окремі аспекти діяльності підприємства, а також досліджено залежність вартості підприємства від ефективності техніко-технологічного оновлення.

Ключові слова: *техніко-технологічне оновлення, ефективність оновлення, фінансова та економічна ефективність, вартість підприємства.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання актуальними є проблеми результативного функціонування українських підприємств, зростання їх конкурентоспроможності. Постійні і динамічні зміни зовнішнього середовища викликають зміни в діяльності підприємства. Більшість вітчизняних промислових підприємств розуміють необхідність проведення змін, в першу чергу, техніко-технологічного оновлення, впровадження нових технологій та сучасного обладнання. Саме такі заходи дають можливість підприємству підтримувати високий техніко-технологічний рівень свого виробництва, досягати економічного розвитку та сприятимуть підвищенню ефективності його господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінки ефективності техніко-технологічного оновлення підприємств приділяли увагу багато науковців, серед них – Швець В.Я. [9], Аптекарь С. [1], Бень Т. [2], Віленский П.Л. [5], Городня Т.А. [6], Струніна Л.В. [7]. Зокрема, Городня Т.А. зазначає, що для вирішення основних завдань підвищення ефективності оновлення та виробничо-господарської діяльності необхідним є розроблення відповідної стратегії.

Постановка завдання. Метою статті є розширення теоретичних засад оцінки ефективності техніко-технологічного оновлення промислових підприємств та визначення впливу оновлення на зростання вартості підприємства.

Виклад основного матеріалу. В умовах постійних і швидких економічних змін, техніко-технологічне оновлення дає змогу суб'єктам господарювання динамічно розвиватися і покращувати результати своєї діяльності. Проведення техніко-технологічного оновлення має на меті досягнення певних цілей, в першу чергу – покращення фінансового стану підприємства, завоювання кращих позицій на ринку та виготовлення конкурентоспроможної продукції, тобто виникнення позитивного для промислового підприємства ефекту. Ефективність визначають шляхом порівняння результату і витрат, що забезпечують цей результат. А ефективність оновлення – це величина, що виникає в результаті здійснення техніко-технологічного оновлення, що дає можливість зберегти певну кількість матеріальних, трудових та фінансових ресурсів у розрахунку на одиницю продукції.

Показники ефективності здійснення техніко-технологічного оновлення мають відображати стан виробництва, фінансів та технологічних процесів (табл. 1). Але дані показники не дають змогу ефективно проаналізувати процес оновлення.

В економічній літературі вказується, що ефективність включає в себе певні складові, а саме: економічну складову, фінансову, соціальну, екологічну, ресурсну, маркетингову та науково-технологічну. Економічна складова ефективності характеризується приростом чистого прибутку (за рахунок впровадження нового технологічного процесу, сучасного обладнання), приростом продуктивності праці, покращенням використання виробничих потужностей підприємства.

Фінансова ефективність полягає у покращенні фінансових показників стану підприємства. Ресурсна ефективність – це можливість збільшити матеріаловіддачу, кількість ресурсозберігаючих технологій, можливість повторного використання ресурсів.

Таблиця 1.

Показники ефективності техніко-технологічного оновлення

Показник	Формула для розрахунку
Приріст виручки від продажу	$\Pi_B = \frac{B_1 - B_0}{B_0} \times 100\%$
Приріст чистого прибутку	$\Pi_{\Pi} = \frac{\Pi_1 - \Pi_0}{\Pi_0} \times 100\%$
Приріст основних і оборотних активів підприємства	$\Pi_a = \frac{A_1 - A_0}{A_0} \times 100\%$
Приріст нематеріальних активів	$\Pi_{на} = \frac{H_1 - H_0}{H_0} \times 100\%$
Приріст продуктивності праці	$\Pi_{пр} = \frac{PP_1 - PP_0}{PP_0} \times 100\%$

Покращення умов праці робітників, зміна кваліфікації, приріст доходів персоналу забезпечує соціальна складова ефективності техніко-технологічного оновлення. Екологічна складова враховує вплив оновлення на навколишнє середовище.

Для оцінювання ефективності процесів техніко-технологічного оновлення пропонуємо виділити наступні складові ефективності: економічна, технологічна, виробнича та соціально-екологічна. Відповідно кожна складова включає певну систему показників, які дають можливість оцінити ті переваги, які отримало підприємство в результаті здійснення оновлення свого виробництва. На рис. 1. наведені складові ефективності та показники, що їх характеризують.

Економічна ефективність – це результативність економічної діяльності реалізації економічних заходів, що характеризується відношенням результату до витрат ресурсів, зумовили одержання цього результату. Для оцінки ефективності діяльності підприємства в цілому використовуються показники ефективності використання праці (зростання продуктивності праці, трудомісткість продукції), основних фондів (фондовіддача, рівень технічної оснащеності), ефективності використання ресурсів (матеріаломісткість, матеріаловіддача, енергомісткість).

Усі показники, що характеризують складові ефективності додаються, далі необхідно знайти значення загальної ефективності проведених заходів з оновлення обладнання за формулою:

$$E = \sqrt[4]{C_{\text{екон.}} \cdot C_{\text{технолог.}} \cdot C_{\text{вирб.}} \cdot C_{\text{соц-еколог.}}} \quad (1)$$

В системі показників ефективності, які характеризують окремі аспекти діяльності підприємства, можемо виділити основні блоки: результативність, економічність, рентабельність.

Результативність, як складова ефективності, відображає реалізацію основних цілей організації у виробничій діяльності, інноваційній сфері та заходів по охороні природи. Виробнича результативність вимірюється показниками, які характеризують забезпечення споживачів необхідним набором товарів. Коефіцієнти вибуття та оновлення основних фондів, вікова структура відображають інноваційну результативність. Заходи по охороні природи відносяться до результативності екологічної діяльності.

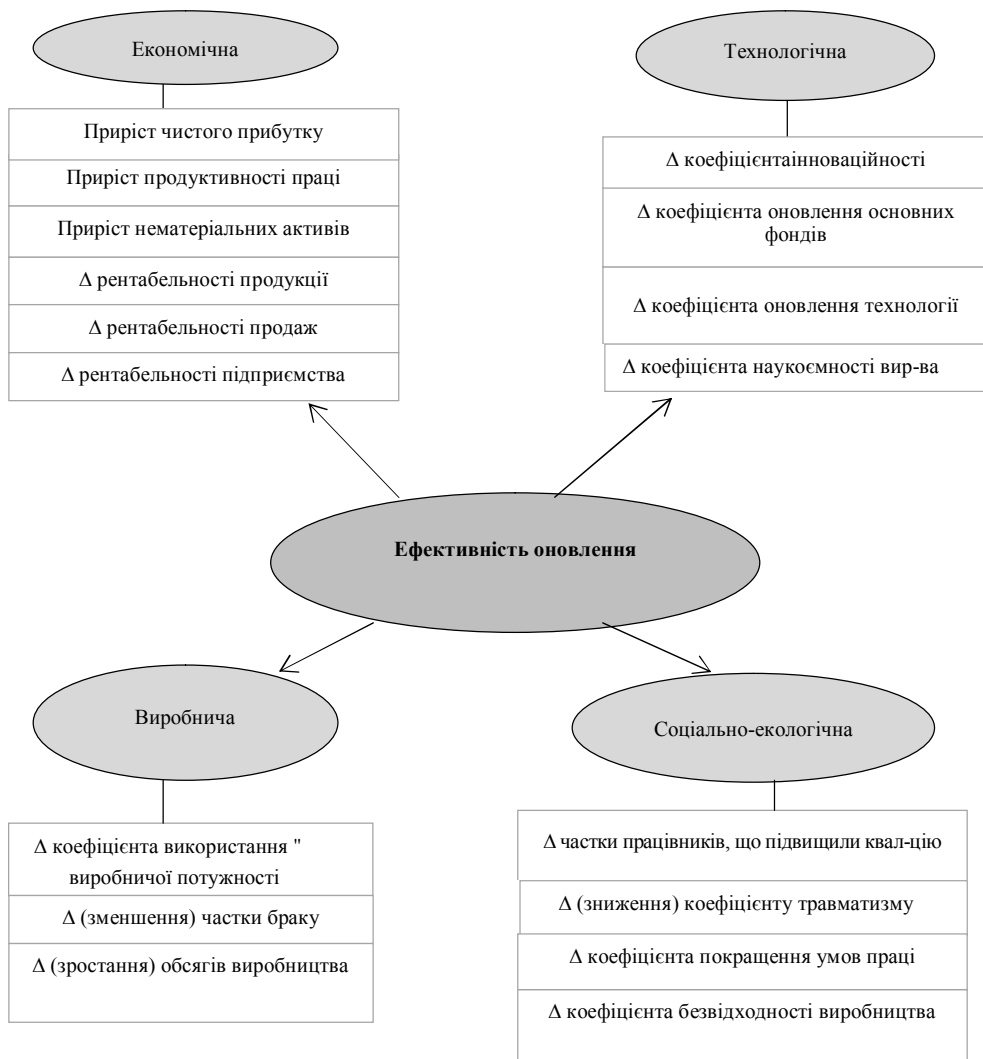


Рис. 1. Основні складові ефективності оновлення та показники, що їх характеризують

Економічність (або економічна ефективність) потрібно розглядати у двох аспектах: як продуктивність ресурсів та питомі витрати виробництва (собівартість продукції). Продуктивність ресурсів включає такі показники: питомі витрати палива та енергії; продуктивність праці; фондovіддача та інші показники використання обладнання та виробничих потужностей.

Рентабельність (або фінансова ефективність) є кінцевим узагальнюючим показником діяльності підприємства. Вона включає в себе результативність та економічність, але не є простою сумою цих елементів, а є наслідком складної взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем.

В сучасних умовах господарювання надзвичайно важливим показником економічної ефективності є зростання вартості підприємства. Наразі при оцінці вартості підприємства використовують три підходи: витратний, доходний та ринковий (порівняльний). Витратний підхід полягає в оцінці вартості фірми з точки зору понесених

витрат. Ринковий підхід заснований на порівнянні об'єкта оцінки з підприємством-аналогом, яке оцінене на фондовому ринку, з необхідними коригуваннями щодо підприємства, що оцінюється. Недоліком цього підходу може бути відсутність аналогічних об'єктів. Доходний підхід означає, що вартість підприємства визначається майбутніми доходами, які можна отримати, включаючи надходження від продажу обладнання, яке підприємству уже не потрібне. При визначенні ефективності техніко-технологічного оновлення найбільш доцільним є використання доходного підходу. За цим підходом використовують такі методи: метод капіталізації та дисконтування грошових потоків.

Метод капіталізації прибутку в більшій мірі підходить для ситуацій, якщо очікується отримання приблизно однакового рівня прибутку підприємством упродовж тривалого терміну. Ставки капіталізації обчислюють із ставки дисконту шляхом вирахування очікуваних середньорічних темпів зростання прибутку. Метод дисконтування грошових потоків – єдиний метод, який враховує прогнози майбутнього розвитку ринку. На наш погляд, цей метод дає найбільш точний аналіз майбутніх доходів підприємства, ніж метод капіталізації. У зв'язку з тим, що цей підхід орієнтований на характеристики проекту оновлення, має більше переваг порівняно з іншими методами, доцільно робити прив'язку критерію оцінки ефективності оновлення обладнання саме до характеристик проекту. Тому, обчислюючи вартість підприємства, необхідно оцінювати дисконтований грошовий потік, викликаний саме процесом оновлення. Тоді загальна формула визначення вартості підприємства матиме наступний вигляд:

$$V_n = V_0 + \sum_1^n \frac{CF_i}{(1+E)^i} + \sum_1^n \frac{M_i}{(1+E)^i} \quad (2)$$

де V_n – кінцева оцінка вартості підприємства, V_0 – вартість підприємства до проведення техніко-технологічного оновлення, M_i – оцінка величини вартості активів, що підлягають продажу в i -му році.

За цією формулою вартість підприємства можна знайти шляхом оцінки поточної вартості грошового потоку, викликаного вкладенням коштів у здійснення оновлення. Для більш точної оцінки зміни вартості підприємства, яка виникла в результаті проведення оновлення, ми також урахували можливість продажу підприємством майна, активів у певний момент часу за відповідною ціною, яке уже не буде використовуватися даним підприємством, оскільки воно придбало нове обладнання чи технологію.

Отже, якщо критерієм оцінки ефективності техніко-технологічного оновлення є зростання вартості суб'єкта господарювання, викликане цими заходами, то окрім дисконтованих грошових потоків, пов'язаних із оновленням обладнання, необхідно також враховувати зміни вартості капіталу, викликані змінами в структурі капіталу (співвідношення власного та позикового капіталу). Тоді матимемо наступну формулу:

$$V_n = \sum_1^n \frac{CF_i}{(1+E)^i} + \sum_1^n \frac{M_i}{(1+E)^i} + \Delta V_k \quad (3)$$

$$\Delta V_k = K_n \left(ROE_n \cdot \frac{BK_n}{K_n} + r_{кр.н} \cdot (1-p_n) \cdot \frac{PK_n}{K_n} \right) - K_n \left(ROE_n \cdot \frac{BK_n}{K_n} + r_{кр.н} \cdot (1-p_n) \cdot \frac{PK_n}{K_n} \right) \quad (4)$$

де ΔV_k – зміна вартості капіталу підприємства, викликане оновленням обладнання, K_n , K_n – величина капіталів підприємства до проведення оновлення і після нього відповідно,

ROE_n , ROE_n – рентабельність власного капіталу підприємства до проведення оновлення і після нього відповідно (характеризує дохідність власного капіталу),
 BK_n , BK_n , PK_n , PK_n – відповідно величини власного та позикового капіталу до та після оновлення,

$r_{кр}$ – ставка відсотку за кредит, p – податок на прибуток,

$r_{кр} \cdot (1 - p)$ – дохідність позикового капіталу.

Для побудови сучасних моделей управління необхідно використовувати концепцію максимізації ринкової вартості суб'єкта господарювання. Її основна ідея така: підприємство може забезпечити своє виживання в конкурентній боротьбі і досягнути ефективності в довгостроковому періоді, якщо буде досягнута максимальна вартість власності акціонерів, тобто ціна акцій [3, 4, 8]. Таким чином, вартість підприємства безпосередньо і прямо залежить від ефективності техніко-технологічного оновлення.

Висновки з даного дослідження.Проведення техніко-технологічного оновлення промислових підприємств впливає як на фінансово-економічні та виробничі показники підприємства, так і на організацію управління та його ефективність. Ефективність оновлення можна визначити завдяки розрахунку результативних показників діяльності суб'єктів господарювання. В першу чергу, це показники продуктивності праці, матеріаловіддачі, фондівіддачі, рівня технічної оснащеності, зростання прибутку, зниження собівартості. Але пріоритетом здійснення оновлення, на нашу думку, має бути зростання вартості підприємства. Ми дотримуємося думки, що максимізацію вартості підприємства доцільно використовувати у якості результативного критерію при оцінці ефективності оновлення обладнання та технологій.

Список використаних джерел

1. Аптекарь С. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / С. Аптекарь // Економіка України. – 2007. – №1. – С. 42-49.
2. Бень Т. До визначення економічної ефективності інвестицій / Т. Бень // Економіка України. – 2007. – №4. – С. 12-19.
3. Богатин Ю.В., Швандар В.А. Экономическое управление бизнесом. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 391 с.
4. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 720 с.
5. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2004. – 888 с.
6. Городня Т.А., Михайло М.В. Обґрунтування стратегії підвищення ефективності відтворення та використання основних виробничих засобів підприємства / Т.А. Городня // Науковий вісник НЛТУ. – Львів. – 2008. – №18. – С. 287-290.
7. Л.В. Струніна Технологічне оновлення виробництва як засіб інноваційного розвитку вітчизняних підприємств [Електроний ресурс] – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3222/3/>
8. Уолш К. Ключевые показатели менеджмента: как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании (пер. с англ., 2-е изд.). – М.: Дело, 2001. – 360 с.
9. Швець В. Я., Грекова В. А. До питання оцінки економічної ефективності оновлення основних фондів Ефективна економіка

Summary. The article highlights the main components of the efficiency and performance upgrades that characterize their allocated blocks in system performance that characterize some aspects of the enterprise, as well as the dependence of value on the effectiveness of technical and technological renovation.

Key words: technical and technological renovation, efficiency upgrades, financial and economic performance, enterprise value.

*Штерма Т.В., к.е.н, доцент
ПВНЗ «Буковинський університет»
Радзішевська Н.В., магістр
ПВНЗ «Буковинський університет»*

ПРОБЛЕМИ МОРАЛІ В ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглядаються проблеми моралі у підприємницькій діяльності. Напрацьовуються правила морально-етичної поведінки підприємця.

Ключові слова: мораль, підприємницька діяльність, взаємна довіра, чесний бізнес, нечесний бізнес, підприємницькі угоди, морально-етичний кодекс, етика бізнесу, гідність людини.

Підприємництво в сьогоднішньому світі – це серйозна економічна і політична сила, яка є не просто особливим видом економічної активності заснованої на самостійній ініціативі, а є інновацією, тобто перетворенням оригінальної ідеї людського розуму в комерційно реалізоване нововведення. Для вирішення сучасних економічних проблем нашої країни потрібно розглядати підприємництво не тільки як економічну ланку але з точки зору філософії як науки.

Філософсько-економічні аспекти підприємницької діяльності не досить досліджені у науковій та навчальній літературі. Науково-періодичних видань з колом дослідження поставлених завдань дуже мало, оскільки підприємництво розглядається лише в економічному змісті. Теоретичним підґрунтям написання даної статті стали праці Целіна Д.С., Безтелесної Л., Сизоненка В, Вдовиченка І. [9]

У сучасному уявленні мораль є сукупністю норм і принципів поведінки людей у стосунках один з одним і в суспільстві. При цьому йдеться не тільки про чисто побутову, а й службову, трудову поведінку. Мораль характеризує культуру та етику людських відносин, їх основою є не тільки юридичні закони і службові принципи, яких потрібно дотримуватися, а й людське виховання, совість і честь.

Між морально-етичними принципами і самою сутністю підприємництва існує безпосередній зв'язок. Адже бізнес – це неперервні контакти, зв'язки, відносини, переговори, угоди з величезною кількістю людей: партнерами, іншими підприємцями, найманими працівниками, покупцями, постачальниками товару, споживачами, представниками податкових органів. З усіма необхідно будувати відповідні відносини і часто, спираючись не стільки на офіційні документи, скільки на взаємну довіру. А довіряти можна лише тому, чий тверді моральні принципи не викликають сумніву. Оскільки механізм підприємництва полягає в обміні товарами, грошми, ресурсами, послугами, то визначальним принципом такого обміну має бути еквівалентність, рівноцінність взаємних розрахунків. При еквівалентному обміні, жоден із учасників не програє, а навпаки, закріплюються довірливі та тривалі ділові відносини.

Одним із принципів чесного бізнесу є укладання підприємницьких угод або здійснення спільних операцій, як кажуть, «один на один», без свідків. Єдиною гарантією і запорукою у таких випадках служить чесність і порядність особистостей, що домовляються. Ще з давніх часів існує таке поняття, як «ціна слова», його тримали в свій час не тільки лицарі, а й підприємці. Ціна слова в підприємстві має бути щонайвищою. Однак, як засвідчує підприємницька дійсність нині, в різних країнах, в тому числі в Україні, широко розповсюджений нечесний бізнес. Прислів'я «не обдуриш – не продаси», на жаль, глибоко в'їлося у свідомість та дії багатьох підприємців. Далеко не всі підприємці здатні встояти перед спокусою отримати дохід обманом, присвоєнням чужої праці.

Боротьба з нечесним бізнесом і запобігання його поширенню є гострою суспільною проблемою. Складність викоринення нечесності в бізнесі полягає в тому, що тільки тоді, коли заборонено злочин і порушено юридичні закони, виникає громадянська, адміністративна або кримінальна відповідальність бізнесмена. У менших порушеннях залишається сподіватися тільки на совість людини [5, 10].

Морально-етичний кодекс цивілізованого підприємця в багатьох розвинених країнах світу виник унаслідок історичного розвитку уявлень про риси чесного підприємництва. Правила морально-етичної поведінки цивілізованого підприємця можна сформулювати так: впевненість у корисності своєї праці не тільки для себе, а й для інших людей, для суспільства, для держави; уявлення про людей, з якими треба спілкуватися, як таких, що прагнуть і вміють добре працювати, намагаються самореалізуватися разом із підприємцем; віра в бізнес, сприйняття його як творчого процесу і ставлення до нього як до високого мистецтва; визнання необхідності конкуренції при одночасному прагненні до співробітництва, партнерства; повага до усіх видів власності, державних органів влади, громадських організацій, соціального порядку, законів; довіра до інших людей, їх професіоналізму і компетентності; турбота про охорону навколишнього природного середовища; прагнення до новацій, застосування у підприємстві сучасних досягнень науки і техніки; виховання почуття гуманізму.

Етика бізнесу розглядає взаємозв'язок цілей і засобів бізнесу та специфічно людських цілей. Таким чином, етика бізнесу вивчає особливі зобов'язання, які людина, як бізнесмен і громадянин суспільства, приймає на себе, коли розпочинає бізнесову діяльність (завдяки чому й інтегрується у світ бізнесу). Вона вивчає прийняті у бізнесі моральні норми, щоб визначити, мають вони під собою серйозне підґрунтя чи виражають лише обмежений консенсус деякої групи людей або різновид комерційного етикету. Вона повинна керуватися виключно розумом, без сторонньої допомоги і ґрунтується вона не на почуттях, а на уважному спостереженні навколишньої реальності [5].

Специфічно людською метою є найвищий рівень досконалості людської істоти як особистості. З цього випливає, що людина в демократичному суспільстві не є засобом для досягнення досконалості суспільства. Саме суспільство є засобом для досягнення реальної досконалості особи (при цьому вплив суспільства може бути не обов'язково безпосереднім). Інструментом для досягнення досконалості особи є праця, яка може використовуватися індивідуумом або групою людей як засіб досягнення добробуту, морального задоволення та громадського визнання (за умови поваги до інших індивідуумів, їх прав і особистої гідності, та при, забезпеченні добробуту усіх працюючих в групі людей).

Бізнес, як пов'язана з суспільством діяльність, призводить до виробництва продукції – товарів і послуг, серед яких виділяються необхідні й корисні. Бізнес також потенційно може завдавати або реально завдає шкоди суспільству. Етика бізнесу саме досліджує і вивчає ступінь зла – більшого чи меншого, що його може завдавати суспільству в цілому або окремим індивідуумам бізнес.

Слід зауважити, що в демократичному світі вважається, що послідовна етика є запорукою і необхідною складовою успішного бізнесу. Також вважається, що ефективність бізнесу є лише однією з сторін життя суспільства. Головними в житті людства вважаються високо моральні вчинки й етична поведінка, дотримання вимог якої у повсякденній діяльності сприяє вдосконаленню людей як вищих істот і вдосконаленню суспільства, як сприятливого середовища для існування людей. Іншими словами, без високої моралі й дотримання етики (в бізнесі – ще й етики бізнесу) людина не може стати ні успішним бізнесменом, ні громадянином суспільства.

Головна теза етики бізнесу – «в бізнесі потрібно творити добро і уникати зла» [5, 6]. В основу цієї тези покладений філософський закон єдності і боротьби протилеж-

ностей: добро і зло. На практиці, трапляється, що результати бізнесу спричиняють суспільству шкоди, містять у тій чи іншій мірі зло. Тому доцільно навчати майбутніх бізнесменів щодо необхідності нести відповідальність за результати своєї діяльності, вміти правильно ставити й обирати необхідні засоби, щоб спричинити суспільству якомога меншої шкоди. Необхідно навчати майбутніх бізнесменів зважувати наслідки й детально аналізувати наміри їх підприємницької діяльності з позицій моралі ті професійної етики, запобігаючи, або мінімізуючи зло, або шкоду, що в результаті може завдати їх бізнес суспільству або окремій особі. Необхідно підкреслити, що існують різні види зла та його наслідків, що їх може завдавати бізнес. Найгіршими та найнебезпечнішими вважаються такі різновиди зла, що б'ють безпосередньо по гідності людей чи по засобах, необхідних для вдосконалення особистості. При цьому, аналізуючи та розв'язуючи проблему щодо мінімізації або попередження шкоди (зла) від результатів бізнесової діяльності необхідно відкидати хибну теорію: «мета виправдовує засоби». З традиційної теорії етики, що стверджує, що «люди відповідальні принаймні за те, що самі обирають як засіб чи мету», впливає один з головних і вирішальних принципів етики бізнесу: «кожний несе відповідальність за обрані мету і засоби її досягнення» (принцип відповідності результатів і наслідків мети і засобам її досягнення). Відповідно до цього принципу, якщо і мета, і засоби її досягнення є добрими самі по собі, етичним буде допускати появу чи ризик появи передбачуваних, але небажаних побічних наслідків, тоді і лише тоді, коли для цього існують достатні підстави. В свою чергу підстави є достатніми, якщо передбачуване добро не менше, або переважає зло, поява якого допускається. Це означає, що підприємець не несе відповідальності за ненавмисні побічні наслідки, якщо у нього були достатні підстави допустити їх появу чи ризик їх появи за незмінної умови, що і обрана мета і засоби її досягнення є добрими.

Принцип відповідності застосовується до оцінки можливості допущення появи чи ризику появи будь-якого зла. Він може використовуватися лише тоді, коли метою і засобами її досягнення є добро. Майбутні бізнесмени повинні в своїй діяльності реально застосовувати цей принцип, особливо при виникненні можливості допущення появи чи ризику появи фізичного зла (яке при деяких достатніх підставах може бути допустимим) або морального зла (яке може зачіпати людську гідність і тому завжди є недопустимим). Також необхідно розрізняти так зване більше зло, яке означає знищення необхідних для особи чи суспільства благ та порушення прав, і менше зло, що завдається деяким фізичним особам або деяким корисним, але не необхідним для людей і суспільства засобам. З цього витікає, що одним із головних завдань етики бізнесу є намагання встановити, яке зло є більшим, і таким чином доведення неетичності вибору його в якості мети чи засобу її досягнення (Табл. 1).

Таблиця 1

Положення та правила етики для підприємців

Принципові положення етики	Права та обов'язки
В бізнесі неетично завдавати будь-кому більше зло.	Ніхто не зобов'язаний чинити добрі дії, шкідливі побічні ефекти яких переважатимуть заплановані добрі наслідки
В бізнесі неетично допускати появу чи ризик появи більшого зла для будь-кого, не маючи на це достатніх підстав.	Ніхто не зобов'язаний допомагати людям, які не бажають допомогти самі собі
В бізнесі неетично бажати, планувати або допускати появу чи ризик появи меншого зла без достатніх для цього підстав.	Людина не зобов'язана до певних добрих дій, якщо хтось інший є більш зобов'язаним до цього

Головними філософськими аспектами підприємництва, пов'язаними з етикою бізнесу, є [2, 3]:

- 1) морально-етичні проблеми щодо доцільності заснування конкретного бізнесу, організації та керівництва діяльністю фірми. В тому числі, етичність та ієрархія цілей, співвідношення користі та шкоди для індивідуума, груп людей і суспільства в цілому від діяльності фірми, оцінка прибутковості та ефективності її діяльності, а також суспільної користі фірми, етичність менеджменту, його права та обов'язки, економічні та політичні аспекти діяльності фірми, її відношення до влади тощо;
- 2) морально-етичні проблеми, що виникають під час найму та звільнення з роботи працівників, виявлення їх дійсної кваліфікації, просування по службі, оцінки результатів їх діяльності та виплати винагород, справедливе встановлення та регулювання заробітної плати, стабільність і умови праці, виробничо-побутові проблеми, ризик на роботі тощо;
- 3) морально-етичні проблеми, пов'язані з приватним життям працівників (сфери законного зацікавлення керівництвом компанії, умови та ступінь втручання) і діяльністю компанії, довірою у відносинах і конфліктами інтересів, негативними явищами (хабарництвом, здирицтвом, крадіжками), етичністю подарунків, фінансовими та іншими інтересами, роботою за сумісництвом, кадровим піратством тощо;
- 4) проблеми моралі та етики у справах із промисловим, комерційним та іншим шпигунством, секретністю, чесністю і довірою, контролем і доносами, позитивним і негативним прикладом керівництва тощо;
- 5) моральність і етика у професійно-виробничих стосунках із покупцями, компаньйонами, акціонерами, поставниками, дилерами, конкурентами, проблеми якості і безпеки виробів (товарів, послуг), ціноутворення, стосунків із законодавством, рекламної діяльності, гласності і суспільних відносин, розподілу дивідендів, зростання прибутків тощо;
- 6) дуже важливими є стосунки бізнесу і бізнесових структур з трудовими спілками, місцевими громадами, навколишнім середовищем, владою, законодавством, міжнародним бізнесом тощо. Багато морально-етичних проблем виникають також під час взаємодії бізнесу (приватного малого, сімейного, середнього і т.п.) з соціальною економікою, з проявами націоналізму й шовінізму.

Розглядаючи реальні економічні умови в Україні доцільно зупинитися на морально-етичних проблемах щодо проявів корупції, зловживань, використання службових посад в корисних цілях, хабарництва посадових осіб, здирицтва представниками виконавчих структур, некоректної та недобросовісної конкуренції, відсутності свобод і альтернативних рішень в питаннях політико-правового регулювання та економічного розвитку країни, що безпосередньо негативно впливає на ефективність підприємницької діяльності.

Таким чином, до правил морально-етичної поведінки підприємця можна віднести: впевненість у корисності своєї праці не тільки для себе, а й для інших людей, для суспільства, для держави; уявлення про людей, з якими треба спілкуватися, як таких, що прагнуть і вміють добре працювати, віра в бізнес, сприйняття його як творчого процесу і ставлення до нього як до високого мистецтва; визнання необхідності конкуренції при одночасному прагненні до співробітництва, партнерства; повага до усіх видів власності, державних органів влади, громадських організацій, соціального порядку, законів; довіра до інших людей, їх професіоналізму і компетентності; турбота про охорону навколишнього природного середовища; прагнення до новачій, застосування у підприємстві сучасних досягнень науки і техніки; виховання почуття гуманізму.

Список використаних джерел

1. Безтелесна Л. Підприємництво у контексті людського розвитку // Економіка України. – 2003. – № 12. – С. 62-68.
2. Білодід Ю.М. Філософія: український світоглядний акцент. – К., 2007. – 356 с.
3. Вдовиченко І. Проблеми розвитку підприємництва в Україні // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 7. – С. 20-22.
4. Голубенко О. Проблеми підприємництва в Україні // Діловий вісник. – 2010. – С. 11-14.
5. Петрушенко В.Л. Філософія: Курс лекцій. 3-тє видання, перероблене і доповнене. – Львів, 2012. – 528 с.
6. Подольська Є.А. Філософія. – К., 2006. – 706 с.
7. Причепій Є.М., Черній А.М., Гвоздецький В.Д., Чекаль Л.А. Філософія.–К.,2011. – 576с.
8. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.,2013. – 239 с.

Summary. *The problems of ethics in business. Formed rules of moral and ethical behavior of the entrepreneur.*

Key words: *ethics, entrepreneurship, mutual trust, honest business, dishonest business, business deal, moral code of ethics, business ethics, human dignity.*

УДК: 334.012.64

*Шульський М.Г., д.е.н., професор
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЛЬВІВЩИНИ

В статті проведено дослідження розвитку малого підприємництва Львівщини з акцентуванням уваги на стан його функціонування в сільському, лісовому рибному господарствах. На основі одержаних результатів виявлено, ті основні причини, які гальмують ці види діяльності та запропоновано заходи щодо їх усунення.

Ключові слова: *мале підприємництво, мікропідприємництво, розвиток, підприємці, юридичні особи, рівень рентабельності.*

Вступ. Реформування різних сфер суспільних відносин, що почалося в кінці минулого століття в Україні, обумовило формування нових підходів до ведення господарської діяльності різними організаційно-господарськими структурами різних галузей національного господарства держави. Серед цих напрямів важливу нішу зайняло підприємництво, яке було добре розвинене в передових країнах світу і позитивно впливало на ефективність ведення як окремих галузей, так і економіки в цілому. Як показує світовий досвід, різні форми підприємництва є тим індикатором, який відображає настільки результативно ведеться виробнича діяльність конкретного господарського формування, окремої галузі і економіки держави в цілому.

В умовах формування ринкових відносин важливе значення має розвиток всіх форм підприємництва, при цьому особливу роль відіграє мале підприємництво. Саме ця форма підприємницької діяльності дозволяє найбільш раціонально використовувати підприємницький хист кожного працівника, наявні ресурси і можливості у збільшенні виробництва продукції, надання послуг і на цій основі одержати відповідні прибутки. Таким чином, розвиток підприємництва взагалі, і малого зокрема є актуальною і важливою проблемою, розв'язання якої сприятиме для подальшого реформування різних сфер суспільних відносин та підвищення ефективності ведення суспільного виробництва.

Мета дослідження за обраною темою полягає в тому, щоб вивчити стан розвитку малого підприємництва в умовах Львівщини з концентрацією уваги на галузі, які в

тій чи іншій мірі мають відношення до сфер аграрного виробництва і на основі одержаних результатів запропонувати ряд заходів щодо підвищення результативності ведення цього виду діяльності. Одночасно зауважимо, що статистичні органи надають інформацію про розвиток підприємництва в одному спільному вираженні по таких галузях як: сільське, лісове та рибне господарство. На наш погляд, це є цілком виправдане, адже діяльність суб'єктів господарювання у цих сферах економіки зв'язане із землею, як головним засобом виробництва.

Для досягнення поставлених цілей було використано літературні джерела за обраною темою дослідження, статистичні матеріали розвитку малого підприємництва Львівщини, власні результати досліджень. Обробку зібраної інформації, її аналіз проведено з використанням сучасних засобів і методів проведення економічних досліджень.

Важливі висновки в теорії і практиці. Проблеми розвитку підприємництва взагалі і малого зокрема як у теоретичному, так і в практичному аспектах присвячені праці багатьох вчених, серед яких слід відмітити таких як: З.С. Варналій, Ю.Г. Губені, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, Є.Й. Майовець, С.М. Злупко, О.В. Стефанишин, Л.А. Швайка, В.В. Липчук, С.В. Коробка, В.М. Янушевич, І.А. Шавкун [1-8] та інші.

Досліджуючи праці як названих, так і неназваних у цій публікації авторів, можна пересвідчитися в тому, що не всі економічні аспекти досліджені і вивчені у повній мірі. Одночасно слід відмітити і те, що підприємство, як особливий вид господарської діяльності, не є застиглою і незмінною формою господарювання, а ця форма під впливом чинників внутрішнього і зовнішнього середовища постійно видозмінюється і удосконалюється. І ось ці зміни необхідно постійно і всебічно досліджувати, а одержані результати використовувати у виробничих умовах. Такий підхід буде сприяти підвищенню ефективності підприємницької діяльності у досліджуваних сферах. Саме цим аспектам і присвячена дана стаття.

Результати дослідження та їх оцінка. Розвиток підприємництва взагалі і малого зокрема в різних галузях національного господарства України здійснюється у відповідності з прийнятими нормативно-правовими актами. Про важливість розвитку підприємницької діяльності може підтвердити те, що Закон України «Про підприємство» був прийнятий ще на початку 1991 р. (з наступними змінами і доповненнями), в якому сказано, що: «Підприємство – це самостійна ініціатива, систематична, на власний ризик, діяльність по виробництву продукції, виконання робіт, надання послуг та заняття торгівлею з метою одержання прибутку» [9, с. 102]. В Господарському кодексі України відмічено, що: «підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик, господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [10, с. 25]. Є ще інші трактування цього поняття, в яких концентрується увага на ті чи інші аспекти підприємницької діяльності, однак їх суть майже незмінна і в кінцевому підсумку направлена на отримання прибутку.

Як показують результати досліджень діяльності підприємців, підприємство не є однорідним явищем у різних сферах суспільних відносин. І це цілком закономірно, адже цей вид діяльності пронизує всі ланки національного господарства держави і є рушійною основою і силою його розвитку. У своїх дослідженнях нами використанні матеріали діяльності суб'єктів малого підприємництва Львівщини з акцентуванням уваги на ті суб'єкти господарювання, які в тій чи іншій мірі мають відношення до використання земельних угідь як головного засобу виробництва, а саме: сільське, лісове і рибне господарство. Одночасно відмітимо, що в Законі України: «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні», який був прийнятий у 2012 р., сказано, що: «Суб'єкти господарювання залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік можуть належати до суб'єктів

малого підприємництва, у тому числі до суб'єктів мікропідприємництва, середнього або великого підприємництва» [11].

Суб'єктами мікропідприємництва є фізичні і юридичні особи, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквіваленту 2 мільйони євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України. Для малого підприємства ці показники дещо вищі і становлять відповідно: 50 і 10.

В таблиці 1 представлена інформація щодо частки малих підприємств та фізичних осіб - підприємців у загальних показниках діяльності суб'єктів малого підприємства Львівщини за 2010 – 2012 рр. Наведена інформація в цілому по області і окремо в сукупності галузей сільського, лісового і рибного господарства відображає наступні закономірності: малі підприємства по області за кількістю суб'єктів господарювання, зайнятих працівників і обсягом реалізації продукції (товарів, послуг) характеризується нижчими показниками щодо питомої ваги з названих позицій, ніж ці показники по сільському, лісовому і рибному господарству. Коли ці показники проаналізувати в розрізі фізичних осіб – підприємців, то спостерігається зворотна тенденція – по області показники значно вищі, ніж по досліджуваних галузях.

Неабиякий інтерес представляє зміна наведених показників за аналізуючий період. Так, зокрема, частка малих підприємств у загальних показниках суб'єктів малого підприємства як за кількістю суб'єктів: малого підприємства і зайнятих працівників, так і за обсягом реалізації продукції (товарів, послуг) має тверду тенденцію до зростання. Проте частка фізичних осіб-підприємців характеризується протилежними аспектами розвитку, тобто процесами зниження показників. Аналогічні тенденції спостерігаються у розвитку мікропідприємства у Львівській області (табл. 2).

Таблиця 1*

Частка малих підприємств та фізичних осіб – підприємців Львівщини у загальних показниках суб'єктів малого підприємства, %

Роки	Малі підприємства			Фізичні особи-підприємці		
	за кількістю		за обсягом реалізації продукції (товарів, послуг)	за кількістю		за обсягом реалізації продукції (товарів, послуг)
	суб'єктів	зайнятих працівників		суб'єктів	зайнятих працівників	
Усього по області						
2010	18,8	47,1	63,7	81,2	52,9	36,3
2011	21,5	51,6	72,2	78,5	48,4	27,
2012	22,3	49,2	69,9	77,7	50,8	30,1
2012 «+», «-» до 2010	+3,5	+2,1	+6,2	-3,5	-2,1	-6,2
Сільське, лісове та рибне господарство						
2010	62,8	82,1	84,1	37,2	17,9	15,9
2011	70,6	84,3	91,9	29,4	15,7	8,1
2012	74,9	86,5	93,3	25,1	13,5	6,7
2012 «+», «-» до 2010	+12,1	+4,4	+9,2	-12,1	-4,4	-9,2

*Тут і надалі використано матеріали статистичного збірника [12]

Таким чином, з наведеної інформації щодо питомої ваги малих підприємств та фізичних осіб-підприємців за різними показниками (кількістю суб'єктів господарювання, зайнятих працівників, обсягами реалізації продукції (товарів, послуг) можна констатувати проте, що на протязі досліджуваного періоду 2010 – 2012 рр. відбулись певні зміни, а саме: розвивалися процеси щодо збільшення частки малих підприємств та одночасне зменшення частки фізичних осіб-підприємців у загальних показниках розвитку суб'єктів малого підприємництва. При цьому, варто зауважити, що такі тенденції є характерними і для розвитку малого підприємництва і мікропідприємництва в досліджуваних галузях: сільському, лісовому і рибному господарстві.

Таблиця 2

Частка мікропідприємств та фізичних осіб-підприємців Львівщини у загальних показниках суб'єктів мікропідприємництва за видами економічної діяльності, %

Роки	Малі підприємства			Фізичні особи-підприємці		
	за кількістю		за обсягом реалізації (товарів, послуг)	за кількістю		за обсягом реалізації (товарів, послуг)
	суб'єктів	зайнятих працівників		суб'єктів	зайнятих працівників	
Усього по області						
2010	16,5	25,9	39,4	83,5	74,1	60,6
2011	18,3	29,8	47,9	84,5	70,2	52,1
2012	19,2	29,0	45,2	80,5	71,0	54,8
2012 «+», «-» до 2010	+2,7	+3,7	+5,8	-3,0	-3,1	-5,8
Сільське, лісове та рибне господарство						
2010	60,9	68,6	73,9	39,1	31,4	26,7
2011	68,1	70,3	79,1	31,9	29,7	20,9
2012	72,1	74,1	81,7	27,3	25,9	18,3
2012 «+», «-» до 2010	+11,7	+5,6	+7,8	-11,8	-5,5	-7,8

Із-за таких одержаних результатів дослідження цілком логічно постає питання, а чи ці зміни мають закономірний чи випадковий характер? Ми вважаємо, що виявлені процеси є об'єктивним відображенням реальної дійсності і їх розвиток обумовлений як дією чинників внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Перш за все слід відмітити те, що ведення малого підприємництва (мікропідприємництва) в сучасних умовах характеризується у більшій мірі використанням колективних форм господарювання, ніж індивідуальних. І оптимального співвідношення між цими формами ведення підприємницької діяльності в умовах сьогодення ще не досягнуто. Саме із-за цих обставин ці процеси будуть розвиватися і на перспективу.

Доцільність ведення як підприємницької, так і інших видів діяльності виражається в економічних показниках розвитку, основні з яких представлені за наслідками функціонування малих підприємств Львівщини у таблиці 3. Характерною особливістю наведеної інформації є те, що абсолютні показники діяльності малих підприємств (виручка від реалізації продукції (товарів, послуг), непрямі податки та інші вирахування з доходу, операційні витрати) за досліджуваний період 2010-2012 рр. мають тенденцію до зростання, однак показники рівня рентабельності, навпаки до зменшення – із 3,2 до 2,9%, або зменшення становило 0,3%. Відмінністю розвитку малого

підприємництва у досліджуваних галузях (сільське, лісове і рибне господарство) полягає в тому, що абсолютні показники, їх збільшення за досліджуваний період, характеризуються більшою інтенсивністю росту, ніж у загальному малому підприємстві Львівської області (більш ніж у 2 рази у 2012 р. в порівнянні з 2010 р.).

Крім того, важливо зауважити, що рівень рентабельності ведення підприємницької діяльності також має тенденцію зростання. Це все вказує, що мале підприємство у досліджуваних галузях характеризується позитивними зрушеннями у його розвитку.

Таблиця 3

**Основні економічні показники діяльності малих підприємств
Львівської області, млн. грн.**

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. у% до 2010 р.
Виручка від реалізації продукції (товарів, послуг)	23445,5	28315,5	29036,8	123,8
Непрямі податки та інші вирахування з доходу	3657,2	4345,7	4564,8	124,8
Інші операційні доходи	1955,4	1848,5	1411,3	72,2
Операційні витрати – всього	21696,3	25517,2	25431,4	117,2
Рівень рентабельності операційної діяльності,%	3,2	2,2	2,9	-0,3
Питома вага збиткових підприємств,%	38,2	38,4	37,2	-1,0
У тому числі сільське, лісове та рибне господарство:				
виручка від реалізації продукції (товарів, послуг)	616,7	1099,9	1540,2	249,7
фінансовий результат до оподаткування	63,4	111,9	164,7	260,0
рівень рентабельності,%	2,0	2,2	2,9	+0,9

Одночасно відмітимо, що хоча за досліджуваний період у малому підприємстві Львівщини досягнуто позитивні зміни, однак рівень ефективності його ведення є досить низьким. Чим це обумовлено? Безумовно, дією цілого комплексу чинників як об'єктивного, так і суб'єктивного характеру. Дослідження їх впливу на стан розвитку малого підприємства вимагає проведення детального аналізу економічної інформації за певний період часу, за одержаними результатами якого необхідно підготувати нову публікацію. Так, що проведення дослідження функціонування малих підприємств Львівщини слід продовжувати з акцентуванням уваги на ефективність їх функціонування.

Висновки. Проведене дослідження стану розвитку малого підприємства (мікропідприємством) Львівщини на протязі 2010-2012 рр. дає підстави стверджувати проте, що у розвитку цього виду діяльності відбулись певні позитивні зрушення. Однак, з іншого боку, досягнуті показники не дозволяють у повній мірі констатувати проте, що проблеми малого підприємства розв'язані. Це, передусім відноситься до показників ефективності ведення підприємницької діяльності, адже рівень рентабельності становить всього в межах 2,0 – 3,2%. Саме із-за цих обставин у сьогоденних умовах і на перспективу слід значну увагу у розвитку малих підприємств приділяти питанням дослідження економічної ефективності їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навч. посіб. / З.С. Варналій. – 3-те вид., випр. і доп. – К.:Знання – Прес, 2006. – 350 с.
2. Варналій З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики. / З.С. Варналій. – 4-те вид., тир. – К.: Т – во «Знання», КОО, 2008. – 302 с.
3. Губені Ю.Е. Підприємство: Навч. посіб. / Ю.Е. Губені. – Львів: НВФ «Українські технології», 2012. – 572 с.
4. Малік М.Й. Інституалізація аграрного підприємства: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. - №7. – С. 132-139.

5. Майовець Є.Й. Аграрне підприємництво в трансформаційній економіці України / Є.Й. Майовець // Дисертація на здобуття наук. ст. д.е.н. – Львів, 2007. – 417 с.
6. Злупко С.М. Підприємництво: основи, особливості, механізми. Навч. посіб. / С.М. Злупко, О.В. Стефанишин, Л.А. Швайка. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2000. – 370 с.
7. Липчук В.В. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві: Монографія / В.В. Липчук, С.В. Коробка. – Львів, Сполом, 2011. – 227 с.
8. Янушевич В.М. Стан та перспективи розвитку малого підприємництва в аграрному секторі України / В.М. Янушевич, І.А. Шавкун // Реформування економіки України. – К., 1997. – С. 82-88.
9. Закон України «Про підприємництво» / Аграрна реформа України, 1990-1996: Законодавчі акти і нормативно-методичні документи / За ред. М.В. Зубця. – Київ, 1996. – С. 102-112.
10. Господарський кодекс України: Станом на 7 квітня 2008. – К.: Велес, 2008. – 168 с.
11. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2013, №3, ст. 23.
12. Статистичний збірник. Діяльність суб'єктів малого підприємництва. / За ред. Г.М. Корисько. – Львів, 2013. – 102 с.

Summary. *The paper studied the development of small enterprises in Lviv region with emphasis on the status of its operation in agriculture, forestry, fisheries gospodarstvah. Na basis of the results found are the main reasons that hinder these activities and proposed actions to address them.*

Key words: *smallbusiness, micro, development, entrepreneurs, legalpersons, thelevelofprofitability.*

УДК 657.471

*Яковець Г.Ю., аспірант кафедри обліку і аудиту,
Житомирського державного технологічного університету*

РОЛЬ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В СФЕРІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙ: ОБЛІКОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТ

У статті досліджено роль венчурного інвестування в сфері фінансування інноваційної діяльності підприємств, визначено чинники, що зумовлюють існування інноваційного потенціалу венчурного капіталу та систематизовано об'єкти бухгалтерського обліку під час здійснення інноваційної діяльності

Ключові слова: *венчурне фінансування, інноваційна діяльність, інвестиції, бухгалтерський облік, інновації*

Сучасна стадія постіндустріального розвитку економіки передбачає важливу роль науки та інновацій, які не тільки відкривають нові горизонти для здійснення фундаментальних досліджень, що сприяють досягненню максимальної прибутковості, конкурентоздатності та розвитку підприємства.

Задля ефективної реалізації політики щодо впровадження інновацій та новітніх технологій необхідним є дієвий механізм фінансування фундаментальних і прикладних досліджень з боку держави та бізнесу. Це, в свою чергу, веде до пошуку нових раціональних джерел фінансування, одним із яких є венчурне інвестування.

Венчурне інвестування виступає альтернативним джерелом залучення вільних ресурсів на довгостроковий період, що дозволяє реалізувати перспективні проекти, які спрямовані на впровадження інновацій та новітніх технологій у діяльність підприємств.

Венчурний капітал, на базі якого виникає інноваційний бізнес, стає потужним ринковим механізмом, який дозволяє централізувати вільні грошові засоби, з'єднати їх з масою нагромаджених наукових відкриттів, комерціалізувати їх за допомогою суб'єктів господарської діяльності. Саме завдяки венчурному капіталу, в США, починаючи з 1982 року, щорічно виникало 600-800 тис. нових фірм, а загалом їх

з'явилося понад 23 млн., що збільшило зайнятість робочих на 87 млн. чоловік. Це значно перевищило скорочення за той же час 40 млн. чоловік, зайнятих в структурі великих компаній. До 80% великих корпорацій, що входили до 100 провідних, втратили позиції, а деякі перестали існувати [2, с. 13].

За оцінками експертів, обсяг венчурних інвестицій в Україні у 2013 році склав 150 млн. доларів США, це в півтора рази більше, ніж минулого року, і в 7 разів більше, ніж два роки тому. На вітчизняному ринку угод стало більше, хоча це і були переважно інвестиції в компанії на ранніх стадіях – від 20 тис. доларів США до 200 тис. доларів США [4].

Дослідженню особливостей венчурного інвестування в Україні присвятили свої праці такі вчені, як Л.Л. Антонюк, С.З. Мошенський, О.М. Петрук, Н.Ю. Пікуліна, А.М. Поручник, Н.І. Редіна та ін.

Однією зі специфічних особливостей венчурного інвестування є те, що суб'єктами венчурного підприємництва є інвестор (або інвестиційний комітет), венчурні капіталісти та підприємства-реципієнти. Венчурні капіталісти є посередниками між інвесторами або інвестиційним комітетом. Вони можуть представляти загальні інтереси групи інвесторів без вкладення власних коштів у підприємства-реципієнти, приймають активну участь в управлінні діяльністю інвестованих підприємств і отримують лише частину прибутку від збільшення ринкової вартості об'єкта вкладення.

Зауважимо, що венчурна діяльність є досить ризиковим бізнесом. Для інвестора найбільший ризик полягає у вкладенні фінансових ресурсів в діяльність підприємств, відносно яких немає впевненості у поверненні вкладених коштів та отриманні прибутків, так як певні гарантії в такому фінансуванні взагалі не надаються. Для підприємства-реципієнта, в свою чергу, негативною стороною такого фінансування є повна або часткова відстороненість від управління підприємством та у розподілі значних прибутків.

Венчурні інвестори (фізичні особи і спеціалізовані інвестиційні фонди) за допомогою експертів попередньо детально аналізують як інвестиційний проект, так і діяльність підприємства, що його пропонує, його фінансовий стан, кредитну історію, якість менеджменту, специфіку інтелектуальної власності. Особлива увага приділяється оцінці ступеня інноваційного проекту, від якої переважно залежить потенціал підвищення вартості підприємства. Венчурний інвестор фінансує створення підприємства, потім підтримує його розвиток, на визначеному етапі сприяє випуску акцій для продажу на ринку цінних паперів з метою отримання прибутку. Для забезпечення необхідної ліквідності акцій для продажу малого високотехнологічного підприємства за високою ціною воно повинно пройти шість поступових етапів життєвого циклу: розробка інвестиційного проекту; формування підприємства; початкове залучення венчурного капіталу; початок виробництва нової наукомісткої продукції; розширення та стійке функціонування на основі успішної реалізації продукції, що випускається; продаж підприємства та повернення інвестору вкладених коштів і виплата прибутку [3, с. 19].

Венчурні інвестори беруть пайову участь у капіталі інноваційного підприємства. Вони надають кошти на довгостроковий період на безповоротній і безвідсотковій основі, не вимагаючи гарантій або застави. Венчурні інвестиції є важливим джерелом фінансування для малих інноваційних підприємств, особливо на початковій стадії розвитку, адже вони не мають відповідного забезпечення, гарантій поворотності коштів, кредитної історії, і тому виникають значні труднощі з фінансуванням їх діяльності. Капітал у венчурні фонди або малі підприємства вкладається у вигляді прямих інвестицій або кредитів під низький відсоток. Оскільки венчурні інвестори стають співвласниками інноваційної фірми, то у разі успіху проекту одержують значні прибутки шляхом продажу акцій за ціною набагато вищою, ніж первинні вкладення. В Україні фондовий ринок не розвинений, а на міжнародному ринку акції також

складно продати, оскільки думка про компанію формується з урахуванням попиту на її акції на вітчизняному ринку. Через це венчурні фонди мають іншу мету – після збільшення вартості компанії її продають іноземному стратегу [1, с. 12-14].

Особливості венчурної діяльності зумовлюють значний вплив на систему бухгалтерського обліку, який проявляється у формуванні інформації в системі бухгалтерського обліку щодо венчурної діяльності у формі групування даних щодо напрямів венчурної інвестиційної діяльності, стадій, форм фінансування, етапів. Рахунки бухгалтерського обліку, в свою чергу, акумулюють інформацію про витрати, понесені в ході здійснення венчурної інвестиційної діяльності, за місцями їх виникнення, центрами відповідальності та джерелами фінансування. Крім того, формування аналітичних розрізів групування бухгалтерських даних здійснюється з метою прийняття своєчасних та ефективних управлінських рішень.

На основі проведених досліджень встановлено, що існують такі чинники, що зумовлюють існування особливого інноваційного потенціалу венчурного капіталу:

- зв'язок з особливою інтелектуальною працею в тих відтворювальних процесах, де він відіграє роль одного з провідних ресурсів;
- зв'язок з підприємницькою працею, для якої є притаманним новаторство, винахідництво, готовність до ризику та ін.;
- рух венчурного капіталу, увесь його життєвий цикл супроводжується особливою організацією, контролем, менеджментом та якісно вищим рівнем інформаційного забезпечення з використанням новітніх технологій.

Слід відмітити, що науковцями розглядаються також етапи інноваційної діяльності, серед яких виокремлюються групи витрат, що безпосередньо є об'єктами бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1

Чотири етапи інноваційної діяльності [5]

Етап	Групи витрат
1. Дослідження і розробки	1. Витрати на дослідження 2. Вкладення (тобто капітальні вкладення або капітальні витрати) у створення нематеріальних активів 3. Витрати від звичайних видів діяльності: – витрати на дослідження ринку; – витрати на управління та ін.
2. Інвестиційний етап	1. Вкладення (капітальні витрати) у придбання і створення нематеріальних активів 2. Вкладення (капітальні витрати) у придбання і створення основних засобів 3. Витрати від звичайних видів діяльності: – витрати на дослідження ринку; – витрати на управління та ін. 4. Витрати на обслуговування позик та ін. 5. Активи і зобов'язання сегмента, що формується
3. Етап освоєння продукції і виходу на ринок	1. Витрати від звичайних видів діяльності: – витрати на виробництво і продаж; – ліцензійні платежі та ін. – витрати на управління 2. Витрати на обслуговування запозичених коштів та ін. 3. Доходи від звичайних видів діяльності (виручка від продажу та ін.) 4. Активи і зобов'язання сегмента, що формується
4. Етап ліквідації вкладень (у необоротні активи) або заміщення інновацій	1. Доходи і витрати від вибуття необоротних активів 2. Витрати від звичайних видів діяльності (витрати на управління та ін.)

Судячи з особливостей і характеристик венчурної інвестиційної діяльності, доцільно визначити основні принципи її обліку, до яких входить: формування інформації в системі бухгалтерського обліку, яка передбачає групування даних щодо напрямів венчурної інвестиційної діяльності, стадій, форм фінансування, етапів; формування на рахунках бухгалтерського обліку інформації про витрати, понесені в ході здійснення венчурної інвестиційної діяльності, за місяцями їх виникнення, центрами відповідальності та джерелами фінансування; формування аналітичних розрізів групування даних бухгалтерського обліку з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Альмераї А. Проблеми венчурного інвестування в Україні / А. Альмераї // Вісник КНЕТУ. – 2009. – № 3. – С. 11-15.
2. Кириленко В. Венчурні інвестиційні фонди України: сутність та перспективи розвитку / В. Кириленко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль, 2009. – № 1. – 223 с. – С. 7-19.
3. Петрук О.М. Теорія та практика венчурного фінансування [текст]: Монографія / О.М. Петрук, С.З. Мошенський. – Житомир, : ЖДТУ, ПП «Рута», 2008. – 248 с. 5
4. Руслан Крамаренко: «Поки у США та Європі зменшується обсяг венчурних інвестицій, в Україні він зростає, адже тут шукають «свіжу кров» [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://kievcity.gov.ua/news/11179.html>
5. Саенко К.С. Инновационный и экологический учет: предпосылки и общие принципы их становления / К.С. Саенко // Аудит и финансовый анализ. – 2007. – № 5.

Summary. *The role of venture investments in the financing of innovation activity of enterprises has been researched in the article, the factors that contribute to the existence of the innovation potential of venture capital have been defined, as well as the accounting objects that appear during the implementation of innovation activity have been systemized.*

Key words: *venture investments, innovation activity, investments, accounting, innovations*

Bartosz Marcinkowski MSc, a graduate student
in the Department of Enterprise Resource Management and Analysis,
University of Economics in Poznan

CREATION OF THE COMPETITIVE POSITION, AND INTERNATIONAL ACTIVITIES. CASE STUDY OF TERRAVITA LTD.

One of the forms to build competitive position is working on the global market, allowing to broaden markets, access to cheaper or skilled labour, cooperation with international counterparties, placement of production in the best phase of the value chain, etc. The author describes achieving competitive advantage through globalization of the activities based on the example of a company operating on the extremely dynamic market of chocolate products export.

Key words: *chocolate market, competitive advantage, competitiveness, globalization,*

Introduction

Companies operating in the world today must deal with ever-higher barriers of development. To them can be included an intense growth of competition and the aggressiveness of operating, the increasing complexity of the environment, unprecedented dynamics of the globalization processes, economic uncertainties, fluctuations in demand, difficulties in access to skilled labour, shortage of financing and many more. Really fast development can be achieved only by undertakings which make use of any opportunity that

allows them to be distinguished from the competition and are the subject to the continuous evolution adjusting their production processes, methods of organisation and management, as well as the objectives and tasks to dynamically changing surrounding conditions. One of the forms to achieve competitive advantage is working on the global market, freeing the market from border barriers, allowing to broaden markets, access to cheaper or skilled labour, cooperation with international counterparties, placement of production in the best phase of the value chain, profit scale, etc.

The research aim of the article is presenting the construction process of creation of competitive position through globalization of the activities based on the example of Terravita Ltd.

Essence of competitiveness

The concept of competitiveness has been widely described in the literature, the most general definition can be found in the Dictionary of Contemporary Polish [Dunaj, 1996, p. 405], which says that a competitor is one that is subject to competition, competes. This so important aspect of economic activity should be interpreted multidimensionally, as it is indeed the ability to gain an advantage over other enterprises in the industry [Gorynia, 2010, p. 77] achievement of which is affected by many different determinants. Competitiveness results from the internal characteristics of the undertaking and provides effectiveness of operating in variable external conditions [Flak and Głód, 2009, p. 38], and it is also the ability of the entity to equal the industry leaders [Veliyath and Zahra, 2000]. Another aspect is, in turn, innovation and flexibility, by which entities achieve an advantage [Abbas, 2000]. Płowiec [1994] indicates the need to achieve a higher profit rate than the prevailing interest rate on the market, which enables long-lasting development.

The concept which is inextricably associated with competitiveness is competitive potential, which is generally intangible and material resources necessary to function and compete in the relevant market [Stankiewicz, 2005, p. 93]. It is a foundation that determines the ability to obtain, maintain or enhance competitive advantage to rivals [Gorynia, Jankowska and Tarka, 2011, p. 33]

Any company operating on the market holds a competitive position, which is its strength in respect of direct competitors and translates into achieving by the entity profits or loses [Simmonds, 1986, p. 16]. It has a dynamic nature, due to being the subject of incessant fighting between rivals [Porter, 2006, p. 28]. Changes in competitive position are reflected by the relative market share or financial situation [Pierścioneck, 2003, p. 184].

The process of building competitive position is described using the example of the enterprise Terravita Ltd, on chocolate market in Poland since 1991. The study was carried out in the second half of 2013, and it covered the period 2008-2013, in which methods of enhanced direct survey and participatory observation were used. In order to capture a broad spectrum of enterprise competition a categorized survey was used.

Building of the competitive advantage of enterprise Terravita Ltd

At the moment, the analysed entity operates in Poland as a limited liability company with majority of Polish capital. The subject of its business is chocolate products, which are 98% of the production, and are intended both for the domestic and international market. The main importers of the company's products are such countries as Bulgaria, the Czech Republic, Romania, Slovakia, Lithuania, Latvia, Greece and Hungary. The base strategy is based mainly on cost priority. One of the key competences is primarily large flexibility in adapting to the requirements of the customer. The company also attaches much weight to the experience and skills of the management and the crew. Subsequently, you can indicate the production programme adapted to market requirements and contractors, certificates,

diplomas and awards granted by the respective institutions, and access to distribution channels. Analysed entity currently employs 170 workers, which is the result of a systematic reduction in employment levels, which 15 years ago was 360 people. Adapting its activities to the requirements of the market, not only the volume of employment has been changed, but also its structure – in 1999, the blue-collar workers were 57% of workers, while now it is 76%. In the near future it is planned to use the hiring of workers, which will significantly affect the flexibility of the production.

The carried out studies have shown that the market for chocolate products and other products containing cocoa in Poland has been developing very dynamically in recent years. In the years 2008-2012 it increased by 23%, giving an average of 5% growth per year. In 2013 the expected increase in production was 6% compared to the previous year. The collected empirical material shows that the market for chocolate products in Poland has not only not decreased as a result of the economic crisis, but has given ample room for the development to producers operating on it.

Table 1

Production of cocoa, chocolate and sugar confectionery-EUR million

Geographies	2008	2009	2010	2011	2012	2013 *
Poland	1 159,0	1 242,5	1 309,7	1 344,0	1 424,0	1 515,9

Source: own elaboration based on Euromonitor International 27/11/2013,*Forecast

Chocolate products constitute one of the most important Polish export products. In 2012, the export value exceeded PLN 3.5 billion which in quantitative represents more than 220 thousand tonnes. In recent years, it has been possible to observe a massive dynamics of growth of chocolate products export, which corresponds mainly to the increase in value terms, which in the years 2008-2012 amounted to less than 140%. The volume had smaller, but also a significant influence on this situation, and in the same period increased by 86%. In the case of the analysed company during the examined period export in terms of the value increased by 206%, so it was characterised by a much higher dynamics than average in the sector. Despite this, the share of exports of the analysed firm in total exports of chocolate products was not high and ranged from ca 0.4 to 0.6%, which, combined with the fact that not many manufacturers work on the Polish chocolate market, does not allow to include Terravita to the leading Polish exporters of chocolate products.

Table 2

Export of chocolate products and products containing cocoa in the years 2008-2012

Years	Quantitative (tonnes)	Value (million PLN)	Average price PLN/tonne	Terravita value (million PLN)	Terravita share in total exports
2008	119 100	1 527,73	12 827,29	7,01	0.46%
2009	120 730	2 062,86	17 086,56	12,64	0.61%
2010	162 346	2 663,30	16 405,07	10,31	0.39%
2011	194 614	3 221,17	16 551,56	17,34	0.54%
2012	220 981	3 645,34	16 496,19	21,44	0.59%

Source: own elaboration based on GUS (Central Statistical Office) data for the years 2008-2012, as well as TerravitaLtd data.

Analyzing the competitive position of the company, particular attention should be paid to shares in the industry controlled by it. Chocolate products market in Poland is characterized by a significant concentration, three leading firms own 37% of the shares in the market. The industry leader-Mondelez Poland Stock Corp., the company that until April

2013 operated under the name of Kraft Food Poland Stock Corp., controls more than 15% of the total production. In the statement in Table 3. the entity concerned takes only 11th place, however, it is worth noting that it has the highest market share among the companies with majority of Polish capital. In addition, from the collected empirical material appears that the position occupied by the examined company is stable.

Table 3.

Market shares of chocolate products in Poland.% of the value 2009-2013

No	% retail value rsp	2009	2010	2011	2012	2013
1.	Mondelez Poland Stock Corp.	-	-	-	-	15,35
2.	Lotte Wedel Ltd	-	-	13,01	12,05	10,95
3.	Mars Poland	12,06	11,25	11,24	11,07	10,69
4.	Ferrero Poland Ltd	7,28	8,44	9,27	9,51	9,33
5.	Aurora Colian Ltd	9,55	9,45	9,08	8,07	9,25
6.	Nestlé Stock Corp., Poland	10,19	9,29	8,53	7,85	7,61
7.	StorckLtd	4,98	EUR 5,34	5,99	6,55	6,7
8.	WawelStock Corp	4,19	4,25	4,49 ODP	4,83	5,01
9.	Poland Jeronimo Martins Stock Corp	-	-	-	2,57	2,85
10.	Tesco Poland Ltd	1,37	1,49	1,61	1,93	2,2
11.	Terravita Ltd	2,24	2,18	2,14	would be at	2,08
12.	Real Ltd	0,86	0,95	1,19	1,44 MB	1,62
13.	ZPC MieszkoStock Corp	1,92	1,7	1,55	1,6	1,6
14.	Lindt&Sprüngli (Poland) Ltd	0,97	1	1,1	1,14	1,17
15.	Lidl Poland Food Stores Ltd . Ltd Partnership	0,53	.62	0,74	0,95	1,13
16.	IDC PoloniaStock Corp	0,3	0,34	0,7	0,8	0,88
17.	Auchan Poland Ltd	0,43	0,48	0,56	0,68	0,
18.	TrumpfMauxion Choco Ltd	0,8	0,93	0,93	0,78	0,73
19.	PPHU MillanoLtd	0,66	0,6	0,59	0,72	0,6
20.	Carrefour Poland Ltd	0,22	0,24	0,4	0,49	0,56
21.	ZPC Vobro	0,25	0,27	0,27	0,32	0,37
22.	ZPC SkawaStock Corp	0,24	0,24	0,22	0,22	0,2
23.	SPD PUH Ltd	0,11	0,11	0,11	0,12	0,12
24.	Kraft Foods Poland Stock Corp	€ 16,21	16,18	16,2	15,61	-
25.	Solidarity, Ltd	1,57	1,56	1,46	1,67	-
26.	Jeronimo Martins Dystrybucja Stock Corp	1,71	1,92	2,08	-	-
27.	Cadbury Wedel Ltd	16,19	16,04	-	-	-
28.	Others	5,17	5,13	6,54	6,94	8,24

Source: own elaboration based on: chocolate confectionery in Poland, Euromonitor International December 2012

Another indicator on the basis of which you can conclude about the competitive position of the company is its profitability. The following table presents the rate of profit on the chocolate market in Poland.

Table 4

Profit margin at chocolate market, 2008-2011

No	Net income/Net sales	2008	2009	2010	2011
1.	WawelStock Corp	9.77%	10,16%	12,73%	12,18%
2.	Mars Poland Ltd	5.87%	13,43%	10,84%	9.02 software%
3.	ZPC MieszkoStock Corp	2.49%	7.85 lbs/3.59%	4.60%	6,40%
4.	NestleStock Corp Poland	8.42%	7.70%	8,45%	5,82%
5.	Mondelez Poland Stock Corp	14,59%	12,44%	10.85%	5.65%
6.	Ferrero Poland Ltd	2.24%	6,59%	5,95%	5.02%
7.	Aurora Colina Ltd	6,03%	6,29%	5,35%	2,78%
8.	Lotte Wedel Ltd	n/d	n/d	n/d	1,39%
9.	Terravita Ltd	0,20%	0,38%	0,30%	0,02%
10.	Lindt&Spruengli Poland Ltd	n/d	-9 722%	-9.66%	-11,38%
11.	StorckLtd	4,18%	4,17%	2.43%	NA

Source: own elaboration based on <http://bck.securities.com> emis benchmark

Terravitais far from market leader in the above statement, however, this may be caused by a specific company policy, which closely cooperates with its sole distributor -Eurovita Ltd which allows for fairly free pricing.

Summary

The chocolate products market in Poland on the one hand, is characterized by high concentration and high level of competition, especially from western companies, which create big challenges for the analysed entity. On the other hand, it is also characterised by a significant growth, which gives an opportunity for the companies operating on it. Particularly intensively growing aspect is export of chocolate products which reached in 2008-2012 an increase of 140%. Analysed entity, in an attempt to strengthen their competitive position, observes changes in the market and tries to make many contacts with foreign business partners. The export of its products during the examined period was characterized by a greater dynamism (206% increase) than the average of the sector. The export share of the studied company in the export of chocolate products in total, although low (0.6% in 2012) within 4 years increased by 28%. Globalisation activities of the company have helped it maintain the competitive position, which though not high, is stable.

REFERENCES AND SOURCES

1. Abbas A.J., [2000], *Rethinking competitiveness*, Advances in Competitiveness Research, vol. 8, no 1.
2. Flak O., Głód G., [2009], *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Pojęcia, definicje, modele. Część I*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Katowice.
3. Gorynia M., [2010], *Konkurencyjność w ujęciu mikroekonomicznym*, [w:] Gorynia M., Łązniewska E., *Kompendium wiedzy o konkurencyjności*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
4. Gorynia M., Jankowska B., Tarka P., [2011], *Bazowe koncepcje konkurencyjności przedsiębiorstwa*, [w:] Gorynia M., Jankowska B. (red.), *Wpływ przystąpienia Polski do strefy euro na międzynarodową konkurencyjność i internacjonalizację polskich przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
5. Pierścionek Z., [2003], *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
6. Płowiec U., [2002], *Sprostac wyzwaniom konkurencyjności, referat na konferencję PTE pt. „Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw»* Warszawa 1994, dane za: E. Skawińska (red.),

Konkurencyjność przedsiębiorstw - nowe podejście, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa - Poznań.

7. Porter M.E., [2006], *Strategia konkurencji. Metody analizy sektorów i konkurentów*, Wydawnictwo MT Biznes Sp. z o.o., Warszawa.
8. Simmonds K., [1986], *The Accounting Assessment of Competitive Position*, „European Journal of Marketing», Vol. 20, Nr 1.
9. Dunaj B. (red.), [1996], *Słownik Współczesnego Języka Polskiego*, Wydawnictwo Wilga, Warszawa.
10. Stankiewicz M.J., [2005], *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Wydawnictwo TNOiK „Dom Organizatora», Toruń.
11. Veliyath R., Zahra S.A., [2000], *Competitiveness in the 21st Century: Reflection on the growing Debate about Globalization*, Advances in Competitiveness Research, vol. 8, no 1.

dr hab. Dariusz Nowak, prof. nadzw. UEP

Poland, Poznan University of Economics

Department of Management and Corporate Resources Analysis

COLLABORATION AND INTERDEPENDENCY IN THE PROCESS OF CREATION OF SMALL COMPANY COMPETITIVE POSITION

This article presents an overview of the cooperation and interdependencies impact on some areas of small business. Cooperation and collaboration are regarded by many companies as a kind of strategy that can increase the bargaining power, gain access to new markets, improve quality and stakeholder relations and consequently increase their competitive position.

Key words: *competitive position, cooperation, small company.*

INTRODUCTION

Modern companies wishing to pursue their complicated and complex goals must enter with other actors in various kinds of dynamic and multi-dimensional relationship, based on one hand on the competitiveness and on the other hand on cooperation. This cooperation improves the efficiency, helps to reduce costs and also is regarded as a key instrument in building competitive advantage of the company and entering new markets. It takes more and more powerful nature, characterized by the creation of much stronger relations which contributes to the growth of interdependences. This interdependence on the one hand reduces the inventiveness of a company, on the other hand gives it a unique opportunity for development and growth.

Collaboration allows in fact the mutual supplementing and improvement of activities at various levels of the enterprise functioning, both in terms of production, development and introduction of new products and as well as entering new markets of supply and sales.

Proceeding from these assumptions the aim of this paper is to present the cooperation and interdependence influence on some areas of small businesses.

ESSENCE OF ENTERPRISE COOPERATION

An important element related to the creation and maintenance of relational systems, is the level of interdependencies between two or more participants and the consistency of the scope and field of activities that affect the level of cooperation. Entities may cooperate in case when they are interdependent or share the assets. Such dependence can occur if one of the members of the channel, controls or has access to resources on which another creates demand. This demonstrates that the interdependence requires a minimum level of cooperation in order to achieve the assumed plans. Without a minimum level of cooperation the created system becomes ineffective, inconsistent and unproductive. Therefore, it is impor-

tant to undertake the attempt to define the notion of dependency, which in psychology and social psychology is described as a condition in which one party expects or is actively seeking the support and assistance from other entities. This may relate to the following aspects: financial, emotional, security, safety, health, etc.¹.

Whereas in relationship marketing the dependence refers to a situation in which one party provides the other with the significant or critical resources, obtaining of which from alternative sources, is impossible or very difficult. This means that the supplied resources are limited, there are constraints to their access, and there is a high level of competition in the fight for their use².

In this context, *Turner and others* point out two depending determinants which are determined as: obligatory and substitutability³. Analyzing the obligatory they indicate that the measure of the level of dependency of one company from another, is the possibility of the operation of the first entity without the resources provided by the second one. In the second case, the measure of the level of dependence on another company, is the answer to the question whether there are alternative sources of supply.

Analyzing the behavior of cooperating enterprises it may be indicated that the interaction between the actors is conditioned by the type of relationship. In a vertical arrangement on the hierarchical structure, the level of dependencies between partners, is more transparent and direct. Horizontal systems concerning cooperation of entities realizing the common objectives or competitors, have relatively less formal relationships⁴.

The dependence of the purchaser from the supplier or producer of certain goods and services, in the long-term periods, refers to a situation in which the customer is interested in maintaining relationships because of the desire to achieve their targets. This indicates that the dependence of the recipient from the supplier increases when⁵:

- the results obtained by the purchaser from the supplier are essential for its functioning and have a high weight in the exchange,
- the results obtained by the purchaser from the supplier exceed the results that could be achieved using the best alternative sources,
- the buyer has limited access to alternative sources of supply or lack of such sources.

It should be noted that in the moment when the dependencies between enterprises increase when companies pass on the higher level of relationship, when the integration and matching of resources occurs there's increase in risk of doing business in other companies present on the same market⁶.

Summing up the theoretical considerations, it should be emphasized that in the case of striving to maintain autonomous negotiating position, the interdependence can also lead to

¹ S. S. Andaleeb, 1995, Dependence Relations and the Moderating Role of Trust: Implications for Behavioral Intentions in Marketing Channels, *International Journal of Research in Marketing*, vol. 12, iss. 2, s. 159.

² L. Buchanan, 1992, Vertical trade relationship. The role of dependence and symmetry in attaining organizational goals, *Journal of Marketing Research*, vol. 29 no. 1, s. 65.

³ G. B. Turner, S. A. LeMay, M. Hartley, C. M. Wood, C. M., 2000, Interdependence and Cooperation in Industrial Buyer – Supplier Relationship, *Journal of Marketing*, vol. 8, no. 1, s. 18.

⁴ Smith, K.G., Carroll, S.J., Ashford, S.J., 1995, Intra and Interorganizational Cooperation: Toward a Research Agenda, *Academy of Management Journal*, vol. 38. no. 1, s. 10.

⁵ Ganesan, S., 1994, Determinants of Long – Term Orientation in Buyer – Seller Relationships, *The Journal of Marketing*, vol. 58, no. 2, s. 4.

⁶ Hallikas, J., Karvonene, I., Pulkkinen, U., Virolainen, V.M., Tuominen, M., 2004, Risk management processes in supplier networks, *International Journal of Production Economics*, vol. 90, iss. 1.

conflict. It must therefore strive to reap the benefits of interdependence and avoid negative outcomes of dysfunctional dissonance⁷.

IMPROVING THE COMPETITIVE POSITION IN THE PROCESS OF COOPERATION

Companies making decisions about establishing the relationship of interdependencies, expect that it will bring them the specific benefits. They may take the nature of the access to new markets, reduction in their costs, increase in profits and revenues, optimal use of production resources, improve the image, risk-sharing and access to new technologies.

Resulting from the presented assumptions thus it becomes significant to study impact analysis of interdependencies, on selected areas of the company. These issues are particularly important for small enterprises that have little potential, low bargaining power and the necessity to adapt to the demands of partners.

Empirical studies concerning the cooperation impact on selected areas of activity of small enterprises, are conducted since 2010 as part of a wider research on the creation and maintenance of cooperative relationships. The nature of the research problem determined the adoption as the basis the qualitative research using a survey questionnaire.

The results presented in this paper relate to 94 small enterprises whose primary domain of activities was production of parts, elements, components and assemblies and providing services for both directly related to the production, as well as having an indirect relationship with the formation of products.

Table 1.

Assessment of cooperation impact on selected areas of activities of small enterprises

Influence of cooperation on:	OW	ZN	OS
Increase in the size of incomes	93,62	3,97	1,11
Increase in the size of the profit of the enterprise	92,55	3,91	1,13
Improvement in the profitability of the sale	92,55	3,76	1,02
Improvement in the quality of offered products	90,43	3,74	0,97
Improvement in the competitive position	91,49	3,69	1,04
Improvement in the image of the enterprise	92,55	3,60	1,18
Quality of the service of contractors	92,55	3,52	1,20
Increase in the bargaining strength towards suppliers	91,49	3,38	1,14
Height of exploiting production capacities	87,23	3,30	1,35
Increase in the bargaining strength towards recipients	90,43	3,26	1,16
Improvement in production processes	87,23	3,22	1,27
Height of the assortment of produced products	88,30	3,14	1,18
Education and abilities of workers	92,55	3,14	1,20
Investments in machines, devices and the infrastructure	87,23	3,06	1,18
Optimization of using means of production	88,30	3,04	1,24
Improvement in management quality	87,23	2,99	1,07
Strategic managing in the scope of planning the production	88,30	2,98	1,31
Improvement in work organization	92,55	2,97	1,09
Improvement in conditions of the work (equipping offices, plumbing, canteens and the like)	90,43	2,91	1,30
Optimization of using industrial product	87,23	2,72	1,16
environmental protection	90,43	2,41	1,14

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

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

⁷ G. B. Turner, op. cit., s. 20.

Conducting research the respondents were asked to assess the impact of interdependencies and dependence on selected areas of their own business. Basis for the classification was a set of factors developed according to available literature and conducted surveys. Respondents have identified the value of the impact using a five-point Likert scale, assuming that 1 is no impact, 2 - low impact, 3 - medium impact, 4 - significant influence and 5 - a very significant impact. To calculate direction of the cooperation impact force on different variables the weighted arithmetic mean, defined as the coefficient of impact, was calculated.

Analysis of the results presented in the table has shown that the interdependence of companies contributes significantly to the improvement of functioning of small entities. Generally, the impact coefficient (arithmetic average) ranged from 2.41 to 3.97 and has a rather large divergence. Standard deviations are formed in the contrast of 1.02 to 1.30, which means that in the adopted scale responses were moderately differentiated. High percentage of the indications contained in the range of 87.23% to 93.62% also provides big reliability of the replies received.

According to the small business the joint execution of tasks at a very significant way contributes to the increase in revenues of companies that enter in relational systems. This variable had the greatest importance in the adopted scale and the cumulative impact assessment coefficient was 3.97. It should also be noted that this variable was appreciated (although to a different extent) by 88 subjects participating in the study. This factor is particularly important in companies providing production services and by-production services including assembly, completion, transport and logistics to the food industry.

Also highly rated there is the impact of interdependence on the increase in the level of profits. It is observed primarily in small companies providing production services and to a lesser extent, whereas in a typical manufacturing companies. Factor of significance was set at 3.91 and the variable was selected by 87 respondents.

With the presented above variable there is connected the improvement of sales profitability, reflecting the efficiency of the company. Factor of significance was set at 3.76. The examined entities indicate that interacting they achieve a higher rate of return on their capital in comparison to the periods in which the company did not carry on activities on the basis of formal relational contract. Such agreements guarantee the sale of products manufactured or services at a certain level which contributes to a reduction in costs. The greatest improvement in profitability is noted mainly in companies providing production services.

In the presented ranking the interaction of cooperation to improve the quality manufactured products or offered services ranks very high. In relational systems which are usually based on trust and commitment to the common interests of the parties, the issue of quality takes on new meaning. Every participant of the agreement places a great emphasis on the quality problems because the quality is the guarantee of long-term and stable cooperation. Non-compliance with procedures, any derogation from the accepted norms or not respecting the terms of the agreement may lead to disintegration of the system, and to present the company in a less comfortable situation.

At another place in the present statement there is the improvement of the competitive position of the cooperating companies and improvement of the image. It should be emphasized that both in literature and in business practice there is underlined the important role of cooperation in improving the company's competitive position. The particularly significant it is to work with companies with the established reputation, a good image and a stable economy. Such cooperation reduces the risk and stabilizes the business as well as provides security in the long term perspective.

High score is also noted in the next ranking position – the cooperation impact on the quality of service contractors. Great importance is placed by the small companies dealing with providing the production and by-production services, to the impact of the improvement of service quality. It should be noted that these companies, as the recipients of coop-

eration, compete with each other via the appropriate level of service which is often a guarantee of job stability. The level of maintenance and services also contributes to establishing close relationships between the employees of individual companies, so same strengthening the cooperation.

A significant problem for most companies operating in Poland, is the correct and optimal use of means of production. Unsuccessful investments, erroneous estimation of demand or mistakes of technical - supply divisions, contribute to the increase in the number of unnecessary and defaulting materials. However, research shows that cooperation contributes to a significant reduction in unnecessary materials which results in savings of costs, time and place.

Among other factors shaped under the influence of cooperation it is worth mentioning the skills and improvement of education of employees. Especially a big impact cooperation has in this aspect in the group of small enterprises using the Polish capital, involved in the provision of differentiated production services. The present result indicates that small entrepreneurs appreciate the significance of knowledge in the process of cooperation and actively benefit from any form of trainings or workouts.

Analysing other factors it should be noted that the distribution, depending on the adopted criterion, is formed quite evenly.

SUMMARY

Limitations resulting from interdependencies, are associated with the management of cross-organizational cooperative relationship according to the specific requirements of a co-operator_ which obliges the partner to undertake a series of processes to synchronize the activities of companies. In return for giving up certain assets or works, it gives you the opportunity to use their potential_ which, in combination with the potential on the other hand, it gives you the new competences and abilities. This problem is especially evident in co-operation of small enterprises with big ones with a significant bargaining power_ which in the process of cooperation in the system, bring new technologies, know - how_ knowledge, experience, products, access to markets, supplies, etc.

Therefore, the basis for the creation of cooperative relationships, is the interdependence of organization which causes that companies must resign from some attributes of autonomy and limit their own autonomy in order to increase the efficiency and effectiveness of the resulting system. Use of the potential and resources of the partner in fact contributes to the overall improvement in the competitive position, increase in innovation and obtaining the key competences, etc.

REFERENCES AND SOURCES

1. AndaleebS. S., 1995, Dependence Relations and the Moderating Role of Trust: Implications for Behavioral Intentions in Marketing Channels, *International Journal of Research in Marketing*, vol. 12, iss. 2.
2. BuchananL., 1992, Vertical trade relationship. The role of dependence and symmetry in attaining organizational goals, *Journal of Marketing Research*, vol. 29 no. 1.
3. Ganesan, S., 1994, Determinants of Long – Term Orientation in Buyer – Seller Relationships, *The Journal of Marketing*, vol. 58, no. 2.
4. Hallikas, J., Karvonene, I., Pulkkinen, U., Virolainen, V.M., Tuominen, M., 2004, Risk management processes in supplier networks, *International Journal of Production Economics*, vol. 90, iss. 1.
5. Smith, K.G., Carroll, S.J., Ashford, S.J., 1995, Intra and Interorganizational Cooperation: Toward a Research Agenda, *Academy of Management Journal*, vol. 38. no. 1.
6. TurnerG. B., LeMayS. A., HartleyM., WoodC. M., 2000, Interdependence and Cooperation in Industrial Buyer – Supplier Relationship, *Journal of Marketing*, vol. 8, no. 1

РОЗДІЛ 3. УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

УДК 005.95.96

*Вишня Т.В., асистент Кам'янець-Подільського
національного університету ім. І.Огієнка*

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ТА СУЧАСНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МЕНЕДЖМЕНТУ ПЕРСОНАЛУ

В статті визначено передумови підвищення ефективності використання персоналу підприємств. Розглянуто критерії, показники та принципи ефективного використання персоналу підприємств.

Ключові слова: персонал, менеджмент персоналу, трудові ресурси, рівень освіти, досвід, ефективність, система управління.

Постановка проблеми. Світовий досвід управління виробництвом переконує, що вирішальним чинником стабільного і тривалого функціонування різноманітних організацій, їх поступового розвитку є високоякісний менеджмент у широкому розумінні й менеджмент персоналу зокрема. Завдяки ефективному управлінню персоналом стає можливою активізація процесів розвитку виробництва на підприємствах України. Отже, дана тема є актуальною для кожної організації, яка прагне створити сильну та конкурентоспроможну організацію з ефективною системою керування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку теорії і методології управління персоналом зробили праці таких вітчизняних і закордонних вчених-економістів: В.В. Адамчука, Афоніна, С.І., Белопольського, Д.П. Богині, Г.І. Виханського, В.М. Гриньової, В.М. Данюка, М.І. Долішнього, А. П. Єгоршина, Є.М. Лібанової, Є.П. Качана, А.Я. Кібанова, О.В., Крушельницької, В.М. Нижника, А.М. Селезнєва, І.В. Сороки, Г.В. Щокіна, Л. Якокки та інших. Однак, аналіз літературних джерел з даної проблематики дозволяє зробити висновки, що дане питання не отримало ще належного розвитку, а окремі аспекти даної проблеми залишаються малодослідженими та потребують подальшої оцінки і розвитку з урахуванням змін, що відбуваються в економіці України.

Метою статті є дослідження передумов підвищення ефективності використання персоналу підприємства, визначення критеріїв, показників та принципів його ефективного використання.

Виклад основного матеріалу досліджень. В умовах кризи продуктивна й відносно стабільна діяльність підприємства безпосередньо пов'язана з рівномірним використанням різноманітних ресурсів і, в першу чергу, ресурсів праці, тобто працівників з їхнім рівнем освіти, досвіду й майстерності. Проблеми управління персоналом підприємств в ринкових умовах, що розвиваються, досліджені недостатньо, не існує єдиного підходу щодо формування його складу та сутності, відсутня методика визначення доцільної планової чисельності та якісного складу персоналу в період різких змін обсягів виробництва, практично відсутні і навіть не обговорюються концепції та програми перспективного розвитку і ефективного використання персоналу, бракує методів щодо забезпечення індивідуального підходу у питаннях зацікавлення найманих працівників в кінцевих результатах діяльності підприємства. Професійний і творчий розвиток, ефективна реалізація потенціалу персоналу визначають ту основу, яка може забезпечити стабільність і досягнутий стійкий соціально-економічний розвиток

підприємства. Але це припустимо тільки тоді, коли кадрова політика збагатиться досягненнями світового досвіду та практики управління персоналом.

В сучасних умовах ринкових відносин ефективність використання персоналу застосовує на особливу увагу з боку організацій. Воно покликане бути помічником керівників вищої ланки управління у визначення кадрових ресурсів і можливостей організації, є основою розробки способів збільшення ділової активності підрозділів, виявлення резервів ефективності їхньої господарської діяльності, соціологічних досліджень і впровадження їх результатів.

Менеджмент персоналу – явище дуже складне та багаторівневе. У ньому можна розрізнити окремі функції, фази, численні завдання тощо. Але всі ці частини єдиного цілого пронизує й об'єднує інформація. Мета такої діяльності – підвищення ефективності виробництва і зміцнення конкурентоспроможності організації.

Інформація є головним предметом і продуктом діяльності кожного керівника. На підставі різноманітної інформації визначається чисельність і планується діяльність персоналу, відбувається його поточне й підсумкове оцінювання, розробляються системи заохочення працівників.

Менеджмент персоналу як сфера професійної діяльності сьогодні має велике практичне значення. Зростає роль людського чинника на виробництві, поступово ускладнюються функції керівників трудових колективів.

Управління персоналом містить у собі цілий комплекс заходів, пов'язаних з професійним просуванням працівників та формуванням персоналу, а також його плануванням, аналізом показників праці, витрат на персонал, вивченням ринку трудових ресурсів, а також внутрішніх джерел розвитку персоналу, забезпеченням соціально-психологічних умов взаємодії підрозділів, взаємовідносинами у колективі, запобіганням конфліктів.

Управління персоналом орієнтується на визначення стратегічно важливих функцій щодо планування персоналу, його відбору, маркетингу і розвитку. Однак, більшість керівників підприємств усе ще не приділяють значної уваги даному елементу управління персоналом.

Отже, персонал є важливою складовою ресурсного забезпечення діяльності підприємства, основною рушійною силою виробництва. В основу існуючої кваліфікації персоналу підприємства покладений принцип участі працівників у виробничій діяльності, тобто функціональний критерій.

Для ефективного використання персоналу розроблені системи управління персоналом. Вони включають розгалужену низку функціональних систем, покликані вирішувати широке коло завдань з формування трудового колективу, його розвитку, вдосконалення трудових відносин, стимулювання праці, вироблення стратегії управління персоналом, забезпечення сприятливих умов для досягнення високих виробничих результатів.

Менеджмент персоналу як об'єктивне соціальне явище має три грані (вектори), розвитку [1, с. 6]:

- як сфера практичної професійної діяльності;
- як навчальна дисципліна;
- як галузь науки.

Кожен із цих трьох напрямів розвитку менеджменту персоналу в процесі вивчення, аналізу, проектування потребує застосування як однакових, так і специфічних методів, підходів, способів та прийомів розв'язання проблем.

Така взаємодія представників практики, освіти й науки, безсумнівно, буде продуктивною, сприятиме підвищенню ефективності та конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Для глибшого розуміння сутності, значення, складності менеджменту персоналу як сфери професійної діяльності доцільно мати більш – менш повне уявлення про наступні методологічні аспекти цього соціального явища: сутність і цілі; об'єкт і суб'єкт; зміст і форма; субстрат (субстанція); функції; принципи; засоби; зв'язки з внутрішнім і зовнішнім середовищем організації; стратегія і політика; завдання; механізм регулювання; продукт (результат) менеджменту [1, с. 7].

Основним змістом, суттю менеджменту персоналу є багатогранний процес впливу суб'єкта на об'єкт управління. Структуру цього впливу складають методи управління людьми на виробництві: адміністративні (або організаційно-розпорядчі), економічні, правові та соціально-психологічні.

Об'єкт менеджменту персоналу – це широке поняття, яке охоплює організацію як єдине ціле, кожен структурний підрозділ незалежно від кількості ієрархічних рівнів управління, первинні трудові колективи, кожного найманого працівника незалежно від статусу в організації. На підприємствах об'єктами управління є також матеріальні та грошові ресурси. Це відбилося в таких поняттях, як управління фінансами, маркетингом, НТП, якістю продукції та праці, ефективністю виробництва тощо. Це означає, що існування та відтворення різноманітних елементів суспільного виробництва здійснюється за допомогою управління, набуваючи статусу об'єктів управління.

Суб'єкт менеджменту персоналу – є непростим поняттям. Стосовно нього існують різні погляди. Одні віддають перевагу лінійним керівникам, другі – службі персоналу (відділу кадрів), треті допускають співпрацю служби персоналу з лінійними керівниками з перевагою в прийнятті рішень або лінійних керівників, або керівництва служби персоналу. До суб'єктів управління належать і відповідні суспільні інститути, працівники апарату управління. Проте якої б форми не набирав суб'єкт управління, його існування зводиться до дій конкретних людей. Виходячи з вищевикладеного, менеджмент персоналу слід розглядати як системно організований процес відтворення і ефективного використання персоналу самоврядної організації.

Отже, питання менеджменту персоналу завжди буде актуальним у підприємницькій діяльності будь-якої форми власності. Питання персоналу завжди буде залишатися у фокусі виробництва, в поглибленому науковому аналізі сучасного стану персоналу з подальшою оптимізацією якісних і кількісних його показників.

Підвищення ефективності діяльності організації є джерелом зростання реальних трудових доходів персоналу, інвестицій у його розвиток. Висококваліфікований персонал, задоволений умовами роботи, працює відповідально, творчо, продуктивно, ідентифікує себе з організацією, отже є поважним чинником її конкурентоспроможності.

Якість трудового життя персоналу характеризують наступні показники і критерії: рівень і динаміка реальних трудових доходів; гарантії збереження робочого місця; умови праці; змістовність трудового процесу; рівень побутового та медичного обслуговування на виробництві тощо.

Принципи менеджменту персоналу – це сукупність фундаментальних засад керівництва людьми, послідовне дотримання яких є обов'язковою умовою досягнення поточних і перспективних цілей, забезпечення необхідної результативності спільної праці [2, ст. 103].

Менеджмент персоналу в організації має здійснюватись на таких основних принципах: плановірності; системності; єдиноначальності; соціального партнерства; економічної ефективності; демократизму; економічної заінтересованості.

До передумов підвищення ефективності використання персоналу в системі управління підприємством необхідно відносити ефективне застосування інтелектуального, організаторського, творчого потенціалу персоналу за допомогою покращен-

ня змісту праці, її гуманізації, виключення монотонності та беззмістовності праці; забезпечення безпеки та надійності виробничих процесів; забезпечення нормальних умов праці, раціональних режимів праці та відпочинку; визначення здібностей працівника, встановлення характеристик, які безпосередньо або опосередковано впливають на ефективність праці [2; с. 147].

Виходячи із проведеного аналізу, можемо відмітити, що ефективність використання персоналу в системі управління підприємством буде досягнута завдяки: відповідності трудового потенціалу персоналу вимогам робочого місця, посади; оптимальній зайнятості персоналу, тобто стабільному та рівномірному завантаженню протягом робочого часу (періоду); періодичній зміні одного робочого місця на інше, що урізноманітнить діяльність працівників, зменшить монотонність роботи та призведе до необхідності підвищення кваліфікації працівників.

Висновки: Таким чином, менеджмент персоналу – це не сама ціль, а ефективний засіб забезпечення виконання організацією поточних завдань і досягнення перспективних цілей, виконання її місії в суспільстві. Особлива роль менеджменту персоналу в організації полягає в тому, що саме він виконує роль постачальника робочої сили всім структурним підрозділам. Система менеджменту персоналу забезпечує не лише постачання робочої сили, вона несе відповідальність за розвиток персоналу, ефективну мотивацію до праці, створювання безпечних умов праці тощо. Усе це вимагає тісних організаційних та інформаційних зв'язків суб'єктів менеджменту персоналу з усіма структурними підрозділами. Служба персоналу також підтримує ділові контакти з навчальними закладами, регіональними центрами зайнятості, кадровими агентствами, органами державної статистики тощо.

Список використаних джерел

1. Данюк В.М. Менеджмент персоналу. Навч. посібник / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 398 с.
2. Крушельницька О.В. Управління персоналом / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. – К.: Кондор. 2003. – 296 с.
3. Качан Є.П. Управління трудовими ресурсами / Є.П. Качан, Д.Г. Шушпанов. – К.: Видавничий Дім «Юридична книга», 2005. – 358 с.

Summary. In the article certainly pre-conditions of increase of efficiency of the use of personnel of enterprises. Criteria, indexes and principles of the effective use of personnel of enterprises, are considered.

Key words: personnel, management of personnel, labor resources, level of education, experience, efficiency, control system.

УДК 338.43.331.3

Вуйченко М.А., д.е. н. доцент

Кримського гуманітарного університету

Дацишин І.В., аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТРУМЕНТІВ РЕГУЛЮВАННЯ НАСЛІДКІВ ПОГЛИБЛЕННЯ СЕГМЕНТАЦІЇ РИНКУ ПРАЦІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

В статті обґрунтовані принципи побудови і зміст моделей регулювання наслідків сегментації ринку праці в аграрній сфері.

Ключові слова: ринок аграрної праці, сегментація, економічна модель, зайнятість сільського населення.

Поняття ринку аграрної праці являє собою складну, динамічну систему економічних, правових, геопросторових відносин, що виникають у процесі використання робочої сили на засадах найму. У той же час це специфічний механізм розподілу робочої сили за сферами, видами, формами економічної діяльності, який функціонує в межах сільських поселень. Він є органічною складовою загальнонаціонального ринку праці, виділяється на основі територіального (геопросторового) підходу, має двоїсту природу.

Основний зміст сегментаційного напрямку дослідження ринку аграрної праці полягає в обґрунтуванні принципів організації взаємозв'язків з приводу оптимізації сільського працевикористання.

Значний вклад у розвиток теоретико-методологічних засад функціонування ринку праці та його сегментів внесли вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема українські дослідники Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, С.О. Гудзинський, Д.С. Діесперов, Д.П. Доманчук, В.К. Збарський, О.І. Здоровцов, Г.І. Купалова, І.І. Лотоцький, С.Д. Лучик, В.І. Мацебора, Л.І. Михайлова, І.Л. Петрова, І.В. Прокопа, Д.В. Шиян, В.В. Юрчишин, К.І. Якуба та інші. З зарубіжних науковців слід відзначити праці Г. Беккера, К. Бруннера, Р.І. Капелюшнікова, А. Маршала, В.В. Томілова, Дж. Фрімана та інших.

Вивчення переліку критеріїв, що використовуються для дослідження сегментаційних структур сільського ринку праці (просторово-територіального, гендерного, вікового) базується на гіпотезах про причинно-наслідкові зв'язки між аналізованими характеристиками сільського незайнятого населення та їх потребами.

За цих умов необхідні цілеспрямовані зусилля по формуванню соціально-диференційованого ринку праці, сегментація якого вимагає певних методів регуляції, що вкрай важливо не лише для економічних перетворень, а й для самозбереження здорових сил суспільства у зв'язку із складністю процесів перехідного періоду. Основна проблема – у ступені готовності конкретних груп населення до змін на ринку праці. Існують дві опонуючі думки з цього приводу. Перша без серйозних доказів стверджує, що українці (як і росіяни) абсолютно не здатні пристосовуватись до ринкових ситуацій, а отже, відбувається декваліфікація робочої сили. Інша думка (до речі, необґрунтована) стверджує зворотнє: на пострадянському просторі нарешті створюється розвинена інфраструктура, яка потребує освічених людей. При цьому ініціативні та обдаровані працівники тепер отримали можливість для самореалізації, а доля „тонучих» - не така вже велика і постійно зменшується. З'ясування істини має принципове значення для дослідження ситуації, а також для вибору управлінських стратегій у сфері зайнятості.

Отже, процес сегментації ринку праці, що відбувається в аграрній сфері економіки України, слід розглядати не лише з точки зору його негативного впливу на соціально-економічну ситуацію в країні. Навпаки, при правильному корегуванні сегментаційних процесів їх наслідки можуть вивести на якісно новий рівень не лише аграрний ринок праці, а й Україну як роботодавця на світовому ринку. Враховуючи вищесказане, ми розробили модель можливих наслідків поглиблення сегментації ринку аграрної праці за різними критеріями (рис. 1).

Використання методів моделювання в практичній роботі дозволяє враховувати різні тенденції, нові елементи, робити уточнення, коректувати окремі параметри у визначенні того чи іншого об'єкту, плануванні процесу тощо [1, с.52-53; 2, с.36; 3, с.63-64; 4, с.22; 5, с.13; 6, с.45-46]. Модель включає два варіанти ситуації (позитивний і негативний), що може скластися внаслідок ряду змін, дії різних факторів.

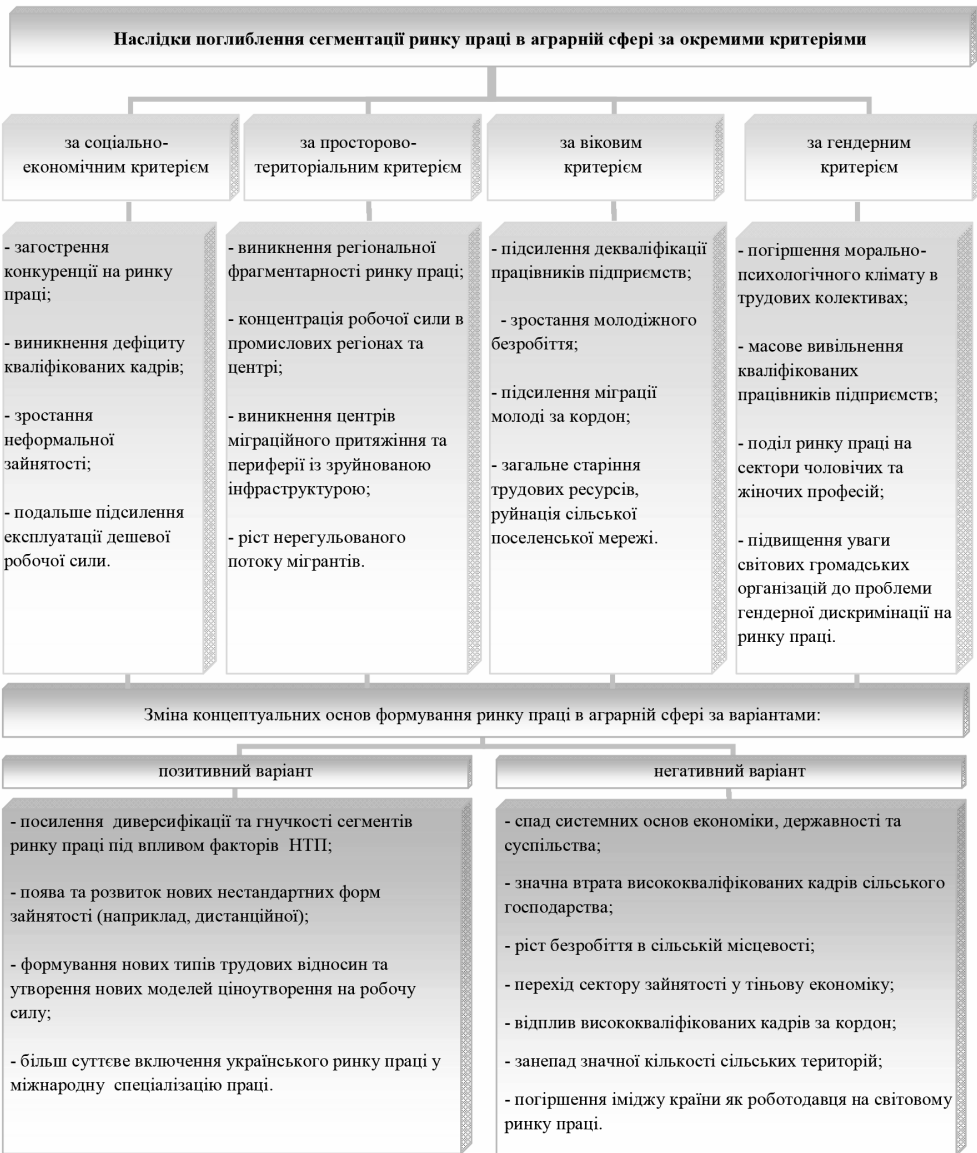


Рис. 1. Можливі варіанти наслідків поглиблення сегментації ринку праці в аграрній сфері України

Джерело: розроблено автором

У сучасних складних економічних умовах, які внаслідок фінансової кризи набули ще більш негативного забарвлення, ми можемо спостерігати в основному негативні наслідки поглиблення сегментації ринку праці в сільському господарстві [7, с. 282-284], об'єктивним втіленням яких є розвиток ринку аграрної праці за другим варіантом, що розкривається в моделі. У той же час, на підґрунті руйнації відпрацьованого механізму соціально-трудових відносин, притаманних колишньому СРСР, слід буду-

вати принципово новий тип розвитку ринку аграрної праці, в якому б процес сегментації виконував стимулюючу, розвиваючу, інноваційну функції, що ґрунтуються на основах чіткої правової регламентації.

Нами розроблено модель механізму регулювання наслідків поглиблення сегментації ринку праці в аграрній сфері економіки України [8, с. 24].

Першим кроком є визначення стратегічних цілей розвитку ринку аграрної праці, що полягає у створенні конкурентоздатних та доступних робочих місць, що за кількістю та якістю відповідають попиту на них; підготовці висококваліфікованих та конкурентоздатних робітників, які готові посісти новостворені робочі місця; формуванні трудових відносин, що захищають права працівників та сприяють стійкому економічному розвитку.

Щодо засобів досягнення поставлених цілей, то перш за все, потрібно звернути увагу на формування продуктивної зайнятості представників різних сегментів ринку праці в сільському господарстві, зокрема на ефективний захист зайнятості; своєчасне усунення бар'єрів, які перешкоджають найму; вилучення з економічного обороту неконкурентоспроможних робочих місць; створення умов для формування професійної гнучкості робітників, їх поліфункціональності та перенавчання.

Важливо також враховувати нормативний та законодавчий рівні повних затрат на робочу силу, що забезпечують її відтворення на всіх етапах життєвого циклу (стипендія, заробітна плата, пенсія, виплата по безробіттю).

Наступною проблемою є переоцінка інноваційної зайнятості, оскільки, за сучасними нормативними і статистичними методами обліковується лише та її частина, яка реалізується в системі ринкових відносин (на ринку праці). У результаті не охоплюються незадіяні трудові ресурси (безробітні, включаючи прихованих безробітних, неповністю зайняте населення тощо), інноваційні здатності та можливості економічно неактивного населення; недооцінюється зайнятість у межах тіньового сектора економіки та роль зайнятості в етноекономіці.

Все більшого розповсюдження набуває поширення таких форм зайнятості і, відповідно, трудових відносин, як неформальна зайнятість, дистанційна зайнятість, вторинна зайнятість тощо. Розповсюдження цих форм зайнятості є об'єктивним та базальтернативним процесом і має єдине фундаментальне теоретичне пояснення – гнучкість режиму роботи. У той же час такі форми зайнятості та трудових відносин об'єктивно створюють передумови зниження соціальної захищеності робітників та занепаду соціальної ефективності.

З погляду цільових функцій економіки індикатори зайнятості, запропоновані СОР, є такими, що мають обмежену значимість та досить вузьку сферу використання. Вони є швидше фондовими, а не суттєвими, а отже, важливим є як пошук нових, так і модернізація старих індикаторів. Серед них, зокрема такі, як людський інтелектуальний капітал; трудовий потенціал; нові форми зайнятості; сучасне розуміння ціни робочої сили тощо. Необхідною є розробка систем індикаторів, кожний з яких буде відображати окремі аспекти зайнятості (технічні, інформаційні, соціально-культурні та інституційні підсистеми показників). Дані індикатори будуть основою побудови інтегрального індикатора, завдяки якому можна розраховувати ступінь інноваційної зайнятості.

Необхідним є внесення змін у колективні договори та угоди, що направлені на збереження кадрового потенціалу та конкурентоздатності підприємств (призупинення найму нових робітників, скорочення соціальних витрат, що не мають вирішально-

го значення, розширення виплат тощо). Важливо також в цілях захисту громадян від безробіття відновити реальне страхування на випадок безробіття, надати окремим трудовим нормам більшої гнучкості.

Виникає необхідність реальної оцінки зміни трудових відносин та адаптації до них реального та трудового законодавства. Загальновідомим є той факт, що жорсткі норми трудового права краще захищають осіб, які вже мають роботу, проте ускладнюють доступ до робочих місць незайнятим громадянам. Більш гнучке трудове законодавство робить ринок праці динамічним, сприяє створенню робочих місць і стимулює перерозподіл робочої сили в економіці. При цьому розширюються соціальні ризики для зайнятих на незахищених законодавством робочих місцях, проте збільшуються шанси знайти роботу для тих, хто її шукає.

Таким чином, використання методів моделювання дозволяє вдосконалити інструменти регулювання наслідків поглиблення сегментації ринку праці, визначити як негативні, так і позитивні результати сегментаційних процесів, сформулювати стратегічні цілі розвитку ринку аграрної праці та шляхи реалізації таких цілей, покращити соціальний захист працівників аграрної сфери.

Список використаних джерел

1. Вуйченко М.А. Використання математичних моделей у дослідженні особливостей сегментації ринку праці в аграрній сфері: матеріали Всеукр. конф. молодих учених / М.А. Вуйченко. – Умань: УНУС, 2011. – С.74 -75.
2. Егоров П.В. Управление организационным потенциалом субъектов реального сектора экономики: монография / П.В. Егоров, Е.Н. Демидова. – Донецк: Дон НУ, ООО «Юго-Восток ЛТД», 2009. – 166 с.
3. Максименко В.С. Математико-статистические методы в социологическом исследовании: учеб.-метод. пособие / В.С. Максименко, В.И. Подшивалкина, Л.П. Олесевиц, С.В. Романенко. – Одесса: АстроПринт, 1998. – 183 с.
4. Наконечний С.І. Економетрія: підручник / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – [вид. 4-ге, доп. та перероб.] – К.: КНЕУ, 2006. – 528 с.
5. Улянченко О.В. Дослідження операцій в економіці / О.В. Улянченко. – Харків: Гридi, 2003. – 290 с.
6. Череп А.В. Моделі та методи прийняття рішень в аналізі і аудиті: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення / А.В. Череп, Н.М. Шленголь, О.М. Бутник. – К.: Кондор, 2011. – 328 с.
7. Вуйченко М.А. Проявление влияния финансового кризиса на представителей различных сегментов рынка труда в аграрных предприятиях: материалы XIII Междунар. научно-практ. конф. / М.А. Вуйченко. – [в 2 т.] Т.1: Агронимия. Экономика. Бухгалтерский учёт. – Гродно, 2010. – С. 282-284.
8. Вуйченко М.А. Сегментація ринку праці в аграрній сфері: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец.08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / М.А. Вуйченко. Донецький національний університет. – Донецьк, 2012. – 36 с.

Summary. *In the article are substantiated the principles of construction and the content of models the regulation of the consequences of the segmentation of the labor market in the agrarian sphere.*

Key words: *the market for agrarian labor, segmentation, economic model, the employment of rural population.*

*Гриненко А.М., к.е.н., професор, кафедри управління персоналом та економіки праці
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

*Кирилюк В.В., асистент кафедри управління персоналом та економіки праці ДВНЗ
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

СОЦІАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ЗГУРТОВАНОСТІ СУСПІЛЬСТВА

У статті висвітлено поняття соціальних індикаторів; розглянуто їх значення для дослідження рівня соціальної згуртованості суспільства; визначено безпосередній перелік соціальних індикаторів вимірювання рівня соціальної згуртованості суспільства, згідно із міжнародною методологією.

Ключові слова: соціальна згуртованість; соціальні індикатори; громадянське суспільство; соціальна політика.

Постановка проблеми. Соціальна згуртованість суспільства, яка на початку нового тисячоліття стала основною доктриною розвитку багатьох країн, потребує певних соціальних індикаторів для виміру її рівня. Вимірювання рівня соціальної згуртованості дає можливість відобразити реальну картину відносин у суспільстві, дослідити та виявити необхідні резерви для підвищення її рівня. Вектор дослідницької уваги даного явища спрямований на вимірювання соціальної згуртованості в Україні, проте ще жодного разу не було проведено цілеспрямованого дослідження щодо її вивчення. Через відсутність розробленої та апробованої методології визначення рівня соціальної згуртованості, яка б відповідала нашому соціально-культурному середовищу.

Аналіз останніх досліджень. Одними із перших, хто намагався виділити основи для вимірювання соціальної згуртованості суспільства, стали канадські дослідники А.Дженсон та Р. Браун. Вони у свої проєктах пропонували досліджувати соціальну згуртованість певного суспільства на основі конкретних соціальних індикаторів.

Найбільший внесок у дослідження даної теми зробили відповідні інститути – Рада Європи та Організація Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР). В Україні окремі аспекти даної проблематики було досліджено А. М.Колотом; в Росії – В. Роїком та М. Альшиною. Через відсутність розробленої та апробованої методології визначення рівня соціальної згуртованості, яка б відповідала нашому соціально-культурному середовищу, даний напрям потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Мета статті полягає у визначенні особливостей класифікації ознак соціальної зрілості різних сторін та складових соціальних процесів в суспільстві та їх вимірювання і оцінювання відповідних рівнів з допомогою соціальних індикаторів і формулювання перспектив застосування дослідженого інструментарію в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу. У процесі проведення аналізу ситуації в суспільстві, виникає необхідність і можливість формулювання своєрідних індикаторів, орієнтування на які дає можливість чіткіше і якісніше досліджувати та формувати на основі цих досліджень ефективні методи управління для розвитку усіх сфер людської життєдіяльності.

Соціальні індикатори – інструмент аналізу стану соціальної сфери суспільства та результатів діяльності держави у цій сфері, зокрема ефективності проведеної соціальної політики [2, с. 212].

В Європейському Союзі та Північній Америці методологія визначення рівня соціальної згуртованості перебуває в процесі розробки та вдосконалення з 90-х років минулого століття. Відомі канадські вчені А.Джесон та Р.Браун одними із перших

запропонували перелік конкретних соціальних індикаторів, за допомогою яких можливо виміряти рівень соціальної згуртованості суспільства:

- належність / маргінальність;
- включення / ізоляція (ступінь рівності доступу до соціальних контактів);
- участь / незатребуваність;
- визнання / відторгнення;
- законність / беззаконня (залагодження соціальних конфліктів за участі соціальних інститутів) [3].

В процесі подальших досліджень з'явилися дещо ґрунтовніші підходи до класифікації соціальних індикаторів згуртованості суспільства. На сьогодні у світі використовують близько сотні різноманітних прямих і опосередкованих показників для її вимірювання. ОЕСР розробила систему соціальних індикаторів для вимірювання соціально-економічного розвитку суспільства (див. табл. 1).

Таблиця 1

Система соціальних індикаторів для вимірювання соціально-економічного розвитку суспільства

№	Назва групи індикаторів	Соціальні індикатори, що включені в дану групу
1	Індикатори загального контексту	Доходи населення; народжуваність; міграція; сім'я; частка людей похилого віку
2	Соціальні індикатори самозабезпечення	Зайнятість; пенсія за віком; безробіття; витрати на освіту; успішність студентів
3	Соціальні індикатори рівності	Нерівність доходів; витрати на соціальні потреби; бідність; труднощі в отриманні доходів
4	Соціальні індикатори здоров'я	Очікувана тривалість життя; дитяча смертність; якість води та повітря; витрати на охорону здоров'я
5	Соціальні індикатори соціальної згуртованості	Міжособистісна довіра; довіра до соціальних інститутів; участь у голосуванні; толерантність.

У своєму звіті Організація Економічного Співробітництва та Розвитку розглядає соціальні показники у двох вимірах. Перший вимір визначає природу цих показників групуючи їх за трьома основними напрямками: індикатори загального контексту; соціальні індикатори самозабезпечення та соціальні індикатори відповідності.

Індикатори загального контексту, які зазвичай не є політично вираженими, мають вирішальне значення для розуміння соціального контексту політики у державі. Вони надають органам влади та суспільству відповідну інформацію про соціальний ландшафт суспільства, який включає в себе охорону здоров'я, оподаткування, пенсійну політику і т.д. На відміну від багатьох інших показників, загальні соціальні індикатори у більшості країн світу можуть бути інтерпретовані однаково – як бажані чи небажані. Соціальні індикатори самозабезпечення описують соціальні результати впливу соціальної політики в країні. Вони загалом відображають умови життя населення. Соціальні показники відповідей (відповідності) містять інформацію про те, що суспільство робить, щоб вплинути на соціальні показники стану. Відповідно показники відповідності включають в себе ряд показників, які пов'язані з ефективністю державної політики.

Хоча соціальні показники в даному випадку чітко розподілені і віднесені до однієї із трьох груп вище, їх розподіл за певними критеріями не завжди чіткий. Наприклад, народжуваність в окремих країнах є метою соціальної політики, у той час в інших країнах – частина загального контексту соціальної політики. Аналогічним показником може бути і шлюбність. Показники, які визначені в даному звіті використовуються на національному рівні країн. Для країн, що мають федеральний устрій,

таких як Австралія, Канада, Німеччина або США, показники можуть не відповідати окремим регіонам в межах федерації [1, с. 36].

Другий вимір за методикою ОЕСР групує показники відповідно до завдань соціальної політики. Цими завданнями виступають: самодостатність (розвиток особистості), капітал (доступ до ресурсів), стан здоров'я населення; соціальна згуртованість суспільства.

Самодостатність є важливою метою соціальної політики. Вона сприяє забезпеченню активної соціально-економічної участі людей та їх автономії в повсякденному житті. Капітал є ще одним важливим завданням соціальної політики. Справедливість результатів здебільшого вимірюється з точки зору рівності доступу людей до ресурсів. Стан здоров'я є одним із основних завдань системи охорони здоров'я, але з точки зору соціальної політики воно має більше соціальних детермінант. Соціальну ж згуртованість часто ототожнюють з кінцевою метою соціальної політики держави. Важливо підкреслити, що система соціальних індикаторів ОЕСР знаходиться в площині постійних змін і вдосконалень.

В Європейському Союзі частково розроблена система соціальних індикаторів соціальної згуртованості суспільства (див. рис. 1), але вона перебуває на етапі постійного доповнення і вдосконалення. Основними індикаторами, згідно цієї системи, виступають: задоволеність життям; довіра; соціальна поведінка; кількість самогубств; участь громадян у голосуванні під час виборчого процесу; соціально-економічні показники.

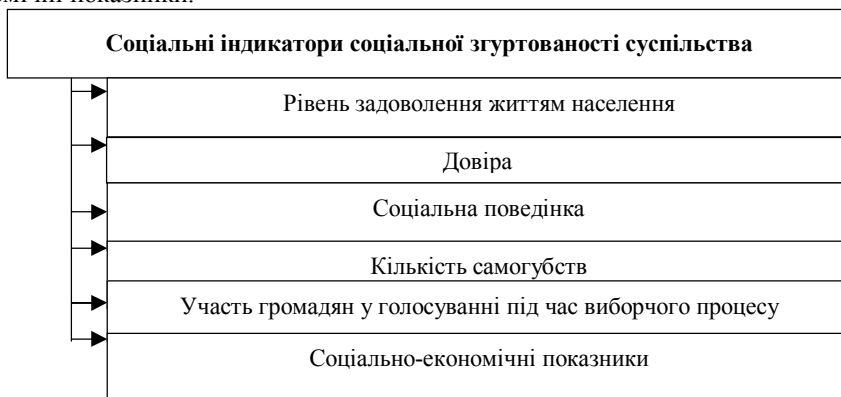


Рис. 1. Система соціальних індикаторів соціальної згуртованості суспільства, згідно із методологією Європейського Союзу

Задоволеність життям виступає суб'єктивною оцінкою життя людей в цілому. Це значною мірою пов'язано з відносинами у сім'ї, здоров'ям, доходами та упевненістю в завтрашньому дні. Говорячи про задоволеність життям у контексті самоактуалізації особистості, слід зробити акцент на задоволенні потреби в соціальній оцінці та визнанні, адже саме вони передують потребі самоактуалізації.

Проблема довіри в концептуальному плані полягає в тому, що цей складний соціальний феномен розглядають в дещо спрощеному вигляді, без урахування історичного і культурного контекстів, як такий що не піддається глибоким структурним змінам і трансформації.

До соціальної поведінки належать прояви соціально-психічної діяльності, що безпосередньо пов'язані із взаємодією між індивідами та групами індивідів на ґрунті певних норм, інтересів, цінностей, особистісних смислів і мотивів.

Суїцидальні нахили або вчинення самогубства також є певним виміром ролі соціальних факторів у поведінці людей та згуртованості населення. Відомий соціолог Е.Дюркгейм у своїй науковій праці «Самогубство» довів, що навіть такий вчинок, як самогубство, який, на перший погляд видається зумовленим лише особистими чинниками, насправді є соціальним фактом – продуктом тих значень, очікувань і угод, які виникають у процесі спілкування людей між собою.

Участь громадян у виборчому процесі, або іншими словами – у голосуванні, є соціальним індикатором, що відображає ставлення людей до політичного життя. Громадяни періодично реалізують своє право на таку участь у формі електоральної активності, хоча сама участь у голосуванні не завжди напряму пов'язана із політичним вибором. Електоральна активність може відображати рівень довіри, задоволення життям, а також ефективність державного управління [1, с.37].

Соціально-економічні показники регіону, галузі чи країни в цілому також мають важливе значення для виміру соціальної згуртованості суспільства, адже в сучасному світі соціальний та економічний розвиток тісно взаємопов'язані між собою.

Всі соціальні індикатори мають свої показники і безпосередньо впливають на визначення рівня соціальної згуртованості суспільства. Варто наголосити на соціально-економічних показниках, які впливають на рівень соціальної згуртованості як прямо так і опосередковано. До таких показників можна віднести: інформацію щодо зайнятості, безробіття, рівня доходів та бідності, доступу громадян до освітніх та медичних послуг і т.д.

Ці показники тісно пов'язані з громадянською культурою та громадянським суспільством. Останнє являє собою суспільство громадян з високим рівнем економічних, соціальних, політичних, культурних і моральних властивостей, яке утворює розвинені правові відносини з державою; суспільство рівноправних громадян, яке не залежить від держави, але взаємодіє з нею заради спільного блага. Серед основних ознак громадянського суспільства можна навести такі: визнання в ролі головної цінності суспільства людини, її інтересів, прав, свобод; рівноправність і захищеність усіх форм власності; економічна свобода громадян та їх об'єднань, інших суб'єктів виробничих відносин у виборі форм і здійсненні підприємницької діяльності; свобода і добровільність праці на основі вільного вибору форм і видів трудової діяльності; надійна й ефективна система соціального захисту кожної людини; ідеологічна й політична свобода, наявність демократичних інститутів і механізмів, які забезпечують кожній людині можливість впливати на формування і здійснення державної політики.

Висновки. Дослідження соціальних індикаторів соціальної згуртованості суспільства має важливе значення, адже саме на основі виміру рівня соціальної згуртованості суспільства можна визначити ефективність соціальної політики. Система соціальних індикаторів соціальної згуртованості ґрунтується на показниках, які були відібрані на основі їх актуальності, якості, порівнянності та доступності. Ці критерії були використані не лише для концептуальної та методологічної основи даної системи показників, а й були враховані з точки зору деяких практичних аспектів. Разом з тим, визначення і адаптація соціальних індикаторів для виміру рівня соціальної згуртованості українського суспільства, потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Список використаних джерел

1. Гриненко А.М. Кирилук В.В. Социальные индикаторы социальной сплоченности общества. Инновационные доминанты социальной сферы: материалы ежегодной научно-практической конференции по проблемам социально-трудовых отношений (13 заседание). 24 мая 2013 г. – Воронеж: Воронежский государственный педагогический университет. – 2013. – С.35-38

2. Осипова Н.П. Соціологія: Підручник / Н. П. Осипова, В. Д. Воднік, Г. П. Клімова та ін.; За ред. Н. П. Осипової. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 336 с.
3. Canadian Policy Research Networks. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nhrcnrl.ca/en/hub/canadian-policy-research-network>

Summary. The article deals with the concept of social indicators, discussed their significance for the study of the social cohesion of society, defined immediate social indicators for measuring the level of social cohesion of society, in accordance with the international methodology.

Key words: social cohesion, social indicators, civil society, social policy.

УДК 37.018.43:37.091.3

*Дзекунова С., магістрант ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
Науковий керівник: Гриненко А.М.,
к.е.н., професор ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»*

ДИСТАНЦІЙНЕ НАВЧАННЯ ЯК НОВІТНЯ ФОРМА ОРГАНІЗАЦІЇ НАВЧАЛЬНОГО ПРОЦЕСУ В КОРПОРАТИВНІЙ СФЕРІ

У статті досліджуються особливості та переваги запровадження дистанційного навчання в діяльність сучасних організацій.

Ключові слова: навчання, дистанційне навчання, навчальний контент, переваги дистанційного навчання

Постановка проблеми. Успішність будь-якої компанії залежить безлічі умов, однією з яких є висока кваліфікація її співробітників. Тільки висококласні і висококваліфіковані працівники зможуть вивести компанію на провідні позиції у своїй сфері, залишивши конкурентів далеко позаду. Саме тому сучасні організації витрачають немало коштів та часу на навчання та розвиток персоналу.

Широке поширення комп'ютерних та Інтернет-технологій дало поштовх до впровадження новітніх форм організації навчального процесу у діяльність зарубіжних та вітчизняних компаній, однією з яких є дистанційне навчання зі своїми специфічними особливостями. Саме тому на часі і виступає необхідність наукового дослідження та аналізу переваг та недоліків цієї інноваційної форми навчання.

Стан вирішення проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дистанційне навчання впевнено позиціонує себе як альтернатива традиційному навчанню, загалом це спостерігається в двох сферах: корпоративній та освітянській [2, с. 292]. Саме цей розподіл спричинив значні диспропорції у напрямку досліджень вітчизняних науковців. Якщо проблеми запровадження дистанційного навчання у закладах освіти широко обговорюються в наукових колах такими дослідниками як Б.В. Літовченко, Ю.Е. Петруня, М.О. Іщенко, О.А. Поплавська, І.М. Дуніна та ін., то проблемам запровадження дистанційного навчання в корпоративній сфері, нажаль, публікації майже не присвячувались. Висвітлення теоретичних і практичних аспектів дистанційного навчання персоналу відбувається на сторінках інтернет-ресурсів, де інформація найчастіше подається фрагментарно і не комплексно. Все це свідчить про недостатній ступінь дослідження обраної проблеми.

Мета статті полягає у визначенні особливостей дистанційного навчання як новітньої форми організації навчального процесу, та виявлення перспектив його застосування в сучасній організації.

Вклад сутності виконаного дослідження. Поняття «дистанційне навчання» виникло у другій половині ХХ ст., разом із появою і поширенням інформаційних технологій фахового навчання із використанням мереж Інтернет та Інтранет [3;].

На сьогоднішній день не існує єдиного визначення дистанційного навчання. В широкому розумінні під дистанційним навчанням, або як його ще називають e-learning, або електронне навчання, слід розуміти навчання на відстані із застосуванням різних технічних засобів (мультимедійних пристроїв, Інтернету, супутникових каналів зв'язку), що дозволяють слухачам і викладачам спілкуватися віддалено і інтерактивно [6;].

Вагомий вклад у зародження і поширення ідей дистанційного навчання внесли такі вчені, як М. Томпсон, М. Мур, А. Кларк, і Д. Кіган. Кожен з них підкреслював окремий аспект дистанційної форми навчання. Та лише Десмонд Кіган зробив спробу поєднати більшість визначень і на цій основі сформулював такі важливі особливості та характеристики дистанційного навчання:

- поділ викладача та учня в часі або просторі, або ж і в часі, і в просторі одночасно;
- використання значної кількості технічних засобів (друкарських, аудіо – та відеозаписів або комп'ютерів), що об'єднує викладачів та учнів і забезпечує донесення змісту навчального курсу до користувача;
- використання специфічних навчальних програм та матеріалів;
- двостороння комунікація взаємодії викладача та учня, яка може бути синхронною або асинхронною [1;].

Наразі в Україні можна виокремити 4 основні групи користувачів послуг дистанційного навчання.

В першу чергу – це компанії, яким необхідно регулярно проводити велику кількість семінарів про продукти і послуги для значної чисельності співробітників. До таких компаній можна віднести банки, фінансові корпорації, страхові компанії. Всі вони мають досить велику і при цьому постійно мінливу продуктову лінійку. У цьому випадку неможливо постійно розробляти і проводити в очному форматі тренінги по продуктах – це занадто дорого і потребує багато часу.

Дуже часто до продуктів електронного навчання звертаються компанії, що мають стандартизовані технології та процедури. У цьому випадку вони мають бібліотеку стандартних курсів. Зазвичай ці курси майже не змінюються протягом великого проміжку часу. Природно, цей підхід значно економить гроші компанії і час співробітників. Додатковий плюс – завжди можна знайти необхідну інформацію, тобто у співробітників під рукою своєрідна «шпаргалка».

Третій варіант компаній, що замовляють послуги з електронного навчання – це підприємства, які мають географічно розподілену мережу філій. Використання продуктів дистанційного навчання дозволяє, з одного боку, забезпечити однакове навчання незалежно від місцерозташування філії, а з іншого, заощадити велику кількість грошей компанії за рахунок зниження витрат на відрядження для викладачів та співробітників.

Четверта категорія – компанії з високою плинністю кадрів, наприклад, операціоністів або продавців [6;].

Залежно від цілей і завдань компанії функціонал системи дистанційного навчання персоналу можливо налаштувати найкращим для даної компанії чином, врахувавши всі аспекти навчання персоналу.

Сучасні українські дослідники Томашевський В. М., Новіков Ю. Л., Камінська П. А в своїх працях називають і описують такі найбільш поширені системи дистанційного навчання: IBM Lotus Learning Management System; IBM Lotus Workplace Collaborative Learning; WebCT Campus Edition; WebCT Vista 3.0; BlackBoard; Проме-

тей; Moodle; eLearning 3000; WebTutor; Adobe Connect Training; Microsoft Learning Gateway (разом з SharePoint Learning Kit); Віртуальний Університет [5, с.147].

Різниця між ними полягає у особливостях організації і подачі навчального контенту, який включає різноманітні навчальні програми. Досить ґрунтовну класифікацію навчального контенту подають Смирнов Н. та Минаєва Є. на інтнет-порталі тренінгового агентства «Мастер клас»[4;]. Представимо її узагальнений вигляд (рис. 1)

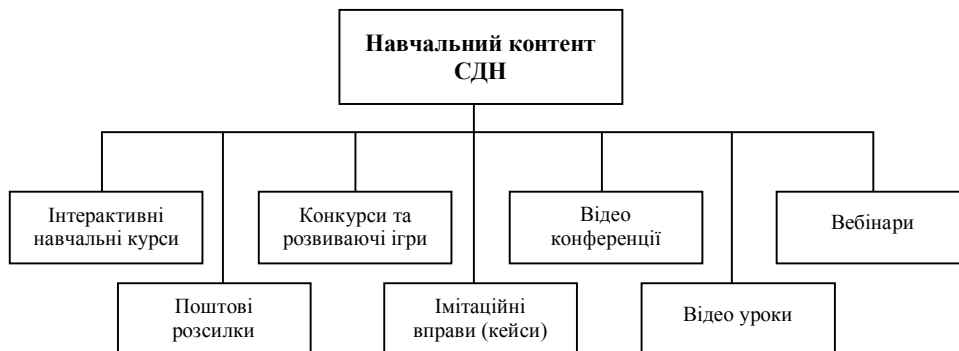


Рис. 1. Складові навчального контенту системи дистанційного навчання

На нашу думку така класифікація не є вичерпною. Її можна розширити додавши, наприклад, форум та чат, які зможуть забезпечити ефективний зворотній зв'язок між викладачем та учнями і учнями між собою.

Організація процесу дистанційного навчання в найзагальнішому вигляді має включати наступні етапи (рис. 2)

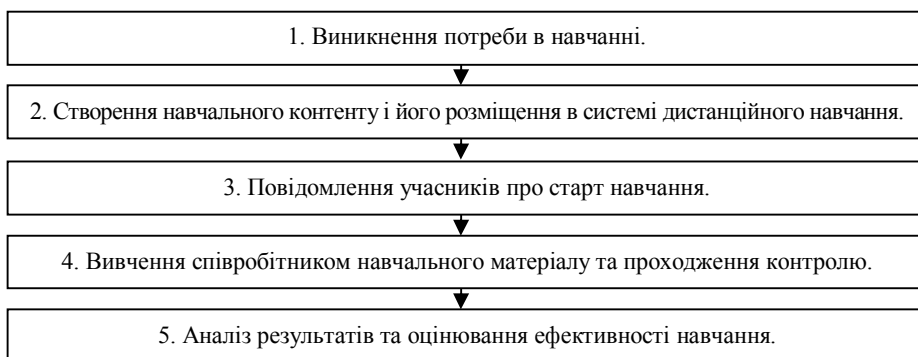


Рис. 2. Організація процесу дистанційного навчання

Вдале запровадження Системи дистанційного навчання в організації дозволяє отримати численні переваги та можливості. Так, наприклад, запровадження дистанційного навчання в систему розвитку персоналу Публічного акціонерного товариства «Український інноваційний банк» дозволило:

- Створити єдине навчальне середовище компанії;
- Охопити навчанням 95% всіх працівників організації;
- Швидко ознайомлювати всіх співробітників зі змінами, що сталися у бізнес-процесах;
- Створювати навчальні курси відповідно до специфіки посади працівників;
- Проводити підготовку та перепідготовку персоналу без відриву від роботи – у зручний для навчання час протягом робочого дня;

- Відслідковувати та контролювати результати і динаміку навчання кожного співробітника, незалежно від ступеня його віддаленості від головного офісу;
- Автоматизувати процес ведення звітності проведених навчальних заходів.

До того ж система дистанційного навчання використовується як сучасне ефективне доповнення до аудиторних занять та тренінгів.

Головною перевагою дистанційного навчання в порівнянні з іншими формами освіти, на думку авторів, є істотне зниження вартості навчання: насамперед, за рахунок скорочення коштів на оплату праці викладачів, відрядження працівників та витрат на утримання аудиторного фонду.

Висновки. Таким чином, створення компаніями у своїй структурі центрів дистанційного навчання допоможе стандартизувати, здешевити і поліпшити якість підготовки персоналу. Розвиток високих технологій дозволяє з упевненістю говорити про те, що дистанційне навчання в найближчому майбутньому стане одним з ключових елементів у системі розвитку та стратегічного управління персоналом. Подальші дослідження автора будуть спрямовані на більш детальне дослідження організаційно-технологічних, методико-функціональних аспектів запровадження, застосування та оцінки ефективності систем дистанційного навчання в організації.

Список використаних джерел

1. Вступ до відкритого та дистанційного навчання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.osvita.org.ua/distance/intro> (15.03.14). – Назва з екрану
2. Гнатчук Є.Г. Аналіз технології електронного навчання з врахуванням вимог користувачів // Вісник Хмельницького національного університету.-№6, 2013. - с.292-294
3. Літовченко Б. В., Петруня Ю.Е. Дистанційне навчання як організаційна інновація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vamsue_2011_1\(45\)_14.pdf](http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vamsue_2011_1(45)_14.pdf) (15.03.14). – Назва з екрану
4. Смирнов Н., Минаєва Е. Новые формы корпоративного обучения персонала [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.master-class.spb.ru/arttreningi_1_36/ (15.03.14). – Назва з екрану.
5. Томашевський В.М. Огляд сучасного стану систем дистанційного навчання / В.М. Томашевський, Ю.Л. Новіков, П. А. Камінська / Наукові праці: Науково-методичний журнал. Т. 135. Вип. 122. Комп'ютерні технології. Миколаїв: Вид. ЧДУ ім. Петра Могили. – 2011.- с. 146-157
6. Что такое «дистанционное обучение»? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rskurs.spb.ru/2/0/8/1/?id=28> (15.03.14). – Назва з екрану

Summary. *This paper investigates the features and benefits of the introduction of distance learning activities in modern organizations.*

Key words: *learning, e-learning, educational content, the benefits of e-learning*

УДК 314.137(74)

*Долинська О.О., магістрант
Київського національного університету ім. Т. Шевченка
Науковий керівник: Шоробура І.М., д.пед. н., професор
Хмельницької гуманітарної-педагогічної академії*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ І ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІД ВПЛИВОМ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

В статті досліджується вплив Євроінтеграційних процесів на зайнятість населення України та його міграцію. Обґрунтовано необхідність запровадження ефек-

тивної політики щодо міграційних процесів. Досліджено роль імміграції у вирішенні негативних наслідків демографічного перерозподілу людського потенціалу. Врахована можливість переймання іммігрантами репродуктивної поведінки корінного населення. Запропоновані заходи підвищення демографічної складової людського потенціалу країн призначення

Ключові слова: міграція населення, людський потенціал, євроінтеграція

Постановка проблеми. Україна долучається до сучасних процесів глобального міграційного перерозподілу людського потенціалу, будучи одночасно країною походження, призначення і транзиту мігрантів. Враховуючи складну демографічну ситуацію та підвищення ролі людини як носія потенціалу розбудови економіки, регулювання міграційних процесів з боку держави є одним з першочергових завдань.

Мета дослідження. Визначити та проаналізувати проблеми, спричинені міграцією в контексті розвитку людського потенціалу України, та запропонувати відповідні заходи щодо міграційної політики.

Основний матеріал дослідження. У сучасних умовах розвитку людський потенціал виступає основним чинником економічного зростання та конкурентоспроможності країн. Як наслідок, національні економіки зацікавлені у використанні різних засобів його відтворення. Основною перешкодою формування людського потенціалу у розвинутих регіонах світу на сучасному етапі є старіння населення і пов'язане з ним скорочення кваліфікованих працівників на ринку праці [1].

В умовах глобалізації, поглиблення економічної нерівності різних держав світу, локальних воєн, природних катаклізмів та інших негативних явищ міграція перетворилася на комплексну проблему глобального характеру. Тому на глобальному рівні міжнародна міграція сприймається як один з невід'ємних елементів процесу глобалізації.

Для України міграція є порівняно новим явищем, тому саме в умовах нашої дійсності міграційні процеси потребують ретельного вивчення та глибокого осмислення. Виникнення на політичній мапі світу нової держави Україна співпало з формуванням стійкої загальноєвропейської тенденції до суттєвого зменшення рівня народжуваності, навіть повної відсутності природного приросту населення, який, у свою чергу, спонукав до інтенсифікації міграційних процесів у світі.

Геополітичне становище України, її розташування на шляху з Азії до Європи визначає особливе місце нашої держави в європейській та євразійській міграційних системах. Для нашої держави характерними є три основні міграційні тенденції: Україна як країна транзиту; Україна як країна прийняття; Україна як країна походження [4].

Транзитний потенціал України відіграє не лише позитивну роль у розробці програм економічного розвитку. На жаль, Україна характеризується активною транзитною міграцією через використання центральноєвропейського маршруту (одного із п'яти головних маршрутів глобальної нелегальної міграції до ЄС, який використовують громадяни країн СНД, Центральної, Східної та Південно-Східної Азії). Даний маршрут є менш загрозливим для країн Європейського Союзу, аніж, скажімо, північно-африканський або балканський, особливо за обсягами нелегальної міграції, однак має виразні негативні наслідки саме для України.

Як країна походження мігрантів, Україна є постачальником робочої сили до Європейського Союзу і Російської Федерації. У більшості випадків українці поповнюють собою ряди нелегальних трудових мігрантів, орієнтуючись на прокладені попередниками шляхи працевлаштування. Згідно з даними Міністерства праці та соціальної політики, у 2012 році кількість українських громадян, які працюють за кордоном за посередництва ліцензованих компаній, тобто, на легальних засадах, становила 73 тис. осіб, що складає приблизно 2% від усіх українців-заробітчак [1].

Розподіл українських заробітчан по країнах прийняття приблизно такий: близько 37,2% мігрантів обирають Росію, 18,7% працюють у Польщі, 16,9% їдуть до Чехії, 8,5% – обирають Італію, 3,8% – Португалію, 2,5% – Угорщину, 2,2% – Грецію, 2% – Словаччину.

Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. відбувається перерозподіл полюсів «імміграційного тяжіння», коли, поряд з Німеччиною, країнами імміграції стають держави Південної Європи, що не так давно були основними постачальниками робочої сили до Німеччини, Великобританії, Швеції та інших розвинених країн Європейського Союзу. До Італії та Іспанії прибули іноземці з Африки (Туніс, Сенегал, Марокко) та країн Латинської Америки (Аргентина, Перу), а також інших країн (Домініканської Республіки, Філіппін, колишньої Югославії) [5].

Змінився склад сучасної трудової міграції: на межі ХХ-ХХІ ст. відзначено тенденцію зростання сезонних потоків. Так, за останнє десятиліття західноєвропейські країни значно активніше, аніж раніше, залучали сезонних працівників, насамперед у сільському господарстві. Щорічно західні країни ЄС рекрутують близько 500 тис. сільськогосподарських робітників з-поза меж ЄС.

Ще одна особливість міжнародної міграції, і європейської, зокрема, що спостерігається упродовж останніх років – фемінізація. Кількість жінок у переміщеннях населення поступово зростає, і це пов'язується з підвищенням попиту на жіночу працю в окремих галузях (ведення домогосподарства, догляд за хворими та літніми людьми, виховання дітей, а також сфера розваг). Також важливу роль у процесі фемінізації міграційних рухів відіграють зростання економічної незалежності жінок у суспільстві, а також воз'єднання сімей у розвинутих країнах.

Міграція населення є не лише визначальною рисою сучасного глобалізованого світу, але й одним із індикаторів кризового стану економіки. У випадку України це означає, що українці активно відшукують можливості покращити своє матеріальне становище, а в деяких регіонах України відсутність можливостей працевлаштуватися ставить трудових мігрантів у надзвичайно вигірне становище, порівняно з їхніми співвітчизниками, що залишаються працювати на батьківщині [3].

Зростання обсягів трудової міграції з України сприяє збільшенню кількості проблем, що пов'язані з виїздом працездатного населення. Відтік інтелектуальної та висококваліфікованої частини працездатного населення призводить до якісного погіршення складу населення України, оскільки в першу чергу виїжджають більш активні та освічені громадяни. Нерідко міграція та працевлаштування не за фактом призводять до втрати професійної кваліфікації, що, у свою чергу, робить людину менш конкурентоздатною вже в українських умовах, і, як наслідок, спонукає таких громадян знову мігрувати [2].

За 1995-2011 роки з України виїхало 5000000 осіб. Найбільшою популярністю користуються країни ЄС та Росія. За офіційними даними до Польщі виїхало 16469 осіб, до Чехії – 64000, до Греції – 20000, до Італії – 200000, до Португалії – 38000, до Іспанії – 70000, до Ірландії – 3500, до Росії – 170000. Найбільший відсоток емігрантів склали особи з вищою та середньою освітою, що є негативною тенденцією до скорочення кількості висококваліфікованого населення. Слід також зазначити, що українці закордоном займають зовсім непрестижні професії, серед яких найбільший відсоток склали будівельники, няні, прибиральники, шахтарі.

Найбільша кількість населення емігрує з таких областей України, як Тернопільська (41,9%), Рівненська (37,6%), Одеська (22,3%), Волинська (17,9%), Луганська (15,1%), Херсонська (14,5%). Найнижчий рівень емігрантів з Житомирської (1,8%), Запорізької (3,4%), Харківської (5,2%), Донецької (5,7%) та Вінницької (5,9%) областей. Найбільше звичайно емігрують до країн ЄС та до Росії [4].

Україна як країна походження, транзиту та призначення мігруючих осіб (чоловіків, жінок та дітей, які стають жертвами торгівлі людьми, насамперед, з метою примусової праці та сексуальної експлуатації), регулярно стає об'єктом критики з боку різноманітних міжнародних організацій та урядів розвинених країн. Згідно результатів дослідження Міжнародної організації з міграції, починаючи з 1991 р. від торгівлі людьми постраждало більше 100 000 громадян України.

Введення в дію майбутньої Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС і створення поглибленої зони вільної торгівлі (ПЗВТ) призведе до зниження бар'єрів зовнішньої торгівлі, спрощення митних процедур. Серед очікуваних змін в економіці України експерти найчастіше називають покращення інвестиційного клімату, поширення в Україні передових технологій, поступове узгодження українських стандартів з європейськими, встановлення в Україні європейських норм трудового законодавства. У довгостроковій перспективі це призведе до поживлення економіки, збільшення обсягів виробництва і підвищення якості вітчизняних товарів, покращення конкурентоспроможності української продукції [3].

Висновки. Все вищезазначене вказує на необхідність адекватного реагування з боку держави й суспільства на виклики та загрози, пов'язані з розвитком міграційних процесів в Україні та Європейському Союзі, частиною міграційного простору якого виступає і наша держава. Існує нагальна потреба для створення сприятливих умов ведення малого та середнього бізнесу. Окрім того, держава зобов'язана забезпечити захист прав українських громадян, що працюють за кордоном, водночас не забуваючи про необхідність заохочення емігрантів повернутися до України.

Надзвичайної ваги набуває проблема регулювання внутрішньої міграції, розвиток якої дозволив би регулювати співвідношення соціально-економічного розвитку України та розвинути ринки праці всередині держави. Розвиток та контроль внутрішньої міграції зміг би задовольнити потреби ринку праці України та стати реальною альтернативою виїзду українських громадян за кордон.

Список використаних джерел

1. Геєць В.М. Наслідки демографічних викликів для економічного зростання в Україні / В.М. Геєць // Демографія та соціальна економіка. – № 1 (15), 2011. – С. 3 – 23.
2. Захаров С. Международные мигранты вносят значимый вклад в рождаемость в западных странах / С. Захаров, С. Сурков // Электронная версия бюллетеня Население и общество. - Институт демографии Государственного университета - Высшей школы экономики. – 2009. Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2009/0399/tema01.php>
4. Коулмен Д. Третий демографический переход / Коулмен Д. // Электронная версия бюллетеня Население и общество. - Институт демографии Государственного университета – Высшей школы экономики. – 2007. Режим доступа: <http://demoscope.ru/weekly/2007/0299/tema03.php>
5. Населення України – 2012. Щорічна аналітична доповідь. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2012. – 342 с.
6. Петрова І. Соціальні наслідки Євроінтеграції України. Ринок праці / І. Петрова// – 2012. – С. 10-21.

Summary. *This paper examines the impact of European integration process at Ukrainian employment and its migration. It is proved the necessity of an effective policy of migration. The purpose of the article is to study the impact of demographic transition on the formation of human capacity. The opportunity to learn from immigrants reproductive behavior of the indigenous population is taken into consideration. Proposed The measures of improving the demographic component of human potential destination countries are offered.*

Key words: *migration, human capacity, EU integration*

*Козарезенко Л.В., к.е.н., доцент
кафедри економіки підприємства та економічної теорії
ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди»*

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В АСПЕКТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто податкову політику в аспекті державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу в Україні. Виявлено основні напрями впливу податкових інструментів на процес розвитку людського потенціалу.

Ключові слова. *Державне регулювання, податкова політика, розвиток людського потенціалу, податки, економічне зростання, чинники економічного зростання.*

Постановка проблеми. Значне падіння обсягу валового внутрішнього продукту у 2009 році, та невисокі темпи економічного зростання впродовж 2010-2012 років визначали загальний стан державних фінансів, не дозволяли суттєво збільшити обсяг видатків соціального спрямування та швидко підняти рівень життя найбільш вразливої частини населення. Водночас відомі міжнародні економічні видання стверджують про значне зростання статків групи найзаможніших українців, що є суперечливим явищем, зважаючи на стан національної економіки. Поглиблення майнового розшарування населення, обмеженість коштів для забезпечення сфери освіти та охорони здоров'я зумовлює зниження рівня розвитку людського потенціалу країни, ставить під загрозу перспективи впевненого національного розвитку, конкурентноспроможність України в майбутньому. Адже, за висновками фахівців ООН, якщо декілька десятиліть тому конкурентні переваги країн визначались головним чином багатими природними ресурсами і капіталом, то в умовах сучасних процесів формування постіндустріального суспільства економічне зростання розвинутих країн на 64% залежить від рівня людського і соціального потенціалу, на 20% від природних ресурсів і на 16% від капіталу [1]. Тобто, рівень розвитку людського потенціалу є суттєвим чинником економічного зростання і проблема забезпечення його розвитку є однією з найважливіших для сучасної України, а від її розв'язання значною мірою залежить успішність подальшого соціально-економічного становлення країни.

Цілі статті. Процеси економічного зростання, котрі відбуваються в державі залежать від ряду факторів. Визначення факторів економічного зростання в наукових колах в більшості випадків є однозначним, а саме ними є ті явища та процеси, котрі створюють можливості для збільшення реального обсягу виробництва, підвищення ефективності та якості зростання. Метою статті є визначення податкових інструментів та шляхів їх впливу на розвиток людського потенціалу, як чинника економічного зростання в Україні та світі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанню дослідження чинників, які визначають рівень розвитку людського потенціалу, присвячено праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, вплив фінансових інструментів на розвиток людського потенціалу в Україні детально розглядаються в працях колективу Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України на чолі з Е. Лібановою. Окремі аспекти державного фінансового регулювання розвитку людського потенціалу в Україні аналізуються у роботах О. Грішної, Л. Черенко, О. Новікової, Л. Семів, О. Стефанишин, С. Злупка, К. Швабія, В. Федосова.

Виклад основного матеріалу. Фактори соціально-економічного зростання приймають участь у вирішенні основного протиріччя економіки – між обмеженими ре-

сурсами та безмежними потребами населення, що мають тенденцію до зростання. Вирішити дані проблеми можливо за рахунок двох способів. По-перше, за рахунок збільшення виробничих потужностей, по-друге, за рахунок підвищення якості використання наявних потужностей і розвитку суспільних потреб. Склад і структура факторів економічного зростання значною мірою визначається способом вирішення протиріччя, і звичайно, типом обраної моделі економічного розвитку. Фактори здійснюють як прямий, так і опосередкований вплив на соціально-економічний розвиток. Прямі фактори безпосередньо визначають фізичну здатність до соціально-економічного розвитку. Опосередковані фактори впливають на можливість забезпечення економічного зростання, тобто дозволяють реалізувати потенціал основних економічних факторів, або його обмежити. До числа непрямих факторів, зокрема, належать фінансові, які реалізуються через фінансовий, бюджетний, податковий механізми, які формуються в рамках визначеної фінансової, бюджетно-податкової політики.

Як вважає колектив авторів на чолі з Даниловою А.Д. [2, с. 15] саме фінансові фактори, визначені в рамках фінансової політики країни мають найбільш різносторонній вплив на хід економічних процесів. Фінансова політика має, в цілому, значний вплив на розвиток національної економіки, а фінансовий механізм є засобом її реалізації.

В економічній теорії є багато прикладів, що підтверджують те, що фінансовий розвиток фундаментально впливає на економічне зростання. Саме фінансовий розвиток відіграв вирішальну роль у забезпеченні необхідних умов для індустріалізації в Англії за рахунок мобілізації капіталів, необхідних для крупних інвестицій. І хоча неокласична економічна теорія прямо не розглядала конкретних форм організації економічних відносин у суспільстві та місце фінансів в економічній системі, проте наявність розвинутого фінансового сектору визначалася як необхідна передумова стимулювання приватних заощаджень та їх трансформації в інвестиції [3, с. 52].

В концепції людського розвитку розвиток національної економіки розглядається не як ціль, а як засіб для достойного життя людини. Разом з тим, є й зворотній зв'язок – через підвищення рівня розвитку людини досягається більш високий рівень розвитку економіки.

Рівень розвитку людини, або рівень розвитку людського потенціалу зазвичай виражається шляхом оцінки трьох його складових – довгого та здорового життя, освіченості та рівня добробуту населення.

Зазвичай, рівень добробуту населення оцінюється за допомогою показника ВВП на особу за паритетом купівельної спроможності (ПКС). Але, як стверджує Дж.Е. Стігліц, «... ми цінуємо те, що оцінюємо, і навпаки. Якщо ВВП – погана міра суспільного добробуту, то з цього випливає, що ми прагнемо до досягнення неправильної мети...» [4, с. 336]. Невідповідність полягає в тому, що середній показник ВВП на особу за ПКС є усередненим показником. Якщо розподіл створеного ВВП відбувається в монополізованому економічному середовищі, де невелика частка осіб привласнює його значну частину, то для більшості населення реальний показник буде значно меншим усередненого. Отже зростання ВВП на одну особу може відбуватись з одночасним погіршенням матеріального стану більшості населення. Тому такий показник не є інформативним. Цей висновок відповідає реаліям в українському суспільстві. Дійсно, соціологічні дослідження модуля «Соціальна нерівність» в рамках Програми міжнародного соціального дослідження (ISSP) за участю Інституту соціології НАНУ, вказує про надмірний розрив між доходами багатих і бідних в Україні та соціально-економічну нерівність, це констатує 95% опитаних українських респонде-

нтів. Ця думка опитаних підтверджується економічними дослідженнями, які вказують, що 5% населення України багатіють саме за рахунок решти 95%. Тільки 17,6% українців вважають «достатньою» свою зарплату, тоді як 41% людей переконані, що одержують менше, ніж заслуговують, а 37% – що набагато менше. В цілому, українці є не заможними та багатими, а переважно (23,4%) – громадянами, чий матеріальний стан нижче середнього [5].

Якщо аналізувати результати соціологічного дослідження з показником ВВП на особу за ПКС як складової Індексу розвитку людського потенціалу, то Україна впродовж 1998-2011 років демонструє, в середньому, щорічні прирости рівня добробуту. Хоча рівня цього показника 1990 року Україна поки що не досягла, середній щорічний приріст за зазначений період складає 4,7%, навіть враховуючи кризові 2008-2009 роки, коли спостерігалися негативні темпи приросту ВВП на особу за ПКС! Тобто простежуються чіткі суперечності в оцінці свого добробуту самими громадянами і усередненими показниками добробуту, які щорічно оприлюднюються Україною у міжнародній і національній статистиці.

Хоча різке падіння виробництва, ВВП, реальних доходів населення, зростання їх диференціації є характерним для всіх постсоціалістичних країн, їх вихід з трансформаційної (системної) кризи був неоднаковим у часі і просторі. До 2003 року системну кризу подолали лише 5 країн з 28 [6, с. 262]. Україна, на жаль, входить до числа тих країн, в яких криза стала перманентною. Такий широкий спектр результатів системних перетворень пояснюється по-різному. Окремі вчені пов'язують це явище із стратегією і тактикою стабілізації економічної системи та моделлю трансформації. Інші дотримуються думки про неефективність в Україні державної політики щодо забезпечення добробуту населення та державного регулювання доходів.

Відомо, що державне регулювання доходів полягає у їх перерозподілі через державний бюджет шляхом диференційованого оподаткування різних груп отримувачів доходу та соціальних виплат. Важливим інструментом виконання функції перерозподілу доходів у державі є податкова система, через яку відбувається перерозподіл вартості створеного ВВП між державою, юридичними та фізичними особами, централізація частини ВВП у бюджеті на загальносуспільні потреби та забезпечення виконання державою своїх функцій, зокрема щодо встановлення соціальної справедливості.

Вплив податкових інструментів на сукупний попит та рівень доходів, а через них на соціально-економічний розвиток в сучасних українських реаліях є проблематичним через недосконалість існуючої податкової системи. Типовою для розвинених країн є висока питома вага податків з доходів громадян. Наприклад, в США питома вага податків на доходи фізичних осіб в загальній сумі податків складає близько 40%, а податків з доходів корпорацій – 10%, Великобританія – 26% та 11% відповідно, Італія – 25% та 9%, Японія 20% та 12% відповідно. Це дає можливість суттєво впливати на рівень сукупного попиту через ставки податків з доходів. В Україні як відомо ситуація є кардинально іншою через, по-перше, невисокий рівень доходів громадян, а ще через високий рівень тіньової економіки в країні, коли доходи, які отримує населення, не підлягають оподаткуванню. Це дає підстави для висновків, що в сучасних умовах для української економіки податкове стимулювання сукупного попиту через вплив на доходи фізичних осіб і споживання є доволі проблематичним. Зрозуміло, що єдиним способом активізації такого впливу є зростання рівня доходів населення, та їх легалізація, що автоматично збільшить базу оподаткування.

Необхідність застосування політики перерозподілу доходів пояснюється наявністю високого ступеня розшарування суспільства за рівнем доходів. Публікуючи свій

щорічний рейтинг найбагатших українців «Золота сотня», журнал «Кореспондент» відзначав, що концентрація капіталу в Україні відчутно перевищує показники сусідньої багатой на газ і нафту Росії, відомої своїми мільярдерами. За підрахунками часопису, сукупні активи 100 найзаможніших українців складають 61% річного ВВП країни, тоді як сотня найбагатших росіян володіє лише третиною російського ВВП. «Середня зарплата в Україні – 280 доларів. Це означає, що людині із таким доходом треба пропрацювати понад 13 тисяч років, аби потрапити до «Золотої сотні». А для того, щоб очолити рейтинг, їй довелося б працювати 7,6 мільйонів років, тоді як ще два роки тому було б достатньо і 3,5 мільйонів років», – пише «Кореспондент».

У класичній політекономії вважається, що співвідношення між доходами 20% найбагатшої частки населення в країні не має перевищувати доходи 20% найбідніших громадян більше, ніж у 10 разів. У США цей показник зараз складає 9, у Швеції, яка давно втілює модель капіталізму із «людським обличчям», що дістала назву «шведський соціалізм», це співвідношення складає 3,5. Водночас автори дослідження, проведеного 2011 року Державним комітетом статистики Росії, дійшли висновку, що майнове розшарування у п'ятьох колишніх республіках Радянського Союзу, включно з Україною, є потенційним рушієм політичної нестабільності. В Україні офіційної статистики щодо майнового розшарування немає, проте нині експерти говорять про те, що різниця між доходами найбагатших та найбідніших в Україні складає щонайменше 40 разів [7].

Поглиблення бідності, зuboжіння провокують формування звички у частини населення жити у злиденності, задовольнятися лише найнеобхіднішим, розраховувати лише на фінансову допомогу держави, що призводить до зниження рівня розвитку людського потенціалу. Якщо проаналізувати динаміку видатків зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення, то виявляється, що номінально з 2000 року до 2011 року їх розмір збільшився майже вдвічі. Якщо в 2000 році частка соціальних видатків у загальних видатках зведеного бюджету становила 12,4%, то вже у 2011 році – 25%. «Соціальний захист та соціальне забезпечення» є на сьогодні найбільшою видатковою статтею зведеного бюджету України. Загальний обсяг фінансування за нею перевищує сукупні видатки на охорону здоров'я, освіту та економічну діяльність. Така тенденція прискорює виключенню людей із суспільного життя, посилює негативні впливи і створює фактори нестабільності в соціально-економічному розвитку держави.

Висновки. Таким чином, і бюджетна і податкова політика при їх формуванні повинні враховувати нові показники, зокрема індекс розвитку людського потенціалу, які більш реалістично відображають реальний стан суспільного розвитку.

Список використаних джерел

1. Юрчишин В. «Зарплатні сльози». Хто винен і що робити // В. Юрчишин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/article.php?news_id=814
2. Финансовый механизм социально-экономического развития государства в условиях экономической нестабильности [Текст]: монография / А.В. Атаманчук [и др.]; ред. А.Д. Данилов; Киевский экономический ин-т менеджмента, Киевский национальный ун-т им. Т.Шевченко, Харьковский национальный экономический ун-т, Белорусский гос. экономический ун-т, Российский торгово-экономический ун-т, Уральский гос. технический ун-т – УПИ им. первого Президента России Б.М. Ельцина. – К.: ДКС центр, 2010. – 300 с.
3. Лазебник Л.Л. Фінансові та інтеграційні механізми модернізації національної економіки [Текст]: монографія / Л.Л. Лазебник. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2009. – 480 с.
4. Стиглиц Дж.Е. Крутое пике: Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Стиглиц Джозеф; [пер. с англ. В. Лопатка]. – М.: Эксмо, 2011. – 512 с.

5. Кириченко І. Анатомія нерівності [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/anatomiya_nerivnosti.html
6. Леоненко П.М. Сучасні економічні системи: навч. посіб. / П.М. Леоненко, О.І. Черепніна. – К.: Знання, 2006. – 429 с.
7. Зануда А. Майнова нерівність в Україні: гірше, ніж на «дикому Заході» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2012/01/120119_inequality_usa_uk_ukraine_az.shtml/.

***Summary.** The article examines the tax policy of the state of financial regulation of human development in Ukraine. The basic directions of the impact of tax instruments for the development of human potential.*

***Key words.** Government regulation, tax policy, human development, taxes, economic growth, economic growth.*

УДК 631:15:658

***Кухар Р.Б., професор к.ф-м.н.**
кафедри інформаційних систем менеджменту
Львівського національного університету
ветеринарної медицини та біотехнологій імені С.З.Гжицького*

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ СУСПІЛЬСТВІ

В роботі досліджується проблема інформатизації освіти як необхідна складова системи управління людськими ресурсами при формуванні інформаційного суспільства.

***Ключові слова:** інформаційне, освіта, ресурс, суспільство, технології.*

Вступ. Людство, опираючись на наукові досягнення, в процесі свого розвитку пройшло ряд етапів – промислова революція, науково-технічна революція, науково-технологічна революція, – і наблизилося до четвертого етапу – інформаційна революція, створюючи при цьому інформаційне суспільство.

Відомо, що впровадження інформаційних технологій (ІТ) у виробництво та побут вимагає, крім всього іншого, ще і психологічного забезпечення працівників, оскільки відчувається, що людина може опинитися самим слабким і ненадійним елементом у системі організаційного управління і тим самим звести нанівець всі зусилля по впровадженню ІТ. Щоб цього не допустити, необхідно, як першооснова формування інформаційного суспільства, розв'язати складні питання навчання, виховання і адаптації широких мас спеціалістів, управлінців та виробничників до умов ІТ.

Матеріал і методи. Чим ширше втручається інформатика в життя суспільства, тим більша залежність її подальшого розвитку від економічних, політичних і культурних факторів. Тому вже сьогодні необхідно інтенсивно розширювати можливості в створенні відповідних форм освіти: мережі відповідних навчальних закладів усіх рівнів, розвитку їх наукового і технологічного забезпечення, підготовки викладачів. Виникають нові проблеми у виховній роботі, оскільки вимагається підвищення загальної інформаційної культури суспільства. Тому починати необхідно з використання комп'ютерних та програмованих ігор ще у дитячих садках.

По своїй суті освіта – це накопичення інформації та практичного досвіду. В умовах інформаційної революції, коли об'єм науково-технічної інформації зростає по експоненті і прискорюється її моральне старіння, виключається, особливо для ІТР, принцип «кінцевої освіти». Спеціаліст, як суб'єкт праці, через причинно-наслідкові зв'язки не тільки включений в систему «НТП-праця», але і повинен постійно підтри-

мувати цю систему в стані рухомої рівноваги, що в умовах інформаційного динамізму неможливо без неперервного підвищення свого рівня знань як шляхом самоосвіти, професійного спілкування, так і організаційного підвищення кваліфікації, навчання. Ця вимога стосується всіх учасників виробничого колективу, але особливо вона відноситься до інженерно-технічних працівників. Для того, щоб вносити вагомий внесок у революційні перетворення діючої техніки та технології, їх живі знання повинні значно випереджувати матеріалізовані. Для інженерних кадрів у більшій мірі характерно прояв закономірності морального старіння знань, зростання виробничої необхідності і затрат на підвищення їх кваліфікації. Нині багато відомостей, одержаних у вузі, старіють ще до того часу, як спеціаліст приступає до реалізації своєї трудової кар'єри.

Інформаційне суспільство – це об'єктивна в ході історичного процесу стадія суспільного розвитку, основу якої складають не традиційні матеріальні, а інформаційні, інтелектуальні ресурси: знання, наука, організаційні фактори, інтелектуальні здібності людей, їх ініціатива, творчість. Це суспільство структури, технічна база і людський потенціал якого пристосовані до оптимального переходу знань в інформаційний ресурс, його переробку з метою перетворення з пасивних форм (книжки, статті і т.п.) в активні (моделі, алгоритми, проекти). Як необхідна умова одержання нових знань є, тим самим, наявність трьох складових: дані-інформація-знання. І в цьому процесі інформатизація освіти набуває особливого значення.

Мова йде про запрограмовану зміну інформаційної основи функціонування різних суспільних систем, заміні в допустимих межах «паперової технології» безпаперовою на основі людино-машинних діалогових систем, створенню нових, більш ефективних моделей діяльності людей.

При формуванні інформаційного суспільства складовою частиною є концепція інформатизації освіти, яка є досить широкоплановою – від дошкільної підготовки і до підготовки спеціалістів вищої кваліфікації включно.

Глобалізація та інноваційна інформатизація радикально змінює цивілізаційні перспективи національної держави. Головну домінанту глобалізації становить прискорення процесу чотирьох «і» – інвестицій, інформації, ідей, інновацій. Саме на цих засадах формується економіка, що ґрунтується на постійно відновлюваних знаннях, тотальному застосуванні інформаційних технологій та інноваційних здобутків.

Основними напрямками розвитку інформаційного суспільства в Україні в умовах глобалізації необхідно визначити такі:

- створення та впровадження правових, організаційних, науково-технічних, економічних, фінансових, технологічних, методичних умов розвитку інформаційного суспільства в Україні з урахуванням світових тенденцій;
- розвиток інформаційної інфраструктури на засадах сприяння вітчизняному виробництву новітніх інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та інформаційно-телекомунікаційних систем забезпечення вільного доступу населення до телекомунікаційних послуг, зокрема до мережі Інтернет та інформаційних ресурсів, збільшення різноманітності й кількості послуг населенню, що надаються за допомогою ІКТ.

Результати дослідження. У кібернетиці, як науці для дослідження властивостей систем біологічної, технічної та соціальної природи, розглядають відповідно три види інформації: біологічну, машинну (технічну) і соціальну. Інші форми інформаційних потоків і відповідно інші інформаційні системи нею не вивчаються. Поява автоматизованих інформаційних систем викликала людино-машинні системи і відповідно людино-машинні інформаційні процеси. Їх розглядають як четвертий тип систем, коли внутрішньомашинні та міжмашинні потоки інформації органічно поєднуються з

потоками соціальної інформації. Це принципово новий і важливий історичний феномен, що знаменує перехід суспільства на новий рівень життєдіяльності[1].

В роботі [2] представлена цікава з цієї точки зору інформаційно-структурна модель єдиного інформаційного простору людства, яка складається з двох підсистем: 1) інформаційний ресурс; 2) організація та інтеграція інформаційного ресурсу.

Перша підсистема містить два підблоки: «Інформаційне поле знань предметних сфер» (біологія економіка і т.п.) та «Інформаційне поле знань з проблем та мети орієнтації інформації». Виокремлення другого підблоку обумовлено необхідністю інтеграції інформаційного ресурсу, що є адекватною до потреб людини, суспільства та держави. Саме корпоративна структуризація інформаційного поля знань з точки зору потреб людини, суспільства та держави в інформації забезпечує ефективність пошуку необхідної інформації. Відповідно до зазначеного вище стає зрозумілим виокремлення таких складових цього підблоку:

- людина та суспільство;
- держава: законодавча, виконавча, судова влада та засоби масової інформації.

Структурні елементи складової «Людина та суспільство» відображають основні потреби людини у здоров'ї, інтелектуальному й духовному розвитку, соціальному захисті, забезпеченні її прав і свобод, екологічності навколишнього середовища.

Структурний елемент складової «Держава» з її гілками влади відображає основні обов'язки держави перед людиною та суспільством .

Друга підсистема складається з трьох підблоків:

- Проблемно орієнтовані інформаційні простори (ПОП);
- Центри інформаційно-аналітичної підтримки (ЦІАП);
- Інформаційно-технологічна база єдиного інформаційного простору.

Головною ідеєю виокремлення підблоків є необхідність в:

- орієнтації інформації за проблемою та метою (перший підблок);
- оптимізації організації інформаційного ресурсу для вироблення збалансованих рішень та ефективності управління (другий підблок);
- детального розгляду інформаційно-технологічної бази організації кожного проблемно-орієнтованого простору та їх інтеграції (третій підблок).

Призначення підблоку ПОП – виокремити із загального інформаційного ресурсу корпоративну інформацію за предметом, проблемою, метою та організувати її в інформаційне середовище, що передбачає створення розподіленої інфраструктури доступу та швидкого пошуку необхідної інформації фізичними та (або) юридичними особами. Кожний ПОП – це свого роду організація предметної класифікації та вербального кодування інформації за відповідною проблемою та метою. Зокрема:

- єдиний інформаційний простір освіти та науки (ЄІП ОН);
- єдиний інформаційно-екологічний простір (ЄІЕП);
- єдиний інформаційний простір аграрного сектору (ЄІП АС) і т. п.

Зазначимо, що запропонований перелік ПОП-ів достатньо повно відображає потреби в інформації людини, суспільства та різних державних структур.

Призначення підблоку ЦІАП– концентрація, інтеграція, аналіз і навігація відповідної інформації. Виокремлення цього підблоку обумовлено необхідністю швидкого пошуку інформації для ефективного прийняття управлінських рішень адміністративним апаратом регіонального та державного рівнів.

Організація інтеграції інформаційного ресурсу як усередині кожного ПОПу, так й інтеграція ПОПів у єдиний інформаційний простір може бути здійснена лише за наявності відповідної інформаційно технологічної бази (третій підблок). Необхідними складовими цієї бази є:

- інформаційно-довідкові системи (ІДС);
- інформаційно-аналітичні системи (ІАС);
- інформаційно-консультаційні системи (ІКС);
- інтелектуальні інформаційні технології (І ІТ);
- комп'ютерно-телекомунікаційне середовище (КТКС).

Таким чином, розглянута інформаційно-структурна модель дає уявлення про проблему єдиного інформаційного простору в цілому. Вона відображає стратегію побудови єдиного інформаційного простору України та є свого роду загальним «вектором» інтеграції.

Одним із напрямків в реалізації такої моделі є, на наш погляд, «Інформаційно-структурна модель біокомединици» яка б, виходячи із системного принципу дослідження, охоплювала всі основні складові діяльності суспільства: біологію людини, екологію, медицину (як людини так і тварини), на фоні їх інформаційного забезпечення. Ця модель складається з таких блоків:

- інформаційне поле знань предметних галузей;
- інформаційно-технологічна база дослідження.

Перший блок підрозділяється на три предметні галузі, що складають необхідні знання міждисциплінарного дослідження біокомединици: біологія людини, екологія та медицина. Критерієм виокремлення знань у цих предметних галузях є критерій відповідності знань глобальній меті досліджень біокомединици, а саме:

- здоров'я людини у різних екосередовищах з позиції фізичного, психічного і соціального статусів;
- залежність здоров'я від триєдності взаємовпливу основних чинників: генетичного, екологічного та способу життя;
- формування, підтримка та розвиток здоров'я людини у єдиному внутрішньо-системному (людина) та системно-середовищному (людина і оточуюче середовище) інформаційному просторі.

Згідно із зазначеним критерієм у предметній галузі біологія людини необхідними є знання про властивості органів і систем організму людини, принципи та закономірності внутрішньо системного функціонування органів і фізіологічних систем організму в нормі. Поряд із наведеними знаннями необхідні також знання про внутрішньо-системну динаміку структурно-функціональної організації мозку не тільки як органа керування фізіологічними системами організму, а й як об'єкта пізнання процесів мислення.

Екологія як наука вивчає закономірності формування і функціонування біологічних систем у їх взаємодії з оточуючим середовищем. У комплексі екологічних проблем здоров'я людини є центральним системоформувальним фактором, що об'єднує різні дослідження, мета яких – вивчення закономірностей впливу різних зовнішніх дій на організм людини. У наш час дуже актуальним є питання про екологічну умовленість стану здоров'я населення. Для його вирішення треба навчитися об'єктивно оцінювати не тільки здоров'я людини, а й «здоров'я» середовища. Необхідно навчитися кількісно оцінювати вплив оточуючого середовища на здоров'я людини. При цьому зазначимо, що оточуюче середовище є різноманітним, нестабільним та багатофакторним.

Для біокомединици потрібні знання про екоформу як системно-середовищний гомеостаз взаємодії людини з різними оточуючими середовищами – природним (довкілля), соціальним, інформаційним та духовним. Не менш важливими є знання про методи та способи діагностики функціонального стану людини в умовах екстремальних середовищ, його граничних можливостей, пристосування до них, а також знання

про методи та засоби підтримки системи. При цьому важливе місце на наш погляд повинне приділятися також стану здоров'я тварин і птиці, оскільки тваринницька продукція виступає одним з основних джерел харчування людини і від якості якої суттєво залежить здоров'я людини. Одержання інформації про поголів'я тварин, прогнозування ринків тваринницької продукції, охорона території України від інфекційних захворювань, контроль за станом виробництва і походженням продукції тваринництва набуло в останні десятиріччя особливої ваги[3].

Висновки. Системний підхід при дослідженні проблеми, який би враховував не тільки інформаційний аспект конкретного освітнього напрямку як відповідний підблок єдиного інформаційного простору, але і його забезпечення відповідними інформаційними технологіями, створюючи тим самим інформаційну систему цього напрямку, є необхідною умовою відповідності освітньої діяльності вимогам інформаційного суспільства.

Список використаних джерел

1. Глушков В.М. Основи безъумажной технологи.М. 1982
2. Гриценко В.І. Інформаційні технології в біології та медицині.
3. Кухар Р.Б., Квачов В.П., Кравець С.М. Управління якістю тваринницької продукції засобами інформаційних технологій та проблема ідентифікації тварин. Наук.вісник ЛНУВМТБТ ім. С.З. Гжицького-Львів, 2010, т 11 №3(42) ч.1.

Summary. *We study the problem of information education as a prerequisite for the formation of the information society, the society of the future.*

Key words: *information, education, resources, society and technology.*

УДК 331.005.95.96

Лисак В.Ю., к.е.н., старший викладач

Камянець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

СУТЬ КОУЧИНГУ ТА ЙОГО РОЛЬ В РОБОТІ ПЕРСОНАЛУ

У статті розглянуто аналіз системи управління персоналом на вітчизняних підприємствах дає підстави стверджувати, що необхідне переосмислення ролі людини у виробничому процесі а також зростання конкурентоспроможності персоналу, що неможливо без провадження нових методів та підходів, які б сприяли саморозкриттю потенціалу як керівників так і персоналу. Одним з методів який широко використовуються в розвинених країнах є концептуальні засади коучингу який останнім часом набуває популярності і в нашій країні.

Ключові слова: *коуч, коучинг, наставництво, персонал, управління персоналом, зростання, консультування.*

Вступ. В сучасних економічних умовах функціонування підприємств не можливе без ефективного управління персоналом. Однак, дослідження показують, що у вітчизняній практиці немає широкого застосування коучингу в процесі управління. В переважній більшості його застосовують на спільних підприємствах або підприємствах з іноземним капіталом, які здійснюють консультування з іноземними партнерами. Проблема полягає не лише в небажані використовувати коучинг в управлінні персоналом а часто в нерозумінні даного поняття та необізнаності керівництва вітчизняних підприємств щодо використання даного підходу та його ролі в управлінні персоналом.

Постановка проблеми. Метою нашої статті є дослідження еволюції формування та розвитку поняття, коучинг його значення для управління персоналом на вітчизня-

них підприємствах а також узагальнення різних підходів щодо формування категоріального апарату з проблем коучингу.

Аналіз останніх досліджень. Методологічні засади щодо формування поняття коучингу закладені в наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених варто зазначити, що дане поняття серед зарубіжних науковців є загально визнаним та часто використовується як серед науковців так і економістів-практиків серед них: І. Ансофф, Б. Карлоф, Э. К. Ричмонд, Тім Гелвей, Дж. Уїтмор, Ентоні М. Грант, Дж. Флегерті, О. Нікітіна, Однак, незважаючи на значну кількість наукових робіт, які присвячені особливостям формування даного поняття існує безліч визначень коучинга.

Виклад основного матеріалу. Часто серед вітчизняних науковців виникають суперечки, що таке коучинг нове модне слово запозичене в зарубіжній економічній літературі за яким стоять по-новому згруповані методи управління персоналом в основі якого лежить наставництво, чи нове явище для вітчизняної економіки. На Заході парадигма коучинга як особливого стилю навчального взаємодії народилася не раптом, а розвинулася на основі рефлексії передових підходів в області наставництва, бізнес-консультування, психологічного консультування і навіть психотерапії. Всупереч сформованому міфу, слово «коуч» – далеко не нове. Воно має угорське походження, і закріпилася в Англії в XVI столітті. Означало воно тоді ні що інше, як карету, воза. Тут проглядається одна з глибинних аналогій терміна – «те, що швидко доставляє до мети і допомагає рухатися в дорозі». Пізніше, у другій половині XIX століття англійські студенти називали цим терміном приватних репетиторів. Загалом коучинг як метод виник у Каліфорнії. Поняття «коуч» з'явилося ще в кінці XIX століття, так стали називати професійних тренерів в групових і одиночних видах спорту. У 50-ті роки минулого століття цей термін остаточно закріпився в тенісі і гольфі. Саме тоді поширилася думка про те, що виграш – не завжди справа техніки. Успіх часто залежить від внутрішньої, ментальної, підготовки гравця, від його націленості на перемогу. Фактично коучами стали перші тренери, які звернули увагу на «роботу в голові спортсмена». Тім Гелвей, каліфорнійський тренер з тенісу, в кінці 60-х років придумав новий вид підготовки спортсменів і назвав його «the inner game» – «внутрішня гра». У результаті з'явилися його перші курси: «Внутрішня гра в гольф», «Внутрішня гра в теніс» і т. д. Гелвей сформулював свою головну ідею коротко і ясно: супротивник, який знаходиться у власній голові, куди небезпечніший того, який по той бік сітки. По суті, ця думка і лягла в основу теорії коучингу. А потім багато керівників компаній, любителі пограти в теніс і гольф, зрозуміли, що ідеї Гелвея можуть бути корисні їм у бізнесі [1].

У 80-ті роки коучинг почав свою подорож до Європи і влаштувався спочатку у Великій Британії. У цій країні існують дві організації, які займаються даним питанням: Асоціація професійних спостерігачів та коучів (APECS) і Європейська рада з коучингу і наставництва (EMCC). У Великій Британії держава навіть фінансувала розробку стандартів і правил коучингу. У цій країні для того, щоб стати коучем, людина повинна витримати перевірку на компетентність.

На сьогоднішній день найбільше поширення коучинг отримав у США та Японії. Там питання ставиться так: успішний підприємець не може існувати без наставника.

Вважається, що як окрема професія коучинг остаточно сформувався на початку 90-х років XX століття. В Америці професія коуча офіційно визнана в 2001 році, завдяки старанням Міжнародної Федерації коучів.

В зарубіжній літературі зустрічається чимало визначень коучингу які стали класичними. Термін «коучинг» був введений англійським бізнесменом і консультантом

сером Джоном Уитмором і дослівно на українську мову його можна перевести як «наставляти, готувати, тренувати».

Так, Дж. Уітмор трактує коучинг як «новий стиль управління людськими ресурсами, технології якого сприяють мобілізації внутрішніх можливостей і потенціалу працівників, постійному вдосконаленню професіоналізму та кваліфікації працівників, зростанню рівня їх конкурентоспроможності, забезпечують розвиток компетентності, спонукають до інноваційного підходу у виробничому процесі» [2, с. 13].

Коучинг (від англ. coaching – тренерство) – інструмент особистісного й професійного розвитку, формування якого почалося в 70-х роках ХХ століття.

Ентоні М. Грант (США) вважає, що коучинг – це сфокусований на вирішенні, орієнтований на результат і систематичний процес співробітництва, під час якого коуч сприяє поліпшенню виконання діяльності, збільшення життєвого досвіду, самостійного навчання і особистісному зростанню людей з нормальних (не клінічних) популяцій.

Коучинг – це мистецтво сприяти підвищенню результативності, навчанню й розвитку іншої людини. (Майлз Дауни (англ. Myles Downey), «Ефективний Коучинг»)

Дж. Грін Коучинг – сприяння позитивним змінам, яке допомагає людям розвинути свій потенціал.

Р. Харграв вбачає зміст коучингу в усьому тому, що робить працівник для того, щоб досягнути екстраординарних результатів в умовах змін, складних взаємозалежностей та конкуренції [3, с. 44].

Тоді як Пітер Врица (Великобританія) визначає коучинг як мистецтво сприяти розвитку інших людей. «Ефективний коуч, – говорить Пітер, – допомагає іншим людям реалізувати свій потенціал, який вони вже мають, але можливо ще не проявили».

Дж. Флегерті наводить таке визначення: «Це щось більше, ніж просто партнерство, в основі якого підзвітність одного працівника перед іншим, що підтримує його у досягненні цілей, або застосування конкретних дисциплінарних дій, спрямованих на зміну небажаної поведінки» [3, с. 6].

Міжнародна федерація коучингу визначає коучинг як безперервне співробітництво, яке допомагає досягнути реальних результатів в особистому та професійному житті. Результатом коучингу є поглиблення знань. Коучинг сприяє самовдосконаленню працівника [4].

Коучинг – це мистецтво створення за допомогою розмови та поведінки) середовища, яка полегшує рух людини до бажаних цілям, так, щоб воно приносило задоволення [5].

Коучинг - це система реалізації спільного соціального, особистісного та творчого потенціалу учасників процесу розвитку з метою отримання максимально можливого ефективного результату [6]

У дослідженнях І.Р. Петровської наведено такі визначення коучингу:

- це засіб сприяння, допомоги іншій людині в пошуку її власних рішень або просування у будь-якій складній ситуації;
- це інструмент для оптимізації людського потенціалу та ефективної діяльності;
- вид індивідуальної підтримки людей, що ставлять своїм завданням професійне і особистісне зростання, підвищення персональної ефективності;
- це безперервний процес спілкування менеджера і службовця, який сприяє як успішній діяльності компанії, так і професійному становленню співробітника в обставинах службової діяльності, що швидко змінюються;
- це розкриття потенціалу людини з метою максимального підвищення її ефективності, як професійної, так і особистісної [7, с. 160].

У праці М. Нагари коучинг розглянуто як технологію управління не лише поточним рівнем конкурентоспроможності персоналу підприємства, але і його перспекти-

вною конкурентоспроможністю, оскільки він спрямований на мобілізацію внутрішніх ресурсів підприємства, розвиток необхідних здібностей і вмінь роботи з динамічно змінною інформацією, сприяє освоєнню передових стратегій отримання результату завдяки високій мотивації праці, створенню атмосфери творчості та ініціативи, підвищенню відповідальності за виконання завдань [8, с. 100].

В.А. Кулик вважає, що коучинг у загальному плані можна визначити як філософію, систему технологій і методів, спрямованих на постановку та максимально швидко досягнення глобальних цілей за допомогою консалтингової підтримки експертів та тренінгу з безпосередньою участю коуч-консультантів [9, с. 51].

Чимало науковців розглядають коучинг з позиції тренування серед них Е. Денисенко розуміє коучинг як індивідуальне тренування людини для досягнення значущих цілей, підвищення мобілізації внутрішнього потенціалу, розвиток необхідних здібностей та навичок, засвоєння провідних стратегій отримання результату. Цей метод навчання спрямований на розширення можливостей людини [10, с. 52-53].

В. Бережна під коучингом розуміє мотивацію і тренування особистості для набуття нових навичок та якостей. На практиці – це синтез методик індивідуального психологічного консультування, соціально-психологічного тренінгу та традиційного наставництва досвідчених спеціалістів над молодими [11, с. 25].

Науковців та економістів практиків цікавить питання, що дає коучинг у практичній роботі як керівникам підприємств так і персоналу в цілому. Проведені дослідження дають нам підстави стверджувати, що використання коучингу в управлінні підприємством дозволить:

- розкрити потенційні можливості персоналу та їх спрямованість на результат;
- допомагає формувати план розвитку кар'єри та план досягнення успіху;
- підтримує в подоланні значущих професійних і кар'єрних невдач, що впливають на мотивацію і прихильність;
- посилює відчуття особистої ідентичності і допомагає створити баланс робочого та особистого життя;
- сприяє створенню балансу робочого та особистого життя;
- допомагає подолати професійні проблеми і інші значущі розчарування, що впливають на мотивацію і прихильність;
- допомагає розвинути впевненість і навички управління конфліктами;
- покращує навички вирішення проблем.

Отже, можна зробити висновок про те, що застосування коучингу в процесі управління підприємством має позитивний ефект.

Список використаних джерел

1. В. Тімоті Голві (W. Timothy Gallwey) – автор концепції внутрішньої гри, що лежить в основі коучингу. Уперше концепцію викладено в книзі «Внутрішня гра в теніс» (The Inner Game of Tennis), 1974 р
2. Джон Уитмор Внутрення сила лідера. Коучинг как метод управления персоналом = Coaching for Performance: Growing Human Potential and Purpose. – М.: «Альпина Пабlisher», 2012. – 312 с.
3. Самольянов О. Коучинг до самой сути / О. Самольянов, М.Р. Джей. – СПб.: Изд-во «Речь», 2008. – 126 с.
4. Коучинг как средство управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – zhuk.net/page.php?id=441.
5. Мэрилин Аткінсон Жизнь в потоке: Коучинг = Art & Science of Coaching Flow The Core of Coaching. – М.: Альпина Пабlisher, 2013. – 330 с.
6. Иван Рыбкин, Эдуард Падар. Системно-интегративный коучинг, М., Институт Общегуманитарных Исследований, 2009. - 448с.

7. Петровська І.Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І.Р. Петровська, Р.Д. Бала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – №20.14. – С. 158-161.
8. Нагара М.Б. Роль коучингу в забезпеченні конкурентоспроможності персоналу / М.Б. Нагара // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського: зб. наук. праць. – 2009. – № 4 (44). – С. 96-101.
9. Кулик В.А. Коучинг в системі трансферу інновацій / В.А. Кулик // Проблеми системного підходу в економіці. – 2007. – № 1. – 137 с.
10. Денисенко Е. Коучинг для менеджерів / Е. Денисенко // Отдел маркетинга. – 2004. – № 7-8. – С. 52-53.
11. Бережна В. Підготовка майбутніх менеджерів до інноваційної професійної діяльності з використанням новітніх засобів навчання / В. Бережна // Науковий вісник Чернівецького університету: зб. наук. праць. – Сер.: Педагогіка та психологія. – 2009. – Вип. 468. – С. 21-27.

Summary. *In the article the analysis of the personnel management system at the Russian companies gives grounds to assert that needs to rethink the role of man in the production process, as well as the growth of competitiveness of the staff, which is impossible without production of new methods and approaches that contribute to samarskite potential of both managers and staff. One of the methods are widely used in developed countries is the conceptual basis of coaching which is gaining popularity in our country.*

Key words: *coach, coaching, mentoring, staff, personnel management, growth, counseling.*

УДК 316.48

Надрага В.І., канд.наук. з держ. упр., доцент

Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України

ОЦІНКА ПРОФЕСІЙНИХ РИЗИКІВ В КОНТЕКСТІ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Стаття присвячена обґрунтуванню методів оцінки професійного ризику, що означає насамперед розширення можливостей забезпечення конституційного права людини на працю в умовах, які відповідатимуть вимогам безпеки.

Ключові слова: *ризик, соціальні ризик, методи оцінки.*

Протягом останніх років роль управління ризиками як інструмента мінімізації втрат і підвищення ефективності виробничого процесу постійно зростає, оскільки актуалізуються самі ризики внаслідок ускладнення більшості технологічних процесів.

Професійний ризик пов'язаний з невизначеністю та ймовірнісними характеристиками об'єктно-суб'єктних взаємозв'язків: вплив техногенного середовища на людину, суб'єктивне сприйняття ризиків людиною, охорона праці, механізми соціального страхування та реабілітації. Основною сутнісною характеристикою професійного ризику виступає ймовірність настання для тієї чи іншої професійної групи страхових випадків, внаслідок яких відбувається втрата доходу (це може бути як нещасний випадок на виробництві, так і професійне захворювання).

Об'єктом вивчення професійних ризиків безпосередньо виступає робоче місце, де має місце та чи інша ризикова ситуація. Стосовно предмета, то ним може слугувати як статистика виробничого травматизму і професійної захворюваності, так і окремі фактори професійного ризику. Результати аналізу визначають напрямки розвитку інфраструктури управління ризиками, а також превентивні заходи їх попередження.

Говорячи про методичні підходи до оцінки професійних ризиків як потенційної небезпеки здоров'ю (травмування, захворювання) в результаті професійної діяльнос-

ті, спеціалісти загалом визнають, що чітке формулювання поняття професійного ризику пов'язане з методичними труднощами, й сьогодні це завдання повністю ще не вирішене, тому що запропоновані методи його кількісного встановлення є найчастіше теоретизуваннями [1, с. 340]. Рівень професійного ризику для визначеної професійної групи можуть характеризувати: ймовірність настання страхових випадків; види та тривалість втрати працездатності; види компенсаційних виплат, набір медичних і реабілітаційних послуг.

У міжнародній практиці знайшли застосування дві групи методів оцінки професійних ризиків [2-4]:

- прямі (використовують статистичну інформацію за обраними показниками ризику або ж показники нанесених збитків з імовірністю їх настання) – це можуть бути показники, які розраховані: за коефіцієнтом частоти нещасних випадків за рік на тисячу працівників; коефіцієнтом частоти настання смертельних випадків на виробництві; коефіцієнтом тяжкості виробничого травматизму; індексом професійної захворюваності, індексом травматизму; інтегральним показником за видом економічної діяльності;
- непрямі методи використовують показники відхилення наявних контрольованих умов від нормативних значень, – у цьому випадку ризики повністю залежать від частки невиконаних директивно встановлених вимог.

Основою для математичного виразу показників ризику є його розподіл за територією. Власне індивідуальна потенційна небезпека у тій чи іншій місцевості характеризує ризик від визначеного виду небезпеки для конкретної людини протягом одного року. Величина індивідуального ризику не залежить від розподілу персоналу підприємства чи населення на території, вона лише відображає рівень потенційної небезпеки, який створює з об'єктивних причин конкретний індивід. Виходячи з цього, базуючись на методичному підході, запропонованому Е. Хенлі [5, с. 263], величина індивідуального ризику людини, що знаходиться у точці з координатами $(x; y)$ може бути подана у наступному вигляді:

$$R \sum(x; y) = \sum_{ii} \Delta E_{ii}(x; y) F_i$$

Середня величина ризику буде залежати від обраного сценарію та кількості зареєстрованих летальних випадків на виробництві:

$$IR^{ov} = \frac{\sum_{xy} (x; y) \cdot N(x; y)}{\sum_{xy} N(x; y)} = \frac{F}{N}$$

Сумарний ризик можна виразити наступним чином:

$$F = \sum_{xy} R_{\sum(x; y)} \cdot N(x; y) = IR^{ov} \cdot N$$

Тоді еквівалент економічних збитків від виробничих ризиків набуває такого виду:

$$ESC = \sum C_i^* \cdot N_i^p (1, 2 < p, 2)$$

де Δi – ймовірність реалізації сценарію i ;

$E_{ii}(x; y)$ – ймовірність реалізації механізму впливу i у точці $(x; y)$;

$N(x; y)$ – чисельність людей, які можуть знаходитися у точці з координатами $(x; y)$;

N – загальна кількість людей, які знаходяться під дією негативних факторів;

C_i^* – ймовірність настання негативних наслідків за умови реалізації аварійного сценарію i ;

N_i^p – кількість летальних випадків за умови реалізації аварійного сценарію i .

Для визначення фактичних чи прогнозованих значень частоти або ймовірності (ризик) нещасних випадків зі смертельним наслідком та без такого наслідку діє

достатньо добре налагоджена державна система обліку та узагальнення статистичної інформації про виробничий травматизм.

Подібної інформації про величину всіх збитків від виробничого травматизму на даний час ні в статистичних джерелах, ні в органах державного управління, ні на підприємстві немає. Є інформація про окремі складові збитків (страхові виплати потерпілим, про відчутні та очевидні збитки підприємства тощо), але повної картини про всі збитки на даний час не існує.

Тому можна припустити, що сума збитків від виробничого травматизму (зі смертельним наслідком і без такого наслідку) складається з двох основних груп: страхових відшкодувань потерпілим і збитків підприємства, що не підлягають обов'язковому страхуванню. Страхові відшкодування здійснюються в законодавчо обумовлених межах за рахунок страхових внесків підприємств, які встановлюються у залежності від класу професійного ризику, до якого відноситься підприємство. Тому при визначенні ціни ризику у частині страхових відшкодувань потерпілим доцільно враховувати всі видатки страхової системи. Інформація про ці видатки міститься у щорічних звітах про виконання бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України.

Таким чином, незважаючи на досить широке розмаїття підходів до оцінки та управління професійними ризиками, сьогодні є необхідність упровадження єдиних критеріїв ризику, що дасть можливість оптимізувати виплати з Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. Напрямок подальших наукових пошуків повинна стати прив'язка критеріїв ризику до конкретних територій, населення яких підпадає під дію небезпечних виробничих факторів.

Список використаних джерел

1. Дорошенко К.В. Методические подходы к оценке профессионального риска / К.В. Дорошенко // Друга Українська конференція з охорони праці. – Київ, 1998. – 437 с.
2. Salvi, O. and Gaston, D. (2004). Risk assessment and risk decision-making process related to hazardous installations in France. *Journal of Risk Research*: 7 (6), 599-608
3. Wardak A, Gorman ME, Swami N, Deshpande S. (2008). Identification of risks in the life cycle of nanotechnology - based products. *J Ind Ecol*; 12:435-48.
4. Institution of Chemical Engineers. (1992). *Nomenclature for Hazard and Risk Assessment in the Process Industry*.
5. Ernest J. Henley, Hiromitsu Kumamoto. *Reliability engineering and risk assessment*. - 1981 by Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, N. J. 07632.

Summary. *The paper analyzes the justification of the valuation methods of the professional risks means first of all the expansion of possibilities to provide constitutional human right to work in conditions that meet safety requirements. Therefore, it is important to estimate losses from workplace injuries and occupational diseases, taking into account the risk factor. It will help to determine the significance of indices of occupational injuries and occupational diseases in the total loss of the company; evaluate the price of risk for the company projections; use the indices of valuation of damages by public oversight to motivate the employer to increase the level of safety as well as to justify the improvement of the regulatory and legal framework of labor safety in the country.*

Key words: *risks, social risks, estimation methods.*

УПРАВЛІННЯ КОЛЕКТИВНОГО ОБГОВОРЕННЯ ДІЛОВИХ ПРОБЛЕМ

У науковій статті обґрунтовано актуальність проблеми, суть та форми колективного обговорення ділових проблем. Охарактеризовано формування комунікативної етики керівника, узагальнено принципи та стратегії ефективного проведення колективних обговорень.

Ключові слова: *комунікація та спілкування, комунікативна етика керівника, невербальні засоби спілкування, форми та стратегії колективних обговорень.*

Постановка проблеми. Під час ділового спілкування важливо встановлювати контакт між людьми, що прагнуть до продуктивного співробітництва. При цьому засадами їхнього спілкування є етичні норми та правила ділових взаємовідносин, знання й уміння, пов'язані з обміном інформацією, використанням способів та засобів взаємовпливу, взаєморозуміння. Також великого значення має моральний аспект ділового спілкування. У професійній діяльності люди намагаються досягти не лише загальних, а й особисто значущих цілей. Етика ділового спілкування базується на таких правилах і нормах поведінки партнерів, які сприяють розвитку співпраці. Передусім йдеться про зміцнення взаємодовіри, постійне інформування партнера щодо своїх намірів і дій, запобігання невиконанню взятих зобов'язань.

Професійне спілкування формується в умовах конкретної діяльності, тому має індивідуальний характер і виявляється у способах спілкування, що їх вибирає суб'єкт у певних ділових ситуаціях щодо конкретних людей. Важливу роль у діловому житті людей відіграють різні форми спільного обговорення проблем. Завдяки ним людина проявляє активність у їх розв'язанні, впливає на прийняття та реалізацію рішень. Висока культура колективного обговорення безпосередньо сприяє духовному збагаченню членів суспільства, прискоренню демократичних процесів у країні, підвищенню матеріального добробуту людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проаналізовано етико-психологічні проблеми процесу спілкування з урахуванням науково-практичних висновків як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема А.А. Алексеєва, Н.П. Волкової, І.В. Гайдаєнка, Г.В. Онкович, Ю.І. Пасова, М.І. Пентиліук, О.Б. Тарнопольського, Н.К. Складенко та інших, які досліджували процес спілкування і розглядали взаємозв'язок його вербального та невербального компонентів, що дало змогу адекватно оцінити особистісні якості, налаштованість, емоційні реакції партнерів і відповідно коригувати власну поведінку

Значний внесок мають дослідження психолога Т.К. Чмут, які присвячено моральним і психологічним засадам культури ділового спілкування. Автором розкрито поняття етики, моралі, моральної та психологічної культури ділового спілкування. Також описано форми колективного обговорення проблем в організації та умови досягнення ефективності під час їх проведення [2].

Науковцями з'ясовано сутність, типи та види ділового спілкування, його значення у професійній діяльності менеджера, розкрито особливості ділового спілкування керівника з підлеглими, під час проведення нарад у колективі, ділових переговорів, у забезпеченні роботи корпоративних органів управління. З урахуванням сучасних комунікативних стратегій суб'єктів ринку висвітлено можливості формування позитивного іміджу організації в соціальному середовищі [6].

Формулювання мети статті. Метою даної статті є дослідження сучасних форм колективних взаємодії суб'єктів при обговоренні проблем організації, а також обґрунтування суті вербальних і невербальних засобів ділової комунікації, їх характеристика на засадах етичних основ спілкування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комунікація та спілкування – близькі за змістом поняття, проте комунікація – дещо ширша за своїм змістом і означає зв'язок, у перебігу якого відбувається обмін інформацією. Основою людської моральності в сучасній педагогічній теорії вважається спілкування. Людська моральність реально виявляється не у свідомості та в діяльності людини, а саме в її спілкуванні з іншими.

Спілкування у процесі навчання неможливе без обміну інформації, взаємодії, сприйняття партнерів спілкування відповідно до соціального досвіду та настанов, що й складає його структуру: комунікативну (обмін інформацією), інтерактивну (взаємодію) та перцептивну (розуміння людини людиною). У ході формування завдань з розвитку комунікативної етики важливо враховувати таку думку: «Взаєморозуміння – це не просто моє розуміння іншого, але й знання того, що інший розуміє мене... І ось що важливо: коли ми говоримо про взаєморозуміння, то передбачаємо, що партнери зі спільної діяльності не просто відображають один одного, але й взаємно поділяють точку зору» [3, с. 205].

Важливо зауважити, що культура мовлення – це здатність використовувати оптимальні для конкретної ситуації мовні засоби. Система ритуалів і відповідних словесних формул, які вживаються з метою встановлення контакту та підтримання доброзичливої тональності спілкування, становить мовний етикет. Етикет – це сукупність правил поведінки, що регулюють зовнішній вияв людських взаємин, їхню поведінку в громадських місцях, манери та стиль одягу [3].

Комунікативна етика керівника переважно проявляється у вербальній (словесній) формі – в процесі мовного спілкування. Його особливість полягає в тому, що воно за формою і за змістом спрямоване на іншу людину, включене в комунікативний процес, є фактом комунікації. Незалежно від своєї спрямованості спілкування за допомогою вербальних засобів має переважно діалоговий характер і являє собою постійні комунікативні акти. У такому спілкуванні важливе значення відіграє мовлення.

Мовлення є засобом емоційного впливу, який стимулює, або гальмує дію певного члена групи. Наприклад, емоційно-позитивний вплив (заохочення) та емоційно-негативний вплив (покарання) регулюють спільні дії комунікативного процесу. Це поглиблює розуміння ситуативних цілей, що підвищує ефективність групової діяльності студентів. Без застосування зазначених комунікативних категорій жодна координація спільної діяльності неможлива. Мова і мовлення (вербальні засоби спілкування) невіддільні від невербальних (міміка, жести, пантоміміка). Саме невербальні засоби спілкування у поєднанні з різною інтонацією керівника здатні діаметрально протилежний вплив на тих, хто сприймає інформацію.

Тому зазначемо, що мовлення виступає головним засобом етичного прояву комунікативного процесу. До засобів комунікативного процесу відносять також інші знакові системи, пов'язані з невербальними засобами спілкування, що надають особливе значення безпосередньому змісту інформації, оскільки передають ставлення мовця до подій, партнера по спілкуванню, навколишнього світу. Це, зокрема, такі:

- 1) спостережувані нами рухи – жести, міміка, пантоміміка;
- 2) засоби, що супроводжують мовлення і без яких усне мовлення не існує – якість голосу, його діапазон, тональність;
- 3) «емоційні барвники» мовлення – паузи, плач, сміх, зітхання тощо;
- 4) засоби просторово-часові – взаєморозташування партнерів, часові затримки початку спілкування тощо.

У підприємницькій, комерційній та іншій сферах діяльності важливу роль відіграють форми колективного обговорення проблем. Найчастіше використовують як форму колективного розв'язання проблем переговори. Особливість переговорів у тому, що керівник їх проводить постійно, навіть тоді, коли підлеглі про це не здогадуються. Переговори – це обмін думками, який зазвичай відбувається з певною діловою метою. Вони проводяться на різних рівнях з різною кількістю учасників. Переговори можуть мати як неофіційний, так і протокольний характер.

На практиці склалося кілька стратегій, підходів до ведення переговорів залежно від індивідуальних психологічних якостей їх учасників. Наприклад, м'яка за характером людина під час переговорів намагається уникнути міжособистісного конфлікту та заради досягнення згоди готова на поступки. Вона завжди прагне до позитивного вирішення питання, але нерідко саме вона залишається ображеною. Водночас інший учасник переговорів, більш жорсткий за характером, розглядає кожну ситуацію як змагання волі, де той, хто виявляє крайню позицію, вперто стоїть на своєму. Це перша стратегія проведення переговорів, яка зводиться до протистояння крайніх позицій партнерів. Тому, існує другий стратегічний підхід – це середина між м'якістю та жорсткістю. Однак дотримуватися відповідного балансу, тобто вести переговори так, щоб досягти своєї мети і водночас не зіпсувати відносини з людьми, досить важко і не всім вдається. Третій стратегічний підхід до переговорів передбачає розв'язання проблеми виходячи з їх змісту, а не торг з приводу позиції, якої кожна зі сторін жорстко дотримується. При цьому намагаються врахувати інтереси обох сторін і прагнуть отримати такий результат, який був би обґрунтований справедливими нормами, критеріями незалежно від волі жодної зі сторін.

Переговори як форма колективного обговорення передбачають три стадії: а) аналіз ситуації, тобто проблем учасників, їхніх емоцій, відносин, інтересів, можливих варіантів прийняття рішення; б) планування; в) дискусія.

Готуючись до переговорів, доцільно відвести певний час для попереднього аналізу майбутніх переговорів з позицій та інтересів їхніх учасників – це буде запорукою успіху. Аналізувати доцільно такі принципи ведення переговорів: розмежування учасників і предмета переговорів; урахування інтересів обох сторін, а не їхніх позицій; аналіз усіх можливих варіантів розв'язання проблеми; визначення певного критерію для прийняття рішення.

Важливою формою проведення колективного обговорення питань і прийняття рішень є ділова нарада. Вона надає змогу спільно аналізувати важливі питання й висловлювати свої думки та пропозиції, приймати найоптимальніші рішення. Крім того, на нараді керівництво може поінформувати працівників про свої плани. Проблема, яка виноситься для обговорення на нараду, може мати будь-який характер: виробничий, дисциплінарний, організаційний та інший.

Саме під час проведення наради виявляються погляди зацікавлених сторін на проблему. Залежно від задач, які мають бути вирішені на нараді, можна виділити такі типи: інформаційна нарада (обмінятися інформацією, скоординувати дії); нарада-інструктаж; проблемна нарада або «мозковий штурм» (колективний пошук ідей, вирішення проблем); нарада – конференція (навчання, підвищення кваліфікації співробітників). Щоб бути вправним головуючим на нараді, керівникові треба мати не лише організаторський хист, а й уміти зосереджувати увагу й зусилля на тому, щоб постійно стежити за ходом дискусії, обмірковувати й добирати слушні запитання, систематизувати різні погляди, вчасно робити висновки, уважно прислухатися до висловлювань кожного. Ділова нарада є ефективною, якщо її учасники дотримуватимуться певних етичних норм, принципів і правил спілкування, для вироблення спільної думки.

Досить поширеною формою колективного обговорення ділових проблем є збори, що проводяться з метою спільного осмислення певного питання, яке хвилює громадськість. На обговорення збираються люди, яких об'єднує певний інтерес (збори акціонерів, партійні збори, збори громадян для висунення кандидата в депутати та ін.). Збори готуються заздалегідь і складаються з кількох етапів, жоден з яких не можна ігнорувати: підготовка зборів; висвітлення проблеми та її обґрунтування; обговорення проблеми; прийняття рішення. Звичайно підготовкою до зборів займається робоча група, члени якої найбільше зацікавлені в результаті. Ці та інші форми колективного обговорення дають змогу генерувати ідеї, збагачувати творчу діяльність організації, а керівнику оперативніше впроваджувати нововведення.

Висновки дослідження. Проведене дослідження уможливило зробити узагальнення про те, що запорукою успішного обговорення ділових проблем є здатність керівника постійно дбати про слухачів і вміння поставити себе на їхнє місце, пам'ятаючи про етичні норми поведінки та спілкування. Для досягнення ефективності під час колективного обговорення потрібно дотримуватись таких умов: єдності інформації учасників про предмет обговорення, загального інтересу до визначеної теми, високої моральної та психологічної культури спілкування присутніх, а також абсолютність волі до раціональності та розумного консенсусу.

Список використаних джерел

1. Етика ділового спілкування / за редакцією Т.Б. Гриценко, Т.Д. Іщенко, Т.Ф. Мельничук / Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.
2. Етика ділового спілкування: курс лекцій / Т. К. Чмут, Г. Л. Чайка, М. П. Лукашевич, І.Б. Осечинська. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2003. – 208 с.
3. Кубрак О. В. Етика ділового та повсякденного спілкування: Навчальний посібник з етикету для студентів / Олег Вікторович Кубрак. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 208 с.
4. Палеха Ю. І. Ділова етика: Навч.– метод. посіб., 5–те вид. випр. і доп. / Юрій Іванович Палеха. – К.: Вид–во Європ. ун–ту, 2004. – 309 с.
5. Пентилюк М. І. Ділове спілкування та культура мовлення: навч. посіб. / М. І. Пентилюк, І.І. Маруніч, І. В. Гайдаєнко. – К.: Центр навчальної літератури, 2010. – 224 с.
6. Хміль Ф. І. Ділове спілкування: навч. посібник / Федор Іванович – К.: Академвидав, 2004. – 280 с.

***Summary.** The relevance of the essence and form of collective discussion of business problems are justified in a scientific article. The characteristic of manager's communicative ethics, summarized the principles and strategies for the effective conduct of collective discussion.*

***Key words:** communication and communion, manager's communicative ethics, nonverbal form of communication, forms and strategies of collective discussions.*

***Инта Покуле,** преподаватель государственного пограничного колледжа (Латвия)*

РАЗВИТИЕ КАРЬЕРЫ

Каждый из нас, рано или поздно, более серьезно начинает задумываться о своих жизненных целях, о создании своей семьи, а также о работе и карьерном росте. Карьера – это успешное, как правило преднамеренное продвижение на работе или в сфере другой деятельности. Прежде было принято считать, что если человек имеет профессию и гарантированную работу, этого вполне достаточно для нормально-го человеческого существования. Большинство современного общества понимает,

что среднее образование является лишь каплей в море – в дальнейшем необходимо следить за возможностями получить образование более высокого уровня, а также, по возможности посещать различные курсы повышения квалификации. Однако возникает вопрос – является ли высшее образование ключом к успешной карьере? С каждым годом образование становится все более важным в карьерном росте.

Ключевые слова: Карьера, мотивация, профессия, цель.

Жизнь становится всё более динамичной и работодатель не желает подстраиваться под образование которое получил работник, работодатель желает, чтобы работник сам подстраивался под требования место работы. Образование – процесс и результат усвоения систематизированных знаний, умений и навыков [10, 141].

Каждый человек начиная новую работу, выявляет свои недостатки, навыки и недостаточный уровень знаний, а для того, чтобы успешно выполнять свои обязанности, эти недостатки нужно устранять.

Каждое образовательное учреждение даёт студентам базовые знания для освоения какой либо профессии. Чтобы иметь возможность качественно выполнять свои профессиональные обязанности, каждый человек должен получить определенное количество знаний и навыков, которые нуждаются в дальнейшем пополнении. В подготовке любой из профессий, есть своя специфика. Мотивация для студентов является важным фактором, от которого зависит процесс обучения. С психологической стороны, МОТИВ – побудительная причина действий и поступков человека [9, 875]. Развитие мотивации отображается не только в положительном или отрицательном отношении к учёбе, а также это взаимосвязанный процесс, в котором роль мотивации становится все более и более сложным.

Силу мотивации можно объяснить внутренней системой стресса, которая активизирует деятельность человека.

Успеваемость и успех в будущей работе зависит не только от собственных навыков, но также и от мотивации студента. Если у студента высокоразвитая внутренняя мотивация, это может заменить даже некоторые недостатки квалифицированных навыков. Профессиональная мотивация играет важную роль в положительном отношении к профессии, так как этот мотив тесно связан с целями обучения.

Если студента способен осознать какую профессию он выбрал, а также высокую степень необходимости этой профессии для общества, то это в высокой степени влияет на его тягу учиться а также и на успеваемость.

Успешная карьера является такой карьерой, которая в полной мере соответствует вашей уникальной личности, интересам, навыкам и стремлениям.

Для того чтобы преуспеть в карьере, нужно активно и эффективно планировать и управлять своей профессиональной жизнью. Этот процесс длится в течение всей жизни, и должен идти рука об руку с вашим профессиональным развитием.

Традиционное развитие карьеры осталось в прошлом – сегодня вы больше не можете положиться на то, что ваш работодатель позаботится о вашем карьерном росте. В сегодняшнем лабиринте карьеры вы должны сами определять свои цели и найти пути к их реализации [4, 15].

Вполне понятно желание каждого человека как можно выше подняться по карьерной лестнице, но не всем и не всегда это удаётся. Как в народе говорят: «Какой же солдат не мечтает стать генералом?» В любой профессии существуют различные типы и высоты карьерных лестниц.

Психолог А. Каткевича (A. Katkeviča) указывает, что успешная карьера связана с личными факторами человека, не меньше чем с образованием и интеллектом. Люди,

которые способны с энтузиазмом заниматься своей работой и полностью вникать в её суть, важную часть своей чувствительной идентичности реализуют в карьере. Другие же свою идентичность могут найти не столько в профессиональной деятельности, как в семье или в другом месте [5, 108].

Для целей успешного развития карьеры – надо иметь сильную мотивацию. Наблюдая за людьми, можно сделать вывод, что мотивация может быть очень разная и специфическая для каждого индивидуума. Во время наблюдения нужно выполнять три предварительных условия – должна быть четкая цель наблюдения и план, необходимо записывать результаты наблюдений и также их обрабатывать, анализировать и оценивать. Человек не может жить без цели: бесцельная жизнь опустошает человека, лишает смысла всего происходящего с ним. Если человек не имеет собственных целей жизни, он живёт для достижения целей других людей [7,105]. Постоянно приспосабливается к интересам других. Приспособление предполагает повышенное внимание к интересам другого человека, при этом собственные интересы отходят на задний план [8, 42].

Мотивация не черта характера, а результат процесса. Если бы это было чертой характера, то каждый человек выделялся бы со своим индивидуальным уровнем мотивации, который вряд ли можно было бы изменить, но как мы знаем - мотивация непостоянна. Это связано с несколькими факторами, которые влияют на мотивацию. Эти факторы взаимосвязаны. Также нужно и учитывать перспективы времени. Нынешние условия могут повлиять на мотивацию в будущем. Эта взаимозависимость факторов, которые появляются в течении времени, даёт возможность сделать вывод, что уровень мотивации нынешнего момента является результатом какого то процесса.

Во время своей жизни молодые люди накапливают разнообразные знания и навыки. Вполне возможно, что они неосознано, недооценивают, или незадумываются эти преимущественно использовать в развитии карьеры.

Выбирая направление для своей профессиональной карьеры надо учитывать три важные вещи: 1) чтобы профессия была бы интересной и захватывающей, 2) чтобы профессия соответствовала бы вашим способностям, 3) чтобы была бы возможность работать в этой профессии.

Карьера – это не только продвижение по службе. Мы также можем говорить о карьере домохозяйек, матерей, учащихся и т.п. Необходимо также отметить то, что человеческая жизнь вне работы очень важна, которая имеет большое воздействие на карьеру. В частности, планируя свою жизнь, создавая профессиональную карьеру и выбирая профессию, важно понять – чего вы 1) ХОТИТЕ, что 2) МОЖЕТЕ, и что хотите 3) ИМЕТЬ.

- 1) - это ваши интересы, желания, усилия, значимое в жизни и на работе.
- 2) - это ваши навыки, знания, умения, качества, сильные стороны, а также состояние здоровья или какие-либо значительные профессиональные качества.
- 3) - это профессии, которые в конкретном месте и времени на рынке труда пользуются спросом, это специалисты, которые нужны сегодня и будут нужны в будущем, это также реальная возможность для изучения конкретного ремесла в специализированной школе или на рабочем месте.

В наше время, больше даже чем в 20-е века, люди пытаются найти баланс между семьей, работой и развлечениями. Профессиональный цикл начинается в тот момент, когда человек ещё очень молод. Психологи Супер (Supers) и Хейвингерст (Heivighersts) разделяли этот цикл на несколько этапов.

Для реализации успешной карьеры не достаточно только наличие удачи и хороших знакомых. Тут не обойтись без планирование карьеры.

В некоторых учреждениях планирования будущего выделяют как отдельный предмет. Планирования будущего заставляет оценить и решить, какие перемеры необходимы, какие цели нужно выдвинуть, так же нужно принять решения по их реализации. Метод имеет такое преимущество, что развивает способность принимать решения и накладывает ответственность в его исполнении.

В основе всего планирования вы должны сами определить, что вы хотите достичь и как это сделать. Важно уметь развивать необходимые навыки - как технические, так и навыки коммуникации. Развитие своих личных особенностей, что в свою очередь позволяет точно выбрать подходящие место работы и организации, в большой мере улучшает карьерные перспективы.

Самые способные лидеры чаще всего продвигаясь вверх по карьерной лестнице без особых усилий. Тем не менее, наиболее важной задачей является то, чтоб найти так называемые «карьерные мосты», которые позволяют успешно перейти от одной «карьерной лестнице» к другой. Используя «карьерные мосты» появляется возможность оказаться в новом поле деятельности и обеспечить возможность получить новый опыт, опираясь на существующие навыки и умения.

Планируя свою карьеру необходимо задуматься, чему вы должны обучиться и что можете развить для того, чтобы способствовать своему карьерному росту, а также подумать о предприятия, которые могут обеспечить достижение цели.

Выбирая цель обучения, необходимо внимательно обдумать – чему именно вы хотите обучиться, какой уровень компетентности желаете достичь и критерии, по которым будете оценивать свои достижения. Оценить нужно не только ресурсы, но и ограничения.

Вы сами должны выбирать, как и где можно получить необходимую информацию. Есть много различных видов и методов, поэтому вы должны выбрать для себя наиболее подходящий вариант. Может быть вы хотели бы работать в одиночку, в тишине и не быть ограниченном во времени, но может быть вы наоборот, предпочитаете работать в активной и шумной команде.

Методы обучения могут быть как традиционные (лекции, семинары, контрольные тесты, углублённые дискуссии и т.д.), так и оснащенные современной технологией (компьютерное обучение, интерактивные мультимедийное обучения, видеозаписи и т.д.). Планируя свою карьеру и осознать свои жизненные цели, нужно также осознать жизненные ценности.

Во многих странах доминируют такие ценности как здоровья, хорошая семейная жизнь, стабильный доход, хорошая работа, радости жизни и родной язык. Как показывают в XX века. 90-ые года проведённые результаты исследований, ориентация ценностней латвийского населения выглядит следующим образом: 1) личные достижения (обязанности, творчество, автономия и индивидуальность); 2) признание в обществе (деньги, престиж, свободное время); 3) личный персональный рейтинг (удовлетворение от работы, честь, эмоции, интеллект, слава); 4) достижения организации (высокая производительность, эффективное управление, максимизация роста прибыли в организации); 5) хорошие взаимоотношения в организации; 6) перемены (безопасность, компромисс, развитие, осторожность, риск); 7) использование авторитета (авторитет, влияние, власть, сила); 8) уступки (лояльность, послушание, поддатливость); 9) общественное совесть (терпимость, сострадание, сотрудничество, благополучие сотрудников, равенства) [2, 462].

Из за отсутствие свободного времени, многие сотрудники работают с хронической усталостью, постоянно испытывая эмоциональную перегрузку. Система стимуляции трудовой деятельности предусматривает оптимальное соотношение работы и досуга, так-как у работников, без самой работы также могут быть немалые увлечения, например такие как спорт, хобби или просто отдых.

Одним из наиболее эффективных стимулов является повышение по службе, в первую очередь, увеличивается ставка заработной платы, во-вторых – расширяется круг возможностей и сотрудник становится важным звеном в принятии решений, в-третьих, – повышается уровень ответственности, которая требует от человека работать более эффективно и не допускать ошибки, в четвертых - увеличивается доступ к различной информации. Повышение ранга позволяет сотруднику почувствовать свою значимость и необходимость к конкретной организации, которая конечно же привлекает работников, заинтересованных в их работе. Недооценивая сотрудника, когда несмотря на усилие и высокую квалификацию работника не повышают по службе, не увеличивают заработную плату и не улучшают условия труда – может привести к деморализации и торможению.

Во всех организациях, чтобы эффективно реализовались определенные цели и выполнялись поставленные задачи, организации требуются профессионально подготовленные, высоко мотивированные, социально защищенные работники. На политику социальной защиты влияют разные внешние факторы. Среди этих факторов самыми главными являются - экономическая ситуация, политическая среда, законодательство, научно-технический прогресс а также и культурная среда.

На учреждение, которое финансируется из государственного бюджета очень сильно влияет экономическая ситуация. Если экономическое состояние всей страны является хорошей – в стране происходит экономическая активность, в стране низкий уровень инфляции, низкий уровень безработицы, успешная кредитная политика, политика привлечения национальных налогов и инвестиций, то в результате - больше доходов в бюджет, больше финансовых средств возможно выделить для конкретного учреждения, которая, в свою очередь – например – снизит уровень коррупции, повысит престиж профессии, а также создаст интерес и не будет способствовать уходу лучших сотрудников.

Каждый человек – это индивидуальность – отличается от остальных со своей уникальностью. Мы отличаемся друг от друга по своей природе, по характеру, темпераменту и особенной разнообразностью. Но лучше всего человека характеризует его личная структура нужд или потребностей. Это выражает психологическую суть человека. Необходимость – это внутренняя потребность в том, без чего человек не может обойтись.

Например, человек не может обойтись без сна, еды, жилой площади и т.д. Необходимость также носит в себе психологический характер – человеку необходимо создавать взаимосвязь между другими людьми. Люди характеризуются тем, какие потребности они пытаются удовлетворить, к чему стремиться в этой жизни. О сути человека можно судить по тому, какие потребности для него являются наиболее важными, то есть по его личной структуре нужд. Необходимость обеспечивает человеческий прогресс и развитие. Как только одна потребность удовлетворяется, как правило появляется следующая - к чему стремиться.

На карьерном пути возможны столкновение с различными препятствиями, они мешают и тормозят развитие карьеры. К ним относятся некоторые из следующих факторов, которые в большей степени относятся к руководителям: 1) слабая информированность персонала в широком спектре важных вопросов; 2) нерассматриваемые социальные вопросы, социальная уязвимость работника (нет определенности относительно будущего); 3) неэффективная стимулирующая система работы (задержка заработной платы, низкий оклад и т.д.); 4) начальство не уделяет достаточного внимания подчиненным и их проблемам.

Каждая профессия имеет свои специфические условия труда. Человек на рабочем месте может подвергаться как физической рабочей среде (шум, вибрация, тепловым условиям – жар, холод, радиоактивные излучения), также психическому напряжению. На рабочем месте нужно уметь адаптироваться к различным условиям труда и требованиям работодателей.

Слишком долгий напряженный график и отсутствие времени может быть причиной стресса и развить психоэмоциональную нагрузку [3, 11].

Много невзгод, а также проблемных ситуаций может произойти из-за конфликта.

Это способствует появлению проблем на работе, введению ненависти среди коллектива, разрушает крепкую дружбу. Многие не в состоянии справиться с конфликтом, поэтому остаются в проигрыше, так как психологически не готовы. Самое высокое искусство это разрешить конфликт, понять друг друга и помириться. В любой работе возможно столкновение с конфликтами широкого диапазона. Это могут быть как незначительные так и очень сильные конфликты, влияющие на работу и психологическую пригодность.

«У меня нет силы воли!»

«У меня это определённо неполучится!»

«У меня нет характера!»

«Это не для меня!»

«У меня нет времени!»

Как только любая из подобных цитат прокрадываются в вашу голову, это первый признак отсутствия мотивации. Что же такое мотивация? Говоря простыми словами - желание работать и достичь своей выдвинутой цели. Одной из главных движущих сил развития карьеры – это мотивация. Мотив является движущей силой (инстинкт, потребности, ценности, интересы, желания, влечения, симпатия, цель), что вызывает человека или группу людей действовать и определять направление этого действия [2, 254]. Как говорится в расценительном словаре с точки зрения педагогики, мотивация представляет собой набор мотивов, которые подталкивают и оправдывают деятельность студентов, их поведение, действие, отношение, потребности, интересы и т.д., что является основанием человеческой деятельности, действиям, поведению, отношениям. Мотивация формируется под воздействием различных факторов: образование, отношение учителей, одноклассников и коллег, успехи в учёбе, результаты процесса обучения и результаты производительности [6, 105].

Мотивация начинается с выявления потребностей работника и с необходимостью их удовлетворения. С появлением различных потребностей - человек ищет пути для их удовлетворения (например, продолжать работать в своей организации или искать работу в другом месте – в другой организации) – так считают В. Прауде (V.Praude) и Я. Бельчиков (J.Belčikovs) в своей книге «Менеджмент» [1, 339]. Мотивация – это всегда является комплексом инициатив: потребности, мотивы, идеалы, цели, ценности и так далее. Все эти инициативы взаимосвязанны и образуют систему, которая в дальнейшем определяет неразумное поведение человека, придает ему направление и интенсивность – так о мотивации выразился профессор А. Воробьев.

Человек желает внедриться в социальную среду, в которой он живет. Наблюдает, что и как принято в этом социальном слое. В зависимости от того, к чему люди больше склонны (на обучение, на развитие карьеры), развивается и человеческое желание и мотивация развиваются. Пытаясь адаптироваться к окружающей среде, происходит нарушение своих принципов, своих убеждений, мотивация происходит по убеждению других людей.

Важна также мотивация, которая связана с человеческим желанием быть полезным, в обмен получая за это похвалу и признательность. Позитивное влияние на развитие карьеры оставляет похвала от начальства перед всем персоналом, признание ваших идей и обсуждение высказанных предложений. Унижение подчинённого персонала, пренебрежение идеи и рекомендаций только уменьшить стремление к дальнейшему росту и развитию.

Какую степень важности вы придаёте известной поговорке – ВЕК ЖИВИ, ВЕК УЧИТЬСЯ? Очевидно, что как и в давние времена была актуальна такая позиция, так и на сегодняшний день она является весьма актуальной. Это современные особенности рынка труда. В настоящее время человек не должен «дремать» не на мгновение, как только он перестаёт развиваться и обучаться, он мгновенно попадает в группу риска – «те, кто остаются за бортом.» Поэтому в наше время очень важно быть активным и современным. Это может быть еще одно высшее образование, курсы повышения квалификации, самообучение и участие в профессиональных ассоциациях. Постоянно надо быть в курсе актуальностей как в вашей профессиональной области так и на рынке труда в целом. Каждый навык, которому человек обучен, это как «спасательный круг», который может быть полезен в случаи потери или смены рабочего места.

Необходимость в обучение основано по многим причинам. Среди них можно отметить потребность в повышении квалификации, профессиональный прогресс, низкий уровень производительности службных функций и их изменения, недовольство нынешней работой и другие. Клинический психолог А. Каткевича (A.Katkeviča) признаёт, что иногда люди не имеющие специального образование являются очень успешными в карьере – занимают руководящие должности и много зарабатывают. Это говорит о том, что образование является лишь одним из условий, необходимых для успешной карьеры. Важное место отведено также везению – находится в нужное время и в нужном месте, однако надо признать, что в нужное время и в нужном месте чаще всего найдётся смелый человек с выраженными способностями наблюдать и анализировать. Есть также случаи, когда люди со степенью магистра или с несколькими дипломами о высшем образовании не в состоянии успешно реализоваться в профессиональной сфере.

Список использованных источников

1. Beļčikovs J. Praude.V. Menedžments. – Rīga: Vaidelote, 2001. – 509 lpp.
2. Klauss A. Zinības vadītājam. – Preses nams, 2002. – 560 lpp.
3. Rudzītis G. Gribas un rakstura veidošana mācību darbā un pašizglībībā. - Jelgava: LLU, 1999. – 30 lpp.
4. Seņkova Z. (red.)Vadītāzinības rokasgrāmata. – Rīga: Zvaigzne ABC, 2004. – 256 lpp.
5. Svence G. Pieaugušo psiholoģija. Personības brieduma perioda attīstības akcenti un profesionālā motivācija. Rīga: Izdevniecība RaKa, 2003. – 180 lpp.
6. Pedagoģijas terminu skaidrojošā vārdnīca /V. Skujiņas vad./ – Rīga: Zvaigzne ABC, 2000. – 248 lpp.
7. Евтихов О. Тренинг лидерства.– Санкт-Петербург: Речь, 2007. – 254 стр.
8. Моница Г.Б., Лютова-Робертс Е.К Коммуникативный тренинг. – Санкт-Петербург: Речь, 2005. – 224 стр.
9. Педагогическая энциклопедия 2 – Москва: Издательство «Советская энциклопедия», 1965. – 911 стр.
10. Педагогическая энциклопедия 3 – Москва: Издательство «Советская энциклопедия», 1966. – 879 стр.

Summary. In the course of studying pedagogy and psychology literature the theories and factors of career development, self-esteem components and importance of motivation in career development were analysed. Career development is a key element in any profession

and any business sector. Desire to develop one's own business sector, favours the generation of new ideas, makes the person to search for new possibilities, puts him/her into positive mood and comes up with positive result.

Inner motivation is the strongest motivation, which focuses on achievements and desire to achieve success.

In order to develop personnel qualification it is necessary to maintain the required level of knowledge about changes in the world constantly as well as develop professional skills and gain life experience. Career development is an important element which is tightly connected with human self-confidence. On the basis of personal experience it is possible to state that student's career development cannot develop without will, determination, work and efforts.

Key words: *Carrer, goal, motivation, profession.*

УДК 338.439.5

Стрельбіцький П.А., к.е.н., доцент

Кам'янець - Подільського національного університету імені Івана Огієнка

Фурса А.В., к.е.н., провідний науковий співробітник Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ. МАРКЕТИНГ МЕНЕДЖМЕНТ

Розкривається зміст класичного набору маркетингових засобів в управлінні компанії на сучасному етапі.

Ключові слова: *маркетинг, управління маркетингом, ринок, попит, пропозиція, конкуренція, компанія, товар.*

Постановка проблеми. Успіх юридичної чи фізичної особи в значній мірі залежить від пізнання ринкового середовища, уміння правильно його оцінити [4, с. 7]. Нині на успіх впливає низка факторів, і насамперед, маркетинг. Маркетинг – це не лише філософія бізнесу, а й активний практичний процес: аналіз можливостей, формування стратегії, планування програм, виробництва, ціноутворення, управління, оцінка і контроль.

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, М. Портера [6-7; 10], Р. Шоу [9] та інших, а також вітчизняних Н.В. Куденко, Л.А. Мороз, А.Ф. Павленка, І.Л. Решетнікової [5], С.В. Скибінського [8] та багатьох інших.

Метою статті є висвітлення теоретичної сутності класичного набору маркетингових засобів у діяльності будь-якої компанії на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу. Наука про маркетинг менеджмент виділяє наступні прикладні кроки і конкретні заходи щодо поведінки і управління всіма процесами на ринку.

- *Вивчення факторів задоволення споживача, серед яких найбільш суттєвими є якість товару, рівень обслуговування і цінність. При цьому цінність, яку відчуває споживач, визначається як різниця між загальною цінністю продукту і його валовими витратами; та вигодами, які він отримує від придбання товару або послуги.*
- *Дослідження ланок ланцюга створення цінності, якими є п'ять видів діяльності, стратегічно пов'язаних між собою для кожної бізнес-компанії [9, 10]:*

- надходження матеріалів для виготовлення продукту;
- перетворення матеріалів у продукт (робочі операції);
- перевезення кінцевої продукції;
- проведення маркетингу (продажі);
- обслуговування (сервіс).

Є також 4 допоміжних ланки: закупка сировини і матеріалів, розвиток технології, управління людьми та інфраструктура компанії.

- *Залучення і утримання споживача.* В умовах посилення конкуренції між виробниками і зникнення «черг» за товарами за споживача слід боротися. Кожна компанія має зробити аналіз покупців і не втрачати найбільш цінних із них, так як витрати на залучення нового у 5 разів більші. Для цього використовуються фінансові пільги для покупців і ведеться робота по створенню особистих і структурних зв'язків («маркетинг відносин»). Від невігідних покупців відмовляються.
- *Маркетинг і управління тотальною якістю* передбачає об'єднання заходів безперервного підвищення якості товару, сервісу і всіх організаційних процесів. Це – ключ до створення цінності і задоволення покупців.
- *Стратегічне планування з орієнтацією на ринок:* це найбільш складний і відповідальний процес, який передбачає швидку адаптацію компаній до умов ринку, які постійно змінюються, шляхом творчого стратегічного планування, орієнтованого на даний ринок. Включає в себе: корпоративне планування в цілому по компанії, планування в підрозділах, в окремих бізнес-одинацях і планування безпосередньо виробництва товарів. А також організацію виконання планів та постійний контроль, тобто вимір одержаних результатів, їх оцінку і коректування діяльності.

Корпоративна стратегія встановлює межі і структуру стратегічних планів підрозділів і бізнес-одинаць і включає в себе чотири заходи:

- визначення місці корпорації, обмеженої кількості задач і головних конкурентів;
- організацію стратегічних бізнес-одинаць, що мають конкретних конкурентів;
- визначення критеріїв розподілу ресурсів за напрямками діяльності;
- планування нових напрямків діяльності і розширення бізнесу.

Маркетинговий процес, таким чином, складається із 4 етапів: аналіз маркетингових можливостей; розробка маркетингових стратегій; планування маркетингових програм, в тому числі маркетинга-мікс (продукт-ціна-місце збуту-просування); організація виконання і контролю.

- *Управління інформацією і оцінка ринкового попиту.* Для прийняття правильних маркетингових рішень потрібна широка інформація про зміни на ринку. Для цього використовують спеціальні маркетингово-інформаційні системи, які включають в себе осіб і обладнання для збору інформації, процедури збору, сортування, аналізу, оцінки даних і контролю за розповсюдженням інформації.

Одним із головних завдань маркетингової інформаційної системи є вивчення попиту на ринку і прогноз продаж.

Ринковий попит – це кількість товару, яка може бути куплена переконаною групою споживачів у певному районі за деякий проміжок часу в одному і тому ж ринковому середовищі в межах конкурентної маркетингової програми. Ринковий попит не може бути сталою величиною. Розрізняють ринковий мінімум (базовий попит) і ринковий максимум (потенціал).

Ріст попиту певною мірою залежить від витрат на маркетинг, але є певна межа, за якою витрати не викликають росту попиту.

Розрізняють також попит на певний товар взагалі і попит на той же товар певних фірм. *Прогноз продаж* – це очікуваний обсяг продаж продукції, зумовлений оцінкою ринкової ситуації і маркетинговим планом. Прогноз продаж нерідко може мати квоту. Загальний потенціал ринку (Q) розраховують за формулою:

$$Q = n \cdot g \cdot p,$$

де n – число покупців конкретного товару на конкретному ринку при заданих умовах; g – середнє число покупців за рік; p – ціна середньої одиниці покупки.

Розрізняють також загальний потенціал ринку, потенціал ринку регіону, потенціал ринку галузі, потенціал ринку конкретної компанії, фірми. Оцінку ринку часто здійснюють шляхом експертної оцінки фахівців.

Вивчення маркетингового середовища. Вивчення споживчих ринків і поведінки покупців – головна умова розробки маркетингового плану. При аналізі визначають: хто створює ринок (покупці), що купує ринок (товари), навіщо купує ринок (ціль), хто бере участь у процесі купівлі (організації), як відбувається придбання товарів (операції), коли споживає ринок (піки необхідності), де купує ринок (магазини, оптові бази тощо).

На поведінку покупців впливають: культурний рівень, соціальний фактор (групи людей, сім'я), особистий (вік, професія, економічний стан, образ життя, характер і т.д.) та психологічний (сприйняття, засвоєння, мотивація, переконання, відносини і т.д.), що дозволяє більш ефективно залучати покупців.

Вивчається також питання поведінки осіб, від яких залежить покупка – їх мотиви поведінки на ринку і фактори, що на них впливають.

Діловий ринок створюється компаніями, які придбавають товари і послуги, що використовуються у виробництві продукції, яка потім продається, здається в оренду і поставляється іншим споживачам. Саме до такої категорії ринків належить сільське господарство, зокрема його цукробурякове виробництво. Діловий ринок дещо відрізняється від споживчого. На ньому менше покупців, тісніші взаємовідносини між продавцем і споживачем, вищий рівень географічної концентрації покупців, еластичність попиту на промислові товари і його коливання, професіоналізм споживачів, вплив на рішення про закупки, прямі закупки, взаємні закупки, лізинг, комплексні закупки і поставки.

Компанії-покупці, наділені правом приймати рішення про закупки називаються *закупівельним центром*.

Процес закупки складається із таких етапів: усвідомлення проблеми, узагальнення нестатків, визначення характеристик товару, пошук постачальника, запит пропозицій, вибір постачальника, складання замовлення, оцінки роботи постачальника.

Аналіз галузі і конкурентів. Роль конкуренції у привабливості ринку значна. Виділяють п'ять факторів, які впливають на довгострокове прибуткове функціонування компаній на ринку [9, 10]:

- загроза інтенсивного суперництва;
- загроза появи нових учасників;
- загроза продуктів-субститутів; (для цукру цукрозамінників);
- посилення ринкової влади конкурентів (коли їх мало);
- загроза росту ринкової влади постачальників (приклад ВАТ «Газпром» Російської Федерації).

Будь-яка компанія чи галузь має визначити і вивчити своїх конкурентів, особливо тих, хто тільки починає боротьбу. Виділяють чотири рівні конкуренції: конкуренція торгових марок, галузева, формальна і загальна (за гроші споживача). Галуззю в мар-

кетинговому розумінні є сукупність компаній, що пропонують ринку певний продукт або групу продуктів – замінників. Замінниками є товари з високою перехресною еластичністю, коли в результаті підвищення ціни на один товар росте попит на інший. Галузі (промислові, наприклад, цукрова або сфери послуг) класифікуються за кількістю продавців, ступенем диференціації товару, мобільності, структурою витрат, ступенем вертикальної інтеграції і глобалізації. Відомо чотири типи галузевої структури: чиста монополія олігополія – домінування на ринку декількох крупних компаній (агрохолдинги в Україні), диференційована олігополія (конкуренція усередині олігополії за окремими якісними показниками товару), монополістична конкуренція (диктат на ринку), чиста конкуренція.

Вивчення конкурента йде за такими ознаками: визначення цілей конкурента, оцінка його сильних і слабких сторін, оцінка реакції конкурента на зміни умов на ринку, вибір напряму атаки на конкурента. Одноразово ведеться спостереження за споживачами.

Сегментація ринків. Розрізняють *сегмент ринку* – це велика, чітко визначена група покупців усередині ринку, *ніша ринку* – більш вузька група; є ще самостійний маркетинг, що працює на індивідуальних замовленнях. Покупців розрізняють за географічними ознаками (країна, регіон, округ, місто, село), демографічними (вік, стать, рід занять, покоління, склад сім'ї, освіта, релігія, національність, соціальний клас), психографічними (особливість характеру, образ життя), типом поведінки (пошук благ, ступінь лояльності і т.п.). Стосовно сегментів, ніш ринку та індивідуальних покупців застосовуються диференційований маркетинг.

Позиціонування ринкового товару (стратегія). Будь-який товар має бути успішно просунутий до покупця, для чого використовуються певні його характеристики і реклама. Є наступні прийоми позиціонування товару: конкретна характеристика товару (атрибути); позиціонування за ознакою певної переваги; через споживача (асоціація з певною групою людей); за конкуренцією (шляхом порівняння товарів); за категорією продукту (порівняння з іншими товарами); за категорією ціна/якість.

Виробництво нових товарів. Кожна компанія з метою підтримання збуту на певному рівні має випускати модерні товари, які за ступенем новизни поділяються на такі категорії: світові новинки, нові товарні лінії, розширення існуючих товарних ліній, удосконалення і модифікація існуючих товарів, репозиціонування (існуючі товари – на нові ринки), зниження цін. Виробництво і просування нових товарів надто складний і витратний процес, що вимагає вміння критично мислити і висловлювати неупереджені думки. На шлях новінок зазвичай стає старе інерційне групове мислення і страх відповідальності.

Життєві цикли товару. Це – етап впровадження, етап росту успіху товару, етап зрілості, за яким приходять сповільнення темпів продаж і стабілізація прибутку, і стадія спаду, коли зупинити зниження обсягів продаж неможливо. Кожному етапу притаманна своя маркетингова стратегія продаж, удосконалення чи скорочення випуску товару. Відповідно до етапів і циклів життя товару його ринок проходить одні й ті ж цикли та етапи.

Стратегія лідерів ринку. Дослідження показують, що будь-яка компанія на ринку товарів займає одну із наступних конкурентних позицій: домінуючу, сильну ту, якій дають перевагу; хитку, слабку. Відповідно перші три займають 40, 30 і 20% ринку, решта – спільно 10%. Кожна з компаній має свою мету і стратегію. Домінуюча намагається утримати позиції, решта її атакують і намагаються вийти вперед та розширити свій сегмент ринку. Звідси цінові війни, зниження витрат, розробка нових продуктів, розширення асортименту, удосконалення каналів збуту, підвищення рівня послуг, розгортання реклами; тобто в цілому прогрес.

Стратегія глобального ринку. У зв'язку з глобалізацією економіки, бурхливим розвитком комунікацій, особливо транспортних засобів і зв'язку, місцеві регіональні компанії практично не можуть домінувати на певній території, а вступають у конкурентну боротьбу з транснаціональними компаніями за збут продукції і споживача. Тобто, вимушені виходити на світовий ринок і також пробиватись у транснаціональні. Виникає багато проблем: велика заборгованість цілого ряду країн, особливо України, нестабільність урядів, проблеми з конвертацією і курсами валют, вимоги урядів до інофірм, митні і тарифні бар'єри, корупційні схеми, високі витрати виробництва і адаптація комунікацій, зміна кордонів і т.д. Тому при виході компанії на зовнішні ринки необхідно визначити маркетингову політику і мету – вибрати країну, визначити спосіб проникнення на ринок: побічний експорт чи прямий, ліцензування, спільне виробництво чи прямі інвестиції. Стратегія має передбачати великі зобов'язання і ризики, контроль і потенційний прибуток, ступінь адаптації маркетингу – мікс (товар, просування, ціна і канали збуту). Для цього в компаніях створюються експортні або міжнародні відділи, які повинні враховувати культурні, соціальні, політичні, технологічні, економічні і юридичні обмеження, що існують в інших країнах.

Товарна лінія, торгові марки, пакування. *Товарна лінія* – це група товарів, тісно пов'язаних між собою за принципом функціонування і призначених для одних і тих же груп клієнтів, реалізація яких здійснюється через одні і ті ж торговельні заклади в межах певного діапазону цін. Наприклад, різні сорти паперу, або види цукру і т.п. Компанія має регулювати довжину лінії залежно від умов на ринку і дій конкурентів.

Торгівельна марка – це ім'я товару, термін, знак, символ, малюнок або їх комбінація, за якими ідентифікують товар і послуги та відрізняють їх від товарів і послуг конкурентів. Кращі торгові марки включають гарантії якості, які передбачають характеристику товару, вигоди в разі його придбання, цінність, престижність, певну культуру, індивідуальність, тип споживача (наприклад, марки «Мерседес», «Макдональдс», «Кока-кола»). Торгова марка вимагає значних витрат і певного управління (стратегії). Відомі марки високо цінуються, це своєрідний капітал, активів компанії.

Матеріальні товари, що поступають на ринок вимагають добротного *пакування і етикеток*, а також певної інформації про властивості товару.

Маркетинг послуг. Послуга – стратегічний інструмент управління відносин із споживачем; що являє собоюлюбий вид діяльності, яку одна сторона може запропонувати іншій і яка не приводить до володіння будь-чим. Розрізняють такі категорії пропозицій:

- виключно очевидний товар без будь яких послуг (мило, сіль, сірники);
- доповнення очевидного товару послугами (продаж автомобілів з виставок, доставкою, ремонтами, технічним обслуговуванням, порадами з експлуатації та ін.);
- гібрид – товар + послуга (обід в ресторані);
- основна послуга, що супроводжується супутніми товарами і послугами (покупка і перевезення любого товару);
- чиста послуга – масаж, сеанс психотерапії і т.п.

Для послуг використовується як спеціальне обладнання так і вони можуть бути особистими (ділові консультації). Все це має передбачатися в маркетинговій програмі. Необхідно відмітити, що роль послуг у глобальному світі зростає і люба компанія має розробити з цього приводу відповідну стратегію.

Ціновий маркетинг. Ціна – проблема № 1 для маркетингу. Це єдиний елемент, що приносить прибуток, всі решта збільшують витрати.

Головні помилки в ціноутворенні:

- орієнтація на рівень витрат;
- відсутність гнучкості цін;

- ціна встановлюється без врахування інших елементів маркетингу;
- ціна не враховує особливостей ринку, його сегментів і умов купівлі.

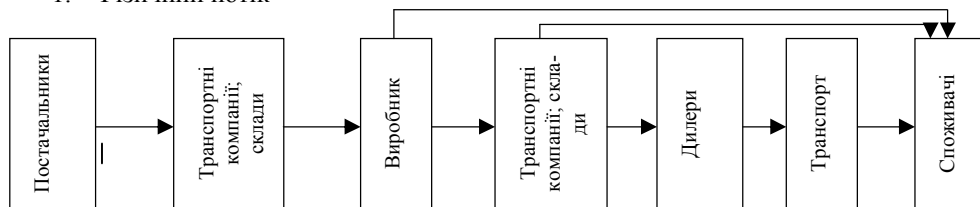
Компанії повинні розробляти систему цін, що відображають регіональні відмінні попиту і витрат, вимоги ринкового сегменту, графіки закупівель, обсяги замовлень та інші фактори.

Ціни мають адаптуватись до географічних ознак і містити скидки і надбавки; стимулювати збут; мати широкую диференціацію залежно від якості товару, групи покупців; координуватись з рештою елементів маркетингу в рамках товару-мікс.

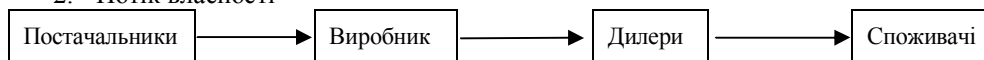
Канал розподілу товару. Канал розподілу – це сукупність взаємно пов’язаних організацій, які роблять товар або послугу доступною для користувача або споживача.

Учасники каналів розподілу: брокери, обслуговуючі компанії, представники виробника, торговельники, торгівельні агенти, торгівельний персонал, оптові торговельники (дистриб’ютори). Кожен з них має свої функції і відповідні права по розповсюдженню товару, або його продажу від іменні виробника. Основні функції учасників каналів розподілу: збір і розповсюдження інформації, просування товару, ведення переговорів, оформлення замовлень, фінансування витрат, що виникають у каналах, прийняття на себе ризиків, володіння товаром і передача титулу власності. Розрізняють п’ять різних потоків в каналі розподілення товару (залежно від виду товару і виробника) [2, с. 602]:

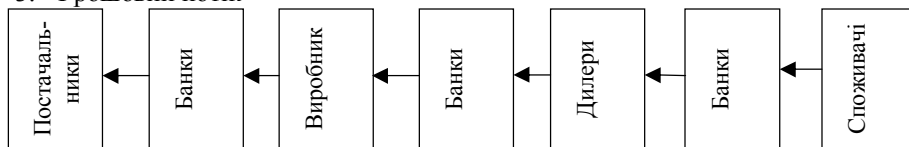
1. Фізичний потік



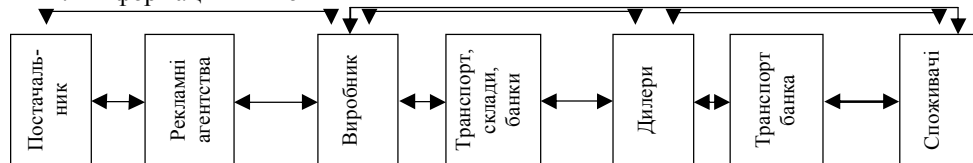
2. Потік власності



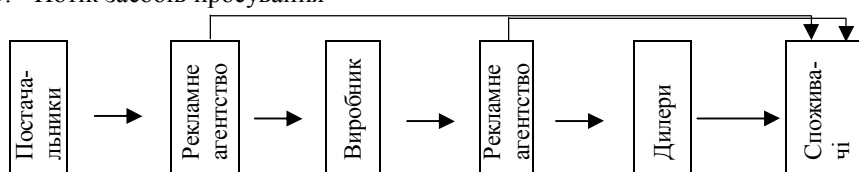
3. Грошовий потік



4. Інформаційний потік



5. Потік засобів просування



Канали розподілу споживчих товарів і промислових відрізняються один від одного. Так, канали розподілу споживчих товарів бувають 4-х рівнів:

- нульовий, при якому виробник реалізує товар безпосередньо споживачу;
- однорівневий = виробник → роздрібний торговельник → споживач;
- дворівневий = виробник → оптовий торговельник → роздрібний торговельник → споживач;
- трьохрівневий = виробник → дрібнооптовий торговельник → роздрібний торговельник → споживач.

Канали розподілу промислових товарів простіші:

виробник → фірма-покупець; виробник → промисловий дилер → фірма-покупець; виробник → представник виробника → промисловий дилер або фірма-покупець; виробник → торговельний філіал виробника → промисловий дилер → покупець.

Кожна фірма має прийняти зважене рішення про структуру каналів, сформулювати вимоги щодо послуг у каналах, поставити чіткі завдання учасникам каналів, окреслити його межі, визначити економічні критерії і систему управління, передбачити заходи уникнення гострої конкуренції всередині каналів і між каналами.

Роздрібна і оптова торгівля. Під *роздрібною торгівлею* розуміють всі види діяльності, пов'язані з реалізацією товарів і послуг безпосередньо споживачам для особистого, некомерційного використання. Основні типи магазинів роздрібною торгівлі: спеціалізовані магазини, універмаги, супермаркети, невеликі магазини, магазини зі зниженими цінами, із скидовими цінами, фірмові, незалежні, супермагазини, гіпермаркети, виставкові зали. Існують позамагазинні види торгівлі: особисті продажі, один на один, один на багатьох, сіттевий маркетинг, прямий маркетинг через автомати, через Інтернет, торговельне обслуговування постійної клієнтури. Практично всі магазини об'єднуються в певні сітки: кооперативні, добровільні, споживчі, франчайзингові, торговельні конгломерати.

Основні послуги роздрібною торгівлі: прийняття замовлень, в т.ч. по пошті, реклама, показ товарів через вітрини, кімнати для примірок, покази мод, доставка товарів, відправлення поштою, оформлення подарунків, ресторани, ремонти, продаж в кредит і т.д.

Оптова торгівля – всі види діяльності пов'язані з поставками товарів і послуг ринковим посередникам, роздрібною торгівлі або корпоративним клієнтам, в т.ч. це збутова діяльність виробника.

Оптовою торгівлею займаються власне оптові торговельники, брокери і агенти, відділення і контори виробників і роздрібних торговельників, та спеціалізовані оптовики.

Маркетингова логістика торгівлі – це планування, впровадження і контроль над фізичними потоками матеріалів і готовою продукцією з метою ефективного задоволення споживача (замовлення, запаси, транспортування).

Реклама і просування товарів. *Реклама* – це люба платна форма неособистого представлення і просування ідей, товарів і послуг конкретного замовника. Цілі реклами – повідомлення, переконання, нагадування про товар. Реклама вимагає високого ступеня творчості і значних грошових витрат. Вона створює імідж компанії і є своєрідною інвестицією.

Засоби реклами: газети, телебачення, пряма поштова реклама, радіо, журнали, рекламні щити та інше. Рекламні повідомлення мають бути стислими, корисними за стилем, тоном, грамотними, зручного формату, ефективними за своєю дією і не надто мірними і надокучливими. Тоді вона значно стимулює збут продукції.

Управління збутом і торгівельним персоналом. Збут товарів і управління торгівельним персоналом, який ним займається, вкладається в наступну схему:

- *система збуту:* постановка цілей, розробка стратегії, визначення структури, визначення розмірів збуту, розробка системи винагород;
- *управління системою збуту:* найм і відбір торгівельних представників, навчання, контроль діяльності, мотивація, оцінка результатів діяльності;
- *підвищення ефективності системи збуту:* удосконалення техніки продаж і торгівельного професіоналізму; навички ведення переговорів, навички встановлення взаємовідносин. У стратегію збуту входить також удосконалення способів роботи із споживачами такі як тактика бесіди із споживачами, зустрічі з групами споживачів щодо якості продукції, проведення конференцій, семінарів і т.п.;
- *варіанти структур системи збуту:* територіальна, товарна, ринкова, складна – залежно від розмірів території, куди поставляється товар, галузей і спектру покупців.

Прямий маркетинг. Поява персональних засобів інформації веде до абсолютно нового виду конкурентної боротьби – *персонального маркетингу*, який влаштовує практично всіх покупців в нових умовах і який приходить на заміну масовому маркетингу. Його ще називають маркетингом прямих замовлень, або електронною комерцією.

Найбільш цінним інструментом індивідуального маркетингу є база даних покупців, а формою – телефонні дзвінки, продаж по каталогам, використання телеканалів, відеокасет, інтерактивного ТБ, онлайн і комерційні служби в Інтернет (світова реклама). Останнім часом практикуються інтегровані маркетингові комунікації, сфокусовані на використанні в рекламі різних засобів.

Організація впровадження і оцінка ефективності маркетингу. Суттєві зміни в навколишньому середовищі викликають відповідні зміни у веденні бізнесу і маркетингу компаній. До таких змін належать глобалізація економік, зміна умов торгівлі на ринках, відкриття комп'ютерних технологій і телекомунікацій, подрібнення ринків та ін. Диверсифікація крупних компаній змінюється на успішний бізнес, середніх і дрібних компаній, а вертикальні структури управління бізнесом змінюються на горизонтальні (сітьові) із ширшими повноваженнями, свободою підприємництва, здійснення нових ідей і сприйняттям ризиків окремими успішними менеджерами.

Функції відділів маркетингу поетапно трансформувалися у такій послідовності: простий відділ збуту → відділ збуту з функціями маркетингу → самостійний відділ маркетингу → сучасний відділ маркетингу → ефективна маркетингова компанія → компанія, заснована на бізнес-процесах і результатах. В організаційному плані відбувається рух у бік регіонів і локалізації ринків; масовий ринок дробиться на багато дрібних; набувають розвиток технології маркетингових досліджень; посилюється вплив роздрібних торговельників. Компанії все частіше стають маркетингоорієнтованими, для яких характерними ознаками стають потреби покупців, введення менеджерів з маркетингу в число керівників, консультації ззовні, зміна системи заохочень, пошук талановитих маркетингологів і планування маркетингових заходів, орієнтація не на продукт, а на ринок, перехід до результатів. Маркетинг вимагає певних зусиль з його впровадження.

Якщо стратегія маркетингу відповідає на запитання *що і чому*, то її впровадження – *хто, де, коли і як*. Стратегія і впровадження двоєдиний процес, що вимагає для свого втілення певних навичок і виконання певних функцій, головними з яких є розподіл обов'язків, часу, грошей і персоналу, контроль за результатами, організація ефективного підрозділу і взаємодія між його співробітниками і партнерами компанії.

Контролю підлягає: виконання щорічних планів збуту, контроль прибутковості, контроль ефективності, стратегічний контроль і маркетинговий аудит.

Аналіз збуту полягає у співставленні фактичного обсягу продаж із запланованим.

Аналіз долі ринку:

$$Q = П \cdot Л \cdot P \cdot Ц,$$

де Q – загальна доля ринку; $П$ – процент всіх споживачів компанії; $Л$ – процент покупок у даної компанії від числа покупок в усіх компаніях; P – середній розмір покупки у даної компанії, в% від середньої покупки у середній компанії; $Ц$ – середня ціна у даної компанії в% від середньої ціни по всіх компаніях.

Аналіз співвідношення витрат на маркетинг до обсягу продаж. Вони можуть коливатися в межах 8-12%. Якщо більше, треба вносити корективи.

Фінансовий аналіз дозволяє визначити чинники, що впливають на норму прибутку за чистою вартістю компанії (рис. 1).

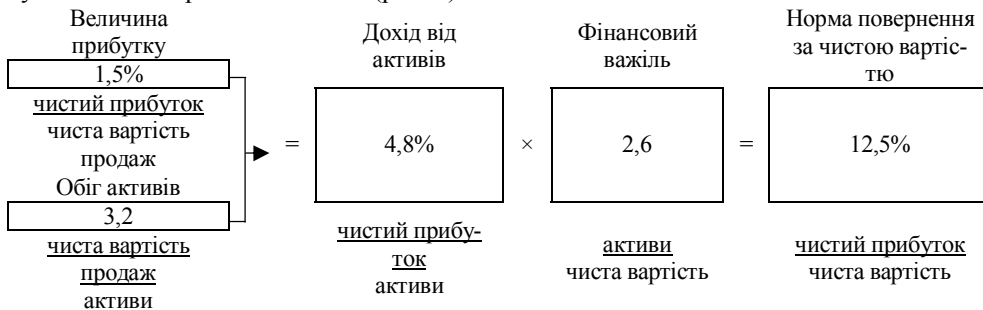


Рис. 1. Фінансова модель норми повернення по чистому прибутку [2, с. 829]

Дохід від активів = норма прибутку в% і показник обігу.

Спроцєнений звіт про прибутки і збитки. Сума продаж мінус собівартість проданих товарів = валовий прибуток. Витрати: зарплата + орендна плата + закупки = всього витрат. Валовий прибуток мінус витрати = чистий прибуток.

Здійснюється також аналіз функціональних витрат за каналами реалізації, а також прибутків і збитків конкретно по кожному маркетинговому об'єкті. Реальний аналіз свідчить про те, що багато суб'єктів підприємства є збитковими.

Маркетинговий аудит – це незалежне всебічне дослідження компанією маркетингового середовища, цілей, стратегій і діяльності з метою виявлення проблем і прихованого потенціалу, а також розробка плану дій з удосконалення маркетингу. Включає в себе:

- *аудит маркетингового середовища* (демографічного, економічного, технологічного, політичного, культурного) і робочого середовища (ринки, покупці, конкуренти, розподіл товарів, постачальники, допоміжні маркетингові фірми, громадські організації);
- *аудит маркетингової стратегії* (бізнес, мета і задачі маркетингу, стратегія);
- *аудит організації маркетингу* (формальна структура, функціональна ефективність, ефективність взаємодії);
- *аудит маркетингових систем* (маркетингова інформація, маркетингове планування, система контролю, система розробки нових товарів);
- *аудит маркетингової продуктивності* (аналіз прибутковості, аналіз ефективності витрат);
- *аудит маркетингових функцій* (товари, ціни, розподіл товарів, реклама, стимули збуту, просування товарів і прямиї маркетинг, торгівельний персонал).

Висновки. 1. Для функціонування будь-якої компанії, перш ніж запланувати обсяги виробництва, необхідно здійснювати маркетингові дослідження ринку, а саме аналізувати можливості, планувати програми та комунікативну політику, формувати стратегію виробництва та товарний асортимент, розробляти ефективну систему ціноутворення, реалізовувати управління, виконувати оцінку і контроль.

2. Від вищезазначеного залежить кінцевий фінансовий результат кожного підприємства, який даватиме право на його функціонування, вести не просто, а розширене відтворення, формувати прибутки в довгостроковому плані.

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: навч. посіб. / [О.М. Литвинова, І.В. Кошкалда, Р.М. Шелудько та ін.]. – Х.: Харк. нац. аграр. ун-т., 2013. – 239 с.
5. Маркетинг: [підруч.] / [А.Ф. Павленко, І.Л. Решетнікова, А.В. Войчак та ін.] ; за наук. ред. А.Ф. Павленка. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
6. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. И. Минервина. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.
7. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М.Е. Портер ; пер. с англ. Е. Калининой. – [2-е изд.]. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 720 с.
8. Скибінський С.В. Маркетинг: [підруч.]. – Ч. 1 / С.В. Скибінський. – К.: КНЕУ, 2005. – 568 с.
9. Шоу Р. Прибыльный маркетинг: Окупается ли ваш маркетинг? / Р. Шоу, Д. Меррик ; пер. с англ. И. Коберник. – К.: Companion Group, 2007. – 496 с.
10. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / Michael E. Porter. – New York: The Free Press, 1985 (2nd ed. – New York: Free Press, 1998. – 592 p.).

Summary. *Maintenance of classic kit of marketing resources opens up in activity of any company on the modern stage.*

Key words: *marketing, management marketing, market, demand, suggestion, competition, company, commodity.*

УДК 331.1

*Удовенко І.О., к.е.н., старший викладач
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

ІСТОРИЧНИЙ АСПЕКТ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

У даній статті робиться спроба провести паралель історичного розвитку та трансформаційних змін соціально-трудоових відносин на території українських земель. Досліджується процес еволюції форм прояву найманої праці та специфічних умов їх реалізації. Проводиться аналіз наукових праць вчених по даній проблемі.

Ключові слова: *«трансформація; найманий працівник; робоча сила; економічні відносини».*

У різні часи наймана праця проходила специфічні етапи перетворень. Зі зміною суспільного устрою автоматично змінювалася система господарювання, що, у свою чергу, спричиняло трансформацію домінуючого фактора виробництва. На нашу думку, кожному періоду розвитку суспільства притаманний особливий розвиток продук-

тивних сил та виробничих відносин. З метою розгляду трансформації економічних відносин та еволюцію форм прояву найманої праці ми вбачаємо необхідним застосовуючи метод історизму та системного підходу провести аналіз історичного розвитку соціально-трудова відносин на теренах українських земель. Це дасть змогу прослідкувати вплив історичного розвитку суспільного господарства на стан соціально-трудова відносин.

Одним із перших вчених – економістів, який запропонував свою концепцію відчуження праці як прояв соціально-економічних відносин в умовах історичного розвитку людського суспільства та обґрунтував у своїх дослідженнях «Економічно-філософські рукописи 1844 року» та «Німецька ідеологія», що була написана спільно з Ф. Енгельсом, став Карл Маркс [2, С. 202 – 203].

Стосовно даної проблеми висловлювали свою думку відомі мислителі Жан-Жак Руссо, К. Гегель, Л. Фейербах, але ці погляди мали не скільки економічне, а переважно філософське спрямування. Засновник класичної теорії У. Петті одним з перших розпочав системно досліджувати роль робочої сили у виробництві та формування соціально-трудова відносин відповідно до історичного розвитку суспільного господарства. Він першим охарактеризував найманого працівника як носія робочої сили, як власника вартості робочої сили в її капіталізованій формі, а не тільки як споживача благ.

Метою даної статті є аналіз впливу історичних зрушень розвитку суспільного виробництва на формування форм прояву соціально-трудова відносин.

«Але вже в пізніші часи – на кінець XII чи на початок XIII ст. виникає назва до найманого робітника, а саме наймит. Ця назва раніш застосовувалась і до закупа, але тепер вона вже означає інші відносини, а саме відносини наймів. Наймит – це близький до закупа, але все-таки інший розряд експлуатованого населення. У ... «Правосудие Митрополичье» – уже встановлена різниця між закупом і наймитом. Стаття 27-29 цього пам'ятника так характеризує становище наймита: «А се стоит в суде челядин наймит, не похочет быти, а господарь, несть ему вины, по дати ему вдвое задаток. А побезит от господаря, выдати его господарю в полницу. Аще ли убьет господарь челядина полного, несть ему душегоубства... А закупного ли наймита, то есть душегоубство». З цих статей не важко встановити, що наймит «Правосудия Митрополичьего» – не наймит Руської Правди, не закуп. Насамперед він дістає від пана не купу, а завдаток. Він може покинути свого хазяїна, виплативши подвійний завдаток. Відносини ж закупництва, якщо взяти на увагу весь комплекс законодавства про закупів, набагато складніші і зв'язують закупа далеко серйозніше. Але, головне, в «Правосудии Митрополичьем» закупи (закупні) і наймити протиставляються в самому тексті («а закупного ли наймита») ... Руська Правда називає найману працю «сиростей» («о сиростьем вырядке»), тобто застосовує назву, похідну від слова сирота, яким трохи пізніше називатимуть феодалнозалежне і кріпосне населення.»

Все це безумовно підтверджує думку багатьох вчених про патологічний вплив феодалізму на розвиток економічного становлення України, який з подальшим історичним розвитком лише закріплював права феодалів на завуальоване закріпачення вільнонайманого селянства.

Але були й такі вчені, які не вбачали необхідності у конфліктному розв'язку проблеми найманої праці та її мотиваційної сутності. Представником таких поглядів був В. Каразін, що мав прогресивний характер і антикріпосницьку спрямованість. Він прагнув зберегти поміщицьке володіння, що зумовлювало б наявність класу господарів та сприяти наділенню селян землею, для того щоб найманий працівник залежав не тільки від праці, яку купує землевласник, а й від витраченої робочої сили на отримання повноцінного економічного блага за допомогою власних засобів праці, нехай і

дещо в недостатній кількості. Прогресивний мислитель і землевласник В. Каразін виступав за еволюційний шлях розвитку та провадження ліберальних реформ на теренах тодішньої Малоросії[3].

Одним з опонентів В. Каразіна був Д. Струков – ліберальний економіст, інспектор сільського господарства півдня Росії., який не вбачав прогресивних поглядів у недостатньо сміливому бажанні створити кращі умови для селян за допомогою наділення їх землею. У свої працях «Досвід викладення найголовніших умов успішного сільського господарства» (1857), «Про поземельне володіння і користування» [4]. та ін. розглядав найману працю як найефективнішу форму залучення робітників у виробництво. Запоруку успішного розвитку сільського господарства він вбачає у вільній найманій праці й забезпеченій власності, тобто в заміні феодальних відносин капіталістичними. На півдні України, стверджував він, перехід до нових форм господарювання буде нескладним, оскільки тут ще до скасування кріпацтва застосовувалась вільнонаймана праця[1, С. 242 – 243.].

Це питання досить широко Д. Журавський розкрив його науково, аналізуючи величезний статистичний матеріал, акцентуючи увагу неефективності кріпацької праці. Підрахувавши кількість робочих днів, витрачених кріпаками у поміщицьких маєтках губернії, а також зробивши розрахунок реальних потреб у праці для виконання всіх робіт, він робить висновок, що витрати праці більше ніж утричі перевищували дійсну потребу в них. А також, обгрунтовано довів не лише низьку продуктивність праці кріпаків, а й непродуктивне використання її поміщиками.

З огляду на історичні дані, ми можемо стверджувати, що за часів феодалізму йшлося про повну, або часткову залежність найманих робітників, а не пряме волевиявлення трудової діяльності працездатного населення задля задоволення власних життєвих потреб.

У економічному житті України XVI-XVII ст. широко застосовувалася праця наймитів. Відносини між господарем і наймитом регламентувалися звичаєвим правом. Використання вільного найму поєднувалося з примусовим. У деяких маєтках південної частини Лівобережжя застосовували переважно найману працю, яка використовувалась у козацьких і селянських господарствах. У Галичині та Правобережжі в кожному фільварку працювало до десяти постійних найманих «парубків». Поширилося челядництво – праця у дворі феодала замість панщини без норми. Поступово вона перетворилася на різновид примусового найму за оплату натурою і грошима. Постійним явищем став кабальний найм. Селяни купували в борг у шляхти хліб, волів, корів. При цьому укладали договір і селяни відробляли борг, працюючи на феодала.

Основою економічної системи капіталізму є приватна капіталістична власність на засоби виробництва. Приватна трудова власність за своєю природою не є капіталістичною, вона набуває капіталістичного характеру лише тоді, коли застосовується для збагачення власника, привласнення неоплаченої праці найманий працівників.

Відбувалися певні зрушення, які відображали зародження економічних відносин між найманими працівниками та власниками капіталу, в даному випадку – землі та певних видів засобів праці. Все це було продиктовано хвилею науково-технічного розвитку, що набув високих темпів становлення в Європі. Але деяка відсталість у історико-політичному та соціально-економічному розвитку не давала змоги хоча б частково наслідувати країни з підвищеними темпами розвитку. Тому такі зміни в світовому господарстві лише частково справили вплив на «обличчя» нашої країни у світовому співтоваристві.

Технічний прогрес і інтенсивне залучення науки до виробництва змінюють роль людини як агента процесу виробництва. Від безпосереднього впливу на предмет праці (ремесло, мануфактура), відбувається перехід до ручної праці, опосередкованого машиною (фабрика, завод) і потім – до виконання функцій із спостереження за виробничим процесом та його регулювання на автоматизованому підприємстві. Нові види виробничого процесу обумовлювали, відповідно, і нові види господарських відносин між роботодавцями та працівниками.

У різні часи наймана праця проходила специфічні етапи перетворень. Зі зміною суспільного устрою автоматично змінювалася система господарювання, що, у свою чергу, спричинило трансформацію домінуючого фактора виробництва.

Реалізуючи власні навички та здібності на ринку праці, люди взаємодіють між собою, вступають у трудові відносини один з одним, саме тому праця є основною економічною категорією, у якій відображається різноманітність конкретних суспільних явищ, процесів і відносин. Тому у процесі реалізації найманої праці не лише виробляються товари, надаються послуги, створюються культурні цінності тощо, але й виникають нові потреби, які необхідно задовольнити. Це створює, у свою чергу, нові форми найманої праці, характерні для певного типу господарювання.

З огляду на вищесказане можна стверджувати, що еволюція найманої праці протікала на фоні макроекономічного поглиблення спеціалізації і галузевого розподілу праці, що привело до диференціації різних областей господарської діяльності.

Список використаних джерел

1. Базилевич В.Д. Історія економічних учень: підруч.: у 2 ч. / за ред. В.Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – Ч.1. – К.: Знання, 2006. – С. 242-243.
2. Маркс К. Наемный труд и капитал / К. Маркс; Введ. Ф. Энгельс; [пер. с нем.]. – М.: Прогресс, 1987. – Т. 23. – 517 с. – С. 202 – 203
3. Сочинения, письма и бумаги В. Н. Каразин, собранные и редактированные проф. Д.И. Багалеем/ Д.И. Багалей/ – Х.: Изд-во Харьк. Ун-та, 1910. – 926 с
4. Струков Д.Н. О поземельном владении и пользовании // Приложение к «Земледельческой газете» /Д.Н. Струков/ – 1858. – № 64. – С. 31-36.

Summary. This article is an attempt to draw a parallel historical development Explores the process of evolution of the forms of wage labor and the specific conditions of their realization. The analysis of scientific papers scientists on this issue.

Key words. transformation, employee, labor, economic relations.

УДК 330.341.1:330.4

*Яцишина І.В., д. е. н., доцент
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка*

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙНИХ ЧИННИКІВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК

Наведені результати дослідження взаємозв'язку інноваційного та соціально-економічного розвитку економіки різних рівнів: мега – на прикладі країн ЄС, макро – на прикладі України в цілому та мезо – на прикладі регіонів України. За допомогою економетричних методів визначено види та напрямки зв'язку між інноваційними та соціально-економічними показниками розвитку економіки.

Ключові слова: інноваційний розвиток, соціально-економічний розвиток, економетричні методи.

Постановка проблеми. При вивченні наслідків інноваційної діяльності більшість дослідників спрямовує свою увагу на визначення впливу впровадження інновацій на економічні результати діяльності суб'єктів економіки різних рівнів: національного, регіонального, окремого підприємства. Дослідження соціальних наслідків інноваційної діяльності з де більшого залишається поза увагою науковців.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченням аспектів соціальної ефективності науково-технічного прогресу різних рівнів економіки активно займались у 60-80-х роках ХХ ст. такі відомі вчені як Вечканов В., Віленський В., Голосовський С., Осипов С., Покровський В., Хачатуров Т., Якобсон Л. та ін. Сучасні дослідження інноваційного процесу (Геєць В., Головатюк В., Соловйов В., Шелюбська Н.) здебільшого спрямовані на проблеми економічної ефективності інноваційного розвитку або на проблеми інноваційної політики (Гончарова Н., Захарін С., Малицький Б., Мех О., Федулова Л.).

Мета статті полягає у дослідженні впливу показників інноваційного розвитку економіки різних рівнів на її соціально-економічний розвиток за допомогою економічних методів.

Основні результати дослідження. Вивчення проблеми впливу рівня інноваційного розвитку економіки на її соціальний розвиток здійснюється на трьох рівнях економіки: I) мега – на прикладі країн ЄС, II) макро – на прикладі України в цілому та III) мезо – на прикладі регіонів України.

I. Дослідження країн ЄС.

У найбільш загальному вигляді вплив досягнутого науково-технологічного рівня економіки країни на її соціальні параметри може бути досліджений шляхом аналізу інтегральних індексів інноваційного розвитку (SII) та показників соціального розвитку (HDI, GDP (PPP)).

На статистичному матеріалі країн ЄС за 2011-2012 рр. за допомогою парного регресійного аналізу виявлено прямий взаємозв'язок між сумарним індексом інноваційного розвитку SII та індексом людського розвитку HDI .

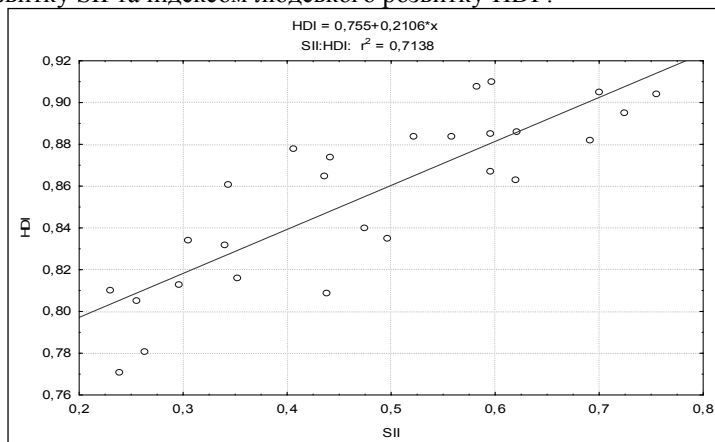


Рис. 1. Зв'язок між інноваційним індексом SII та індексом людського розвитку (HDI) по країнах ЄС

Розраховано за джерелами [1, 2].

Розраховане рівняння парної регресії залежності людського розвитку від інноваційності країн ЄС (за SII) має вигляд (1):

$$y = 0,76 + 0,21 x \quad (1)$$

Коефіцієнт парної регресії $b_1 = 0,21$, а отже зі зростанням середнього рівня інноваційного розвитку країн ЄС на одиницю, індекс розвитку людини в середньому зростає на 0,21.

Таблиця 1

Результати регресії HDI

Незалежна змінна	R	R^2	Скор. R^2	Станд. похибка оцінки	$F_{факт}$	$F_{крит}$	p	Станд. похибка	t
SII	0,8448	0,7138	0,7023	0,0219	62,34	1,25	0,0000	0,0134	56,35

Міжнародні показники рівня інноваційного розвитку європейських країн взаємопов'язані із іншим соціальним індикатором – середньодушовим ВВП за ПКС.

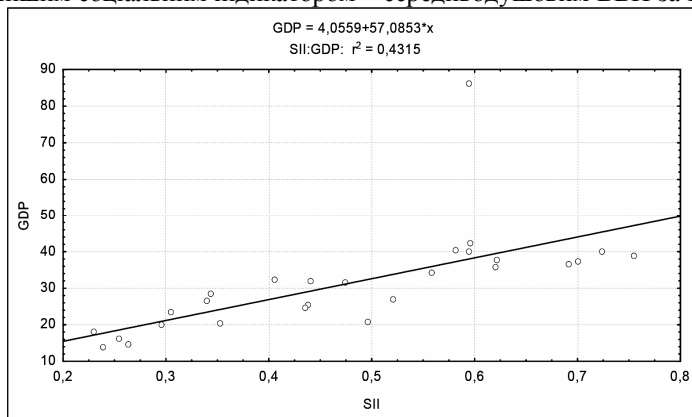


Рис. 2. Зв'язок між інноваційним індексом SII та GDP (PPP) країн.

Розраховано за джерелами [2, 3].

Проведений парний регресійний аналіз показників ВВП (ПКС) на душу населення та SII дав наступні результати.

Таблиця 2

Результати регресії GDP (PPP)

Незалежні змінні	R	R^2	Скор. R^2	Станд. похибка оцінки	$F_{факт}$	$F_{крит}$	p	Станд. похибка	t
SII	0,6569	0,4315	0,4087	10,75	18,97	1,25	0,0001	6,58	0,6162

Очевидно, що вплив європейського інноваційного індексу на зміну ВВП на душу населення за ПКС є меншим, ніж його вплив на HDI, оскільки $r = 0,66$, $R^2 = 0,43$. За шкалою оцінки кореляційний зв'язок між змінними середньої сили. Рівняння парної регресії GDP (PPP) від SII таке:

$$y = 4,06 + 57,09x \quad (2)$$

Розрахунки ілюструють, що зростання рівня інноваційного розвитку країн ЄС на одиницю викликає суттєві зрушення показників соціального розвитку. Для визначення чутливості зміни соціальних параметрів від зміни рівня інноваційного розвитку країн ЄС можна розрахувати коефіцієнт еластичності (E).

Отримані після розрахунків коефіцієнти еластичності засвідчили що, при зростанні сумарного інноваційного індексу SII країн ЄС на 1%:

- ВВП (за ПКС) на душу населення зростає на 1,09%;
- індекс розвитку людини збільшиться на 0,122%.

Отже інноваційний і соціальний розвиток країн ЄС демонструє прямий зв'язок із показниками соціального розвитку цих країн.

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів еластичності для парних рівнянь регресії із незалежною змінною SH

Залежні змінні	b_1	$\frac{x}{y}$	E
<i>HDI</i>	0,211	0,5774	0,1218
<i>GDP</i>	57,08	0,0191	1,0902

II. Дослідження економіки України макрорівня.

Для проведення економетричних розрахунків були відібрані ознаки. У якості результативної ознаки визначений основний макроекономічний соціально-економічний показник – ВВП (за ПКС) на душу населення. До чинникових ознак ми віднесли наступні показники: кількість студентів і учнів на тис. жителів (x_1); кількість патентів (x_2); кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю (x_3); частка високотехнологічного експорту в експорті промислових товарів (x_4); питома вага витрат на НДДКР у ВВП (x_5); кількість дослідників, тис. осіб (x_6). Розрахунки здійснювались на основі статистичних даних за 2000-2011 рр.

Таблиця 4

Основні характеристики моделі регресійно-кореляційного аналізу

Результативна ознака	Рівняння моделі	R^2	F	$F_{кр.}$	Станд. похибка, %
<i>ВВП на душу населення</i>	$y = 25229,9 - 68,63x_1 - 811,59x_2 - 0,64x_3 - 324,22x_4 - 11263x_5 - 136,28x_6$	0,9429	11,14	4,53	3,61

Розраховано за джерелами [4, 5].

Модель демонструє, що в Україні, на відміну від країн ЄС, інноваційний розвиток не сприяє соціально-економічному зростанню.

Однак для визначення впливу кожного чинника на результативну ознаку розраховуємо парні рівняння регресії.

Таблиця 5

Параметри парних рівнянь регресії

Чинник	Параметри одночинникових рівнянь	R^2	F	$F_{кр.}$	К-т парної кореляції
X_1	$y = 28935,7 - 148,92x_1$	0,7002	18,46	5,3	-0,8353
X_2	$y = 9452,57 - 665,1x_2$	0,1040	0,93	5,32	-0,3230
X_3	$y = 12493,2 + 5,20x_3$	0,8359	44,75	5,32	0,9143
X_4	$y = 7889,9 - 537,72x_4$	0,2509	2,67	5,32	-0,5009
X_5	$y = 15624,4 - 9676,8x_5$	0,6555	15,22	5,32	-0,8096
X_6	$y = 21313,4 - 98,35x_6$	0,5525	60,04	5,32	-0,9394

Розрахунки показують, що переході від багаточинникової моделі до одночинникової змінився перед усім знак із мінусу на плюс при параметрі x_3 .

Однак, робити узагальнений висновок про негативний вплив інноваційного розвитку на соціально-економічне зростання було б надто поверхнево. На нашу думку, виявлені результати свідчать швидше про неефективне використання наукового потенціалу країни, ніж про його нездатність проявляти соціально-економічну ефективність й докладати до суспільного добробуту. Вони підтверджуються й дослідженнями інших авторів, зокрема, Ю. Бажала [6]. На основі власних розрахунків науковець

виводить існування в українській інноваційній системі «зачарованого кола», коли недофінансування науки спричинює низьку економічну ефективність кадрового ресурсу і науки, що в свою чергу стає причиною нестачі коштів для подальшого фінансування НДДКР.

III. Дослідження регіонального рівня економіки України.

При вирішенні задачі на рівні економіки регіонів України ми стикнулися із проблемою відсутності статистики. В роботі [7] наведено результати розрахунку таксономічного показника рівня інноваційного розвитку регіонів України на основі стандартизації вихідних 12 показників, що характеризують інноваційну активність регіонів та її результати. Цей показник базується на даних Укрстату за 2009 р., на жаль більш пізніх досліджень в цьому напрямку віднайти не вдалось. Подібні дослідження в Україні проводились іще щодо оцінки рівня інноваційного потенціалу регіонів за окремі роки [8, 9], але систематичний моніторинг регіональних рівнів інноваційного розвитку за єдиною методикою навряд чи здійснюється якимось інституціями. У якості узагальнюючого показника рівня соціального розвитку ми взяли Індекс людського розвитку, регіональний вимір якого в Україні здійснюється систематично починаючи із 1999 р. [10].

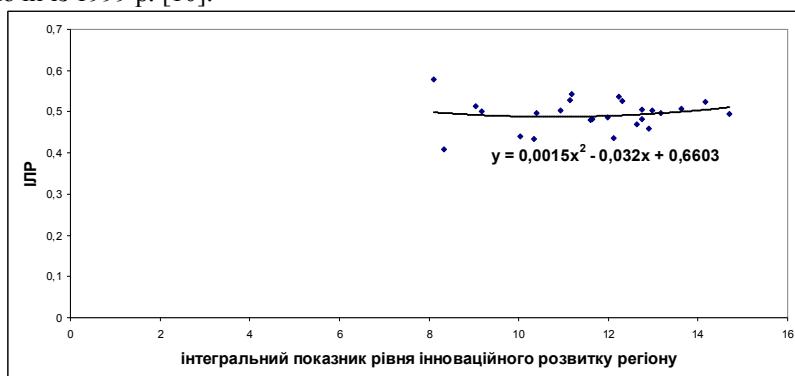


Рис. 3. Взаємозв'язок рівня інноваційного розвитку регіонів України із регіональними ІПР за 2009 р.

Розраховано за джерелами [7, 10].

Очевидно, що основна тенденція взаємозв'язку між аналізованими показниками, визначена як лінія тренду, у даному випадку описана квадратичною функцією. Розрахована точка локального екстремуму $t. E (10,67; 0,49)$ поділяє лінію на два відрізки кривої і відображає дві залежності: 1) характер функції до точки екстремуму є спадним, що показує обернену залежність між рівнями інноваційного та людського розвитку; 2) після точки екстремуму характер функції змінюється і стає зростаючим, відображаючи пряму залежність. Фактично точка екстремуму поділила регіони України на дві групи. До першої групи увійшли області із рівнем інноваційного розвитку вищим від 10,67, для них характерною є тенденція, що описується прямою залежністю між рівнями соціального та інноваційного розвитку. Для регіонів, що мають нижчий рівень інноваційного розвитку від критичного, тенденція стає протилежною – зростання рівня інноваційного розвитку супроводжується падінням ІПР.

На нашу думку отримана парабола може розглядатись як ілюстрація досліджень соціальних функцій науково-технічного потенціалу, проведеного Київською школою наукознавства [11]. Згідно позицій відомого науковця Б.А. Малицького, науково-

технічний потенціал країни в цілому здатен реалізувати всі соціальні функції (соціокультурну, пізнавальну, економічну) лише при відповідному рівні його нарощування. Таким пороговим значенням для макrorівня вчений визначає фінансування науки на рівні 0,9% від ВВП, якщо ж наукоємність ВВП буде меншою, то наука стає витратною галуззю національного господарства і не може реалізувати свої функції повною мірою. На основі отриманих результатів ми можемо припустити, що існує критична межа рівня інноваційного розвитку регіону і лише після її досягнення науково-технічний потенціал починає виконувати усі свої соціальні функції, проявляється синергетичний ефект від взаємодії та взаємовпливу інноваційного та соціального зростання, що взаємно посилюються. За низького інноваційного рівня розвитку регіону цей ефект не проявляється, більше того, регіон здатний навіть дещо приростити інноваційні показники, однак соціальні індикатори при наймі не зростають.

Висновки. Таким чином проведений аналіз дозволяє дійти висновку про те, що інноваційний і соціальний розвиток країн взаємопов'язаний, при чому на рівні інтегрованої економіки країн ЄС цей зв'язок є прямим, а отже інноваційне зростання економіки сприяє соціальному прогресу. Однак реалізувати свою соціальну спрямованість національний науково-технічний потенціал може лише за умови державної підтримки і фінансування вище певного критичного рівня. Як показало дослідження економіки України, в умовах постійного недофінансування науки інноваційний розвиток не приносить соціальної ефективності країні. На нашу думку проведене дослідження може слугувати ще одним вагомим аргументом на користь необхідності побудови соціально-інноваційної моделі розвитку економіки України.

Список використаних джерел

1. Доклад о развитии человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/development/hdr/2011/hdr_2011_indicators.pdf.
2. Innovation union scoreboard 2011 [Electronic resource]. – URL: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2011_en.pdf.
3. Статистика світового банку. ВВП на душу населення по ПКС [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.CD>.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / відп. за вип. І.В. Калачова. – К: ДП «Інформ.-вид. центр Держкомстату України», 2012. – С. 145-151.
5. Державна служба статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрану.
6. Ефективність державного управління / Ю. Бажал, О. Кілієвич, О. Мертенс [та ін.]; за заг. ред. І. Розпутенка. – К.: Вид-во «К.І.С.», 2002. – С. 266-267.
7. Тищенко Д.О., Кулешова Н.В. Обґрунтування доцільності інноваційної діяльності підприємств у регіонах України / Д.О. Тищенко, Н.В. Кулешова // Бізнесінформ. – 2011. – № 1. – С.27-32.
8. Шляхто І.В. Оценка инновационного потенциала региона / И.В. Шляхто // Управление общественными и экономическими системами. – 2007. – № 1. – С. 23-24.
9. Головатюк В.М., Соловійов В.П. Деякі проблеми вимірювання інноваційного потенціалу / В.М. Головатюк, В.П. Соловійов // Проблеми и перспективы инновационного развития экономики. Матер. XIII межд. науч.-практ. конф. – К.: Технический центр НАН Украины, 2008. – С. 11-14.
10. Регіональний людський розвиток. Статистичний бюлетень. / Держкомстат України. Відп. за випуск І. Калачова. К., 2010. – 43 с.
11. Маліцький Б.А. Прикладне наукознавство / Борис Антонович Маліцький. – К.: Фенікс, 2007. – С. 420-421.

Summary. *The results of research of interaction between innovation and social and economic development of economy of various levels: the mega - on the example of the EU countries, macro - on the example of Ukraine and the meso - on the example of regions of Ukraine presents. Econometric methods defined types and directions of the connection between innovation and socio-economic development indicators of the economy have been used.*

Key words: *innovative development, socio-economic development, econometric methods.*

РОЗДІЛ 4. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ

УДК 379.85:504.062

Баженова С.Е., д.і.н., професор Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ДО ПИТАННЯ ПРО РОЛЬ ТРЕНІНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДГОТОВЦІ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ ТУРИЗМУ

В статті висвітлені проблеми сучасного туристичного бізнесу і необхідність введення в навчальні плани ВНЗ тренінгових програм.

Ключові слова: глобалізація і туризм, проблеми в туризмі, тренінг-програми.

В останні десятиліття туристична освіта набуває особливої актуальності. Доцільною стає потреба вивчення та екстраполяції накопиченого досвіду, створення власної самобутньої національної структури, котра відповідала б нашим традиціям і водночас увібрала б в себе всі нові й сучасні напрямки.

Дослідження останніх років свідчать про суттєві трансформації на вітчизняному туристичному ринку. Формування антикризового потенціалу туристичних компаній передбачає потребу в підготовці фахівців-універсалів, які здатні поєднувати виконання багатьох професійних обов'язків та функцій, ефективно взаємодіяти з представниками інших культур, бути готовими до діяльності в полікультурному середовищі. Отже, зміни, що відбуваються в туристичному бізнесі України в умовах глобалізації, диктують необхідність удосконалення професійної підготовки майбутніх менеджерів туризму та запровадження в навчальний процес сучасних практико-орієнтованих технологій, які значно покращують практичну складову в підготовці професіоналів.

Разом з тим, в організації навчальної діяльності ВНЗ, що здійснюють підготовку фахівців туристичного профілю, існує низка проблем, що знижують ефективність практичної підготовки майбутніх менеджерів туризму. Серед них:

- зміщення акценту на теоретичну складову підготовки, недосконалість навчальних планів (недостатньо кількості часу на відпрацювання практичних навичок, проходження студентами практики тощо);
- недостатній рівень усвідомленості про існуючі професійні проблеми, що потребують практичних рішень;
- складнощі при пошуку виробничого майданчику, для відпрацювання набутих студентами навичок, недостатній рівень зв'язків з підприємствами;
- труднощі в забезпеченні підвищення кваліфікації викладачів спеціальних дисциплін тощо.

Одним із шляхів подолання цих недоліків є впровадження в навчальний процес тренінгових технологій. Однак, існує проблема розробки організаційно-педагогічних засад впровадження практико орієнтованих технологій навчання, зокрема тренінгових, у професійну підготовку майбутніх менеджерів туризму в рамках стратегії соціального партнерства та пошук оптимальних форм взаємодії ВНЗ із туристичним компаніями-партнерами, як потенційними роботодавцями.

Останнім часом вітчизняний туристичний ринок зазнав чимало прикладів банкрутства підприємств, у тому числі й з причини невмілого та неефективного управління, низького рівня кваліфікації менеджерів усіх рівнів, неспроможності бути стійкими та гнучкими до випробувань ринкової економіки. В галузі спостерігається нестача професійних топ-менеджерів, проект-менеджерів, бренд-менеджерів, кризових менеджерів. І це негативно впливає на розвиток вітчизняної індустрії туризму.

На порядку денному постає питання підготовки так званих «сімейних» чи «корпоративних» менеджерів, котрі супроводжуватимуть туристів-індивідуалів чи колективних замовників протягом тривалого часу, стануть особистими провідниками в сфері глобальних туристичних послуг. Це вимагатиме від майбутніх фахівців сфери туризму не тільки вдосконалення знань про психологію людини, зміни в її споживчих потребах та інтересах, але й постійного підвищення інформаційного рівня, мобільності, професійної гнучкості, володіння знаннями, пов'язаними з культурою, історією, традиціями країни, з представниками якої працює менеджер туризму.

На рівні держави задекларовано важливий принцип забезпечення галузі висококваліфікованими кадрами [1; 2], але реальні кроки щодо розвитку кадрового потенціалу сфери туризму та діяльності курортів поки що залишаються на рівні проектів [3].

Важливим завданням професійної спеціалізації студентів старших курсів є формування і розвиток у них комплексу умінь і навичок, необхідних для конкретної практичної діяльності.

Навчання у виші має великі можливості для вирішення цих завдань, особливо під час семінарних занять, виробничої практики і спеціально організованих тренінгових програм. Різноманітні тренінгові програми можуть мати багатоаспектний зміст і призначення. Насамперед, при плануванні тренінгу слід врахувати моделювання професійних умінь майбутніх фахівців сфери туризму, тобто «навчання в діяльності». Такий тренінг передбачає входження в практичну діяльність, він може здійснюватись як в навчальному закладі, так і безпосередньо на фірмі. За умови останнього здійснюється тристороння взаємодія викладача, співробітників фірми та студентів [4]. У цьому випадку викладач виступає в ролі організатора і консультанта, він є не тільки ретранслятором готових знань, що формують професійну компетентність майбутніх менеджерів туризму, а й спрямовує зусилля групи студентів на розв'язування типових проблем в їх майбутній роботі, виявляє потенціал і здібності студентів самостійно вирішувати складні типові і нестандартні ситуації. Зазначимо, що головною метою тренінгу є не тільки набуття нових знань і навичок, а й формування комунікативних умінь, навичок взаємодії, спілкування, уміння розуміти і стимулювати до розуміння інших членів групи.

Для того, щоб тренінг досяг своєї мети, він повинен відповідати таким вимогам:

- визначення основної мети;
- врахування базових теоретичних знань студентів;
- використання інноваційних технологій навчання, які сприяють активізації пізнавальної діяльності студентів, їх самостійності;
- високий рівень фахової і методичної компетентності викладача-тренера;
- забезпеченість тренінг-навчання матеріально-технічними засобами, обладнанням, офісною технікою, документацією, навчальними матеріалами;
- визначення критеріїв оцінювання [5].

Отже, можемо констатувати, що використання тренінгових технологій є доцільним для підвищення рівня практичної складової в професійній підготовці як ефективного навчального засобу в умовах впровадження практики соціального партнерства.

Забезпечення сфери туризму кваліфікованими, фахово-орієнтованими кадрами підвищить якість обслуговування туристів, створить передумови для збільшення туристичного потоку поліпшення туристичного іміджу держави.

Список використаних джерел

1. Про туризм. Закон України від 15.09.1995 р. №31, ст. 241. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/szow/324/95-BP>.

2. Про внесення змін до Закону України «Про туризм»: Закон України від 18.11.2003 р. №1282-IV // Офіційний вісник України. – 2003. – №50. – С. 34-55.
3. Проект державної цільової програми розвитку туризму і курортів на 2011-2015рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua/doc.aspx.538>.
4. Бондарева Л.І. Навчальний тренінг як засіб професійної підготовки майбутніх менеджерів організацій в економічних університетах: автореф. дисерт. на здобуття наук. ступеня канд. пед. наук.: спец. 13 00 04 «Теорія і методика профес. освіти» / Л.І. Бондарева. – Київ, 2006. – 21 с.
5. Торн К., Маккей Д. Гренинг. Настольная книга тренера / Кейн Торн, Девид Маккей. – СПб.: «Питер», 2001. – 208 с.

Summary. *This paper deals with problems of the modern tourist business and need an introduction to university curricula of training programs.*

Key words: *globalization and tourism, the problems in tourism training program.*

УДК 338.48:338.488.3:327

Буга О., д.э.н., профессор Бельцкого государственного университета им. «Алеку Руссо» (Республика Молдова)

Бырля С., д.э.н., доцент Кагульского государственного университета

МЕСТО МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

Международный туризм является важной сферой туризма в Республике Молдова. Динамика развития данной сферы с каждым годом все более возрастает. Это способствует созданию новых рабочих мест, а также увеличению доходов. Цель этой статьи заключается в анализе этой сферы туризма и выявлении ее значимости.

Ключевые слова: *сфера, туризм, туристический продукт, услуга.*

Место международного туризма в системе международной торговли услугами в значительной степени определяется его долей на мировом рынке. Как известно, ведущие места в системе глобальной торговли услугами занимают туризм (26,4%) и транспорт (22,8%). Причем на долю туризма в 2009 г. приходилось 5,1% мирового экспорта товаров и услуг.

Вторым, по объему мирового экспорта услуг, является транспорт. Это многоотраслевая сфера, включающая транспортировку пассажиров и грузов различными видами транспорта (воздушный, автомобильный, железнодорожный, внутренний водный, морской, городской электрический, трубопроводный и пр.). Статистические классификаторы включают в транспорт также обслуживание и эксплуатацию транспортного (дорожного) хозяйства. Транспортировка, по данным ВТО, занимает около 25% мирового рынка экспорта услуг.

Доля туризма изменялась от 28,9% в 1990 году до 33,4% в 2000 году и 26,4% в 2009 году. В транспорте была несколько иная тенденция (24,6%, 20,6% и 22,8% соответственно). Суммарно же эти две сферы международных услуг теряют свой удельный вес (53,5% в 1990 году, 54,0% в 2000 году и 49,2% в 2009 году) в пользу более активно продвигающихся на рынок услуг видов деятельности (коммуникационные услуги, компьютерные и информационные услуги, страхование, финансовые услуги, бизнес-услуги, персональные, культурные и рекреационные услуги).

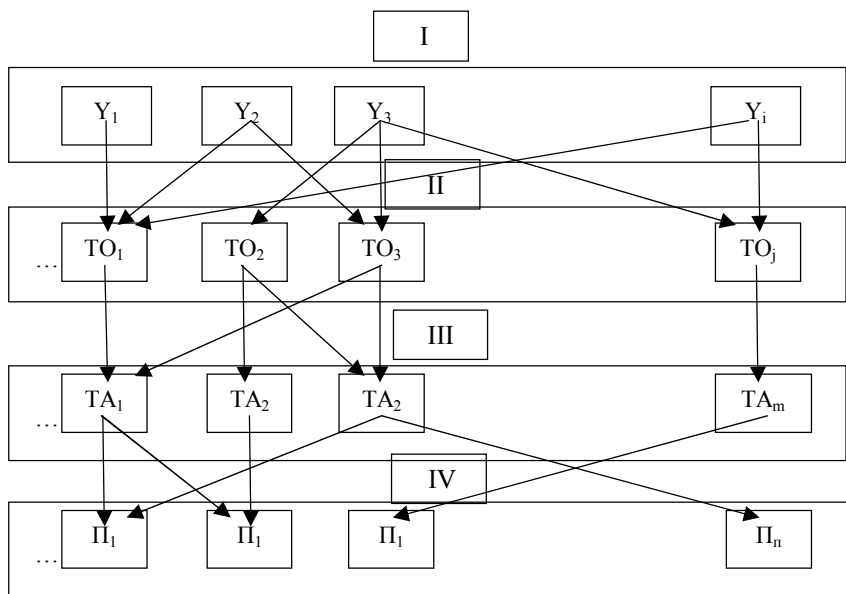


Рис. 1.1 Экономико-технологическая модель туристического рынка

Табл. 1

(Участники рынка: Y – производители туристических услуг ($Y = 1, 2, \dots, i$); O – туроператоры – производители туристического продукта ($O = 1, 2, \dots, j$); A – турагенты реализаторы туристического продукта ($A = 1, 2, \dots, m$); Π – потребители туристического продукта ($\Pi = 1, 2, \dots, n$). Сегменты модели: I – производство туристических услуг (индустрия туризма); II – производство туристического продукта; III – реализация туристического продукта; IV – рынок потребителя туристического продукта) [1].

Понятие «туристическая услуга» в контексте международной торговли услугами описывается экономико-технологической моделью туристического рынка (рис. 1.1.). Она представляет собой графическую модель взаимодействия на рынке основных участников рынка (производители, туроператоры, турагенты, потребители) и сегментов рынка (производство туристических услуг, производство и реализация туристического продукта и рынок потребителей турпродукта).

Исходным понятием данной модели является понятие «туристическая услуга» – целесообразная производительная деятельность предприятий по удовлетворению специфических потребностей туристов, особенностью которой является совпадение процессов производства, реализации и туристического потребления [2]. Таким образом, в экономико-технологической модели услуга одновременно выступает как элемент производства, потребления и торговли [3].

В сфере услуг потребитель получает услугу в виде дифференцированного продукта труда (питание, развлечения, размещение и т. п.) или в форме непосредственного труда (деятельность гида-переводчика, инструктора по туризму, экскурсовода, аниматора и т.п.), т.е. услуги выступают в материальной и нематериальной форме. В сфере непосредственно туристической деятельности потребителю предлагается интегральный туристический продукт (пэкидж-тур или инклюзив-тур) как совокупность вещественных (предметов потребления) и невещественных (в форме услуг) потребительских стоимостей, необходимых для удовлетворения его потребностей, возникающих в период путешествия.

Турист приобретает право на потребление туристического продукта в виде ваучера (тура, путевки), обычно в месте проживания, а потребление этого продукта в форме услуг осуществляется в другом месте (туристической зоне) и требует передвижения туриста в дестинацию. Формирование из разрозненных компонентов туристического пакета, обладающего ценными для потребителя свойствами, осуществляет туроператор.

Он отбирает необходимые компоненты услуг, пакетирует их, становится собственником произведенного продукта до стадии его реализации и отвечает за качество услуг согласно требованиям потребителя.

Туристические агенты сами не производят туристического продукта. Они доводят информацию о преимуществах туристического продукта потребителю, и реализует ему пакет. При этом сам акт потребления туристических товаров услуг происходит не только непосредственно в туристическом центре, но и в других местах: дома до путешествия, по дороге в дестинации, дома по возвращению из поездки.

Такой подход позволяет нам расширять понятие индустрии туризма за рамки экономико-технологической модели, за рамки производства и потребления туристических услуг. Более того, по нашему мнению, подход, предложенный в экономико-технологической модели (рис. 1.1.) не в полной мере отражает всю совокупность процессов туристического рынка. В частности, в сегменте 1 производство туристических услуг приравнено к индустрии туризма. Это отвергается законодательной практикой, где даны следующие определения:

- туристическая индустрия – совокупность гостиниц и иных средств размещения, средств транспорта, объектов санаторно-курортного лечения и отдыха, объектов общественного питания, объектов и средств развлечения, объектов познавательного, делового, лечебно-оздоровительного физкультурно-спортивного и иного назначения, организаций, осуществляющих туроператорскую и турагентскую деятельность, операторов туристических информационных систем, а также организации, предоставляющих услуги экскурсоводов (гидов), гидов-переводчиков и инструкторов-проводников;
- туристический продукт – комплекс услуг по перевозке и размещению, оказываемых за общую цену (независимо от включения в общую цену стоимости экскурсионного обслуживания и (или) других услуг) по договору о реализации туристического продукта [4].

Отметим, что законодательные акты других стран (Украины, Белоруссии, Казахстана, Молдовы) достаточно четко проводят грань между туристической услугой и туристической индустрией. Например, в законе Молдовы выделена не только индустрия туризма, но и туристическая услуга:

- *индустрия туризма* – совокупность видов экономической деятельности, и деятельности, направленной на оказание туристических услуг, соответствующих классификационным стандартам, осуществляемых структурами по размещению и питанию, по проведению конгрессов и конференции, по предоставлению транспортных услуг, санаторно-курортного лечения, по проведению спортивных мероприятий развлекательными комплексами, справочными туристическими бюро, туроператорами и туристическими агентствами;
- *туристические услуги* – услуги, предоставляемые хозяйствующими субъектами индустрии туризма и включающие размещение, питание и перевозку туристов, развлекательные услуги, санаторно-курортное лечение, туристическое обеспечение и прочие дополнительные услуги [5].

Автор высказывается неоднократно о качестве этих терминов. Однако, не вдаваясь в их суть, отметим, что и практические работники и законодатели разных стран ощущают неоднозначность терминов «производство туристических услуг» и «индустрия туризма».

Следует также отметить, что экономико-технологическая модель туристического рынка не описывает «правительство рынка», чем, безусловно, значительно отличается от реальной практики.

В действующей классификации ООН (Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности) [6] туризм не выделяется как самостоятельная отрасль или вид деятельности. Аналогичный подход практикуется в Евросоюзе и в Молдове (см. Классификация видов экономической деятельности Молдовы – КЭДМ) [7]. Для туризма применяется категория вне классификационная собирательная отраслевая группировка. Виды экономической деятельности, входящие в собирательную отраслевую группировку «Туризм» в КЭДМ представлены ниже:

- Гостиницы; для кемпинга и другие места для кратковременного проживания;
- Рестораны, бары, столовые;
- Железнодорожный, пассажирский сухопутный, внутренний водный, воздушный и прочий транспорт как подчиняющийся, так и не подчиняющийся расписанию;
- Деятельность бюро путешествий, туристических агентств и экскурсоводов; деятельность по оказанию помощи туристам, не включенная в другие категории;
- Аренда оборудования для сухопутного, водного и воздушного транспорта;
- Деятельность библиотек и архивов;
- Деятельность музеев и охрана исторических мест и зданий;
- Деятельность ботанических садов, зоопарков и заповедников;
- Спортивная деятельность;
- Прочая деятельность по организации отдыха и развлечений;
- Прочая развлекательная деятельность, не включенная в другие категории.

В классификации США туристические услуги относятся к сфере обслуживания досуга и включают следующие сегменты: гостиницы предприятия; специализированные предприятия отдыха и развлечений; государственные зоны отдыха и исторические достопримечательности. В целом же сфера туристических слуг в США составляет 25% стоимости всех производимых услуг и предоставляет 30% всех рабочих мест служащим, занятым в сфере услуг.

В Молдове сфера туризма развита не так значительно, как в других странах. Динамика общего объема международных услуг в Молдове за 2005-2009 годы в экспортно-импортном разрезе и по отдельным видам сферу по данным платежного баланса представлена в табл. 1.7 и прилож. 25, а баланса услуг за 1997-2007 годы в прилож. 24.

Следует констатировать, что в молдавском экспорте услуг наибольший объем приходится на транспортные услуги. Туризм значительно уступает по показателю доли в экспорте в международных услугах.

Как отмечалось ранее доля туризма в молдавском экспорте услуг несколько ниже среднемирового уровня. При этом согласно платежному балансу в последние годы туризм в республике Молдова выступает как отрасль, формирующая дефицит платежного баланса страны (табл. 1.8).

Таблица 1.7

**Услуги в Республике Молдова за 2005-2009 годы
(по данным платежного баланса)**

	2005	2006	2007	2009
млн. US\$				
Баланс услуг	-20,74	4,2	20,01	25,85
Экспорт	398,94	488,55	649,72	849,8
Импорт	-419,68	-484,35	-629,71	-823,95
Транспортные услуги	22,47	52,18	47,18	55,8
Экспорт	169,55	223,75	292,06	380,4
Импорт	147,08	-171,57	-244,88	-324,6
Поездки	-38,04	-75,61	-48,8	-71,34
Экспорт	103,18	111,75	164,24	202,4
Импорт	-141,22	-187,36	-213,04	-273,74
Услуги связи	32,09	42,19	48,12	67,19
Экспорт	59,37	71,19	85,67	114,56
Импорт	-27,28	-29	-37,55	-47,37
Другие виды услуг	-37,26	-14,56	-26,49	-25,8
Экспорт	66,84	81,86	107,75	152,44
Импорт	-104,1	-96,42	-134,24	-178,24

Составлено нами по данным НБМ

Как видно из табл. 1.8. и прилож. 26 в течение всего периода 2000-2009 гг. в Молдове наблюдается стабильный рост, как экспорта, так и импорта доходов от международного туризма. Причем экспорт растет опережающими темпами (5,1 раза против 3,8 раза соответственно). Однако абсолютный размер дефицита платежного баланса страны по статье поездки (путешествие, туризм) нарастает. В целом же за анализируемый период отрасль развивалась стабильно дефицитно, и общий размер дефицита платежного баланса Молдовы за счет туризма составил за 2000-2009 годы более 400 мил. US\$.

Таблица 1.8

**Баланс услуг поездки (travel) платежного баланса Молдовы
за 2000-2008 годы, млн. долларов США**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Экспорт	39,38	38,6	50,35	54,38	91,2	103,18	111,75	164,24	202,4
Импорт	-72,95	-75,09	-95,41	-99,41	-113,17	-141,22	-187,36	-213,04	-273,74
Поездки - всего	-33,57	-36,49	-45,06	-45,03	-21,97	-38,04	-75,61	-48,8	-71,34

Составлено нами по данным НБМ

Таким образом, международный туризм является важнейшим элементом сферы международных услуг. Международный туризм стал неизменным спутником развития мировых глобальных интегрированных процессов последних десятилетий. По

данным UNWTO он занимает первое место в мировой торговле и в обеспечении доходов от экспорта [8]. За 2005 год международный туризм обеспечил около 800 млн. международных туристических прибытий и получение свыше 600 млрд. US\$ дохода. В 2006 году сфера туризма произвела 10,6% глобального ВВП и поддерживала около 234 млн. рабочих мест [9]. По итогам 2007 года количество глобальных международных туристических прибытий достигло 903 млн [10]. Оборот туризма выше, чем у автомобилестроения, сельского хозяйства или электронной промышленности [11]. В результате в мире растет осознание возможностей формирования значительной доли национального дохода за счет сферы туризма.

Вместе с тем наблюдаются серьезные проблемы в условиях, сформировавшихся под влиянием потрясений 11 сентября 2001 г., но доля туризма в международной торговле услугами все еще остается меньше, чем в 2000 г. Более того, в 2004 г. впервые с 1995 темпы развития транспорта (23%) превысили рост туризма (18%). Традиционно отставшая от туризма в 90-е годы в темпе роста мировая торговля товарами опережает сегодня его развитие. Коэффициент опережения развития мировой торговли товарами по сравнению с туризмом составил в 2002 году 1,010, в 2003 году – 1,064, а в 2004 году – 1,025. Суммарно за 2000-2007 гг. темпы развития туризма самые низкие по укрупненной группировке отраслей Всемирной торговой организации.

Наши исследования свидетельствуют о значительной неравномерности международного туризма в мире. Это объясняется в первую очередь разными уровнями социально экономического развития отдельных стран и регионов. Как и любая другая сфера хозяйственной деятельности, индустрия туризма является весьма сложной системой, степень развития которой зависит от большего числа фактов внешней и внутренней среды. Основная часть всех прибытий иностранных туристов и большинство совершаемых в мире поездок приходится на разные страны.

В ряде стран международный въездной туризм стал основным источником формирования доходной части платежного баланса. Рабочие места и туристические компании нередко создаются в наименее развитых регионах, открывая экономические возможности перед жителями самых разных частей страны, создавая стимул для жизни в сельской местности. При этом преимущества туризма не сводятся к чисто экономическому понятию. Доходы от продаж туристических товаров и услуг направляются правительствами на реставрацию памятников, открытие музеев и создание заповедников. В результате в выигрыше оказывается природа и культура принимающего региона. По мере развития туризма растет потребность в инфраструктуре: строятся дороги, аэропорты, порты, канализационные и очистные сооружения, что ведет к улучшению качества жизни местного населения. Кругозор туристов расширяется даже при рутинных контактах с местным населением и его культурой: наблюдая за сельским праздником, обедая в ресторане, торгуясь в сувенирной лавке. В выигрыше оказываются все: и посетители, и принимающая сторона.

Среди мер по развитию сферы международных услуг в Молдове выделим: необходимость комплексного взаимосвязанного подхода, целостность системы, базирующейся на использовании целевых методов стратегического планирования, типовых моделей стратегического выбора. Целесообразно разработать несколько вариантов конкурентных стратегий развития экономики страны и сферы международной торговли услугами в рамках перспективной программы (национального проекта) продвижения экспорта Молдовы. Причем при формировании приоритетных проектов с учетом экономико-географических факторов страны, основное внимание должно быть сосредоточено на развитии сферы международных услуг в Молдове.

Список использованных источников

1. Квартальев В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 196.
2. Зорин И.В., Квартальев В. А. Энциклопедия туризма: Мправачное издание. – М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Квартальев В.А. Туризм. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 195.
4. Об основах туристической деятельности в Российской Федерации. Федеральный закон РФ №132-ФЗ 24 ноября 1996 года (в ред. Федеральных законов от 10.01.2003 №15-ФЗ, от 22.08.2004 №122-ФЗ, от 05.02.2007 №12-ФЗ). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.russiaturism.ru/Zakon-132-FZ.doc>
5. Об организации и осуществлении туристической деятельности в Республика Молдова. Закон Республики Молдова №352-XVI от 24 ноября 2006 года. // Monitorul Oficial, 2007. – №14-17.
6. Приложение к Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (МСОК) подготовленной Статистическим отделом Секретариата ООН в сотрудничестве с всемирной организацией по туризму.
7. Классификатор видов экономической деятельности Молдовы. – Кишинев: Статистика, 1995. – 156 с.
8. World Tourism Organization, Послание Генерального секретаря ЮНВТО по случаю Всемирного дня туризма 2006 «Туризм обогащает» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.world-tourism.org./ruso/pdf/2006/WTD%202006%20SG%20 message_R.pdf](http://www.world-tourism.org./ruso/pdf/2006/WTD%202006%20SG%20message_R.pdf).
9. World Economic Forum. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2007. Furthering the Process of Economic Development. p.11. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.weforum.org/en/initiatives/gep/TravelandTourismReport/index.htm.
10. World tourist arrivals: from 800 million to 900 million in two years. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [//www.unwto.org/facts/eng/pdf/barometr/UNWTO_Barom08_1_excerpt_en.pdf](http://www.unwto.org/facts/eng/pdf/barometr/UNWTO_Barom08_1_excerpt_en.pdf).
11. World Tourism Organization. Committed to Tourism, Travel and the Millennium Development Goals. Tourism Enriches // www.unwto.org/media/key/en/pdf/tourism_enriches_eng.pdf.

***Summary.** International tourism is an important sector of tourism in the Republic of Moldova. Dynamic of the development of this tourism sector increases each year. It creates new workstations and contributes to an increment of revenue. The main purpose of this article is to analyze this sector of tourism and to identify its importance.*

***Key words:** sector, service, tourism, tourism product.*

УДК 658.62

*Бурий С.А., к.е.н., доцент
Хмельницького національного університету*

СПЕЦИФІКА ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ У СФЕРІ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Визначено особливості генезису теоретичних засад проблематики трансферу технологій у сфері послуг. Розглянуто факт зростаючої ролі сфери послуг в сучасній економіці в цілому і, зокрема, у сфері міжнародного трансферу технологій. Проаналізовано специфіку трансферу технологій у сфері послуг в Україні.

***Ключові слова:** трансфер технологій, сфера послуг, готельно-ресторанний бізнес, експорт, імпорт.*

Постановка проблеми. Участь України у міжнародному трансфері технологій та обміні результатами науково-технічної діяльності характеризується рядом проблем, найбільш суттєвими з яких є: незначні обсяги реалізації вітчизняної високотехнологічної продукції на ринках країн ЄС, незадовільна структура вітчизняного експорту, відсутність закордонних охоронних документів, незначні обсяги науково-технічного обміну, високий ступінь інерційності розвитку науково-технологічної сфери, особливо людського капіталу, а також невизначеність довгострокових наслідків новітніх технологій.

Вирішення цих проблем набуває актуальності розвитку трансферу технологій у сфері послуг. Серед заходів сприяння активізації процесів трансферу технологій у

сфері послуг та запобіганню можливих негативних проявів у контексті зони вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом видається доцільним виокремити: посилення контролю за імпортом технологій, розробка урядової програми фінансування патентування науково-технічних розробок, сприяння розвитку транскордонного науково-технологічного співробітництва, розробка організаційно-економічних заходів зі сприяння просуванню вітчизняних технологій на світовий ринок, формування інституціонального базису міжнародного трансферу технологій у сфері послуг.

Аналіз основних досліджень та публікацій. Вагомий внесок в дослідження сучасного ринку послуг та окремі питання трансферу технологій висвітлювалися у працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Теоретичні аспекти та визначення поняття «трансфер технологій» можна знайти у роботах українських вчених, зокрема В. Стадника, Л. Федулової, А. Шпака, В. Соловійова, Ю. Бажала. Проаналізувавши праці О. Андросової, І. Балабанова, М. Катешової, О. Саліхової, С. Золотарьова, є підстави стверджувати, що в науковій літературі мало уваги присвячено проблемам розвитку сучасної української системи трансферу технологій. Однак донині немає єдиного чіткого визначення сутності значення «трансфер технологій у сфері послуг». Мало вивчено лишається і проблематика прийняття в організаціях рішень щодо здійснення трансферу технологій у сфері послуг.

Формулювання мети. Дослідити стан та основні тенденції розвитку трансферу технологій у сфері послуг України в умовах останніх років економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Трансфер технологій – це передача «систематичного знання про виробництво продукції, про застосування процесу чи про надання послуги...», причому є переміщенням технології (системних знань) з використанням інформаційних засобів [1, с. 43]. Можна погодитися з думкою В. Денисюка, що міжнародний трансфер технології потрібно розглядати в ширшому розумінні, а саме: це сукупність економічних відносин у сфері використання нових системних знань про виробництво продукції, про застосування процесу чи надання послуги між її власником (розробником) і споживачем – резидентами в одній країні, а для випадку міжнародного трансферу технологій – резидентів з нерезидентами країни.

Сфера послуг на сьогодні характеризується високими темпами розвитку, поступово займаючи домінуюче становище у світовій економіці, що зумовлює необхідність значної уваги маркетингової наукової спільноти до даної сфери дослідження. Крім того, динамічні зміни у сучасному світі і в даній сфері зокрема призводять до швидкого застаріння наявних наукових підходів і, відповідно, відкривають нові горизонти для подальших досліджень і розробок.

Україна за рівнем розвитку сфери послуг суттєво відстає від розвинутих країн, втім дана сфера навіть в наявних, не зовсім сприятливих умовах, демонструє пристойну динаміку розвитку. За 10 років з 2002 по 2013 рр. обсяг наданих послуг у вартісному виразі зріс у 7 разів і досяг за підсумками 2012 р. 329 млрд.грн (23% ВВП) [2]. У структурі послуг домінуюче становище належить діяльності у сфері транспорту та зв'язку (57,2% від загального обсягу) та операціям з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданню послуг підприємцям (30,8%), що відповідає загальносвітовій практиці [2]. На сьогодні широкого розмаху набуває ресторанно-готельна галузь.

Вітчизняна готельна галузь стає невід'ємною складовою світового готельного господарства. Цьому сприяє швидкий темп інтеграції до європейського суспільства та швидке зростання українського бізнесу. В усьому світі готельно-ресторанний бізнес є одним з найбільш привабливих для інвесторів, а його рентабельність у розвинутих країнах не буває нижчою за 40%, при цьому досягаючи в «туристичних» зонах відмітки 100%. [2].

Щодо України, то на думку спеціалістів, донедавна оператори ринку працювали в досить непоганих умовах: наявність не дуже вимогливих до рівня сервісу платоспроможних клієнтів дозволяло досягати рентабельності 50%. Саме у цей період у

країні з'явилося немало нових приватних готелів та ресторанів, а старі «гравці» мали можливість частково, або повністю реконструювати власні фонди.

Сьогоднішня ситуація докорінно відрізняється. Вибагливість клієнтів щодо рівня сервісу, конкуренція між гравцями та несприятлива економічна ситуація змінили правила гри у готельно-ресторанному бізнесі на суворіші. Сьогодні вітчизняні готельні та ресторани марки мають використовувати можливості економіки для того, щоб в нашій країні говорили не тільки про популярні європейські готельні індустрії, але й про вітчизняні, які мають потенціал для конкуренції.

У виробництві ресторанно-готельних послуг основними типами трансферу технологій є наступні:

1. Технічні, пов'язані з впровадженням нових видів техніки, пристосувань, інструментів, а також техніко-технологічних прийомів праці в обслуговуванні. Найбільш помітна тенденція в сучасній сфері послуг пов'язана з впровадженням комп'ютерної техніки, поширенням інформаційно-технологічних нововведень, що полегшують роботу з клієнтами та удосконалили в цілому весь процес сервісного виробництва. Наприклад, сенсорні дисплеї меню. Гості та відвідувачі готелю можуть легко знайти і вивчити меню всіх внутрішніх ресторанів, кафе і барів з зображеннями страв та коктейлів, а також отримати різну додаткову інформацію про внутрішні послуги.
2. Організаційно-технологічні, пов'язані з новими видами послуг, більш ефективними формами обслуговування та організаційними нормами праці.
3. Керуючі, орієнтовані на вдосконалення внутрішніх і зовнішніх зв'язків організації, що використовують методи і форми менеджменту.
4. Комплексні, що охоплюють одночасно різні аспекти і сторони сервісної діяльності.

Водночас розвиток ресторанно-готельного бізнесу з використанням франчайзингу – організація ресторанного бізнесу, коли власник торговельної марки (франчайзер) дозволяє іншій фірмі (франчайзі) використовувати її для виконання узгоджених умов. У розвинених країнах франчайзинг є одним з найбільш практичних способів збільшення продажів і частки ринку. Середня прибутковість інвестицій усіх франчайзі в розвинутих країнах, досягнута за значний період часу, оцінюється на рівні 25%, що є дуже високим показником. Тому очікується, що кількість франчайзі в Європі буде рости щорічно на 10-15%. Слід зазначити, що дотепер відсоток банкрутств франчайзі був досить низьким і за останні п'ять років склав 8% загальної кількості франчайзі в Європі.

Інформацію щодо динаміки окремих найбільших у структурі експорту та імпорту груп послуг за 2007-2011 рр. подано у табл.1-3 [3].

Таблиця 1

Динаміка окремих послуг, що мають найбільшу частку в структурі експорту за 2007–2011 рр., тис.дол. США

Вид послуги	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Транспортні послуги	6111729,8	7636544,5	6305551,4	7848000,5	9062395,6
Різні ділові, професійні й технічні послуги	1167066,1	1541508,1	1225420,8	1509190,1	1888151,7
Послуги з ремонту	326541,0	425907,6	430141,9	426884,1	616516,5
Комп'ютерні послуги	158021,1	270383,2	278757,0	358 092,7	532287,4
Подорожі	342227,1	492876,4	299207,8	381111,0	455097,5
Послуги зв'язку	237058,6	330918,4	321246,5	345026,1	366958,5
Фінансові послуги	322245,3	486437,1	371735,2	476903,2	312273,6

Проаналізувавши сферу послуг, можна відмітити, що експорт послуг за галузями, який в минулому році становив 13 млрд. 527 млн. 575,9 тис.дол., що в порівнянні з 2011 р. становить 98,1%. Серед галузей вищого рівня в структурі експорту левову частку займає транспорт з абсолютним показником 8 млрд. 527 млн. 356,9 тис.дол., що за відносним показником складає 63,04% від всього обсягу експорту послуг здійснених у 2012 р. У транспортній галузі найбільша частка належить трубопровідному 3 млрд. 248 млн. 222,6 тис.дол., який займає практично одну четверту – 24,01% всього імпорту послуг. Далі розмістилися залізничний – 1 млрд. 580 млн. 907,5 тис.дол., повітряний – 1 млрд. 508 млн. 998,6 тис.дол. та морський – 1 млрд. 241 млн. 075,1 тис.дол. транспорт, яким належить по 11,69%, 11,15% та 9,17% від загального обсягу експорту послуг.

Таблиця 2

Динаміка окремих послуг, що мають найбільшу частку в структурі імпорту за 2007-2011 рр., тис.дол. США

Вид послуги	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Транспортні послуги	1118368,9	1657596,6	996 923,8	1170748,9	1583882,3
Різні ділові. Професійні і технічні послуги	808571,6	1122479,6	895184,5	878146,6	1142392,0
Державні послуги, які не віднесені до інших категорій	695115,3	456804,0	459285,9	529 644,9	511116,5
Комп'ютерні послуги	159789,2	237064,3	158324,3	179541,5	242369,6
Подорожі	326701,6	426004,0	282979,8	347223,5	462437,6
Роялті та ліцензійні послуги	232623,0	287159,3	259502,8	435327,9	411838,9
Фінансові послуги	887317,0	1465040,0	1319126,0	1085524,6	955264,5

Також вагомий показник серед галузей вищого рівня належить: різним діловим, та технічним послугам – 1 млрд. 891 млн. 754,1 тис.дол., що становить 13,98%, комп'ютерним послугам – 794 млн. 444,2 тис.дол. (5,87%), послугам в галузі сільськогосподарства, видобутку корисних копалин, переробки продукції на місцях – 580 млн. 421 тис.дол. (4,29%), подорожам (туризм) – 571 млн. 782 тис.дол. (4,23%) та послуги з ремонту – 565 млн. 918,5 тис.дол. (4,18%). Всі інші галузі не мають значної частки [4].

Зовнішньоторговельні операції послугами проводились 9203 юридичними особами-підприємствами з партнерами 230 країн світу. Позитивне сальдо становило 6821,3 млн.дол. (за 2011 р. – відповідно 7 млрд. 557 млн.дол.).

У табл. 3 відображено динаміку експорту-імпорту послуг та зовнішньоторговельне сальдо за 2007-2011 рр.

Таблиця 3

Динаміка експорту-імпорту послуг та зовнішньоторговельне сальдо (2007-2011 рр.), тис.дол. США

Показники	Роки				
	2007	2008	2009	2010	2011
Експорт	9038866,2	11741292,9	9598330,3	11759405,7	13792217,6
Імпорт	4980621,9	6467956,7	5173531,6	5447694,3	6235194,6
Сальдо	4058244,3	5273336,2	4424798,7	6311711,4	7557023,0

В даний час введення у господарський обіг об'єктів інтелектуальної власності у сферу послуг являє собою досить складний і трудомісткий процес. Одним з істотних перешкод для впровадження нових наукових розробок є незатребуваність інновацій

більшістю господарюючих суб'єктів, фізичних осіб в цілому, а також недостатній рівень економічного розвитку, що дозволяє необхідне фінансування інноваційної системи. Формуванню ефективної інноваційної інфраструктури необхідні системні дії, що сприяють розвитку університетської інфраструктури для забезпечення реалізації інноваційного циклу від пошуку та підтримки перспективних науково-дослідних робіт (НДР) до реалізації наукомісткого продукту на ринку за рахунок створення умов для інтеграції науки, освіти і виробництва на основі наявних науково-дослідного, організаційного і технічного потенціалів, а також необхідна реалізація мережевої взаємодії з бізнес спільнотою, провідними університетами, дослідницькими центрами [5, с. 260].

Основні форми трансферу технологій у сфері послуг на комерційній основі подано на рис. 1 (складено автором).

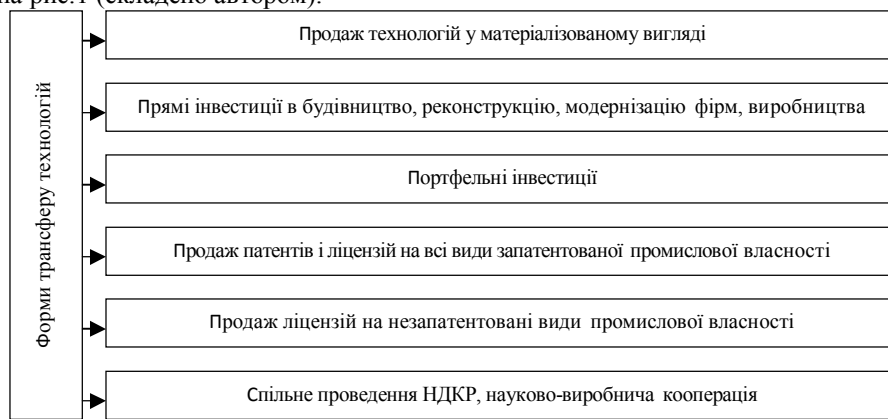


Рис. 1. Форми трансферу технологій у сфері послуг

Основними інструментами некомерційного трансферу технологій у сфері послуг є: вільна науково-технічна інформація: наукові і професійні технічні журнали, періодика та інша спеціальна література, бази і банки даних, патентні видання, документи, довідники, доповіді і виступи на: міжнародних конференціях, семінарах, симпозіумах, ярмарках, виставках. Стажування вчених і фахівців в університетах та організаціях; обмін ліцензіями і технічною інформацією на паритетній основі; створення невеликих фірм венчурного типу фахівцями з однієї або із різних країн; створення великими корпораціями закордонних маркетингових підрозділів.

Ринок виставкових послуг на території України ще тільки формується. Виставкові заходи – каталізатор розвитку трансферу технологій у сфері послуг, адже не дарма усі регіональні органи влади в іноземних країнах надають велику допомогу своїм виставковим центрам з метою їх розвитку.

Висновки. Таким чином, трансфер технологій у сфері послуг може не тільки забезпечити конкурентні переваги, а й стати імпульсом для інноваційних змін у виробництві або реалізації її продукції (послуг). Трансфер передових технологій у сфері послуг, що дозволяє розв'язати цілий комплекс економічних і соціальних проблем, сприяє ефективній інтеграції національної економіки у світову завдяки досягненню нової якості управління як на мікро-, так і на макрорівні; за слушним зауваженням науковців, він є однією з перспективних форм міжнародного науково-технічного співробітництва. Все це вимагає додаткових досліджень науково-теоретичних і практичних аспектів трансферу у сфері послуг.

Список використаних джерел

1. Денисюк В. Міжнародний трансфер технологій: сучасний зміст, аналіз закордонної та національної статистики / В. Денисюк // Економіст – 2005. – № 2. – С. 42-47.
2. Структура зовнішньої торгівлі послугами за 2012 рік – експорт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua>.
3. Статистичний щорічник України за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
4. Особливості зовнішньої торгівлі послугами України з країнами Європейського Союзу. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://integrationconference-2011.wordpress.com>.
5. Кубышкин А. В. Инновационные разработки в медицине: проблемы внедрения и возможности трансфера технологий / А.В. Кубышкин, М.А. Плотнокова, Ю.А. Бисюк, А.В. Матвеев // Трансфер технологий: от науки к бизнесу: материалы V международного симпозиума и XVII международной конференции Актуальные вопросы развития инновационной деятельности, Алушта, 15-20 сентября 2013 г. / Национальная академия наук Украины, Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины, Крымский научный центр, Творческий союз НИО Крыма. – Симферополь: Крымский научный центр НАН Украины и МОН Украины, 2013. – 400 с.

Summary. Determine the time and features of Genesis theoretical foundations mainstreaming of technology transfer in the service sector. Considered the fact of the growing role of services in the modern economy in General and, in particular, in the sphere of international technology transfer. Analyzes the specific features of transfer of technologies in the service sector in Ukraine.

Key words: technology transfer, services, hospitality and catering, export, import.

УДК 167.1+330.1+379.85(477.43/44) (045)

Гільберг Т.Г., к.пед.н., доцент Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії

Шоробура І.М., д.пед.н., професор Хмельницької гуманітарно-педагогічної академії

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ (НА ПРИКЛАДІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ)

Проаналізовано рекреаційні ресурси Хмельниччини. Висвітлено розвиток сільського зеленого туризму в Хмельницькій області. Описана діяльність державних курортів Хмельниччини, рекреаційні ресурси області. Висвітлено актуальні проблеми та визначені перспективи розвитку. Подано рекреаційні райони Хмельницької області.

Ключові слова: туризм, туристична галузь, розвиток, рекреаційні райони, сільський зелений туризм.

Актуальність проблеми. У більшості країн світу туризм – галузь господарства, яка найбільш динамічно розвивається, є високоприбутковою у світовій економіці, а також виступає одним із найважливіших чинників соціально-культурного розвитку, сприяє підвищенню рівня та якості життя населення. Багатоаспектність функцій туризму дозволяє використовувати його як дієвий інструмент стимулювання соціально-економічного зростання на макро- і мезорівнях господарювання. Значна перевага туризму ще і в тому, що в його основі лежить задоволення постійних людських потреб і потягу до пізнання навколишнього світу. Відбувається зміщення в моделях споживання – для багатьох туризм уже не розкіш, а природна необхідність. В деяких, особливо європейських, країнах навіть сформувалося таке поняття, як «право на туризм», яке відображене в Глобальному етичному кодексі туризму, прийнятому Всесвітньою туристичною організацією.

Забезпечення зростаючого впливу туризму на соціально-економічні умови функціонування регіону вимагає вирішення низки конкретних завдань, серед яких першочерговими є: оцінка ресурсної забезпеченості і туристських можливостей регіону, виявлення особливо цінних та унікальних об'єктів туристського інтересу, визначення напрямків розвитку ресурсної бази для досягнення бажаного соціально-економічного результату. Проте теоретична розробка проблем управління регіональними туристичними ресурсами відстає від вимог практики. Відповідно до цього, однією з найактуальніших проблем розвитку регіонального туризму є розробка стратегії управління туристськими ресурсами. В її основі має лежати конкретизований термінологічний апарат, що відображає суть і характер складу туристських ресурсів, їх взаємозв'язок з результатами розвитку туризму; а також результати емпіричних досліджень, що відображають ступінь впливу наявних ресурсів на розвиток туризму в регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній теорії систематизована наукова робота з питань розвитку туризму була розпочата в 70-х рр. ХХ ст. в рамках економічної географії. Цим питанням присвячені роботи А. Абукова, В. Азара, М. Ананьєва, П. Зачіняєва, В. Ключкіна, Е. Котлярова, Н. Крачило, Н. Мироненко, Л. Мухіної, В. Преображенського, Н. Фальковича, Ю. Хромова та ін. Серед праць сучасних науковців виділяються роботи І. Балабанова, А. Балабанова, А. Здорова, Н. Кабушкіна, Г. Карпової, В. Квартальнова, Г. Папіряна, А. Романова, В. Сапрунової, В. Сеніна, Д. Ушакова, В. Храбовченко, А. Чудновського.

Питання туризму досліджували М. Алексієвць, Т. Міщенко, Ю. Попович, В. Серебрій, С. Танана, О. Тімець; ролі туризму для всебічного розвитку особистості були присвячені роботи Т. Вайди, С. Захарова, М. Костриця, В. Обозного.

У вітчизняній науці питання про сутність туристських ресурсів глибоко розроблялися в рамках радянської школи економічної географії; найбільше долучився до вивчення цього поняття колектив Інституту географії Академії наук під керівництвом професора В. Преображенського. Окремі аспекти цього чинника розвитку туризму розглядаються в роботах А. Александрової, В. Гуляєва, І. Зоріна, А. Штогріна.

Мета дослідження – проаналізувати проблеми і перспективи розвитку туристичної галузі Хмельницької області.

Виклад основного матеріалу. На виконання Закону України «Про туризм», постанови Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2002 року №583 «Про затвердження Державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки», з метою ефективного використання природного та історико-культурного потенціалу, розвитку, зміцнення інфраструктури туризму на Хмельниччині реалізовувалися заходи Програми розвитку туризму у Хмельницькій області на 2003-2010 роки [5]. Розвиток туризму у Хмельницькій області є одним із пріоритетних напрямків розвитку регіону в цілому. Успішна реалізація обласної Програми розвитку туризму на 2003-2010 рр. дозволила сформувати конкурентоспроможні туристські продукти, завдяки яким Хмельницька область стає популярним об'єктом для відвідувань туристів [5].

Це обумовило підвищення іміджу області на державному рівні; створення додаткових робочих місць у туристичній галузі. Головними напрямками реалізації Програми були: удосконалення системи управління галуззю; зміцнення матеріальної бази туризму; розширення міжнародної співпраці у туристичній галузі; підвищення якості та розширення асортименту туристичних послуг; поліпшення транспортного обслуговування; підвищення ефективності використання рекреаційних ресурсів та об'єктів культурної спадщини; поліпшення інформаційного та рекламного забезпечення; забезпечення ефективної інноваційної діяльності та створення наукової бази туризму; поліпшення кадрового забезпечення. Зазначимо, що стан та тенденції розвитку тури-

стично-рекреаційної галузі області характеризуються такими основними чинниками: низьким рівнем усвідомлення громадськістю ролі та значення туризму для соціально-економічного розвитку області, відсутністю сприятливих умов для розвитку індустрії туризму, державної інвестиційної політики та належної підтримки розвитку пріоритетних видів туризму, зокрема в'їзного, внутрішнього, сільського та екологічного [5].

Сьогодні спостерігається значний розвиток сільського зеленого туризму в області. Послуги із сільського зеленого туризму надають 64 агрооселі. Фінансовано створення туристично-інформаційного центру в м. Кам'янці-Подільському, проведення ремонтно-реставраційних робіт об'єктів Національного історико-архітектурного заповідника «Кам'янець», Державних історико-культурних заповідників «Межибіж» та «Самчики», виготовлено рекламно-інформаційну продукцію.

Управлінням по мінеральних ресурсах, курортах і туризму облдержадміністрації проведено оптимізацію структури управління туристичної галузі та координацію дій місцевих органів виконавчої влади в галузі туризму. Створюються умови для залучення іноземних та вітчизняних інвестицій у розвиток матеріально-технічної бази туристичної галузі, друкуються дохідливі проспекти, буклети, путівники, туристичні схеми маршрутів, інша рекламна продукція туристичного продукту області.

З метою популяризації туристичних можливостей Хмельниччини управління культури, туризму і курортів постійно бере участь у спеціалізованих семінарах, конференціях, міжнародних туристичних салонах та виставках-ярмарках у містах Київ, Львів, Тернопіль, Ялта, Севастополь, Кам'янець-Подільський, Меджибіж, Хмельницький.

Для інформування про туристичні об'єкти на автомобільних шляхах області встановлено 15 білбордів «Хмельниччина туристична вітає», 8 вказівників українською та англійською мовами, що вказують напрямок до історико-культурних пам'яток області [5]. Підготовлено до друку путівник «Хмельниччина туристична» з розміщенням об'єктів туристичного показу та туристичної інфраструктури.

У місті Хмельницькому проведено реконструкцію готелю «Центральний». У місті Кам'янці-Подільському побудовано сучасний VIP-гостинний дім «Клеопатра» з 28-ма номерами класу «люкс», готельний комплекс «Ксенія» з 55-ма номерами класу «люкс» та «напівлюкс» на 150 місць, готель на 30 місць «Гала-тур», проведено реконструкцію і облаштування сучасного готелю «7 днів» на 223 номери, здійснюється реконструкція готелю «Україна». У Кам'янець-Подільському районі на березі ріки Дністер побудовано сучасний готельний комплекс «Бакота», де розташовані 20 будинків класу «VIP», «люкс», «напів-люкс» [5]. На Державному курорті «Сатанів» за останні роки побудовані сучасні оздоровчі комплекси «Поділля» на 50 місць, «Жива вода» на 50 місць, «Перлина Поділля» на 60 місць, реабілітаційний центр УМВС України на 50 місць, у селі Кринцилів – пансіонат «Загублений рай» на 50 місць, проводиться реконструкція будинку відпочинку «Джерельце».

У селі Привороття Кам'янець-Подільського району проведено реконструкцію санаторію-профілакторію «Лісова пісня» на 120 місць.

Розроблена і затверджена Комплексна програма розвитку туристичної галузі міста Кам'янця-Подільського на 2005-2015 рр. [4]. В рамках реалізації Програми Державному історико-архітектурному заповіднику «Кам'янець» надано статус Національного, і у 2008 р. заповідник став номінантом конкурсу «Сім чудес України», а Національний природний парк «Подільські Товтри» – номінантом у конкурсі «Сім природних чудес України».

Розроблено новий туристичний маршрут «Золоте кільце Поділля» (Кам'янець-Подільський – Меджибіж – Старокостянтинів – Шепетівка – Ізяслав). Частково проведено ремонтно-реставраційні роботи історико-архітектурних пам'яток міст Старокостянтинова та Ізяслава.

На сьогодні потрібно доцільно туристично-інформаційний центр у м. Хмельницькому та офіційний сайт у мережі Інтернет «Туристичні маршрути Хмельниччини».

Проведено інвентаризацію рекреаційних ресурсів Хмельницької області, родовищ мінеральних лікувальних вод. На території області знаходиться 269 територій та об'єктів природно-заповідного фонду: 30 заказників (15 державного значення), 198 пам'яток природи (4 державного значення), Кам'янець-Подільський ботанічний сад, 7 заповідних урочищ, 24 парки-пам'ятки садово-паркового мистецтва (8 державного значення), а також найбільший у Європі Національний природний парк «Подільські Товтри» площею 261 тис. гектарів. На території парку знаходиться під охороною 129 об'єктів природо-заповідного фонду, серед яких парки і садиби різного ступеня збереження і культурно-історичної цінності, росте 2977 видів, форм і сортів рослин з різних кліматичних зон, у тому числі дерев і кущів – 521 вид, деревно-чагарникової та трав'янистої флори – 395 видів плодових рослин, 620 видів тропічних, 111 видів корисних трав'янистих рослин місцевої та дикоростучої флори.

Область має потужні запаси лікувальних і столових вод. Розвідані та затверджені запаси 9 родовищ мінеральних лікувальних вод, з яких експлуатується 6. На базі одного з найбільших у світі за своїми запасами мінеральних лікувальних вод типу «Нафтуся» – Збручанського родовища – заснований Державний курорт «Сатанів» (запас 257 м³ на добу) [2]. Практично майже по всій течії річки Збруч від м. Волочиск до впадіння її в річку Дністер є природні передумови для будівництва туристично-оздоровчих закладів з використанням мінеральних вод типу «Нафтуся». Клінічні дослідження Одеського НДІ курортології і медичної реабілітації, інституту геології НАН України показали, що ефективність Збручанської мінеральної води в 4-5 раз вища від трускавецької «Нафтусі». В області працюють 33 оздоровчих заклади на 3823 місця розташування, лікувально-оздоровчі заклади, бази відпочинку, оздоровчі табори, з яких: санаторіїв – 9; санаторіїв-профілакторіїв – 3; баз відпочинку – 10; оздоровчих таборів для дітей – 11.

Область багата на середньовічні пам'ятки оборонної і церковної архітектури – замки, фортифіковані церкви, костели і палаци. Значна частина цієї спадщини зосереджена у м. Кам'янці-Подільському – історичній столиці Поділля. На території Хмельницької області розташовано: 256 пам'яток археології (з них – 11 національного значення), 2431 пам'ятка історії (з них – 4 національного значення), 341 пам'ятка архітектури та містобудування (з них – 230 національного значення), 144 пам'ятки монументального мистецтва (з них – 1 національного значення) [4]. На Хмельниччині функціонують Національний історико-архітектурний заповідник «Кам'янець», державні історико-культурні заповідники «Межибіж» та «Самчики». Великий культурний потенціал мають міста Старокостянтинів, Ізяслав та селище Антоніни Красилівського району. До списку історичних населених місць України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 26.07.2001 р. за № 878, включено 24 поселення Хмельницької області.

Сучасні процеси регіонального розвитку об'єктивно свідчать про те, що вирішення складних управлінських завдань неможливе без комплексного дослідження регіонів і розробки оптимальних стратегій управління на середньодострокову перспективу. Стратегія управління регіональним розвитком будується з урахуванням результатів багатоаспектного аналізу стану регіону та його основних підсистем.

На сучасному етапі розвитку невиробнича сфера та туризм і рекреація відіграють дедалі більшу роль у становленні світогосподарських зв'язків [3]. Хмельницька область має всі необхідні передумови для розвитку туризму і його виділення як однієї з провідних галузей економіки. Рекреаційне районування необхідне для територіального управління та регулювання, проведення внутрішньо регіональної рекреаційної

політики, посилення рекреаційної спеціалізації, яка дасть поштовх до вирівнювання соціально-економічної ситуації в усіх адміністративних районах області, а в нашому випадку подолає відставання деяких районів Хмельниччини. В основу рекреаційного районування покладені принципи змістовності, комплексності, системності, однорідності, перспективності, динамічності. В сучасному рекреаційному районуванні області враховано аналіз територіальної структури та організації рекреаційної галузі; аналіз галузевої структури та питома вага рекреаційної галузі в ній; питома вага зайнятих в рекреаційному господарстві від загальної чисельності працюючого населення; рівень кооперування рекреаційної галузі з іншими галузями господарства; рівень розвитку рекреаційної інфраструктури; рекреаційні ресурси як основа формування рекреаційних районів; економіко-географічне положення; сучасна і перспективна потреба населення в рекреаційних послугах.

На території Хмельницької області можна виділити такі рекреаційні райони: Північний, Хмельницький, Придністровсько-Збручанський, Вінковоцький.

Висновки та перспективи. Актуальним є туристична промоція Хмельниччини; формування позитивного іміджу області; розвиток зеленого туризму; відновлення історичних пам'яток; розбудова туристичної інфраструктури; збереження екології. Розвиток туристичної галузі сприятиме диверсифікованій економічній діяльності області; створенню нових робочих місць; збільшенню інвестицій; збереженню та примноженню історико-культурної спадщини; збереженню екології; розвитку малого та середнього бізнесу; покращенню якості життя на селі та збереження традиційного села [1].

Дана стратегічна ціль визначає базу для розвитку туризму на основі поєднання пам'яток історії та культури з відпочинковим і спортивним потенціалом на основі наявних та нових можливостей сільського й зеленого туризму. Ця база спирається на інституційну підтримку, розбудову потенціалу та просування, а також інструменти мікрофінансової підтримки.

Список використаних джерел

1. Биржаков М.Б. Введение в туризм. – СПб.: Издательский торговый дом «Тера», 1999. – 192 с.
2. Гільберг Т.Г. Рекреаційне господарство Хмельницької області // Географія та основи економіки в школі. – 2002. – №1. – С. 43-44.
3. Крачило М.П. Краєзнавство та туризм: навч. посіб. – К.: «Вища школа», 1994. – 134 с.
4. Комплексна програма розвитку туристичної галузі міста Кам'янець-Подільський на 2005-2015 рр. // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://kam-pod.gov.ua/2012/02/page/2/>.
5. Обласна програма розвитку туризму у Хмельницькій області на 2003-2010 // [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.km.ua/menu/podmenu1/25>.

Summary. *The recreational resources of Khmelnytsky region are analyzed. The development of rural green tourism in Khmelnytsky region is described. The activities of state Khmelnytsky resorts, recreational resources of the region are discussed. The actual problems and development prospects are identified. Recreational areas of Khmelnytsky region are defined.*

Key words: *tourism, tourism industry, development, recreational areas, rural tourism.*

УДК 351.82:64

Ігнатенко О.П., к.е.н., докторант Національної академії державного управління при Президентові України

СИСТЕМА БЛАГОУСТРОЮ НАСЕЛЕНИХ ПУНКТИВ ЯК ЕЛЕМЕНТ ГОСТИННОСТІ

В результаті досліджень визначено зв'язок розвитку сфери благоустрою населених пунктів з розвитком індустрії гостинності. Досягнення ефективних резуль-

татів розвитку у цих напрямках державної політики можливе завдяки застосуванню інструментів державного регулювання.

Ключові слова: державне регулювання, сфера благоустрою населених пунктів, благоустрій, житлово-комунальне господарство, державна політика, державне управління, нормативно-правове регулювання.

Постановка проблеми. Благоустрій населеного пункту – це «візитна картка» кожного села, селища або міста в індустрії гостинності. Саме з того, який в ньому благоустрій, в якому стані дороги, тротуари, як виглядають зупинки, фасади будинків, зелені насадження, який стан парків та скверів, дитячих та спортивних майданчиків, як його освітлюють вночі, його санітарний стан тощо, складається враження про населений пункт. Стан об'єктів благоустрою населених пунктів – це оцінка діяльності як органів місцевого самоврядування, так і державної влади в цілому. А фактичний стан сфери благоустрою населених пунктів в Україні – це «Портфоліо» держави з оцінки рівня життя та добробуту в країні, що впливає на залучення інвестицій направлених на її розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сфери благоустрою приділив свою увагу Пряхін Є.В. [1]. Зокрема автор торкнувся аспектів розробки і затвердження місцевих правил благоустрою.

Мета статті полягає у розгляді системи благоустрою населених пунктів у призмі індустрії гостинності.

Основні результати дослідження. Базовий Закон України «Про благоустрій населених пунктів» [2], розглядає «благоустрій населених пунктів» як комплекс робіт з інженерного захисту, розчищення, осушення та озеленення території, а також соціально-економічних, організаційно-правових та екологічних заходів з покращання мікроклімату, санітарного очищення, зниження рівня шуму та інше, що здійснюються на території населеного пункту з метою її раціонального використання, належного утримання та охорони, створення умов щодо захисту і відновлення сприятливого для життєдіяльності людини довкілля.

Об'єкти благоустрою населених пунктів складаються з елементів благоустрою населених пунктів, які можна поділити на ряд категорій за функціональним призначенням:

- утворення зручного транспортного та пішохідного руху;
- формування найбільш комфортних умов праці, побуту та відпочинку населення;
- боротьби із забрудненням довкілля;
- формування естетичності благоустрою населених пунктів;
- інженерного захисту територій;
- охорони водних джерел;
- вітро- та шумозахисту;
- шанування історико-культурної спадщини та померлих.

Таким чином, під благоустроєм населених пунктів, наш погляд слід розуміти сукупність робіт і заходів, що включають в себе проектування, будівництво, експлуатацію та знесення (утилізацію) об'єктів (елементів) благоустрою населених пунктів з їх раціонального використання, належного утримання, охорони, організації упорядкування та відновлення для створення здорових, зручних, комфортних та культурних умов життєдіяльності населення на різних за функціональним значенням територіях населених пунктів.

Для реалізації цих понятійних завдань в сфері благоустрою населених пунктів діє низка підгалузей, таких як: дорожньо-мостове господарство, зовнішнє освітлення,

озеленення та комплексний благоустрій, санітарна очистка та поводження з побутовими відходами, а також утримання прибудинкових територій, штучних споруд, майданчиків для паркування, будівель і споруд інженерного захисту територій та поверхневого водовідведення, благоустрою місць поховань і об'єктів поводження із домашніми тваринами в населених пунктах тощо. До цього переліку також можна віднести сферу паркування транспортних засобів.

Відповідно до Закону України «Про благоустрій населених пунктів» суб'єктами у сфері благоустрою населених пунктів є органи державної влади та органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, організації, органи самоорганізації населення, громадяни [2].

Можемо сказати, що діяльність, яка пов'язана з благоустроєм населених пунктів, направлена на задоволення потреб людини до належного функціонального та санітарного стану певної території, де вона мешкає. До певної території у даному випадку відносяться територія навколо місця проживання та роботи людини, а також території загального користування. Фактично можна сказати, що благоустрій населеного пункту має охоплювати всю територію цього населеного пункту в межах його границь. А площа благоустрою населених пунктів дорівнює сумі площ всіх населених пунктів країни.

Благоустрій населених пунктів можна розглядати ще з одного ракурсу – як складова житлово-комунальних послуг відповідно до Закону України «Про житлово-комунальні послуги» [3], які мають характер суспільного блага у зв'язку із загальним і невиключним їх споживанням, а саме:

- надання послуг з вивезення побутових відходів (всі операції поводження з побутовими відходами – збирання, транспортування, переробка, утилізація та захоронення);
- надання послуг з утримання прибудинкових територій житлового фонду;
- житлово-комунальні та інші послуги, які індивідуально споживаються населенням (водопостачання та водовідведення, опалення, електропостачання, газопостачання, послуги зв'язку (Інтернет, радіо, телефон, тощо)), і забезпечуються мережами, що проходять під об'єктами благоустрою населених пунктів.

Крім того стан об'єктів благоустрою впливає на ринок нерухомості, а саме: на вартість землі, житла, комерційна та промислова нерухомість.

Система благоустрою населених пунктів згідно із профільним Законом України «Про благоустрій населених пунктів» [2] включає:

- управління у сфері благоустрою населених пунктів;
- визначення суб'єктів та об'єктів у сфері благоустрою населених пунктів;
- організацію благоустрою населених пунктів;
- стандартизацію і нормування у сфері благоустрою населених пунктів;
- фінансове забезпечення благоустрою населених пунктів;
- здійснення державного, самоврядного і громадського контролю у сфері благоустрою населених пунктів;
- встановлення відповідальності за порушення законодавства у сфері благоустрою населених пунктів.

В свою чергу систему благоустрою населених пунктів можна поділити на наступні підсистеми:

- підсистема вулично-дорожньої мережі;
- підсистема озеленення територій та відпочинку;
- підсистема комунального обслуговування;
- підсистема інженерного захисту територій;

- підсистема прибудинкових територій;
 - підсистема інших територій в межах населеного пункту.
1. До підсистеми вулично-дорожньої мережі відносяться дороги, провулки, узвози, проїзди, пішохідні та велосипедні доріжки.

Відповідно до державних будівельних норм «Споруди транспорту. Вулиці та дороги населених пунктів», затверджених наказом Держбуду України від 11.04.2001 № 89 [4] поділяють вулиці і дороги за їх призначенням:

- головні – для руху транспорту, що обслуговує адміністративні та громадські будинки і споруди, розташовані в межах площі, а також для проведення свят, народних гулянь, демонстрацій, парадів;
 - перед значними громадськими спорудами і будинками (виставки, парки, торгові центри), стадіонами, палацами спорту, театрами тощо – для під'їздів і підходів до громадських будинків і споруд та швидкої евакуації відвідувачів і глядачів, розміщення стоянок легкових автомобілів, зупинок громадського транспорту;
 - транспортні – зосередження та перерозподіл транспортних потоків у місцях перехрещення або примикання магістральних вулиць і доріг з великою інтенсивністю руху різних видів міського транспорту з пересіканням транспортних і пішохідних потоків в одному та різних рівнях, регулювання руху на під'їздах до мостів при виході до них двох і більше вулиць або доріг;
 - вокзальні – для забезпечення зручних під'їздів і пішохідних підходів до вокзалів залізничного, автомобільного, водного (морського й річкового) транспорту та аеропортів, розміщення автомобільних стоянок і зупинок масового громадського транспорту;
 - багатофункціональні – для під'їздів і підходів до значних транспортно-пересадочних вузлів, розміщення споруд приміського та міського транспорту здійснення пересадки пасажирів з одних видів транспорту на інші;
 - ринкові – для забезпечення зручних під'їздів і підходів до ринків, розміщення зупинок громадського пасажирського та стоянок автомобільного транспорту;
 - передзаводські – для організації під'їздів, розміщення зупинок громадського пасажирського та стоянок індивідуального автомобільного транспорту, евакуації працюючих.
2. До підсистеми озеленення територій та відпочинку відносяться: парки (гідропарки, лугопарки, лісопарки, парки культури та відпочинку, парки – пам'ятки садово-паркового мистецтва, спортивні, дитячі, історичні, національні, меморіальні та інші), рекреаційні зони, сади, сквери та майданчики, а також пам'ятки культурної та історичної спадщини, майдани, площі, бульвари, проспекти, пляжі.

Вона являє собою сукупність озелених територій різного функціонального призначення, об'єднаних у взаємопов'язану систему інфраструктури населених пунктів.

Зелені насадження населених пунктів є їх складною системою і діляться на ряд категорій за функціональним принципом. Так, зелені насадження населених пунктів ефективно виконують своє призначення з: формування естетичності благоустрою населених пунктів; охорони водних джерел та пагорбів від ерозії; вітро- та шумозахисту; боротьби з забрудненням повітря; формування найбільш комфортних умов праці, побуту та відпочинку населення.

Система озеленення населених пунктів характеризується великим ступенем складності, яка пов'язана із: складністю процесів, що відбуваються в населених пунктах в

умовах активної взаємодії антропогенного та природного середовища; тісною залежністю від процесів розвитку населених пунктів, скороченням озелених територій при розширенні забудови; різноманіттю функцій та видів зелених насаджень, що складають систему озеленення, тощо.

Озеленення допомагає підкреслити стрункість архітектурних конструкцій, служить прекрасним фоном для малих архітектурних форм садово-паркових скульптур, лаштунками зелених театрів і танцмайданчиків, що її тісно пов'язує із питання відпочинку населення, а також використовується в якості живої огорожі, розділових смуг і острівців безпеки [5].

Саме ж озеленення населених пунктів можна охарактеризувати як:

- комплекс робіт щодо створення і використання зелених насаджень у населених пунктах;
- система зелених насаджень населених пунктів.

Озеленення в населених пунктах є найважливішим складовим елементом і займає значний простір. Важко переоцінити значення озеленення в житті людей і формуванні міського середовища. Озеленена територія не тільки благотворно впливає на людину, а й позитивно впливає на екологію населеного пункту. При грамотному використанні території можна на довгі роки створити естетично привабливі і функціональні зелені насадження.

Так з розвитком мистецтва створення парків з великої розмаїтості течій і стилів планування виникли два узагальнені і відточених прийому ландшафтно-архітектурні: регулярний і пейзажний, які використовуються сучасними містобудівниками в сукупності [6, с. 29].

Відмітна особливість сучасного мистецтва озеленення – це використання зелених насаджень для поліпшення умов життя людини в праці, побуті, на відпочинку, наближення зелених насаджень безпосередньо до сфери людської діяльності: на території заводів і фабрик, установ, навчальних та дитячих закладів, громадських і житлових будівель. Прогресивним течією в озелененні населених пунктів вважається створення навколо них зелених поясів-аккумуляторів чистого повітря і великих зелених насаджень, які пронизують їх територію. У житлових зонах створюються зони відпочинку на основі існуючих лісових масивів, що перетворюються в лісопарки [7, с. 11].

3. Підсистеми освітлення територій поділяється за функціональним призначенням щодо вимог до рівня освітлення:
 - магістральні вулиці і дороги загальноміського значення, площі головні, вокзальні, передмостові та багатофункціональних транспортних вузлів;
 - магістральні вулиці і дороги районного значення, площі перед громадськими будовами та спорудами (стадіонами, театрами, виставками, торгівельними центрами, колгоспними ринками та іншими місцями масового відвідування);
 - вулиці і дороги місцевого значення: житлові вулиці і дороги промислових та комунально-складських зон, проїзди; вулиці і дороги сільських населених пунктів: головні вулиці, житлові вулиці, проїзди, площі перед громадськими будовами та спорудами селищного значення.
4. До підсистеми комунального обслуговування відносяться: поводження з побутовими відходами; паркування та стоянки транспорту; похоронна справа; поводження з бродячими тваринами.
5. До підсистеми інженерного захисту територій включають експлуатацію об'єктів інженерного захисту територій зазвичай відносять: протишумні, протиобвальні споруди; протиселеві споруди; противолавинні споруди; берегозахисні споруди; споруди для захисту від підтоплення; споруди для захисту від затоплення.

Досить важливими можна вважати системи поверхневого водовідведення, які є складовими елементами різних об'єктів благоустрою територій населених пунктів та за їх межами, основною метою яких є інженерний захист територій від підтоплення та затоплення.

6. Підсистема прибудинкових територій. Це території житлової та громадської забудови, земельні ділянки в межах населених пунктів, на яких розміщені об'єкти житлової забудови, громадські будівлі та споруди, інші об'єкти загального користування.
7. До підсистеми інших територій в межах населеного пункту відносяться території підприємств, установ, організацій та закріплені за ними території на умовах договору та інші території в межах населеного пункту.

Висновки. Розвиток індустрії гостинності цілком залежить від належного функціонування сфери благоустрою населених пунктів та від виваженої державної політики у цій сфері. Досягнення ефективних результатів такої політики можливе завдяки застосуванню інструментів державного регулювання.

Список використаних джерел

1. Пряхін Є.В. Адміністративно-правове регулювання і забезпечення дотримання правил благоустрою населених пунктів в Україні: Автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.07 / Є.В. Пряхін; Львів. держ. ун-т внутр. справ. – Л., 2007. – 19 с.
2. Про благоустрій населених пунктів: Закон України від 06.09.2005 №2807-IV // Відом. Верх. Ради України. – 2005. – № 49. – Ст. 2580.
3. Про житлово-комунальні послуги: Закон України від 24.06.2004 №1875-IV // Відом. Верх. Ради України. – 2004. – № 47. – Ст. 514.
4. Державні будівельні норми України «Споруди транспорту. Вулиці та дороги населених пунктів». Наказ Держбуду України від 11.04.2001 № 89. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blagoustriy.info/>
5. Благоустрій міста / Пер. з французької Щ. Жупанський, С. Синиця. – К.: Основи, 1995. – 107 с.
6. Теодорский В.С. Садово-парковое строительство и хазайство: Учеб. для техникумов / В.С. Теодорский. – М.: Стройиздат, 1989. – 351 с.
7. Хотунцев, Ю.Л. Экология экологическая безопасность: учебн. пособие для высш. пед. учеб. заведений. – 2-е изд., перераб. – М.: Изд. центр Академия, 2004. – 480 с.

Summary: *As a result, the studies were identified communication the development of area of beautification of human settlements with the development of the hospitality industry. Effective results in these areas of public policy possible through the use of public regulation.*

Key words: *government regulation, area of beautification of human settlements, beautification of human settlements, housing & municipal economy, public policy, public management, legal regulation.*

УДК 379.85:504.062

Ковтуник І.І., к.геогр.н., старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

ТУРИСТИЧНА ІНФРАСТРУКТУРА ТА ЇЇ СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ

Опрацювавши літературні джерела вивчено поняття «туристична інфраструктура». Статтю присвячено питанням інфраструктури туризму, її компонентній структурі та розвитку на території України.

Ключові слова: *туризм, інфраструктура, елементи інфраструктури.*

Актуальність теми. Головним чинником ефективного використання рекреаційних ресурсів є наявність в межах туристичних дестинацій туристичної інфраструкту-

ри. Адже без комплексу готельних споруд, інженерних і комунікаційних мереж, у тому числі телекомунікаційного зв'язку, доріг, суміжних індустрії туризму підприємств, що забезпечують нормальний доступ туристів до туристських ресурсів неможливо забезпечити функціонування туристичної галузі загалом. Незважаючи на значну кількість праць, пов'язаних з розвитком туристичної інфраструктури, на сьогодні не існує єдиного прийняттого для науковців та практиків туристичної галузі її визначення.

Мета і завдання. Метою статті є дослідити інфраструктуру туризму, її компонентну структуру. Досягнення поставленої мети здійснюється через постановку і вирішення наступних завдань:

- 1) визначити поняття «туристична інфраструктура»;
- 2) визначити складові елементи туристичної інфраструктури;
- 3) проаналізувати розвиток туристичної інфраструктури в Україні.

Матеріал дослідження. Поняття «інфраструктура» вперше з'явилося в працях А. Маршала та Д. Кларка в першій половині ХХ ст. Загалом, інфраструктура – це сукупність галузей і видів діяльності, які обслуговують виробництво (виробнича інфраструктура – транспорт, зв'язок, лінії електропередач і т.п.) і населення (соціальна інфраструктура – комплекс закладів охорони здоров'я, торгівлі, тощо. Згідно Закону України «Про внесення змін і доповнень до Закону України «Про туризм», туристична інфраструктура – це сукупність різних суб'єктів туристичної діяльності (готелі, туристичні комплекси, кемпінги, мотелі, пансіонати, підприємства харчування, транспорту, заклади культури, спорту тощо), які забезпечують прийом, обслуговування та перевезення туристів [2]. Таким чином, це будівлі і споруди, засоби комунікації, транспортна система, які задіяні в наданні туристичних послуг. Туристична інфраструктура є сукупністю штучно створених рекреаційних закладів (готелів, мотелів, курортів, пансіонатів, баз відпочинку тощо) та супутніх об'єктів, побудованих для загального користування за рахунок державного інвестування (автомобільні та залізничні дороги (шляхи), пункти пропуску, аеропорти, комунікації тощо) [1, с. 36]. Послуги інфраструктури відіграють свого роду роль, яка зв'язує різні сектори туристичної галузі, включаючи кінцевого споживача. Туристична інфраструктура є також поєднанням підприємств та інституцій, які є територіальним, матеріальним і організаційним підґрунтям розвитку туризму. Туристична інфраструктура включає чотири основні елементи: об'єкти розміщення, харчування, комунікації та супутню сферу. Вона також включає матеріально-технічну базу функціонально-господарських структур, які входять до складу територіальних рекреаційних систем (ТРС) різного порядку. Деякі дослідники до туристичної інфраструктури відносять і туристичні об'єкти природного походження, пам'ятки, музеї, тощо. Як правило, наявність усіх елементів туристичної інфраструктури визначає формування туристичного бізнесу в тому чи іншому регіоні. Перший елемент – об'єкти розміщення є найважливішим у структурі туристичної інфраструктури. Немає розміщення (ночівлі) – немає туризму. Це непопуришна і жорстка вимога економіки як будь-якого туристського регіону, так і господаря-власника садиби, що займається сільським зеленим туризмом і прагне значних і постійних прибутків від прийому туристів. Сьогодні індустрія гостинності – це надзвичайно важлива система господарства регіону або туристського центру і першочергова складова економіки туризму. Індустрію гостинності створюють різні засоби колективного та індивідуального розміщення: готелі, мотелі, молодіжні готелі і гуртожитки – хостели, апартаменти, туристські селища, а також приватний сектор – гостинні садиби, агроготелі та агросадиби, що беруть участь у розміщенні туристів.

Другий елемент – заклади харчування представлені закладами ресторанної сфери, кафе, барами тощо. Досить популярними в останній час є кейтеринг технології в харчуванні [3, с. 338]. Комунікації представлені, насамперед, транспортною інфраструктурою, це й автомобільні шляхи і залізниці, вокзали і термінали, системи регулювання дорожнього, повітряного, річкового і морського руху, а також системи теплопостачання, електричні і телефонні мережі й інше. Яким привабливим не був би туристський ресурс, а доступ до нього значною мірою залежить від можливості вільного доступу до нього споживача – туриста. Якщо до природного ресурсу немає зручної дороги, то масове відвідування об'єкта стає нелегким, а часто і взагалі неможливим. Наприклад, водоспад Анхель у Венесуелі, найвищий водоспад у світі, майже не відвідується туристами, оскільки до нього немає під'їзних доріг, відсутні площадки для посадки літаків (окрім літаків малої авіації та гелікоптерів). До цього унікального природного об'єкта туристського інтересу можна дістатися з великими складнощами на човні по стрімкій ріці Корона, що звичайно майже унеможливує збільшення попиту на даний туристичний об'єкт. До супутньої інфраструктури належать заклади культури, розважальні заклади, спортивні заклади, заклади охорони здоров'я, в межах яких надаються додаткові послуги туристу. До супутньої інфраструктури відносять також підприємства банківської сфери, послуг страхування, інформаційні бюро та інші. В спеціальних видах туризму можуть брати участь освітні установи, спортивні та інші, діяльність яких адекватна цілям конкретного туристського продукту. Важливо, щоб усі ці організації гармонійно доповнювали одна одну й надавали всі послуги, необхідні споживачеві і достатні за кількісними, якісними й асортиментними показниками [4, с. 45].

Останні роки в Україні спостерігається швидкий розвиток елементів туристичної інфраструктури. Основою такого розвитку є ефективні інвестиції. Як правило, приватний сектор інвестує в невеликі проекти (зклади розміщення, заклади харчування, надання додаткових послуг). На наш погляд, інвестування держави повинно відбуватися в рамках великих інвестиційних проектів, наприклад, формування транспортної інфраструктури, будівництво крупних об'єктів та споруд, підготовка інфраструктури систем життєзабезпечення для реалізації проектів освоєння нових рекреаційних територій тощо. Державно-приватне партнерство може реалізовуватися в концесійних проєктах, що дозволяє залучати приватні інвестиції у великі проєкти та вирішує ряд законодавчих неузгоджень (наприклад, реалізація проєктів на землях державної власності, які не підлягають приватизації).

Список використаних джерел

1. Любіцева О.О. Туристичні ресурси України / О.О. Любіцева, О.В. Панкова, В.І. Стафійчук. – К.: «Альтерпрес», 2007. – 369 с.
2. Офіційний сайт Державної служби туризму і курортів України // <http://www.tourism.gov.ua>.
3. Романов А.А. Географія туризму: учеб. пособ. / А.А. Романов, Р.Г. Саакянц. – М.: Советский спорт, 2002. – 464 с.
4. Смаль І.В. Основи географії рекреації та туризму: навч. посіб. / І.В. Смаль. – Ніжин: вид-во Ніжинського державного педагогічного університету, 2004. – 105 с.
5. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко. – К.: ЦНЛ, 2007. – 311 с.

Summary. Having worked out literary sources the meaning of «touristic infrastructure» was studied. The article is devoted to the questions of an infrastructure of tourism? Its component structure, and also its development in Ukraine.

Key words: tourism, infrastructure, elements of infrastructure.

ТУРИСТИЧНИЙ І ГОТЕЛЬНИЙ БІЗНЕС: ГРАНІ ВЗАЄМОДІЇ

У статті проаналізовано особливості туристичного та готельного бізнесу від найдавніших часів до сучасності, визначено взаємозв'язок між ними.

Ключові слова: туризм, готель, бізнес, подорож, відпочинок.

Еволюція готельної справи безпосередньо пов'язана з розвитком туризму в тому чи іншому регіоні. Цю однозначну залежність неважко простежити в самому понятті «туризм». Згідно з визначенням, прийнятим в 1954 р. ООН, туризм – це активний відпочинок, котрий впливає на зміцнення здоров'я, фізичний розвиток людини, пов'язаний з пересуванням за межі постійного місця проживання. Згідно сучасного визначення, «туризм – це тимчасові виїзди (подорожі) людей в іншу країну чи місцевість, відмінну від місця постійного проживання на термін від 24 годин до 6 місяців або з здійсненням не менше однієї ночівлі в розважальних, оздоровчих, спортивних, гостьових, пізнавальних, релігійних та інших цілях без заняття діяльністю, оплачуваною з місцевого джерела» [1, с. 5].

Так чи інакше, туризм передбачає переміщення в іншу країну або місцевість, тимчасове проживання за межами власного будинку. Очевидно, що поява нових туристичних напрямків миттєво призводить до будівництва готелів, розвитку готельної інфраструктури в різних регіонах планети.

Взаємовплив розвитку туристичного та готельного бізнесу привертав інтерес таких дослідників як Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік, Л.В. Савош, Т.Г. Сокол, Н.Б. Біржаков, Дж. Уокер та ін. Втім це питання потребує більш глибокого аналізу та подальшого вивчення. Тож метою даної статті є дослідження особливостей туристичного та готельного бізнесу від найдавніших часів до сучасності та визначення взаємозв'язку між ними.

Французьке слово туризм (tourisme, від tour – прогулянка, поїздка) увійшло в сучасний побут порівняно недавно, прийшовши на зміну поняттю подорож. У свою чергу «подорож – це пересування по будь-якій території, акваторії з метою їх вивчення, а також із загальноосвітніми, пізнавальними, спортивними та іншими цілями» [2, с. 240].

У глобальному світі, де політичні, економічні та культурні зв'язки між країнами і регіонами стають все більш тісними, туризм перетворився на одну з найважливіших галузей світового господарства. Туризм в сучасному розумінні – масовий туризм – виник в середині XIX ст. Його історію прийнято починати з першої масової поїздки, організованої Томасом Куком в 1841 р. в Англії. Однак не можна забувати, що з найдавніших часів мандрівники вирушали в дорогу з пізнавальними, торговими, військовими, спортивними, релігійними та іншими цілями. Також до глибокої давнини відноситься і поява перших підприємств гостинності, де подорожуючим надавалися послуги харчування та розміщення.

У сучасній літературі прийнято розрізняти чотири етапи розвитку туризму та становлення готельної індустрії:

до початку XIX ст. – передісторія туризму:

- Стародавній світ: формування мережі заїжджих дворів на території Римської імперії, розвиток системи караван-сараїв на Сході;
- Середньовіччя: поширення релігійних подорожей;
- Епоха Великих географічних відкриттів: зародження підприємств гостинності;

початок XIX – початок XX ст. (Перша світова війна) – елітарний туризм, зародження спеціалізованих підприємств з виробництва туристичних послуг;

період між двома світовими війнами – початок становлення соціального, масового туризму;

сучасний етап (після Другої світової війни) – масовий туризм, формування туристської індустрії як міжгалузевого комплексу по виробництву товарів і послуг для туризму, оптимізація і вдосконалення територіальної структури, поява міжнародних готельних мереж [4, с. 13, 16-17].

У Давній Греції ще в I тис. до н.е. існувала налагоджена система заїжджих дворів. Більшість античних мандрівників переслідували торгові цілі, однак поїздки, що здійснювалися за освітніми, релігійними та спортивними цілями, поступово набували все більш широкого поширення, зароджувався дозвільний туризм. Готелі Римської імперії розташовувалися, як правило, в містах, на центральних дорогах і вже в той час класифікувалися за рівнем комфорту та переліком надаваних послуг [7, с. 7-8].

У середні віки туристичний рух був істотно менш активним. Поява безлічі нових держав з нестабільною внутрішньою обстановкою призвела до створення політичних бар'єрів, та й самі подорожі були небезпечні. Більшість мандрівників (священики, палігрими, місіонери та студенти) вирушали для поширення своїх ідей, поглядів і релігійних вірувань. У середньовічній Європі основним місцем для відпочинку подорожніх служили монастирі, де подорожуючі могли розраховувати на безкоштовний дах і убогий пансіон. У той же час все більшого значення набували поїздки політичного характеру, особливо ті, що здійснювалися офіційними посланцями глав держав для організації династичних шлюбів і альянсів, збереження контролю над віддаленими володіннями.

В епоху Відродження релігійні мотиви подорожей дещо слабшають (хоча основні місця паломництва – Єрусалим, Мекка, Рим – як і раніше актуальні), все більш популярними стають освітні та оздоровчі поїздки. Подорожі в середовищі європейської еліти стають модним і престижним варіантом проведення часу, доступним лише заможним верствам суспільства. У XVII-XVIII ст. будуються перші розкішні готелі, розраховані на представників аристократичних кіл, серед яких особливою популярністю користуються поїздки на німецькі і швейцарські курорти, а також відпочинок на італійській та французькій Рив'єрі.

Винахід пароплава Фултоном в 1807 р. і паровоза Стефенсоном в 1814 р. зробили подорожі більш масовими, доступними для людей середнього класу. Завдяки цьому в XIX ст. поняття туризму зазнає докорінних змін і стає ближчим до сучасних уявлень: в 1863 р. Томас Кук відкриває першу в світі туристичну фірму, яка займалася продажем нового виду послуг – подорожей заради задоволення. З цього часу туризм відраховує свою історію як специфічний вид підприємницької діяльності. Раніше, в 1841 р., Кук організував поїздки 570 осіб на кварталний з'їзд Товариства тверезості, секретарем якого він був обраний одногосно [4, с. 91-92]. Пасажири пересувалися, стоячи у відкритих вагонах (що характерно для подорожей третього класу того часу), після прибуття була передбачена культурна програма (танці, гра в крикет, мітинг в підтримку тверезого способу життя) та харчування (чай і сендвічі). Рекламні плакати і квитки поширювалися заздалегідь, подорожуючих супроводжував духовий оркестр, а ціну вдалося скоротити до одного шилінга з кожного туриста. Кук пропагував цікаве і активне використання вільного часу. Кількість бажаючих відправитися на екскурсії постійно збільшувалася, що призвело до відкриття агентства з організації залізничних екскурсій Томаса Кука – прототипу першої туристичної фірми. Саме Кук

придумав популярний рекламний лозунг того часу «Залізні дороги – для мільйонів!», уклавши з управлінням залізниць контракт, що передбачав знижки на масові поїздки. Кук відправляв групи англійських туристів в багато міст Європи, в Палестину (паломництво на Святу Землю), а пізніше і в США. Дорожніми чеками, придуманими Куком, до цих пір користуються у всьому світі, а знаменита серія «Путівники Томаса Кука» існує і донині.

Натхненні успіхом Кука, багато з англійських ділків відкривають власні бюро подорожей, відмовляючись при цьому від боротьби з пияцтвом та пропаганди здорового способу життя. Незабаром з'являються перші каталоги туристичних поїздок, попит на послуги з організації подорожей неухильно зростає. Поступово ідея масових туристичних поїздок поширюється по всій Європі. Так, в 1863 р. в Бреслау відкривалося перше в Німеччині бюро подорожей, «Райзебюро Штанген». яке уклало контракти з кількома пароплавними компаніями, активно рекламуючи і продаючи морські круїзні поїздки. У США з'являються великі туристичні агентства (наприклад, знамените «Ask Mr. Foster»), що надавали одночасно послуги і транспортування, і розміщення, що ще більше посилює взаємозалежність між розвитком туризму та готельною справою [4, с. 93]. У 1888 р. Гренель Фостер заснував агентство з організації туристичних поїздок в США. Згідно брошури, виготовленої компанією, Фостер зобов'язувався «спланувати Вашу поїздку, замовити Вам квиток, забронювати номер в готелі, місце на пароплаві, в автомобілі, на залізниці – словом, скрізь, де Вам заохочеться»[3, с. 33]. До XIX ст. готельна індустрія США досягла відносно високого рівня розвитку, що дозволило їй зрівнятися, а потім і перевершити європейську. Саме американцям належить пальма першості по створенню готелю з центральним опаленням, ідея про парне розміщення номерів, запуск в готелі ліфта і багато інших нововведень індустрії гостинності.

Можна говорити про сьогодення готельного буму кінця XIX ст. Поряд з розкішними п'ятизірковими готелями будуються різноманітні пансіонати, будинки відпочинку, кемпінги та туристичні бази. Поступово і готелі нижчого класу підвищують стандарти якості послуг і комфортабельності завдяки всезростаючій конкуренції на ринку.

Перша світова війна, Велика депресія 30-х років і Друга світова війна істотно сповільнили розвиток туристичної та готельної індустрії в усьому світі. Багато власників готелів в США під час Великої депресії не змогли розплатитися за кредитами, будівництво нових готелів практично припинилося на кілька десятиліть. Лише в Німеччині з приходом до влади націонал-соціалістів спостерігалася зворотна тенденція: нове керівництво країни пропагувало здоровий спосіб життя і активний масовий відпочинок. Саме в Німеччині вперше з'являються хостели – недорогі готелі без додаткових зручностей, що надають спальне місце на короткий термін (незважаючи на англійське походження слова «hostel» – гуртожиток). Хостели орієнтовані в основному на молодь і людей зі скромним достатком, в номерах одночасно проживає кілька людей.

У післявоєнній Західній Європі готелі в основному були орієнтовані на американських туристів, прийом яких був суттєвим джерелом доларових надходжень. У США ж найширше розповсюдження отримують мотелі, розраховані на туристів-автомобілістів. Можна сказати, вони стають частиною американської культури, обличчям американського автомобільного туризму.

Зростання суспільного добробуту і скорочення робочого часу в розвинених країнах роблять туризм по-справжньому масовим, а розвиток транспорту (повітряного, залізничного і автодорожнього) істотно збільшує мобільність населення [6, с. 3]. Водночас збільшується число поїздок з метою встановлення ділових зв'язків.

Масовий попит на туристичні послуги призводить до формування потужної індустрії відпочинку. Підприємства розміщення (готелі, мотелі, будинки відпочинку і

т.д.) прийнято відносити до суб'єктів туріндустрії. При цьому сама індустрія туризму представляє собою багатогалузевий виробничий комплекс, який займається відтворенням умов для подорожей і відпочинку, тобто виробництвом туристського продукту [8, с. 48]. Відбувається поступова трансформація готельної справи з індустрії малих підприємств, що знаходяться у приватній власності і управляються на незалежній основі, в сучасну індустрію з різноманітними способами володіння і управління: франчайзинг, партнерство, оренда і управління за контрактом. В умовах глобалізації все більшого значення набувають великі готельні мережі, які володіють готелями по всьому світу, а туристичний продукт стає все більш стандартизованим. Водночас важливі оригінальний підхід до клієнта, оригінальність наданого туру [5, с. 91].

Науковий прогрес, розвиток засобів пересування продовжують сприяти зростанню туристичної та готельної індустрії. Подорожі стають все більш зручними, швидкими і безпечними, а асортимент послуг, що надаються неухильно зростає, вражаючи своєю різноманітністю. Не так давно в складі української делегації на Міжнародну космічну станцію відправився перший турист, а багато інформантів вже повідомили про плановане відкриття першого в світі космічного готелю. Туристична компанія побудує готель в декількох десятках кілометрів від Землі, який, можливо, стане найдорожчим підприємством індустрії гостинності за всю історію. Постояльці зможуть спостерігати схід сонця 18 разів на добу, облітаючи планету кожні 80 хвилин. В даний час відправкою туристів у космос уже займається компанія Space Adventures.

Історія індустрії гостинності найтіснішим чином переплетена не тільки з історією туризму та подорожей, а й з історією розвитку людської цивілізації в цілому: в ній присутні і революційні зміни, і періоди затишшя. Частка туризму у світовій торгівлі постійно зростає. Можна сказати, що число туристів і мандрівників не тільки визначається добробутом людей, їх соціальним становищем, а й міждержавними та міжкультурними відносинами у світі.

Список використаних джерел

1. Биржаков М. Б. Введение в туризм / М. Б. Биржаков. – М.: Герда, 2004. – 305 с.
2. Большая советская энциклопедия. – 3-е изд. – Т. 21. – М.: Советская энциклопедия, 1975. – 657 с.
3. Уокер Дж. Р. Введение в гостеприимство / Дж. Р. Уокер. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 849 с.
4. Устименко Л. М. Історія туризму / Л. М. Устименко, І. Ю. Афанасьєв. – К.: Альтерпрес, 2008. – 354 с.
5. Божидарнік Т.В. Міжнародний туризм / Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік, Л.В. Савош. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 312 с.
6. Герасименко В.Г. Організація транспортних подорожей і перевезень туристів / В.Г. Герасименко, А.В. Замкова. – Харків: Бурун Книга, 2011. – 112 с.
7. Уніфіковані технології готельних послуг: навч. посіб. / За ред. проф. В.К. Федорченка, Л.Г. Лук'янова, Т.Т. Дорошенко, І.М. Мініч. – К.: Вища школа, 2001. – 237 с.
8. Сокол Т.Г. Основи туризмознавства / Т.Г. Сокол. – К.: Інститут туризму, 2006. – 76 с.

Summary. This paper analyzes the features of the tourism and hospitality industry from ancient times to the present, defined the relationship between them.

Key words: tourism, hotel business, travel and leisure.

УДК 338.5:338.48

Сагалакова Н.О., к.е.н., доцент Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ТУРИСТИЧНИЙ ПРОДУКТ

У статті розглянуто особливості формування ціни на туристичний продукт з урахуванням специфіки туристичної галузі; визначено чинники, що впливають на ціну туристичного продукту.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, туристичне підприємство, туроператор, турагент, туристичний продукт, калькуляція.

Постановка проблеми. Особливе значення на ринку послуг гостинності та туризму має ціна туристичного продукту. Ціна завжди була і залишається основним чинником, який впливає на вибір споживача. Але останнім часом на споживчому виборі туриста досить сильно стали позначатись такі чинники, як стимулювання збуту, якісні характеристики туристичних послуг, загальна атмосфера реалізації туристичного продукту. Тому на туристичних підприємствах ціноутворення є комплексною проблемою, що вимагає економічного та маркетингового підходу. Туристичне підприємство має не просто призначати ту чи іншу ціну на певну послугу, воно має розробляти систему ціноутворення, яка б охоплювала різні набори послуг, що пропонуються споживачам, визначала методи розрахунків цін, запроваджувала комплекс комерційних знижок, передбачала інші прийоми стратегічного й тактичного регулювання цін. Визначення оптимальних цін на туристичні послуги є запорукою їхнього подальшого продажу й отримання підприємством бажаного прибутку. Висока ціна на туристичну послугу може призвести до втрати інтересу до її придбання, але й низька ціна може викликати незадоволення з боку споживача, оскільки низька ціна породжує сумніви щодо якості послуги, рівня кваліфікації чи досвіду підприємця [2, с. 6]. Ціна туристичного продукту визначає його якість у свідомості покупця та його конкурентні позиції на ринку, виступає важливим чинником подальшого формування попиту споживачів, його стабілізації чи зростання.

Отже, формування оптимальної ціни туристичного продукту є одним з найскладніших завдань, що постає перед туристичним підприємством, і є передумовою його економічного зростання – реалізації відповідного обсягу послуг, одержання доходу й прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток теорії цін і ціноутворення внесли такі класики економічної думки як У. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, П. Самуельсон, Дж. Хікс, К. Мангер, У. Джевонс, Ф. Візер, Дж. Б. Кларк, А. Маршалл, В. Парето та ін. Їх праці охоплюють широкий діапазон досліджень ціни як економічної категорії, починаючи зі створення теорії трудової вартості, теорії граничної корисності та завершуючи напрямками неокласичного синтезу.

Питання формування цін розглядалися у роботах закордонних та вітчизняних вчених-економістів, таких як Азар В.В., Ансофф І., Агафонова Л.Г., Байлик С.І., Балабанова Л.В., Біржаков М.Б., Бланк І.О., Буравченко А.А., Гаркавенко С.С., Герасименко В.Г., Герасимчук В.Г., Дядечко Л.П., Мазаракі А.А., Мельниченко С.В., Столяров Я.С., Ткаченко Т.І., Чорна Л.О., Чубаков Г.Н., Школа І.М., Шуляк П.Н. та ін.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Однак, за наявності досить значної кількості праць з питань ціноутворення, практика економічного розвитку країни й, зокрема, туристичного бізнесу показала недостатню розробленість багатьох теоретичних і практичних аспектів формування ціни на туристичних підприємствах, галузева специфіка діяльності яких робить неможливим використання існуючих концепцій.

Метою статті є визначення особливостей формування ціни на туристичний продукт з урахуванням специфіки туристичної галузі; визначення чинників, що впливають на ціну туристичного продукту.

Основні результати дослідження. Розвиток туристичного бізнесу в значній мірі визначається рівнем, структурою і динамікою цін на туристичний продукт. Це пов'язано, в першу чергу, з тим, що ціна, яка є складовим компонентом ринкового механізму, слугує не тільки засобом інформації для виробників та споживачів туристичних послуг про стан ринкової кон'юнктури, але також є засобом оптимізації поведінки та прийняття рішень суб'єктами туристичного ринку.

Серед чинників, що впливають на формування ціни на туристичний продукт можна виділити дві групи – внутрішні й зовнішні [3].

До внутрішніх чинників відносяться: цілі туристичного підприємства; стратегія ціноутворення; вибір підприємств-партнерів і ефективне співробітництво з ними; якість туристичного продукту; витрати на формування й просування туристичного продукту (собівартість тура); стадія життєвого циклу туристичного продукту.

В якості цілей можуть бути визначені такі як максимізація прибутку, максимізація віддачі на інвестиційні вкладення, максимізація частки туристичного ринку, максимізація обсягу продажів, лідерство за якістю туристичного продукту, виживання тощо.

Стратегія ціноутворення безпосередньо пов'язана з цілями туристичного підприємства. Стратегія може передбачати одержання максимального доходу, боротьбу з конкурентами за допомогою низьких цін, проникнення на ринок і його завоювання, формування кола постійних клієнтів. Наприклад, стратегія «зняття вершків» допускає встановлення досить високих цін. Це можливо, коли пропонується абсолютно новий туристичний продукт і конкуренція на ринку відсутня. Стратегія проникнення на ринок або його завоювання заснована на встановленні спочатку низької ціни з наступним її підвищенням. Вона може бути використана для широкого поширення туристичного продукту. Стратегія конкурентних цін, тобто встановлення цін на свій туристичний продукт на рівні цін конкурентів, використовується на ринку, де є туристичні підприємства, що пропонують аналогічний туристичний продукт. Стратегія низьких цін використовується для усунення можливої конкуренції.

Вибір підприємств-партнерів і співробітництво з ними також впливає на ціни. Ціни на пакети послуг, що надаються ліцензованими підприємствами, можуть бути вищими за ціни на пакети послуг неліцензованих підприємств, але економічні наслідки від такого співробітництва можуть анулювати переваги за ціною. Прямі договори туристичних агентів з підприємствами, що надають послуги, у ряді випадків є не вигідними у порівнянні з договорами з туроператорами. Це пов'язане з тим, що туроператори користуються більшими знижками за рахунок економії витрат на рекламу, комерційний апарат, маркетинг. У цих випадках встановлюються конфіденційні ціни, які значно нижчі роздрібних. В інших випадках вигідні прямі контакти з підприємствами, що надають послуги. Уміле довгострокове співробітництво з підприємствами-партнерами дозволяє домагатися пільг в умовах угоди: знижок із ціни, збільшення комісійних, зменшення суми передоплати.

До зовнішніх чинників ціноутворення можна віднести: економічну ситуацію; ціни конкурентів; співвідношення попиту та пропозиції, сезонні коливання попиту; оцінку споживачем співвідношення між ціною й цінністю туристичного продукту; сезонність; географію розміщення туристичних підприємств; можливу реакцію посередників; тип ринку.

Ціноутворення в сфері туристичного бізнесу має свої характерні риси. У першу чергу, це – висока еластичність ціни у різних сегментах туристичного ринку та розрив у часі між моментами встановлення ціни й купівлі-продажу туристичного продукту. Послуги туризму, як і послуги взагалі, є кінцевим продуктом, що призначений безпосередньо для споживання, тому ціни на послуги – це роздрібні ціни. Туристичні послуги нездатні до зберігання, внаслідок чого турагенти не розділяють із виробниками послуг ризику, пов'язаного з утворенням нереалізованих запасів.

Туристичні послуги реалізуються як на внутрішньому, так і на світовому ринках, тому при оцінці якості й стандартизації приймаються до уваги міжнародні вимоги, оскільки ціни для іноземних туристів, як правило, більше високі, ніж для вітчизняних, і встановлюються у вільно конвертованій валюті.

Процеси виробництва, реалізації й споживання послуг збігаються у часі, тому в сфері послуг застосовується сезонна диференціація цін і тарифів; попит на послуги туризму носить яскраво виражений сезонний характер. У зв'язку із сезонними коливаннями попиту присутній так званий феномен насичення. Внаслідок цього можуть бути виділені досить чітко виражені туристичні зони (більш та менш дорогі).

Характерною особливістю ціноутворення у сфері туристичного бізнесу є значна вартість операцій з туристичними послугами. Для стійкості попиту на туристичні послуги ціна не має викликати у покупців негативних емоцій, тобто рівень цін має розглядатися споживачами як цілком припустимий. Позитивно, якщо ціна на певний пакет туристичних послуг, що пропонується туристичним підприємством, є нижчою за витрати самостійно подорожуючого туриста на аналогічний туристичний пакет.

На наш погляд, ціни на туристичний продукт необхідно орієнтувати не на середнього споживача, а на певні типові групи. Типологію споживання варто розглядати як основу підвищення ефективності діяльності туристичного підприємства.

Ціни на туристичний продукт тісно пов'язані з його рекламою. Так, зниження ціни впливає на споживача й веде до зростання попиту. У свою чергу якісно організована реклама може дозволити підвищити рівень цін на туристичний продукт.

Ціни на туристичні послуги мають включати споживчі вартості, які не мають безпосередньо товарну форму (наприклад, національні парки, історичні пам'ятники) або не є продуктами праці, а створені природою (гори, водоспади).

Ціна на туристичний продукт має дві межі: нижню і верхню. Нижньою межею є собівартість сформованого туристичного продукту, а верхня межа визначається попитом на даний туристичний продукт.

Питання формування ціни у сфері туристичного бізнесу потрібно розглядати на підставі взаємовідносин, які складаються між туроператором і турагентом. Відповідно до Закону України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР «Про туризм» [1] туроператорська діяльність – це діяльність пов'язана з організацією та забезпеченням створення туристичного продукту, реалізацією та наданням туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг, що здійснюється юридичними особами, які в установленому порядку отримали ліцензію на туроператорську діяльність. Турагентська діяльність – це діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів та туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницька діяльність щодо реалізації характерних та супутніх послуг, що здійснюється юридичними або фізичними особами – суб'єктами підприємницької діяльності.

Туроператор формує туристичний продукт і може сам продавати туристичні пакети. Ціна у цьому випадку визначається на підставі витрат туроператора, пов'язаних з формуванням туристичного пакету, з урахуванням ринкових цін, які склалися в даному регіоні. У туристичному бізнесі ціни на продукт можуть мінятися протягом року: наприклад, через зміну споживчого попиту, сезонності тощо.

Між туроператором і турагентом підписується агентський договір. При укладанні агентського договору турагент не стає власником туристичного продукту, а лише виконує функції щодо його просування й реалізації за дорученням туроператора. Туроператор як власник туристичного продукту визначає його вартість. Ціна може бути фіксованою (ціна-брутто), і комісійна винагорода турагента може визначатися у відсотках до продажної ціни (в середньому 10-12%), або договором може бути передбачено, що турагент зобов'язаний продати туристичний продукт по максимально можливій ціні й різниця між фактичною продажною ціною й фіксованою ціною (ціною-нетто) є винагородою посередникові (турагенту). У деяких випадках турагент може отримувати фіксовану комісійну винагороду, в основному це стосується автобусних екскурсійних турів.

Калькулювання повної собівартості туристичного продукту передбачає розрахунок всіх витрат, пов'язаних з його формуванням і реалізацією. За цим методом розраховуються середні валові витрати або повна собівартість одиниці туристичного продукту.

Основна частина потоку туристів складається з укомплектованих груп. Це означає, що туроператор визначає оптову ціну поїздки для всієї групи. При цьому звичайно надаються знижки для масової оптової угоди: залежно від обсягу операції – до 10%, від тривалості проживання туристів у готельному підприємстві – до 10 і т.д. У цілому ціна на туристичне обслуговування груп може бути нижче від ринкової (для разових угод) у середньому на 10-20%.

Туристу за його вибором можуть бути надані як певні види, так і повний комплекс туристичних послуг. Останній може бути наданий шляхом продажу так званих інклюзив-турів (inclusive tour) або пекідж-турів (packadge tour). При авіаперевищеннях вартість перельоту туристів до місця призначення й назад визначається на основі спеціально розроблених інклюзив-тарифів, які можуть бути наполовину нижчими від звичайних тарифів (за регулярними рейсами). Загальний рівень рентабельності й ціни інклюзив-тура мають бути не нижче звичайного тарифу вартості транспортування. Клієнтам повідомляється загальна ціна інклюзив-тура без розбивки її на окремі види послуг.

Пекідж-тури організуються за певною, заздалегідь розрекламованою програмою. Вони пропонують надання клієнтові повного комплексу туристичних послуг, які, однак, можуть і не включати транспортні витрати. Структура турів варіюється залежно від країни, складу туристів, купівельної спроможності, а також асортименту й якості послуг.

Звичайно туроператори включають у вартість туру страхові поліси й беруть зі страхової компанії комісію у розмірі 10-15%. Якщо страховка не є обов'язковою, у вартість тура вона взагалі не входить й оформляється як додаткова послуга. Вартість віз, як і страховки, розглядається виходячи з кількості людей у групі та країни перебування.

Калькуляційна стаття транспортних витрат включає вартість проїзду до країни перебування (авіапереліт, залізниця, автобус, тепловід і т.д.), трансферу туристів, транспортних витрат на екскурсійне обслуговування (при автобусних екскурсіях). У калькуляцію включаються ті витрати, які входять в обов'язкову програму тура. Витрати на проживання розраховуються виходячи з вартості номера, що залежить від класу готелю, розселення, сезону заїзду, кількості людей у групі, групових знижок і часу проживання. Вартість харчування залежить від умов тура (сніданок, напівпансіон, повний пансіон). Як правило, вона включається у вартість проживання. У більшості готелів сніданок входить у вартість номера за добу. В інших випадках сніданок, обід і вечеря вказуються окремо від вартості номера.

Витрати на екскурсійну програму включають тільки ті витрати з екскурсійного обслуговування, які входять в обов'язкову програму тура (звичайно це 2-3 екскурсії). При бажанні турист може оплатити додаткові (факультативні) екскурсії на місці. Їхня вартість залежить від ціни вхідних квитків у музеї, парки, а також вартості послуг екскурсовода, їди, що супроводжує, транспортні витрати.

Непрямі витрати туроператора – це витрати пов'язані з управлінням та утриманням туристичного підприємства. Вони включають витрати на організацію набору груп, амортизацію основних засобів і нематеріальних активів, орендні платежі, оплату послуг банків і підприємств зв'язку, утримання офісу, проведення семінарів, заробітну плату з обов'язковими відрахуваннями управлінського персоналу, агентів і т.д. Непрямі витрати розподіляються по об'єктах калькулювання пропорційно обраній базі розподілу: наприклад, пропорційно фонду оплати праці або пропорційно загальній величині прямих витрат.

Висновки. Таким чином, величина ціни на туристичний продукт визначається його вартістю й попитом на цей продукт. Крім того, на ціну туристичного продукту впливає низка чинників: клас обслуговування, вид транспортного засобу, що використовується, форма обслуговування (групова або індивідуальна), кон'юнктура ринку туристичних послуг, сезонність надання послуг, ефективність реклами тощо.

Список використаних джерел

1. Про туризм: Закон України від 15.09.1995 р. № 324/95-ВР / <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/324/95-вр>.
2. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанний бізнес: Ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: навч. посіб. / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2006. – 351 с.
3. Чорненькая Н.В. Организация туристической индустрии: учеб. пособ. / Н.В. Чорненькая. – К.: Атика, 2006. – 264 с.

***Summary.** Peculiarities of formation of the price of a tourist product. In the article the peculiarities of formation of the prices for tourist product, taking into account the specifics of the tourism industry; the factors which influence the price of a tourist product.*

***Key words:** price, pricing, travel company, tour operator, travel agent, tourist product costing.*

Наукове видання

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

Економічні науки

Випуск 9

Підписано до друку 29.04.14. Формат 70×100/16. Папір офсетний.
Ум. друк. арк. 31,85. Тираж 200 прим. Зам №3-029.

ФОП Сисин Я.І. Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції від 18.07.2012 р. Серія ДК №4368.
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://abetka.in.ua>