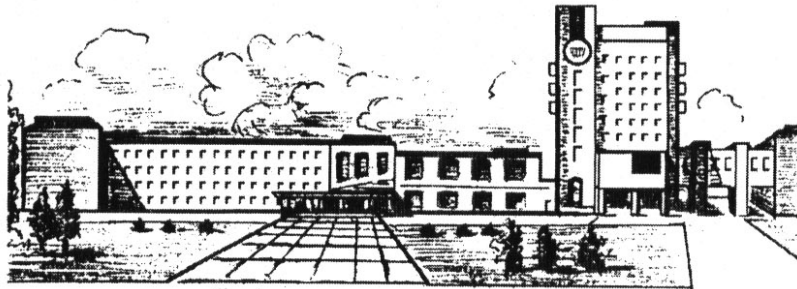


**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ,
МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ**



В І С Н И К
ЧЕРНІГІВСЬКОГО
ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

Науковий збірник

№ 4 (54)

Чернігів 2011

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В 53

Друкується за рішенням вченої ради університету (протокол № 10 від 26.12.2011 р.). Вісник Чернігівського державного технологічного університету включено до нового переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10. березня 2010 р. № 1-05/2. Бюлетень ВАК України № 4, 2010.

В 53 Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”: науковий збірник / Черніг. держ. технол. ун-т. – Чернігів: Черніг. держ. технол. ун-т, 2011. – № 4(54). – 405 с.

У цьому випуску “Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”” вміщено статті, присвячені теоретичним проблемам розвитку національної економіки; галузевим аспектам розвитку національного господарства; проблемам менеджменту та розвитку продуктивних сил регіону тощо.

“Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”” буде корисним для науковців, аспірантів, магістрантів та студентів вищих навчальних закладів.

Головний редактор:

Шкарлет С.М., доктор економічних наук, професор, ректор Чернігівського державного технологічного університету.

Заступники головного редактора:

Бутко М.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету;

Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Чернігівського державного технологічного університету;

Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор кафедри менеджменту та державного управління Чернігівського державного технологічного університету.

Члени редакційної колегії:

Дацій Н.В., доктор наук з державного управління, професор;

Козаченко С.В., доктор економічних наук, професор;

Корецький М.Х., доктор наук з державного управління, професор;

Левківський В.М., доктор економічних наук, професор;

Пепа Т.В., доктор економічних наук, професор;

Удовиченко В.П., доктор економічних наук, професор;

Чернюк Л.Г., доктор економічних наук, професор;

Дерій Ж.В., кандидат економічних наук, доцент;

Лень В.С., кандидат економічних наук, доцент;

Стрілець М.І., кандидат наук з державного управління, заступник голови, керівник апарату Чернігівської обласної державної адміністрації.

Заснований у 1996 році. Свідectво про державну
реєстрацію КВ № 14995-3967 ПР від 05.03.2009 р.

ISSN 2225-7543

© Колектив авторів, 2011

© Чернігівський державний технологічний
університет, 2011

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

<i>Болотов Г.П., Дерій Ж.В., Семченко О.Б.</i> Генеза та розвиток теорій підприємництва	7
<i>Пена Т.В., Троян В.Л.</i> Державне регулювання розвитку соціальної інфраструктури в Україні	17
<i>Шкарлет С.М., Погребняк Д.В.</i> Формування структури механізму управління конкурентоспроможністю промислових підприємств	24
<i>Мойсеєнко І.П., Магас Н.В.</i> Моделі моніторингу фінансової безпеки підприємства ...	29
<i>Валінкевич Н.В.</i> Теоретико-методологічні підходи до визначення сутності модернізації підприємств	34
<i>Задорожна С.М., Гуз Н.</i> Настанови міжнародної міграції української молоді	42
<i>Вервинець Б.М.</i> Генеза класичних наукових поглядів на працю як джерело економічного зростання.....	54
<i>Кравченко О.А.</i> Проблемы реализации финансового планирования в Украине.....	59
<i>Лепінський І.Е.</i> Економіко-криміналогічний моніторинг як інструмент протидії „тінізації” економіки	65
<i>Мех Л.М., Шевченко О.С.</i> Розуміння предмета політичної економії сучасними українськими та російськими економістами	69
<i>Шишкіна О.В.</i> Оцінка ефективності монопрофільних виробничих утворень в умовах ризику та невизначеності	75
<i>Макоцьоба М.В.</i> Прогрес у контексті міждисциплінарних досліджень та його бачення з позицій концепції людського розвитку	83
<i>Свириденко Ю.А.</i> Сутність та економічна природа концентрації капіталу у сфері товарного обігу	92
<i>Орлова К.Є.</i> Інформаційне забезпечення процесу адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища	99

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

<i>Єфіменко Н.А.</i> Механізм багаторівневого прогнозування відтворення якості капіталу в машинобудуванні.....	105
<i>Шкарлет С.М., Кавтиш О.П., Погребняк А.Ю.</i> Антикризисні заходи як фактор підвищення інноваційної активності промислових підприємств.....	111
<i>Вдовенко Ю.С.</i> Маркетингові дослідження як засіб підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств	117

Гончаренко О.Г., Горишнова І.В. Роль маркетингових служб у підвищенні ефективності діяльності державних підприємств пенітенціарної системи України	123
Назарко С.О. Стандартизація освіти – необхідна умова реформування вищої школи.....	129
Фурик В.Г., Царук О.Ю., Восіділова Д.Д. Математичні методи прогнозування платоспроможного попиту споживачів комунальних послуг на основі функції корисності	135
Бобор Л.М. Організація виробничої діяльності на підприємствах міжміського телефонного зв'язку	140
Кальченко О.М. Теоретичні аспекти інноваційної діяльності підприємств туристичної галузі	147
Корж Т.В. Органічне сільськогосподарське виробництво як чинник соціально-економічної та екологічної безпеки	156
Сугоняко Д.О., Грихно Ю.С. Маркетингові стратегії розвитку туристичних підприємств.....	163
Селінний М.М. Роль держави в процесі ціноутворення на ринку цукру	169
Бакуменко П.І. Антикризова політика в сільському господарстві України	174

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Чернюк Л.Г., Ярош О.М., Швець П.А. Напрями та заходи подолання регіональної нерівності в Україні згідно з викликами сьогодення	184
Дубовик А.В. Тенденції та особливості розвитку харчової промисловості в Чернігівській області	191
Вдовенко С.М., Бабаченко Л.В. Оптимізація комерційної складової пасажирських перевезень в умовах сучасного міста	198
Анопрієнко В.О. Маркетингові підходи щодо розвитку рекреаційної сфери регіону..	204
Лисогор В.М., Герасимчук О.М. Особливості інвестиційної діяльності агропромислового комплексу у Вінницькій області	212
Шадура-Никипорець Н.Т. Методологічні аспекти дослідження регіонального харчопродовольчого комплексу в контексті парадигми сталого розвитку	217
Мініна О.В. Методологічні засади оцінки рівня використання транзитних можливостей регіону	224
Парубець О.М., Кириченко І.І. Заходи антикризового маркетингу в діяльності підприємств житлово-комунального господарства регіону.....	233
Хоменко І.О. Методичні підходи до формування транспортних кластерів у контексті регіональної стратегії розвитку	238
Самійленко Г.М. Досягнення та проблеми функціонування вітчизняної моделі технопаркових структур	243

<i>Сосновська О.П.</i> Транскордонне співробітництво: регіональний зріз.....	250
<i>Трегулова И.П.</i> К вопросу становления малого бизнеса в регионе	257
<i>Шабардіна Ю.В.</i> Регіональні особливості формування рекреаційного потенціалу Чернігівської області.....	263
<i>Поленкова М.В.</i> Наукові підходи до визначення економічного змісту категорії “сільська територія”	272
<i>Зенченко Н.С.</i> Методика визначення рівня готовності регіону до страхової медицини.....	278
<i>Уляненко Ф.М.</i> Менеджмент конкурентоздатності регіонів на етапі становлення нового регіоналізму в Україні.....	284

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

<i>Богомолова Н.І., Панченко О.І., Штирхун Х.І.</i> Особливості та проблеми механізму реалізації морського страхування в Україні	292
<i>Ільчук В.П.</i> Валютний курс: збільшення гнучкості та кризові виклики	302
<i>Кравчук Г.В., Дубина М.В., Пилипенко Н.С., Федоренко О.П.</i> Закордонний досвід функціонування кооперативних банків.....	309
<i>Прокопенко В.Ю., Юхно М.Т.</i> Кредитування під заставу землі сільськогосподарського призначення: пошук нових шляхів	316

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

<i>Лень В.С.</i> Облік резерву бонусів за договорами довгострокового страхування життя.....	321
<i>Гоголь Т.А.</i> Гармонізація бухгалтерського обліку в країнах ЄС: особливості для малого бізнесу.....	327
<i>Дмитренко А.В.</i> Бухгалтерський та податковий облік нарахування, розподілу та виплати дивідендів між учасниками спільного підприємства	334
<i>Іванова Л.Б.</i> Підходи до визначення категорії «антикризове управління» та функціональні аспекти бухгалтерського обліку реального сектору економіки.....	341
<i>Неманова Х.Л.</i> Модель обліку витрат в децентралізованій системі управління торговельним підприємством	351
<i>Журавка Ф.О., Шипунова О.В.</i> Інтелектуальна власність: сутність та класифікація	357

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

<i>Бутко М.П.</i> Електронне урядування в Україні: стан та перспективи.....	363
<i>Дзвінчук Д.</i> Особливості діяльності керівника органу влади щодо мотивації державного службовця	369
<i>Олійченко І.М.</i> Якість інформації в органах державної влади на регіональному рівні.....	374
<i>Дітковська М.Ю.</i> Удосконалення інформаційного забезпечення системи регіонального управління туристичною галуззю.....	379
<i>Оліфіренко Л.Д.</i> Формування механізму державного регулювання розвитку промисловості України в умовах глобалізації	385
<i>Харченко Ю.П.</i> Повноваження місцевих громад при розв'язанні проблем дітей без батьків	392
ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДО “ВІСНИКА ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ” СЕРІЯ “ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ”	397

УДК 338.242

Г.П. Болотов, д-р техн. наук, доцент**Ж.В. Дерій**, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

О.Б. Семченко, аспірант

Чернігівський інститут інформації бізнесу і права МНТУ, м. Чернігів, Україна

ГЕНЕЗА ТА РОЗВИТОК ТЕОРІЙ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Розглянуто історичну еволюцію становлення підприємництва як особливого виду людської діяльності. Проаналізовано сутність поняття «підприємництво» та погляди на визначення цього терміна науковцями різних напрямів економічної думки в часовому вимірі.

Рассмотрена историческая эволюция становления предпринимательства как особенного вида человеческой деятельности. Проанализировано сущность понятия «предпринимательство» и взгляды на определение этого понятия научными работниками разных направлений экономической мысли в часовом измерении.

Historical evolution of entrepreneurship formation as individual type of human activity is considered. Essence of the concept «entrepreneurship» and views on definition of this term by scientists of different economic idea trends in the time dimension.

Постановка проблеми. Підприємництво є одним із видів діяльності людини, що дає значний поштовх до розвитку економіки. Сьогодні багатство асоціюється не з матеріально-речовим змістом, а з розвитком інновацій та підприємництва. З давніх часів і до сьогодні науковці активно працюють над вивченням цього феномену та з'ясуванням його основних понять і категорій. Багато вчених присвятили ціле життя дослідженням підприємництва, проте й досі немає остаточного його визначення. Це пов'язано з тим, що підприємницька діяльність належить до сфери, яка постійно розвивається та вдосконалюється у процесі життєдіяльності суспільства, науково-технічного прогресу, а отже, така діяльність потребує постійного вивчення відповідно до змін у суспільному житті.

Оскільки науковці акцентують увагу на різноманітних підходах до визначення суті поняття «підприємництва», тому особливої актуальності набуває його теоретичний аналіз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомими представниками етапу впровадження підприємництва у сферу економіки є вчені Р. Кантільйон, А. Сміт, Ж.Б. Сей, А. Маршал, Й. Тюнен, Г. Мангольд, Д. Рікардо, К. Бодо. Чималий внесок у розвиток теорії підприємництва зробив учений-економіст Й. Шумпетер, який спрямував діяльність підприємця у новому напрямку. Наступні новаторські ідеї запропонували такі дослідники, як: В. Зомбарт, М. Вебер, Л. фон Мізес, Ф. Хайек, Г. Саймон, Е. Долан, Д. Ліндсей, П. Друкер, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, Р. Хізрич.

В Україні активне вивчення економістами процесів підприємництва відбулося після проголошення незалежності держави і триває донині. Сучасні автори – З. Варналій, З. Герасимчук, І. Герчикова, В. Гриньова, А. Дегтяр, Г. Гесць, І. Дмитрієв, В. Зубов, Л. Кривега, А. Косих, С. Реверчук, Л. Воротіна, С. Мочерний, О. Устенко, С. Чеботар, Ф. Бутинець, В. Подсолонко, Т. Миронова – розглядають питання щодо формування підприємницького середовища, державних і регіональних програм його підтримки, досліджують окремі фактори сприяння розвитку підприємництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на проведені раніше дослідження сутності «підприємництва» та теоретичні розробки в цій галузі, сьогодні у світі не існує загальноприйнятого визначення цього поняття.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі історичного генезису підприємництва через призму економічних учень та поглиблення уявлення про сутність підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Підприємництво, з точки зору часового періоду його існування в історії людства, відносно молоде явище. Як системний процес воно виникає в європейських країнах у XVII ст. як відповідь на фундаментальні зрушення у розвитку продуктивних сил, які створили базу для історичного стрибка економічної еволюції цивілізації від аграрного до технологічного укладу виробництва. Провідником цього процесу стало й залишається донині підприємництво, яке є головним провідником процесу економічної еволюції цивілізації та ствердження й розвитку ринкових відносин [11].

Враховуючи думки вчених, представників різних економічних шкіл та течій, існує велика кількість визначень теорії підприємництва, початок яких сягає періоду Середньовіччя. Саме в цю епоху з'являється меркантилізм, вчення, яке значно змінило економіку, перетворивши господарську систему з натурально-феодальної у ринково-підприємницьку. Цей період розвивався в два етапи, які характеризувалися фокусуванням держав на нагромадженні грошей та дорогоцінних металів (ранній меркантилізм) і всебічній підтримці торгівлі (пізній меркантилізм). Для раннього меркантилізму характерним було нагромадження дорогоцінних металів у країні, що досягалося завдяки загальному контролю грошового обігу та чітко сформованій зовнішній торгівлі. Пізній меркантилізм дозволив торговцям розкрити свої підприємницькі можливості, тому що вони повинні були закуповувати продукцію як дешевше, щоб потім імпортувати її за вищими цінами, заробивши на цьому для себе і для країни значні статки.

З історії економічної думки відомо, що вперше науковці звернулись до осмислення підприємництва в XVII столітті. Як свідчать історичні факти, термін «підприємництво» був запозичений з Англії на початку XVIII ст., який вперше впровадив англійський економіст Річард Кантільйон (1680-1734). Р. Кантільйон зробив систематичний аналіз підприємництва. Він розумів підприємництво як особливу економічну функцію і наголошував на елементі ризику, який завжди властивий підприємству. Кантільйон визначав підприємця як людину, яка за певну ціну купує засоби виробництва, щоб виробити продукцію і продати її з метою одержання доходів, і яка, беручи на себе зобов'язання щодо витрат, не знає, за якими цінами може здійснитися реалізація. До підприємців він зараховував людей з нефіксованими прибутками (ремісників, купців, селян та ін.), тобто тих, хто зайнятий економічною діяльністю за умов нестабільності та непередбаченості цін. Тому головною рисою підприємця Кантільйон вважав готовність до ризику. Він розглядав підприємця як фігуру, яка приймає рішення і задовольняє свої інтереси за умов невизначеності. Підприємець, за Кантільйоном – це будь-який індивід, здатний до передбачення, який бажає брати на себе ризик, спрямований у майбутнє, чий дії характеризуються сподіванням отримати дохід та готовністю до витрат [2, с. 10].

Адам Сміт перебував під значним впливом учення Р. Кантільйона і фізіократів. Він багато говорив про роботодавців, майстрів, купців і підприємців, але не приділяв ніякої уваги бізнесменам, які відігравали невелику значимість у його аналізі економічних процесів. А. Сміт вважав, що підприємець – власник, котрий зважається ризикувати заради реалізації якої-небудь комерційної ідеї та отримання прибутку. Він сам планує, організовує виробництво, розпоряджається його результатами. Його поведінка регулюється центральним механізмом ринкової системи – конкуренцією [2, с. 24].

Д. Рікардо акцентує увагу на тому, що підприємець є лише інвестором, тобто звичайним капіталістом, а його діяльність – обов'язковим елементом ефективного господарювання [2, с. 25].

Француз К. Бодо пішов у своїх дослідженнях далі Р. Кантільйона. Він відзначив, що підприємець повинен мати певні здібності, володіти інформацією та знаннями [3, с. 9].

Дещо новий підхід до вивчення проблеми підприємництва сформулював французький економіст XVIII-XIX століття Жан Батіст Сей, який розглядав підприємця як орга-

нізатора виробництва. Ж. Б. Сей говорить про підприємця як про особу, «яка береться за свій рахунок і ризик і в свою користь зробити який-небудь продукт». На думку вченого, для виконання підприємницьких функцій потрібні:

- знання людей;
- розуміння навколишніх обставин;
- умінь об'єднати та задіяти три фактори виробництва – працю, землю і капітал.

Ж. Б. Сей, спираючись на основні положення Р. Кантільйона, розглядав такі функції підприємця, як координація та управління працею, що були відсутні в інших теоріях. При цьому підприємець має бути: «людиною заможною, відомою своїм розумом, розсудливістю, любов'ю до порядку, чесністю і, щоб завдяки цим властивостям, він міг отримувати капітал, якого сам не має».

До послідовників навчання Р. Кантільйона можна віднести Й. Тюнена, Г. Мангольда – представників німецької класичної школи XIX ст., американського економіста Ф. Найта.

Велике значення мало вчення Й. Шумпетера, який підприємництво розглядав як нерозривний зв'язок об'єктивної економічної функції і суб'єктивних якостей підприємця. У категорії «підприємництво» він вперше запропонував погляд на підприємця як новатора [6, с. 28-29]. Тобто Й. Шумпетера можна вважати родоначальником сучасної еволюційної економічної теорії, що приділяє особливе значення вивченню інноваційного підприємництва.

Особливу роль у розробці теорії підприємництва відіграв відомий німецький соціолог М. Вебер, який відзначав, що підприємництво виступає носієм раціональної поведінки в економіці. Він твердив, що для підприємця сама справа стає «необхідною умовою існування». Це, на думку автора, єдино правильна мотивація, яка виявляє ірраціональність способу життя, при якому людина існує для справи, а не справа для людини.

Б. Карлоф доводить, що підприємець – це людина, здатна зрозуміти структуру потреб і поєднувати це розуміння зі знаннями в галузі управління виробництвом. Підприємець, здатний точно розв'язувати завдання погодження потреб із ресурсами, має капітал, енергію і несе відповідні витрати [6, с. 31; 3, с. 9].

У другій половині XX століття суттєвий внесок у розвиток теорії підприємництва здійснили представники американської школи Л. фон Мізес, Ф.А. Хайєк, П. Друкер, Г. Саймон, Е. Долан, Д. Ліндсей. Американські економісти розглядають підприємництво як складне комплексне явище, для якого характерні ризик, новаторство, самостійність у прийнятті рішень і особиста відповідальність за отримані результати, а підприємців – як особистостей, що володіють такими якостями, як: комунікабельність, компетентність, здатність нести відповідальність за своїх дії, здатність ризикувати, умінь організовувати людей, здатність швидко приймати рішення [4, с. 36].

На думку Ф.А. Хайєка, підприємець, прагнучи максимізувати свій прибуток, намагається здобути перемогу в конкурентній боротьбі шляхом використання нових можливостей, що є результатом вдалої реалізації унікальних знань індивіда у відповідній ринковій ситуації.

Л. фон Мізес зосередив свою увагу на особистих якостях підприємця і на ролі підприємця як регулюючого початку в ринковій економічній системі. Суб'єкт господарювання, за Мізесом, діє в стані невизначеності, його уявлення про ситуацію на ринку недовісконалі, а в основі прибутку лежить чисто спекулятивний процес. Однак у масштабах всієї економіки прибутки і збитки взаємно погашаються, і встановлюється рівновага.

Лауреат Нобелівської премії Г. Саймон у своїх роботах приділяв значну увагу дослідженню мотивів підприємця при прийнятті управлінських рішень. Він відзначає, що, обираючи той або інший варіант поведінки, підприємець прагне не до максимізації прибутку, а до знаходження прийнятних (а не оптимальних) варіантів вирішення своїх складних проблем.

На думку Е. Долана, Д. Ліндсея, основними рисами підприємництва є інноваційність, пошук і реалізація нових можливостей, подолання стереотипів [1, с. 15].

Підприємець, за Дж.М. Кейнсом, – суб'єкт, що господарює, який відрізняється певними психологічними характеристиками (здатність правильно співвіднести споживання і заощадження, активність, готовність ризикувати і переборювати тимчасові труднощі, не втрачаючи надії на перспективи). К. Макконнелл та С. Брю визначають підприємництво через функції, що виконуються підприємцем [4, с. 36]:

1) прояв ініціативи в об'єднанні факторів виробництва, усіх ресурсів для виробництва певного товару або послуги з метою отримання прибутку;

2) прийняття неординарних рішень в управлінні підприємством;

3) впровадження інновацій шляхом виробництва нового виду товару (послуги) або вдосконалення чи радикальної зміни виробничого процесу;

4) підприємець – це людина, яка йде на ризик, несе відповідальність за економічний ризик, що пов'язаний не лише з його часом, працею і діловою репутацією, а з вкладеними коштами – своїми власними і своїх компаньйонів.

Розглянуті підходи щодо визначення сутності підприємництва видатними вченими минулого і сучасності дають змогу простежити, як із зміною суспільно-економічних формацій, з розвитком ринкового господарства змінювалися функції підприємництва і відповідно зміст і значення понять “підприємець” і “підприємництво” (табл.).

Таблиця

*Визначення понять “підприємець” і “підприємництво”**

Рік	Автор визначення	Зміст визначення
1	2	3
1723	Загальний словник комерції, Париж	Підприємець – людина, що бере на себе зобов'язання щодо виробництва чи будівництва об'єкта
1725	Р. Кантільйон	Підприємець – людина, що приймає рішення і задовольняє свої потреби за умов невизначеності. Дохід підприємця – це плата за ризик. Відокремив підприємницьку функцію, пов'язану з ризиком і невизначеністю, від функцій капіталіста-власника і менеджера. Підприємець – людина, яка діє в умовах ризику
1770	А. Тюрго	Підприємець – людина, яка повинна володіти не тільки визначеною інформацією, але і капіталом. Основна функція полягає у володінні капіталом
1776	А. Сміт	Підприємець – власник підприємства і втілювач ризикованих комерційних ідей. Його основна функція – організація й управління виробництвом у рамках звичайної господарської діяльності
1797	Карно Бодо	Підприємець – це особа, яка несе відповідальність за розпочату справу; той хто планує, контролює, організує виробництво та володіє підприємством; поєднує категорію ризику з категорією відповідальності, включивши в процес підприємництва основні функції: планування, контроль, організацію і володіння підприємством
1830	Ж.Б. Сей	Підприємницька діяльність – поєднання трьох класичних факторів виробництва: землі, капіталу, праці. У теорії Сея підприємець виступав як керівник, координатор факторів виробництва, котрий на свій ризик і на свою користь виробляє який-небудь продукт
1848	Дж.С. Міль	Основними функціями підприємця є управління, контроль, прийняття на себе ризику

Продовження таблиці

1	2	3
1876	Ф. Уокер	Виділив у підприємницькій діяльності дві функції – функцію власника підприємства, який організовує виробництво з метою одержання доходу, і функцію власника капіталу, який має право на використання (споживання) одержаного прибутку як відсотка на вкладений капітал. Слід розрізняти тих, хто надає капітал і одержує за це відсотки, та тих, хто отримує прибуток завдяки своїм організаційним здібностям
1890	А. Маршалл	Не кожен охочий може бути підприємцем. «Природний» відбір підприємців відбувається в природі відповідно до закону, відкритому Ч. Дарвіном. Основну функцію вбачав в організації виробництва
1910	М. Вебер	Підприємницька діяльність – це втілення раціональності (під раціональністю тут розуміється функціональна ефективність, одержання максимальної вигоди від використання вкладених коштів і зусиль тощо). В основі підприємництва лежить раціональна етика протестантизму, а світогляд, моральність впливають на діяльність підприємця
1921	Ф. Найт	Підприємець — особа, яка попри невизначеність майбутнього може «вгадати» основні параметри розвитку виробництва та обміну, завдяки чому отримати комерційний ефект. Менеджер стає підприємцем тоді, коли його дії стають самостійними, і він готовий до особистої відповідальності. Підприємницький дохід – це різниця між очікуваною (прогносною) грошовою виручкою фірми і реальною її величиною
1934	Й. Шумпетер	Головне в підприємстві – інноваційна діяльність, а право власності на підприємство не є його істотною ознакою. Підприємцем може бути будь-хто, той, хто здійснює нові комбінації факторів виробництва: службовець акціонерного товариства, державний чиновник і менеджер підприємства будь-якої форми власності. Підприємець – це новатор, який розробляє нові технології. Звідси основна функція підприємництва – інноваційна, яка передбачає виробництво нового, ще невідомого споживачеві матеріального блага або старого, але з новими якостями; впровадження нових методів виробництва, які раніше не застосовувалися; освоєння нових економічних ринків збуту або більш широке використання існуючих; освоєння нових джерел і видів сировини; здійснення нової організації виробництва і збуту, а ризику особливого значення не надається
1936	Дж. М. Кейнс	Підприємець – своєрідний соціально-психологічний тип господаря, для якого головне «... не стільки раціональна калькуляція Вебера чи новаторство Шумпетера, скільки набір визначених психологічних якостей». Його основні підприємницькі якості: вміння співвіднести споживання і заощадження, здатність до ризику, дух активності, впевненість у перспективах тощо. Основні мотиви підприємницької діяльності: прагнення до кращого, до незалежності, бажання залишити спадкоємцям набуті блага
1961	Д. Маккеланд	Підприємець – це енергійна людина, яка діє в умовах помірного ризику
1964	П. Друкер	Підприємець – це людина, яка використовує нову можливість з максимальною вигодою
1974	Ф. Хайек	Суть підприємництва – це пошук та вивчення нових економічних можливостей, характеристика поведінки, а не виду діяльності

Закінчення таблиці

1	2	3
1975	А. Шапіро	Підприємець – це людина, яка виявляє ініціативу, впроваджує соціально-економічні механізми. Діючи в умовах ризику, він несе повну відповідальність за можливу невдачу
1980	К. Веспер	Підприємець по-різному виглядає в очах економістів, психологів, інших підприємців. З погляду економіста, підприємець – це той, хто поєднує кошти, працю, матеріали і т. ін. таким чином, щоб їх сукупна вартість зростала. При цьому підприємець вносить зміни, запроваджує інновації і змінює заведений порядок
1983	Г. Піншо	Інтрапренерство – внутрішньофірмове підприємництво. Інтрапренер діє в умовах існуючого підприємства, на відміну від антрепренера, що створює нове підприємство
1985	Р. Хізрич	Підприємництво – це процес створення чогось нового, що має вартість, а підприємець – це людина, яка витрачає на це необхідний час та сили, бере на себе весь фінансовий, психологічний та соціальний ризик, одержуючи у винагороду гроші та задоволення від досягнутого
1988	М. Алле	Підприємець – особа, що відіграє провідну значимість у ринковій організації господарства

* Складено за [2; 4; 6].

У центрі будь-якої економічної системи завжди перебуває людина з її потребами та інтересами. Завдяки людині, її розумовим здібностям відбувається вдосконалення виробничого процесу, поліпшуються умови життя, формуються та виникають нові потреби і з'являються новітні економічні інтереси. Тому саме підприємництво можна вважати рушійною силою для людського розвитку. І про це свідчить аналіз визначень категорій «підприємництво» та «підприємець».

Вітчизняна наукова економічна думка розглядає підприємництво як економічну категорію, як метод господарювання, як тип економічного мислення. Як економічна категорія, підприємництво відображає взаємини між його суб'єктами з приводу виробництва, розподілу і привласнення благ та послуг. Як тип економічного мислення, суть підприємництва зводиться до ініціативної, новаторської, самостійної діяльності, а як метод господарювання – до найбільш повного та ефективного використання факторів виробництва і прагнення реалізувати свої творчі здібності.

Інноваційне підприємництво – вияв альтернатив розвитку, пошук нових форм, джерел, методів здійснення бізнесу.

Загалом підприємництво – це вміння починати і вести справу, здійснювати нововведення, бути ініціативним, долати стереотипи, зважуватися на ризик. Вивчаючи світову наукову думку щодо суті підприємництва, сучасні економісти висувають власні визначення цієї категорії, які часом мають істотні розбіжності. Так, окремі науковці (В. Бобров, А. Крутик) наголошують лише на меті підприємництва – отримання прибутку. Дехто у визначенні підприємництва виділяє одну із його основних функцій – застосування інновацій та нестандартного підходу до вирішення справ (С. Дзюбик, О. Ривак, В. Мединський, Л. Шаршукова); а інші – ризиковий характер підприємницької діяльності (В. Мельничук, В. Онищенко) [9].

Деякі науковці підприємництво визначають як процес самовідновлення і самоорганізації підприємства, що здійснюється у взаємодії з мікро- та макросередовищем його функціонування. На їх думку, категорію „підприємництво” можна характеризувати такими ознаками, як: системна відкритість, невизначеність, ризик, інноваційність.

На погляд Л.І. Воротіної, «... підприємництвом вважається не будь-яка діяльність виробника, банкіра, працівника торгівлі, сфери послуг, а лише діяльність власника,

який самостійно чи із залученням найманої робочої сили розпочинає і здійснює виробництво, торгівлю тощо» [10, с. 40].

Автор вважає, що основними умовами здійснення підприємництва мають бути:

- 1) приватна автономність підприємця, тобто його повна економічна і господарська свобода у виборі сфери, методів, часу та місця здійснення підприємницької діяльності;
- 2) повна відповідальність підприємця за економічні, екологічні та соціальні наслідки своєї діяльності й пов'язаний з нею ризик;
- 3) орієнтація на комерційний успіх, на одержання прибутку.

С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чеботар, поділяючи ідеї Й. Шумпетера, вважають, що «підприємництво – це самостійне господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових товарів або старих новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків та самореалізації власної мети». Причому, на їх думку, підприємництвом не можна вважати діяльність індивіда, якщо він не мав хоча б одного особистісного чинника, до якого відносять: приватну власність, фізичні розумові здібності, знання і досвід, становище в суспільстві і права на свободу такої діяльності.

Я.С. Ларіна вважає, що підприємництво – це ініціативна самостійна діяльність громадян та їх об'єднань, спрямована на одержання прибутку.

На думку І. Брицєвої, «підприємництво – це сфера економічної діяльності, в якій реалізує себе підприємець – інноватор, суб'єкт, що шукає та реалізовує нові можливості, сфери й об'єкти використання факторів виробництва, здатний висувати й освоювати нові товари, технології, форми і способи обслуговування споживачів, породжувати нові потреби і способи їх задоволення.

Ф.Ф. Бутинець також вважає, що основною метою підприємництва є отримання прибутку, але зазначає, що підприємництво – це господарська діяльність, яка здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів.

В.А. Подсолонко і Т.Л. Миронова зазначають, що підприємництво – це особливий вид економічної активності, під якою мається на увазі доцільна діяльність, спрямована на одержання прибутку, заснована на самостійній ініціативі, відповідальності й інноваційній підприємницькій ідеї.

А. Бусигін (1997 р.) вважав, що підприємництво – це особлива форма економічної активності (під якою ми розуміємо доцільну діяльність, спрямовану на здобуття прибутку), яка базується на самостійній ініціативі, відповідальності та інноваційній підприємницькій ідеї.

Варто також звернути увагу на роз'яснення науковця Г. Гейця щодо ролі підприємництва як виду господарської, організаційної та управлінської діяльності, що сфокусована на отримання прибутків.

Відомий учений, теоретик підприємництва З.С. Варналій пояснює підприємництво як економічну категорію, особливий тип господарювання, де головним суб'єктом є підприємець, який раціонально поєднує (комбінує) фактори виробництва на інноваційній основі і власній відповідальності, організує та керує виробництвом з метою одержання підприємницького доходу. Відповідно до масштабів діяльності З.С. Варналій підприємництво поділяє на мале, середнє та велике. Він вважає класифікацію за масштабом винятково важливою, адже такий підхід дозволяє виявити і проаналізувати сильні та слабкі сторони кожного суб'єкта з тієї чи іншої сфери підприємництва, визначити оптимальні варіанти їх співвідношення та взаємодії і на цій підставі дати відповідні рекомендації [2, с. 86].

На погляд І. Герчикової, підприємництво – це основний вид самостійної господарської діяльності (виробничої або комерційної), здійснюваної фізичними на юридичними особами, іменованими підприємцями, від свого імені й на свій ризик на постійній осно-

ві. Це діяльність, спрямована на досягнення окресленого результату (одержання прибутку або підприємницького доходу) шляхом найкращого використання капіталу й ресурсів економічно відокремлених суб'єктів ринкового господарства, які несуть повну майнову відповідальність за результати своєї діяльності й підпорядковуються правовим нормам (законодавству країни реєстрації) [7].

В.О. Сизоненко вважає за доцільне визначити підприємництво як розвиток інноваційної ідеї в процесі самоорганізації і саморозвитку підприємства у взаємодії з внутрішнім та зовнішнім середовищем його функціонування.

Таким чином, науковці впевнені, що економічною основою підприємництва є приватна форма власності. Це твердження дійсно не викликає сумнівів і не потребує теоретичних обґрунтувань.

Чимало українських учених розглядають підприємництво як, перш за все, організацію економічної діяльності, а потім уже отримання прибутку.

Закон України «Про підприємництво» від 07.02.1991 № 698 (втратив чинність) визначав, що «підприємництво – самостійна ініціативна, систематична, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг та здійснення торгівлі з метою отримання прибутку». На думку сучасних учених-економістів, це формулювання практично ототожнює поняття «підприємництво» з поняттям «бізнес» або зводить його лише до результату підприємницької діяльності – прибутку.

Згідно з Господарським кодексом України, який набув чинності з 1 січня 2004 року, підприємництво визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку.

Якщо порівняти визначення підприємницької діяльності, що подане у Господарському кодексі України, з визначенням у Законі України «Про підприємництво», то незмінним залишилось виділення таких рис підприємницької діяльності, як самостійність, ініціативність, систематичність і наявність власного ризику в процесі здійснення господарської діяльності.

На відміну від визначення підприємницької діяльності в Законі України «Про підприємництво», де вказана спрямованість такої діяльності на виробництво продукції, виконання робіт, надання послуг та здійснення торгівлі з метою отримання прибутку, в Господарському кодексі України ця спрямованість більш узагальнена й означена як діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів з метою отримання прибутку.

Науковий аналіз практики підприємницької діяльності дозволяє виділити її специфічні риси, що трактуються як принципи підприємництва.

В.А. Подсолонко і Т.Л. Миронова виділяють такі принципи підприємництва:

1. Підприємець виступає як самостійно господарюючий суб'єкт, що веде власну справу.
2. Підприємницька діяльність пов'язана з ризиком, тобто ймовірність виникнення збитків, недоодержання доходів чи навіть руйнування.
3. Підприємницька діяльність допускає матеріальну відповідальність за реалізацію ідей. Ця відповідальність може знаходитися в межах усього майна, у межах паю чи в обсязі пакета акцій.
4. Підприємцю властивий динамічний стиль життя, що обумовлено твердою конкуренцією як серед самих підприємців, так і між підприємцями і найманими робітниками.
5. Підприємницька діяльність завжди цілеспрямована.

Підприємницька діяльність за своєю природою є дуже вразливою в умовах нестабільності і різних коливань ринкової кон'юнктури. Саме тому підприємництво вимагає формування специфічного середовища, яке б сприяло його динамічному розвитку. Під-

сумовуючи вищесказане, можна зробити висновок, що підприємницька діяльність в Україні здійснюється на основі таких принципів:

1. Вільний вибір підприємцем видів підприємницької діяльності.
2. Самостійне встановлення цін відповідно до законодавства.
3. Самостійне формування підприємцем програми діяльності, вибір постачальників і споживачів виготовлюваної продукції, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом.
4. Вільний найм підприємцем працівників.
5. Комерційний розрахунок та власний комерційний ризик.
6. Вільне розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом.
7. Самостійне здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд.

Саме такої думки дотримуються сучасні науковці, серед яких С.М. Іванюта, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Виноградська, К.В. Романчук, З.С. Варналій та інші [6, с. 38].

Сутність сучасного підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції. Аналізуючи праці науковців, нами були виявлені розбіжності у класифікації функцій підприємництва. Так, З.С. Варналій виділяє чотири основні функції: інноваційну (творчу), ресурсну, організаційну та стимулюючу (мотиваційну). А.М. Виноградська додає до вже перерахованих функцій ще управлінську, захисну та інші функції. Тож розкриємо сутність вищезазначених функцій підприємництва:

1. Інноваційна (творча) – полягає у сприянні генеруванню та реалізації нових комерційних ідей, у здійсненні техніко-економічних, наукових розробок, проектів, що пов'язані з господарським ризиком.

2. Ресурсна – передбачає мобілізацію на добровільних засадах матеріальних, фінансових, трудових, інформаційних, інтелектуальних та інших ресурсів для ефективного функціонування.

3. Організаційна – полягає у безпосередній організації виробництва, збуту, реклами тощо; зводиться до поєднання ресурсів в оптимальних пропорціях, здійснення контролю за їх виконанням.

4. Стимулююча (мотиваційна) – зводиться до формування стимулюючого (мотиваційного) механізму ефективного використання ресурсів з урахуванням досягнень науки, техніки, управління й організації виробництва, а також до максимального задоволення потреб споживача. Дозволяє створити механізм підвищення ефективної та корисної праці.

5. Управлінська – пов'язана з механізмом управління персоналом та фірмою.

6. Захисна – передбачає систему захисту прав та інтересів підприємців, створення сприятливих умов функціонування бізнесу, усунення існуючих проблем на макрорівні.

7. Інші функції – до них відносять ведення обліку, маркетинг тощо [1, с. 28-29; 4, с. 20-21].

Такі вчені, як С.В. Мочерний, О.А. Устенко, С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, В.М. Фомішина, виділяють іншу класифікацію функцій підприємництва, а саме до неї входять: новаторська, організаційна, господарська, соціальна особистісна [7, с. 16].

Аналізуючи обидві класифікації, можна зробити висновок, що сутність функцій однакова, відрізняється тільки їх назва. Ми вважаємо, що найбільш повніша класифікація функцій підприємництва запропонована З.С. Варналієм та А.М. Виноградською.

Враховуючи підходи різних науковців до визначення сутності поняття «підприємництво», бачимо, що думки одних авторів щодо одного і того ж поняття переплітаються, а інших кардинально протилежні.

Висновки та пропозиції. Підприємництво як складний економічний і соціальний феномен пройшло великий шлях історичного розвитку, починаючи з XVII століття. На кожному його етапі накопичувалися теоретичні та практичні матеріали, притаманні окремій території, регіону, країні. Це дало можливість отримати цілісні знання про генезис і практичні досягнення в теорії підприємництва. Все вищевикладене дає змогу зробити такі висновки.

1. Невід’ємними елементами підприємництва є підприємницька ініціатива, самостійність, відповідальність, ризик, новаторство. Ступінь прояву кожного з цих елементів у різні періоди часу може бути різним, залежно від умов здійснення підприємництва.

2. Сутність підприємництва і його роль на різних етапах розвитку суспільства змінювалась відповідно до пануючих виробничих відносин, стану економіки, політичного устрою. При цьому суб’єктом підприємницької діяльності була людина, яка за своєю ініціативою самостійно шукала і реалізувала нові можливості для виробництва нових товарів та послуг.

3. Сучасна теорія розглядає підприємництво як економічну категорію, як метод господарювання, як тип економічного мислення.

4. Економічною основою підприємництва є приватна форма власності.

5. Сутність сучасного підприємництва більш глибоко розкривається через його основні функції: інноваційну, ресурсну, організаційну, стимулюючу, управлінську, захисну.

6. Підприємництво можна визначити як господарську діяльність суб’єктів, яка є цілеспрямованою, ініціативною, де головним суб’єктом є підприємець, який раціонально поєднує фактори виробництва та реалізовує нові можливості з метою одержання підприємницького доходу.

Враховуючи важливість цього питання, вважаємо за доцільне впроваджувати подальші дослідження стосовно підприємницької діяльності та впливу підприємництва на економічне зростання та стабільність суспільства.

Список використаних джерел

1. Варналій З. С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З. С. Варналій – К.: “Знання”, КОО, 2001. – 227 с.
2. Варналій З. С. Основи підприємництва: навч. посіб. / З. С. Варналій – К.: “Знання-Прес”, 2006. – 350 с.
3. Виноградська А. М. Основи підприємництва: навч. посіб. / А. М. Виноградська – К.: Кондор, 2005. – 544 с.
4. Дрига С. Г. Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки: монографія / С. Г. Дрига – К., 2009. – 442 с.
5. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В. В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.
6. Іванюка С. М. Підприємництво та бізнес-культура / С. М. Іванюка, В. Ф. Іванюка. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.
7. Коротич О. Б. Підприємництво як соціально-економічне явище [Електронний ресурс] / О. Б. Коротич // Офіційний сайт Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tpdu/2010_4/doc/3/02.pdf.
8. Купчак Б. Ф. Підприємництво: суть та умови здійснення / Б. Ф. Купчак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.2. – С. 243-249.
9. Лазур П. Ю. Історична еволюція феномена підприємства та його науково-економічні інтерпретації / П. Ю. Лазур // Науковий вісник НЛТУ України: збірник наук. праць. – 2006. – Вип. 16.6. – С. 285-292.
10. Патора-Висоцька З. Малий бізнес і прямі іноземні інвестиції: монографія / З. Патора-Висоцька, Д. Книш. – Львів: Львівська політехніка, 2006. – 208 с.
11. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Державного Агенства України з інвестицій та розвитку. – Режим доступу: http://www.in.gov.ua/files/content/nationalna_dopovid.pdf.

УДК 338. 24. 364

Т.В. Пепа, д-р екон. наук, професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів

В.Л. Троян, канд. екон. наук, старший науковий співробітник

Інститут демографії і соціальних досліджень НАН України, м. Київ

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ В УКРАЇНІ

У статті проведено дослідження сучасних тенденцій розвитку державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів України. Визначено основні напрями його удосконалення.

В статье проведено исследование современных тенденций развития государственного регулирования социально-экономического развития регионов Украины. Определены основные направления его усовершенствования.

The article researches modern trends in the development of the state regulation of the social-economic development of the regions of Ukraine. The authors have also determined the main ways of its improvement.

Вступ. Посилення соціальної орієнтації економічних систем, підпорядкування економічного розвитку завданням розвитку людини – об'єктивний процес, який притаманний сучасному етапу цивілізаційного розвитку людства. Відповідно до нових домінантних соціально-економічних відносин зростає роль та значення держави в забезпеченні соціальних стандартів життя суспільства. В країнах з перехідною економікою, де відбуваються процеси суспільної трансформації, складність та суперечливість соціальних процесів настільки значні, що вимагають розробки та реалізації дієвої системи державного регулювання. Щодо України, то сучасний соціальний стан суспільства засвідчує, що основні соціальні ризики досягли масштабів, які можуть становити загрозу національній безпеці держави. Це є наслідком не тільки системної кризи, яка супроводжує трансформаційні процеси в країні, а й недосконалості державного регулювання соціальної сфери й, зокрема, її складової – соціальної інфраструктури.

Постановка проблеми. Вагомий внесок у розробку теорії державного регулювання зробили всесвітньо відомі вчені-економісти Дж. М. Кейнс, К. Макконнелл, А. Маршалл, Л. Ерхард, Дж. Стігліц, М. Фрідмен. Питанням розробки методології державного регулювання економічних процесів у ринковій економіці присвячені роботи таких видатних учених-економістів, як Л.І. Абалкіна, В.М. Гейця, М.І. Долішнього, І.І. Лукінова, С.В. Мочерного та інших. Безпосередньо проблемі формування і розвитку соціальної інфраструктури на державному та регіональному рівнях присвятили свої роботи українські вчені Д.П. Богиця, Н.М. Деєва, П.Б. Левін, В.М. Новіков та інші. Разом з тим, можна стверджувати, що, незважаючи на значний науковий доробок, розробка питань, які стосуються вдосконалення системи державного регулювання соціальної інфраструктури України, потребує подальшого вивчення. Це обумовлюється об'єктивними закономірностями сучасного соціально-економічного розвитку країни, а також тими суперечливими процесами, які виступають соціальними наслідками ринкової трансформації її економіки.

Результати дослідження. Соціальна орієнтація економіки України та перспективи її розвитку на інноваційній основі потребують підвищення якості рішень, які приймаються на різних рівнях управління щодо цієї сфери, їх відповідності вимогам часу, актуальним проблемам соціально-економічного розвитку країни, що, у свою чергу, вимагає посилення ролі держави в реалізації соціальної політики і розширенні діапазону соціалізації економіки.

Для дослідження теоретичних і практичних аспектів державного регулювання соціально-економічного розвитку, на наш погляд, необхідно визначитися з сутністю ряду еконо-

мічних термінів та понять, що формують уявлення про його масштаби й напрями, зокрема, таких, як держава та державне регулювання. В науковій літературі під державою здебільшого розуміють «особливу, універсальну організацію, що має публічну владу та спеціалізований апарат регулювання суспільних відносин» [1, с. 17], «основну політичну організацію суспільства» [2, с. 180], «апарат політичної влади в суспільстві» [3, с. 530], «скупність органів і осіб, що концентрують у своїх руках економічну владу» та «всі види економічних ресурсів, чинників виробництва, грошових коштів, що перебувають у державній власності» [4, с. 97], «суверенну політико-територіальну організацію суспільства» [5, с. 42]. З позицій посилення соціальної спрямованості розвитку суспільства, особливо вирізняється визначення С. Мочерного, який під сутністю терміна «держава» розуміє «організацію економічної, політичної, правової, ідеологічної влади в суспільстві, за допомогою яких забезпечується цілісність і безпека, здійснюється виконання загальнонародських та класових соціально-економічних функцій» [6, с. 134].

Термін «державне регулювання» також не має однозначного визначення. Так, у Законі України «Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності» він визначається як напрям державної політики, спрямований на вдосконалення правового регулювання господарських відносин, а також адміністративних відносин між регуляторними органами або іншими органами державної влади та суб'єктами господарювання, недопущення прийняття економічно недоцільних та неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності, що здійснюється в межах, у порядку та у спосіб, що встановлені Конституцією та законами України [7].

На думку ряду вчених, державне регулювання – це система заходів держави для здійснення підтримуючої, компенсаційної та регулюючої діяльності держави, спрямованої на створення нормальних умов ефективного функціонування ринку та вирішення складних соціально-економічних проблем розвитку національної економіки і суспільства. Інші – інакше підходять до визначення цього терміну, розглядаючи державне регулювання з теоретичного і практичного погляду. Зокрема, з теоретичного погляду державне регулювання часто визначається як система знань про сутність, закономірності дії та правила застосування типових методів і засобів впливу держави на перебіг соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної соціально-економічної політики. З практичного погляду – як сфера діяльності держави щодо цілеспрямованого впливу на поведінку суб'єктів господарювання з метою забезпечення пріоритетів державної соціально-економічної політики.

У зарубіжній економічній літературі термін «регулювання» (від латинського *regulare* – підпорядковувати певному порядку) використовується у декількох аспектах. У широкому розумінні він ототожнюється з державним втручанням в економіку, а у більш вузькому – з адміністративно-правовою регламентацією підприємницької діяльності.

Узагальнюючи різні точки зору, державне регулювання можна визначити як комплекс правових, економічних, організаційних, фінансових та інших заходів, спрямованих на скерування поведінки суб'єктів господарювання в напрямі, необхідному для досягнення поставлених органами державної влади цілей і пріоритетів.

Механізм державного регулювання, маючи як вертикальний, так і горизонтальний характер, залежить від наданих органами державної влади компетенцій, прав та повноважень. Регулювання здійснюється шляхом зміни, заміни, збереження, врахування старих чи створення нових параметрів (кількісних, якісних, просторових, структурних, часових) щодо регулюючого об'єкта, процесу чи системи через різні методи і засоби регулювання – інструменти, способи, заходи, механізми.

Правовою основою державного регулювання є законодавчі та нормативні акти, які визначають умови формування і функціонування для суб'єктів господарювання всіх форм власності та видів діяльності. Методами державного регулювання є способи впливу держави на них через законодавчі, виконавчі органи з метою створення або збереження умов діяльності відповідно до державної соціально-економічної політики. При застосуванні окремих методів державного регулювання необхідним є врахування причинно-наслідкової залежності від їх комплексної дії, обумовлених позитивними і негативними наслідками, які спричинені вигодами, витратами та недоліками. До основних засобів державного регулювання можна віднести: застосування обмежень, нормативів ліцензування, патентування і квотування; регулювання цін і тарифів; сертифікація та структуризація; надання інвестиційних та податкових пільг; реалізація державних та регіональних програм; надання субсидій, пільгових кредитів, цільових інвестицій.

Зазначимо, що особливого значення державне регулювання соціально-економічними процесами набуває в країнах з перехідною економікою. В них більш масштабний вплив на економіку здійснюють системні, структурні, валютно-фінансові кризи. Так в Україні, яка з другої половини 2008 р. опинилася в системній економічній кризі, остання розвивається більш глибоко, ніж в інших країнах світу, що є підтвердженням неефективності державного регулювання соціально-економічними процесами розвитку країни впродовж попередніх років. Необхідність швидкого подолання наслідків економічної кризи, забезпечення подальшого стратегічного розвитку України вимагає посилення ролі держави як системи, що забезпечує економічну безпеку країни та її населення і сприяє неухильному зростанню його добробуту.

У сукупності ключових проблем державного регулювання, які пов'язані з пошуком шляхів розбудови і трансформації економіки на ринкових засадах, подоланням кризових явищ в економічному та соціальному житті, важливого значення набуває вирішення завдань соціальної сфери. Серед основних завдань державного регулювання соціальної сфери у сучасних перехідних умовах можна виділити наступні: створення оптимальної структури й обсягу грошових доходів населення, що відповідає умовам функціонування ринку; зниження існуючого розриву між рівнем доходів різних соціально-демографічних груп населення; згладжування територіальної диференціації у масштабах країни; вдосконалення умов створення суспільних благ державою та ефективної соціальної інфраструктури.

Одним із найбільш трудомістких завдань державного регулювання соціальної сфери України, на наш погляд, є забезпечення ефективного розвитку соціальної інфраструктури, досягнення необхідної якості й характеру послуг, що надаються її галузями, для створення відповідних умов життєдіяльності та відтворення населення. В умовах ринкової трансформації розвиток соціальної інфраструктури є надзвичайно складним завданням, яке з урахуванням сучасної ситуації, що сформувалася в країні, перетворюється на складну проблему, пов'язану з тривалим процесом переорієнтації соціальних пріоритетів. Важливим за таких умов є забезпечення якісних характеристик соціальної сфери, що має реалізуватися через гарантування державою соціальної захищеності людини, підвищення рівня її життя, мінімізації соціальних диспропорцій.

Ситуація, що склалася сьогодні в соціальній сфері України, потребує більш активного втручання держави в регулювання процесів функціонування соціальної інфраструктури. У конкретних галузях цієї сфери державне регулювання має здійснюватися з урахуванням особливостей їх функціонування і ролі в забезпеченні соціальних стандартів життя населення, поліпшенні загальної соціально-демографічної ситуації в країні. Як відомо, серед галузей соціальної інфраструктури виділяються два основних рівня. До першого рівня відносяться галузі, послуги яких гарантовані громадянам Конститу-

цією України й утримуються в основному за рахунок коштів бюджету – освіта, охорона здоров'я, культура і мистецтво, фізкультура і спорт, до другого – галузі, які надають послуги в основному на комерційній основі – торгівля, громадське харчування, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування.

Підґрунтям вибору принципів, методів та заходів державного регулювання розвитком соціальної інфраструктури може виступити досвід інших країн. Зокрема, модель державного втручання в розвиток соціальної інфраструктури, яка діє в країнах з розвинутою ринковою економікою, включає здебільшого всю систему методів і заходів соціально-економічного регулювання. Більшість з них є спробою покращення якості послуг через цілеспрямований зовнішній вплив, тобто вплив з боку держави у вигляді регулювання процесу ціноутворення, запровадження конкуренції серед підприємств і закладів соціальної інфраструктури.

Загальною тенденцією, яка простежується в країнах світу за останні 10-15 років, є значне розширення частки приватних постачальників послуг у сфері інфраструктури. Залучення приватного сектора до надання послуг у багатьох промислово розвинутих країнах дозволило урядам створити умови для регулювання, ціноутворення та управління інфраструктурними підприємствами в державному й приватному секторах. Як правило, форма забезпечення інфраструктури – приватна чи державна, залежить від особливостей розвитку країни, територіального розташування, характеристик послуги, традицій, менталітету та багатьох інших важливих чинників. Разом з тим діяльність приватного сектора в країнах, які розвиваються, часто обмежується інституційними нормами, що не сприяє стабільному зростанню частки приватного сектора.

Для сучасних умов України регуляторний вплив держави має проявлятися через забезпечення фінансування певної частини діяльності сфери соціальної інфраструктури, створенні відповідних соціально-економічних умов для реалізації її послуг, визначенні пріоритетів розвитку, формуванні необхідної для її успішного розвитку законодавчої бази, що спричиняє прямий і непрямий вплив на розвиток не тільки державного, але й приватного секторів.

Враховуючи недосконалість управлінської діяльності, державне регулювання організаційно-управлінської структури соціальної інфраструктури, основний принцип реорганізації її системи має полягати в децентралізації зі збереженням відповідальності за результати діяльності на кожному рівні системи, в збереженні управлінської вертикалі як передумови ефективного реалізації державної політики у сфері інфраструктури, раціональному розподілі коштів як компонента вдосконалення процесу використання матеріальних ресурсів та підвищення ефективності обслуговування.

Регуляторний вплив держави на розвиток соціальної інфраструктури значною мірою пов'язаний з наявними фінансовими, інформаційними та іншими ресурсами. Сьогодні основними фінансовими джерелами підтримання, розвитку, оновлення, реструктурування складових інфраструктури є кошти державного і місцевого бюджетів, як це визначено чинним законодавством. У зв'язку з цим реалізація регуляторного впливу держави на розвиток соціальної інфраструктури тісно пов'язується з принципами використання фінансових ресурсів держави, до яких відносяться: наукова обґрунтованість, що дозволяє передбачати можливі наслідки дій держави у сфері бюджетних витрат і податкової політики; оптимальність, яка забезпечується таким співвідношенням фінансування галузей соціальної інфраструктури, що підтримує рівномірний її розвиток у довгостроковому періоді; ефективність, яка передбачає спрямування такого обсягу фінансових ресурсів, що забезпечить найкращий результат реформування галузей соціальної інфраструктури; єдність і взаємозв'язок усіх заходів бюджетно-фінансової політики, що має ґрунтуватися на синтезі двох підходів – прямого фінансування галузей і непрямих заходів забезпечення соціальної ін-

фраструктури До останніх відноситься система податкових пільг, позик і кредитів, інших важелів для створення сприятливих умов їх функціонування; оптимальність сполучення ринкових і неринкових фінансових інструментів, що вимагає відповідного рівня розвитку фінансової інфраструктури економіки.

Оцінка стану фактичного фінансування галузей соціальної інфраструктури демонструє зростання в 2000-2009 рр. інвестиційних витрат на програми і проекти її розвитку. Зокрема, відзначають позитивну динаміку бюджетного фінансування, а саме: істотне збільшення видатків на освіту, охорону здоров'я, а також на духовний і фізичний розвиток. Разом з тим це не розв'язує всіх проблем галузей соціальної інфраструктури, оскільки залишається доволі великий розрив між їх потребами і бюджетними видатками. Так, наприклад, у 2009 р. видатки на охорону здоров'я були профінансовані у сумі 36,6 млрд. грн (4 % ВВП) проти 15,5 млрд. грн у 2005 р., проте це майже вдвічі менше від мінімальної потреби, яка за розрахунками Міністерства охорони здоров'я України становить 56 млрд. грн [8]. Фінансування освіти у 2009 р. сягнуло 66,8 млрд. грн. проти 26,8 млрд. грн у 2005 р., при цьому коштів на освіту виділяється менше ніж передбачено законодавством – замість 10 % лише 7,3 % ВВП.

Забезпечити достатній рівень фінансування галузей соціальної інфраструктури, особливо в умовах кризи, досить складно. Це зумовлює необхідність розробки дієвих механізмів щодо стимулювання пошуку альтернативних джерел фінансування закладів соціальної інфраструктури та заходів, спрямованих на надання їй якісних послуг.

Так як у країні переважну більшість видатків соціальної сфери передано на рівень громад для фінансування з місцевих бюджетів і видатки на соціально-культурну сферу (охорону здоров'я, духовний та фізичний розвиток, освіту, соціальний захист та соціальне забезпечення) становлять переважну частину місцевих бюджетів, то це потребує для виконання цих соціальних зобов'язань держави відповідного фінансового забезпечення. Тривалий період реформування системи соціального захисту свідчить про наявність у сфері фінансування низки невирішених проблем. Зокрема, недостатність коштів місцевих бюджетів зумовлює більшу частину їх видатків на утримання об'єктів соціальної інфраструктури, передусім на заробітну плату. Видатки, які б вирішували суттєві проблеми транспортної інфраструктури, житлово-комунального господарства, проблеми життєзабезпечення населення, залишаються недофінансованими.

Вважаємо, що власні кошти місцевих бюджетів мають спрямовуватися на забезпечення суто місцевих потреб, а видатки соціальної сфери мають фінансуватися закріпленими джерелами доходів, тобто загальнодержавними коштами і трансфертами.

Механізмом забезпечення фінансування видатків соціальної сфери з місцевих бюджетів є субвенції як трансферт цільового призначення, а серед них – субвенції соціального захисту населення, який потребує посилення стимулів до економії коштів та підвищення ефективності соціального захисту на місцевому рівні. В сучасних умовах варто не екстенсивно збільшувати обсяг соціальних видатків бюджету та розширення спектра соціального забезпечення, а радикально підвищити якість та ефективність надання послуг соціальної сфери, що забезпечить органічне поєднання завдань стимулювання економічного зростання та посилення його соціальної складової.

Розвиток соціальної інфраструктури супроводжується виникненням нових форм і методів управління матеріально-технічною базою суспільного розвитку (міжрайонне планування, комплексні програми розвитку територій, карти розподілу установ і т. д.). На жаль, формування інфраструктури як єдиного цілого не планується, а кошти, що виділяються на її розвиток, не відповідають загальним масштабам потреб людей. Місцеві органи влади не завжди мають повноваження і права, необхідні для участі у вирішенні важливих соціальних завдань.

Подальше вирішення проблем розвитку соціальної інфраструктури, реалізація програмно-цільових проектів потребує вдосконалення управління, більш чіткого розмежування компетенції (прав і обов'язків) відомств і підприємств, з одного боку, і місцевих органів влади – з другого. Чільне місце в системі заходів має зайняти впровадження нових взаємовідносин між органами управління та підприємствами й установами. Це розвиток і вдосконалення довірливих відносин, проведення гнучкої податкової, кредитної політики, використання різного рівня пільг, формування замовлень та ін. Успішна реалізація заходів щодо вдосконалення системи управління потребує більш повного використання потенціалу території, що дозволить формувати об'єктивні стратегічні прогнози розвитку соціальної інфраструктури.

У забезпеченні розвитку соціальної інфраструктури важливе значення має законодавче регулювання. Саме чітко виписані законодавчі й нормативно-правові акти, а також їх узгодженість є головною умовою проведення ефективної державної соціальної політики. Законодавча й нормативна база регулювання галузей соціальної інфраструктури у наш час перебуває на стадії формування й потребує вдосконалення. Якість чинних законодавчих і нормативно-правових актів є незадовільною через дублювання тих самих питань у різних правових документах, причому трактування їх змісту в окремих випадках є різним, а іноді й суперечливим. Значна кількість нормативно-правових актів прийнята без урахування закономірностей розвитку суспільства й об'єктивних економічних законів, належного теоретичного обґрунтування, характеризується неузгодженістю і непослідовністю, а також необґрунтованістю окремих положень, які неможливо виконати. Так, у Законах України «Про освіту», «Основи законодавства про охорону здоров'я» та «Основи законодавства України про культуру» передбачене забезпечення державою бюджетних асигнувань на освіту й охорону здоров'я в розмірі, не меншому ніж 10 %, а на культуру – не менше 8 % від національного доходу.

Ці норми є не достатньо обґрунтованими, по-перше, у зв'язку з тим, що в сучасній економічній практиці для характеристики макроекономічних процесів використовується показник ВВП, а не національного доходу і, по-друге, ці норми ще жодного разу з моменту ухвалення названих законодавчих актів не були виконані. До речі, забезпечити їх не в змозі навіть найрозвинутіші країни світу.

Привертає увагу й неузгодженість державних заходів соціальної політики, розрахованих на найближчий період та віддалену перспективу. В більшості законодавчих актів стратегічні пріоритети зводяться до завдань тактичного характеру в економічній, соціальній та інших сферах суспільного розвитку країни. Відсутність довготермінової стратегії з чітко визначеними пріоритетами й цілями є однією з основних суперечностей сучасного соціального й економічного розвитку України. Саме тому першочерговим завданням держави, як системи що забезпечує соціальні гарантії суспільства, є розробка з наступною реалізацією стратегії соціального розвитку країни, складовою частиною якої має бути й стратегія розвитку соціальної інфраструктури.

Висновки. Необхідною умовою соціально-економічного прогресу суспільства, подальшого розвитку соціальної сфери та її матеріально-речового підґрунтя – соціальної інфраструктури є регуляторний вплив держави, який визначається розробкою відповідного інструментарію для практичного здійснення взятих державою зобов'язань щодо забезпечення гідних соціальних стандартів життя населення. Перехід від проголошення соціальних гарантій суспільства до їх реальної реалізації здійснюється на основі відповідної матеріальної бази, якою за сучасних умов в Україні виступають в основному кошти державного та місцевих бюджетів. Розробка і планування сучасної системи фінансування розвитку соціальної інфраструктури має здійснюватися як з урахуванням національних умов, так і міжнародного досвіду, для якого характерним для стимулювання

розвитку інфраструктури є використання приватних інвестицій, а також проведення бюджетної децентралізації, інституційних перетворень тощо. Для умов України регуляторний вплив держави має бути посилений з метою забезпечення фінансової стабільності розвитку соціальної інфраструктури, формування необхідної для її успішного розвитку законодавчої бази, створення відповідних соціально-економічних умов для реалізації послуг її галузей. У зв'язку з цим першочерговим завданням держави, як системи, що забезпечує соціальні гарантії суспільства, повинна стати розробка стратегії соціального розвитку країни, складовою частиною якої має бути стратегія розвитку соціальної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Роль держави в довгостроковому економічному зростанні / за ред. Б. Є. Кваснюка. – Х.: Форт; К.: Ін-т економічного прогнозування, 2003. – 424 с.
2. Ожегов С. И. Словарь русского языка: ок. 53 000 слов / С. И. Ожегов; под общ. ред. проф. Л. И. Скворцова. – М.: ОНИКС 21 век; Мир и образование, 2004. – 1200 с.
3. Новий тлумачний словник української мови: в 3-х т. Т. 2. – К.: Аконт, 2001. – 776 с.
4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 77 с.
5. Сисой Ю. В. Управління формуванням місцевих бюджетів в економіці: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економіки» / Ю. В. Сисой. – Донецьк, 2001. – 19 с.
6. Мочерний С. Держава / С. Мочерний // Економічна енциклопедія: у 4-х т. Т.1 / за ред. С. В. Мочерного та ін. – К.: Академія, 2000. – 313 с.
7. Про засади державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 9. – Ст. 79.
8. Шляхи реформування охорони здоров'я та медичного страхування в Україні: матеріали парламентських слухань від 20 травня 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua / zakon / new / par_sl/ SL200509.htm.

УДК 338.242.2

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук, професор, ректор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

Д.В. Погребняк, асистент

Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна

ФОРМУВАННЯ СТРУКТУРИ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються основні аспекти управління конкурентоспроможністю промислових підприємств. Досліджено сутність та структурну будову механізму управління конкурентоспроможністю підприємства. Визначено фактори впливу та основні принципи розробки механізму.

В статье рассматриваются основные аспекты управления конкурентоспособностью промышленных предприятий. Исследовано сущность и структурное строение механизма управления конкурентоспособностью предприятия. Определены факторы влияния и основные принципы разработки механизма.

The article deals with the basic aspects of competitive capacity of industrial enterprise management. The essence and mechanism structure of competitive capacity of enterprise management have been investigated. Influencing factors and major principles of developing mechanism have been defined.

Постановка проблеми. Питання визначення конкурентоспроможності та формування механізму управління нею (конкурентоспроможність) є надзвичайно важливим для утримання певних сегментів ринку та загалом ефективного функціонування промислових підприємств. Зважаючи на це, актуальності набуває аналіз існуючих теоретико-практичних методів управління конкурентоспроможністю, а також виокремлення структурних елементів механізму управління нею на промислових підприємствах.

Проблема управління конкурентоспроможністю підприємства зумовлена складністю самого підприємства як об'єкта управління, наявністю залежності конкурентоспроможності підприємства (КСП) від умов зовнішнього середовища. Недостатня кількість теоретичних і практичних методик досягнення й підтримання позицій КСП та відсутність універсальних методів управління КСП зумовлюють значне сповільнення економічного розвитку підприємств, а разом з цим і економічного зростання України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження конкуренції й розробку методологічних підходів щодо управління конкурентними перевагами зробили як закордонні вчені-економісти (М. Портер, І. Ансофф, Ф. Котлер, А. Томпсон, Г. Азоєв, А. Градов, Н. Мойсєєва, В. Д. Немцов, Н. Симеонова, Р. Фатхутдінов, А. Юданов, А. Романов, А. Бревнов), так і вітчизняні вчені (Е. Азорян, І. Решетникова, В. Герасимчук, А. Воронкова, Ю. Ярошенко, З. Є. Шершньова та ін.). Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених дослідженню конкуренції, багато питань потребують подальшого дослідження, зокрема механізм управління конкурентоспроможністю.

Виділення невирішених раніше частин загального матеріалу. Завдання підвищення конкурентоспроможності підприємств завжди були актуальними в працях як зарубіжних, так і вітчизняних учених, однак багато питань теоретичного, методологічного, а також практичного характеру на сьогодні залишаються не вирішеними внаслідок несистемного та епізодичного характеру їх дослідження.

Мета статті полягає в дослідженні категорії «управління конкурентоспроможністю підприємства», аналізі формування структури механізму управління КСП та виявленні методів та напрямків його вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Всебічне дослідження поняття «конкурентоспроможність» дасть можливість простежити властивості та чинники конкурентного середовища підприємства. У науковій літературі немає конкретного та єдиного визначення категорії «конкурентоспроможність».

Деякі визначення конкурентоспроможності наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Узагальнення підходів щодо визначення категорії «конкурентоспроможність»

Конкурентоспроможність
Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. – «Міра реального чи потенційного задоволення об'єктом, що характеризується, певної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, що представлені на ринку; це здатність витримувати тиск конкуренції у порівнянні зі згаданими вище об'єктами» [2]
Портер М. стверджує, що в економічній науці немає універсального визначення поняття конкурентоспроможності для всіх суб'єктів і об'єктів [7]
Попов А. В. – «Здатність організації добиватися своїх цілей в умовах ринку, на якому з аналогічними цілями діють інші організації» [6]
Немцов В. Д., Фатхудінов Р. А. – «Властивість об'єкта, яка характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення їм конкретних потреб у порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку; конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними об'єктами на цьому ринку» [8]
Шершньова З. Є. – «Рівень компетентності підприємства відносно інших підприємств-конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу» [9]

Система управління конкурентоспроможністю підприємства розробляється з метою забезпечення життєздатності підприємства, як суб'єкта економічної конкуренції, та його стабільної діяльності під сприятливим та загрозливим впливом чинників зовнішнього середовища [1].

Дослідження управління КСП потребує визначення понять суб'єкт і об'єкт управління. Суб'єктом процесу управління КСП виступають представники системи менеджменту підприємства та безпосередньо ступінь їх скоординованої та чіткої роботи. Тобто, керівна ланка підприємства, використовуючи наявні управлінські технології при створенні та збуті продукції, формуванні засад інноваційного розвитку, забезпеченні гнучкості підприємства як відкритої економічної системи, формує відповідні конкурентні переваги підприємства.

Під об'єктом управління вчені розуміють більше ніж просто бізнес-процес створення та збуту продукції, який розвивається на основі системи знань, умінь і навичок спільного зі споживачем творення принадливого для нього продукту та може мати міжгалузевий характер. Поряд з цим об'єктом управління є система взаємопов'язаних елементів внутрішнього середовища підприємства, його споживачів, конкурентів, об'єднаних у єдине ціле для вирішення завдання міцного забезпечення конкурентних позицій, збереження існуючих та нарощування нових конкурентних переваг.

Управління конкурентоспроможністю підприємства має бути спрямованим на:

1) нейтралізацію (подолання) або обмеження кількості негативних (деструктивних) чинників впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства шляхом формування захисту проти них;

2) використання позитивних зовнішніх чинників впливу для нарощування та реалізації конкурентних переваг підприємства;

3) забезпечення гнучкості управлінських дій і рішень – їх синхронізації з динамікою дії негативних і позитивних чинників конкуренції на певному ринку.

Сутність управління конкурентоспроможністю підприємства стосовно рівнів управління, які характерні вітчизняним підприємствам у сучасних умовах, охарактеризували Л. С. Єгорова, А. А. Макаричев [3]:

1-й рівень управління – підприємства, які чинник управління розглядають як «внутрішньонейтральний», в умовах слабкої конкуренції на внутрішньому ринку через його ненасиченість, у разі наявності свого сегмента на ринку;

2-й рівень управління – виробничі управлінські системи «зовнішньонейтральні», повинні повністю відповідати стандартам, які встановлені їхніми основними конкурентами на певному ринку;

3-й рівень управління – ефективність виробничих систем визначається не так внутрішніми чинниками, як зовнішніми (якість організації, ефективність систем управління);

4-й рівень управління – підприємства-лідери, які здійснюють зміни в управлінні, організації виробництва, в стратегії розвитку з урахуванням результатів вивчення ринку.

Зміст управління конкурентоспроможністю підприємства, як наукової категорії, проявляється в реалізації внутрішніх взаємозв'язків.

Метою управління конкурентоспроможністю підприємства, на думку С. М. Клименко, є забезпечення життєздатності та сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін у його зовнішньому середовищі.

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємств має забезпечувати довгострокові конкурентні переваги і сприяти нарощуванню конкурентного потенціалу в контексті загальних управлінських функцій (рис. 1).

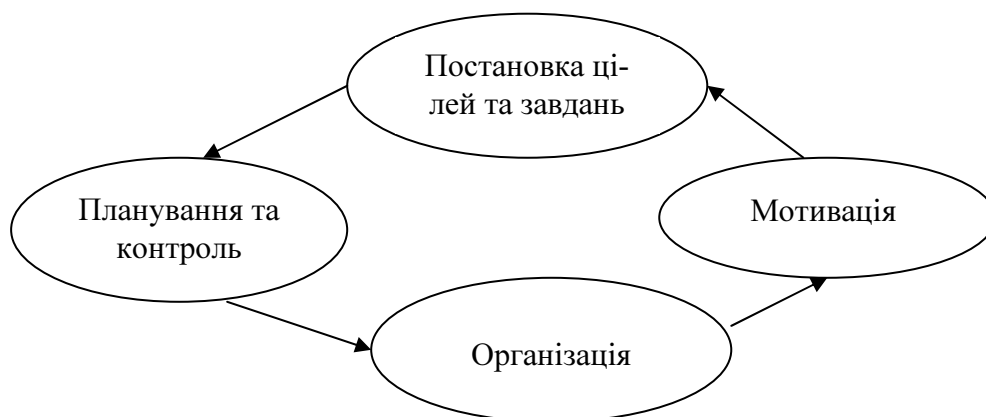


Рис. 1. Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства в контексті загальних функцій управління

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства буде найбільш ефективним у тому випадку, коли він посилює мотивацію діяльності людей. При такому механізмі узгодженість інтересів взаємодіючих сторін досягається вибором методів і ресурсів управління відповідно до природи факторів управління, на які здійснюється вплив (екзогенні та ендогенні). При неузгодженості інтересів неможливе здійснення ефективного впливу на внутрішні та зовнішні фактори і досягнення поставленої мети (рис. 2). Механізм управління конкурентоспроможністю є складною категорією управління. Він є сукупністю заходів, які спрямовані на досягнення поставлених цілей.

Під організаційно-економічним механізмом управління конкурентоспроможністю підприємства варто розуміти сукупність засобів та методів створення системи цілісного управління розвитком підприємства та результатами його діяльності, направленою на довгострокове забезпечення його конкурентних позицій на ринку.

Основними принципами розробки організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства є [4]: загальносистемні принципи, а саме: принцип комплексності, системності, динамічності, безперервності, оптимальності та конструктивності; принципи управління розвитком; стратегічні принципи; принцип інформованості та достатності учасників процесу управління; принцип використання безперервного моніторингу; принцип забезпечення та підтримки диверсифікації стратегій управління конкурентоспроможністю підприємства; принцип зворотного зв'язку.

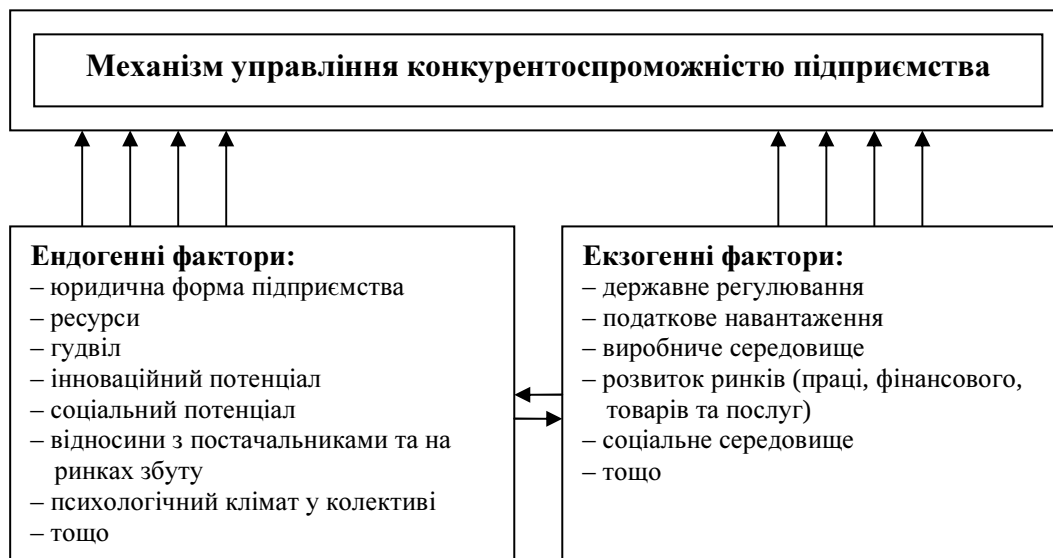


Рис. 2. Вплив факторів на формування механізму управління конкурентоспроможністю підприємства

Дія організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства у свою чергу неможлива без організаційно-економічного забезпечення цього процесу, пов'язаного з розробкою та ефективним функціонуванням підсистем управління: управління маркетинговою діяльністю; управління якістю; управління виробничою діяльністю; управління фінансовою діяльністю; управління персоналом підприємства.

Механізм управління конкурентоспроможністю підприємства базується на технічних, економічних, соціальних, психологічних, правових, комерційних, організаційних аспектах. Вони, хоч і є складовими однієї ланки забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому, але функціонують у певній послідовності відповідно до їх важливості. Не можна залишати поза увагою й роль держави, яка має сприяти створенню та підтримці умов досконалої конкуренції.

Конкурентні позиції підприємства на ринку залежать від тієї підтримки, яку підприємство отримує з боку національних державних органів, від ефективної та обґрунтованої державної політики.

Важливим аналітичним інструментом для визначення власних конкурентних переваг, необхідності подальшого їх розвитку, а також переваг конкурентів, тобто недоліків певного підприємства стосовно його конкурентів, виступає концепція ланцюга формування вартості, запропонована М. Портером. Вартість, створювана на підприємстві, є результатом послідовного здійснення різних видів діяльності, їх розділяють на певну кількість функціональних підсистем (основних і допоміжних видів діяльності), після чого з'являється можливість оцінити внесок кожного виду діяльності в досягнення кінцевого результату та взаємодію між ними.

Формування конкурентної переваги, зважаючи на основні положення концепції ланцюга вартості, повинно передбачати рішення триєдиного завдання, а саме [5]:

- 1) оптимізацію рівня виконання базисних функцій;
- 2) ефективну міжфункціональну координацію;
- 3) погодження з впливом зовнішніх чинників.

Незважаючи на те, що вибір стратегії конкурентної боротьби залежить від особливостей діяльності підприємства, можна виділити низку загальних завдань, які стоять перед вітчизняними підприємствами на сучасному етапі: зниження собівартості, диференціація товару, сегментування ринку, впровадження інновацій, здатність до миттєвого реагування на потреби ринку.

Висновки та пропозиції. Таким чином, механізм забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств у кінцевому рахунку має забезпечувати ефективність їх функціонування у довгостроковій перспективі. Будь-які рішення стосовно запровадження і функціонування механізму забезпечення конкурентоспроможності слід приймати з позицій їх наукового обґрунтування. Отже, подальше дослідження потребує здійснення оцінки ефективності функціонування цього механізму.

Список використаних джерел

1. Варава Л. М. Управління конкурентоспроможністю на підприємствах сировинних галузей: монографія / Л. М. Варава, О. А. Темченко. – Кривий Ріг: Вид. центр КТУ, 2009. – 254 с.
2. Довгань Л. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 440 с.
3. Егорова Л. С. Управление конкурентоспособностью предприятия / Л. С. Егорова, А. А. Макарычев // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2008. – № 6. – С. 316-322.
4. Завьялов П. С. Конкурентоспособность и маркетинг / П. С. Завьялов // Российский экономический журнал. – 1995. – № 12.
5. Пасічник В. Г. Конкурентоспроможність фірми: навч. посіб. / В. Г. Пасічник, О. В. Акіліна. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 112 с.
6. Попов А. В. Теория и организация американского менеджмента / А. В. Попов. – М.: Изд-во МГУ, 2010. – 147 с.
7. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]; под. ред. и предл. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Фатхутдинов Р. А. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 311 с.
9. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: підручник / З. Є. Шершньова. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 658.15:336.012.23

І.П. Мойсесенко, д-р екон. наук, професор

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів, Україна

Н.В. Магас, викладач

Львівський інститут Міжрегіональної академії управління персоналом, м. Львів, Україна

МОДЕЛІ МОНІТОРИНГУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті досліджено необхідність використання факторних моделей аналізу використання інтелектуальних ресурсів у системі внутрішнього моніторингу фінансової безпеки підприємства.

В статье исследована необходимость применения факторных моделей анализа использования интеллектуальных ресурсов в системе внутреннего мониторинга финансовой безопасности предприятия.

The article studied the need for factor model analysis of intellectual resources in the system of internal monitoring of the business financial security.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають вміння оцінювати стан як свого підприємства, так і існуючих потенційних конкурентів, а також здійснювати моніторинг фінансово-господарського стану діяльності підприємства. Фінансовий стан відображає рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу, а також рівень ефективності використання матеріальних та нематеріальних активів. Різниця станів використання ресурсів показує фінансовий потенціал підприємства та визначає його конкурентоспроможність, можливості ділового співробітництва, оцінює наскільки гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. Використання фінансового потенціалу є одним з найактуальніших завдань формування фінансової безпеки підприємства в умовах фінансово-економічної кризи.

Це визначає важливість контролю за станом господарської діяльності підприємств з погляду дії зовнішніх та внутрішніх факторів його діяльності й визначення потенціалу його стійкого розвитку в межах формування фінансової безпеки підприємства. Формування інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємства передбачає використання моніторингу фінансового стану як ефективного аналітичного інструменту. Тобто з допомогою методів та прийомів такого моніторингу виробляють стратегію і тактику розвитку підприємства, розробляють плани й управлінські рішення, здійснюють контроль за їх виконанням, виявляють резерви підвищення ефективності виробництва та управління [1].

З позицій фінансового менеджменту моніторинг стану підприємства можна розглядати як функціональну підсистему, яка містить такі функції управління: прогнозування, планування, облік, контроль, аналіз стану та оцінка фінансового потенціалу підприємства. Реалізація перелічених функцій визначає структуру інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємства [1; 2].

Аналіз підходів до оцінки фінансової безпеки дозволяє окреслити наступне коло проблем щодо її інформаційного забезпечення:

- збір і обробка первинних статистичних даних оцінки потребують додаткових досліджень діяльності підприємства;
- формування бази даних для експертних методів оцінки вимагають значних витрат часу та фінансів;
- переважають суб'єктивні якісні оцінки;
- оцінки відображають тільки процеси виробництва, розробки та продуктів діяльності, без врахування управлінської діяльності та аналізу використання інтелектуальних ресурсів.

Такий напрям досліджень потребує вдосконалення та розробки проблемно-орієнтованих методик.

Аналіз досліджень. Серед робіт, присвячених окремим питанням аналізу фінансового стану та використання потенціалу в системі економічної безпеки підприємства, переважають дослідження на основі ресурсного підходу та традиційних методик фінансового аналізу активів і прибутку [1; 2]. Однак фінансовий потенціал не розглядається як інтегральне утворення із системними властивостями, з одного боку, а з другого – не розроблено механізми оцінки інтелектуальних складових фінансової безпеки підприємства. Ці особливості частково враховані при побудові моделей аналізу складових інтелектуального потенціалу на основі фінансових показників, представлених у роботі Мойсеєнко І. П. [3].

Цілі вимірювання фінансової безпеки підприємства полягають у визначенні найбільш прибуткових напрямків діяльності та скорочення або ліквідації низькоприбуткових. При формуванні методики дослідження фінансової безпеки підприємства рекомендується враховувати особливості поєднання теорії та практики бізнесу, а саме:

- причини та наслідки, витрати та віддача діють нелінійно;
- теорія працює з причинами та наслідками стандартних співвідношень, передбачуваних обсягів віддачі та ідеальної конкуренції;
- реальність складається з маси фактів, причини та наслідки не мають чітких меж, а складні системи зворотних зв'язків спотворюють первинні умови [3].

Оцінка фінансової безпеки на основі визначення потенціалу підприємства у системі внутрішнього моніторингу передбачає виконання таких робіт: визначення напрямків та об'єктів дослідження; вибір конкретного періоду та напрямку здійснення аналізу; визначення мети дослідження; вибір методів дослідження; визначення основних факторів діяльності підприємства та причин відхилень; розрахунок основних причин фіксованих втрат, перевитрат часу та коштів.

Глибина і ступінь деталізації вивчення підприємства залежить переважно від ряду факторів: визначення причин необхідності аналізу та оцінки стану підприємства; повноти і ступеня вірогідності інформації про об'єкт дослідження; часу, відведеного для аналізу об'єкта дослідження та мети дослідження.

Різними можуть бути методи фінансового аналізу підприємств, конкретний зміст яких визначається, насамперед, специфікою виробничо-комерційної діяльності досліджуваного підприємства. Проте можна сформулювати принциповий підхід до визначення потенціалу підприємства поза залежністю від сфер їх ділової активності. Суть його полягає в послідовній деталізації проведеного фінансового аналізу на основі даних моніторингу стану підприємства, відображених у фінансовій звітності.

Побудова системи моніторингу на основі оцінки фінансового потенціалу підприємства з використанням аналізу показників результативності діяльності, ефективності джерел фінансування, використання активів і капіталу, прийняття управлінських рішень за принципом Парето. Поєднання цих підходів забезпечує нову якість та комплексність оцінки фінансового стану підприємства та визначення його потенціалу.

Цілі дослідження – довести необхідність використання факторних моделей аналізу ефективності використання інтелектуальних ресурсів у системі внутрішнього моніторингу фінансового стану як елементу інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Система внутрішнього моніторингу передбачає поєднання експрес-методики визначення фінансового потенціалу з принципами формування систем управління знаннями на основі формування фінансових компетенцій персоналу. Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки підприємства вимагає використання сучасних економіко-математичних моделей аналізу та оцінки об'єктів фінансового менеджменту [4; 5; 6] у системі моніторингу пропонується використати мультиплікативну модель.

У системі моніторингового аналізу результатів діяльності та факторів, що їх формують, і використовують як спосіб ланцюгових підстановок для аналізу цих факторів [4].

Спосіб ланцюгових підстановок використовують для розрахунку впливу факторів в усіх типах детермінованих факторних моделей: адитивних, мультиплікативних, кратних і комбінованих (змішаних). Цей спосіб дозволяє визначити вплив окремих факторів на зміну величини результативного показника шляхом поступової заміни базисної величини кожного факторного показника в обсязі результативного показника на фактичну величину в звітному періоді. З цією метою визначають ряд умовних величин результативного показника, які враховують зміни одного, потім двох, трьох і більше факторів, припускаючи, що інші не змінюються. Порівняння результативної величини показника до та після зміни рівня того чи іншого фактора дає можливість елімінувати вплив усіх факторів, крім одного, і визначити вплив останнього на приріст результативного показника. Результати розрахунку, як правило, оформлюють допоміжною аналітичною таблицею.

У цьому дослідженні проаналізуємо зміну деякого результативного показника (рентабельності нематеріальних активів) під впливом відхилень від базового рівня ряду факторів: рівень фінансового леверіджу, рівень виробничого леверіджу та частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж. Первинні дані наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Дані для факторного аналізу використання нематеріальних активів

№ з/п	Показник	Умовне позначення	Базисний період	Звітний період	Абсолютне відхилення (+/-)
1	Рентабельність нематеріальних активів	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta НА}$	-2072,305	1849,028	3921,33
2	Рівень фінансового леверіджу	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta П}$	0,831	0,824	-0,007
3	Рівень виробничого леверіджу	$\frac{\Delta П}{\Delta Д}$	0,301	0,594	0,293
4	Частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж	$\frac{\Delta Д}{\Delta НА}$	-8291,439	3776,477	12067,916

Залежність результативного показника від факторних представлена трьохфакторною мультиплікативною моделлю.

I. Вихідна трьохфакторна мультиплікативна модель:

$$\frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП}{\Delta П} \times \frac{\Delta П}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д}{\Delta НА} \quad (1)$$

$$1) \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_0}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_0}{\Delta НА} = 0,831 \times 0,301 \times -8291,439 = -2072,305.$$

II. Розрахунок умовних результативних показників:

$$2) \frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_0}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_0}{\Delta НА} = 0,824 \times 0,301 \times -8291,439 = 17,106;$$

$$3) \frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_1}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_0}{\Delta НА} = 0,824 \times 0,594 \times -8291,439 = -2004,431;$$

$$4) \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА} = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta П} \times \frac{\Delta П_1}{\Delta Д} \times \frac{\Delta Д_1}{\Delta НА} = 0,824 \times 0,594 \times 3776,477 = 5908,658.$$

III. Розрахунок впливу зміни факторних показників:

1) зміна рівня фінансового леверіджу $\frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА}$ відрізняється від $\frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА}$ тим, що для розрахунку першого умовного показника використовується фактичний, що на 0,007 менше базисного. Всі інші фактори в обох показниках базисні. Тобто, за рахунок зменшення рівня фінансового леверіджу рентабельність нематеріальних активів збільшилась на:

$$\Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta ЧП}{\Delta П} \right) = \frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА} = -2055,199 - (-2072,31) = +17,106.$$

2) зміна рівня виробничого леверіджу $\frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА}$ відрізняється від $\frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА}$ тим, що для розрахунку другого умовного показника використовується фактичний рівень виробничого леверіджу замість базисного. Всі інші фактори такі ж як і в першому умовному показнику: $ЧР$ – фактичний, $Т$ і $ГВ$ – базисні. За рахунок збільшення рівня виробничого леверіджу на 0,293 рентабельність нематеріальних активів зменшилась на:

$$\Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta П}{\Delta Д} \right) = \frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_{ум1}}{\Delta НА} = -4059,630 - (-2055,199) = -2004,431.$$

3) зміна частки нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж $\frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА}$ відрізняється від $\frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА}$ тим, що для розрахунку фактичного показника використовується фактична частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж замість базисної. Отже, збільшення частки нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж на 12067,92 призвело до збільшення рентабельності нематеріальних активів на:

$$\Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta Д}{\Delta НА} \right) = \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_{ум2}}{\Delta НА} = 1849,028 - (-4059,630) = 5908,658.$$

IV. Баланс відхилень:

$$\begin{aligned} \frac{\Delta ЧП_1}{\Delta НА} - \frac{\Delta ЧП_0}{\Delta НА} &= \Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta ЧП}{\Delta П} \right) + \Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta П}{\Delta Д} \right) + \Delta \frac{\Delta ЧП}{\Delta НА} \left(\frac{\Delta Д}{\Delta НА} \right) \\ 1849,028 - (-2072,305) &= 17,106 + (-2004,431) + 5908,658 \\ 3921,333 &= 3921,333 \end{aligned}$$

Розрахунки впливу факторів за допомогою способу ланцюгових підстановок відображено у таблиці 2.

Таблиця 2

Визначення величини впливу факторів на рентабельність нематеріальних активів

№ підстановки	Фактори			Результуючий показник	Вплив фактора
	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta П}$	$\frac{\Delta П}{\Delta Д}$	$\frac{\Delta Д}{\Delta НА}$	$\frac{\Delta ЧП}{\Delta НА}$	
0	0,831	0,301	-8291,44	$0,831 \times 0,301 \times -8291,439 = -2072,31$	–
1	0,824	0,301	-8291,44	$0,824 \times 0,301 \times -8291,439 = -2055,199$	$-2055,199 - (-2072,31) = 17,106$
2	0,824	0,594	-8291,44	$0,824 \times 0,594 \times -8291,439 = -4059,630$	$-4059,63 - (-2055,2) = -2004,43$
3	0,824	0,594	3776,48	$0,824 \times 0,594 \times 3776,477 = 1849,028$	$1849,03 - (-4059,63) = 5908,66$

Згідно з проведеними розрахунками (табл. 2) найбільший чисельний вплив (5908,66) на значення результуючого показника – рентабельність нематеріальних активів $\frac{\Delta ЧП}{\Delta НА}$ – має третій фактор, а саме – частка нематеріальних активів у зростанні обсягів продаж $\frac{\Delta Д}{\Delta НА}$.

Фактори діяльності підприємства поділяють на групи залежно від особливостей діяльності підприємства та рівнів управління: фактори виробничої діяльності; фактори, пов'язані з інвестиційною діяльністю; показники, що характеризують ефекти та ризики фінансової діяльності; показники стратегічного прогнозування стану підприємства; фактори поточного фінансового стану; перелік критеріїв порівняння та правил регулювання.

Конкретна схема аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємств визначається повнотою наявної інформації, особливостями діючої в тій чи іншій країні системи обліку і звітності, галузевою специфікацією, завданнями дослідження й принципами побудови інформаційно-аналітичного забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Висновки і пропозиції. Беручи до уваги, що об'єктом дослідження фінансової безпеки підприємства стає інтелектуальний капітал у формі нематеріальних активів, питання ідентифікації та кількісного виміру складових цих активів потребують нового методологічного узагальнення для прийняття управлінських рішень.

Розроблена система внутрішнього моніторингу підприємства, яка за допомогою описаних вище методів передбачає визначення можливостей досягнення фінансових результатів діяльності у вигляді розміру доходу або чистого прибутку на основі використання методів економічного аналізу витрат на нематеріальні активи (витрат на персонал, адміністративних витрат), які відображають структуру інтелектуального капіталу. Встановлення залежності між вказаними витратами та результатами діяльності здійснюється за допомогою методів парної регресії, визначення їх комплексного впливу – з допомогою моделей колінеарності, а визначення величини впливу кожного фактора – з допомогою факторного аналізу. Такий вибір методів дослідження забезпечує системний аналіз елементів і взаємозв'язків між ними та за результатами. Синергетичний ефект досягається за рахунок використання мультиплікативних та динамічних параметрів аналізу. Ефективність використання елементів інтелектуальних ресурсів визначається за допомогою показників рентабельності.

Список використаних джерел

1. Минаев Г. А. Безопасность организации: учебник / Г. А. Минаев. – К.: КНТ, 2009. – 440 с.
2. Захаров О. І. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: навч. посіб. / О. І. Захаров, П. Я. Пригунов. – К.: КНТ, 2008. – 257 с.
3. Мойсеєнко І. П. Управління інтелектуальним потенціалом: монографія / І. П. Мойсеєнко. – Львів: Аверс, 2007. – 304 с.
4. Мойсеєнко І. П. Напрямки моніторингу фінансово-господарського стану підприємства / І. П. Мойсеєнко // Економіка АПК. Вісник Львівського державного аграрного університету. – 2003. – № 10 (2). – С. 330-339.
5. Мойсеєнко І. П. Модели анализа интеллектуального потенциала предприятия / И. П. Мойсеенко // Бизнес-информ. – 2007. – № 5. – Т. 2. – С. 82-84.
6. Економічна діагностика: навч. посіб. / [Т. Ф. Косянчук, В. В. Лук'янова, Н. І. Майорова, В. В. Швид; за заг. ред. Т. Ф. Косянчук]. – Львів: Новий Світ-2000, 2009. – 452 с.

УДК 658.589:664 (477)

Н.В. Валінкевич, канд. екон. наук, доцент, докторант

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

У статті систематизовано існуючі теоретико-методологічні підходи до визначення сутності модернізації підприємств. Здійснено порівняння термінів шляхом співставлення їх переваг та недоліків. Зроблено висновки про основні ознаки модернізації, яким повинен відповідати такий процес.

В статье систематизированы существующие теоретико-методологические подходы к определению сущности модернизации предприятий. Осуществлено сравнение терминов путем сопоставления их преимуществ и недостатков. Сделан вывод об основных признаках модернизации, которым должен соответствовать данный процесс.

In the article the existent teoretiko-methodological going is systematized near determination of essence of modernization of enterprises. Comparison of terms is carried out by comparison of their advantages and failings. A conclusion is done about basic signs modernizations which this process must correspond.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання, коли підприємства харчової промисловості мають рівні можливості у забезпеченні високої якості виробленої продукції та використанні передових технологій, саме організаційно-економічна модернізація підприємств стає тим фактором, який визначає їх життєздатність на ринку.

Перетворення економіки України за роки як реформ, так і кризи, визначили неоднозначні тенденції розвитку галузей народного господарства. Поряд із стабілізацією економіки, досягнутої за останні роки, господарській діяльності підприємств промисловості притаманні негативні характеристики: застаріла технологія та техніка, низька інноваційна активність, неефективна система управління й організації виробництва, що призвели в ряді випадків до їх неконкурентоздатності на ринку. З метою попередження втрат та досягнення високих темпів розвитку постає проблема кардинальних змін підприємств промисловості, зокрема харчової, суттєва їх трансформація на основі, на наш погляд, організаційно-економічної модернізації. Тому одночасно виникає необхідність оновлення та розробки теоретико-методологічної бази модернізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наукової, науково-практичної та навчальної літератури з теми дослідження дозволив виявити таке основне дискусійне питання, як організаційно-економічна модернізація підприємств харчової промисловості, маючи різне трактування у представників окремих наукових шкіл [1-14]. Разом із тим дослідження різних питань ефективного функціонування підприємств харчової промисловості відображені у працях вітчизняних авторів: П. П. Борщевського, О. Б. Бутнік-Сіверського, Л. В. Дейнеко, А. О. Заїнчковського, Д. Ф. Крисанова, І. І. Лукінова, Т. Л. Мостенської, Я. Б. Олійника, Л. В. Опацького, Б. Й. Пасхавера, П. Т. Саблука, М. П. Сичевського, Г. М. Тарасюк, Л. Г. Чернюк, Л. І. Федулової, І. Р. Юхновського та багатьох інших дослідників. Крім того, вагомий внесок у розвиток визначення пріоритетів стратегії розвитку управління галузями здійснили такі вчені-економісти, як: О. М. Алімов, О. І. Амоша, М. П. Бутко, В. М. Геєць, В. Ф. Столяров, А. М. Федорищева, М. І. Чумаченко, В. С. Яцков.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні перед вітчизняними науковцями та практиками постають нові цілі та завдання, обумовлені подальшим розвитком сучасного інформаційного простору суспільства і наближенням перспективи переходу до суспільства інтелектуального, основу якого складає «еконо-

міка знань». Проте в системі наукових знань про якісні перетворення підприємств не знаходимо обґрунтування факторів та пріоритетів змін та не виявляємо єдиної концепції щодо модернізації. Повною мірою вирішення цих завдань зачіпає концепції організаційно-економічної модернізації підприємств. Тому провідні західні промислові країни як фактор забезпечення конкурентного середовища підприємств в умовах глобальної продовольчої кризи широко використовують такий інструмент – як модернізація. На жаль, нині не підкріплена науковими напрацюваннями виробнича діяльність підприємств харчової промисловості України та не забезпечена як законодавчо, так і матеріально-фінансово може призвести за рахунок вказаних негативних чинників до занепаду галузі, в результаті породжуючи загрозу продовольчої безпеки країни. Тому сьогодні необхідний пошук шляхів не тільки збереження розвитку харчової промисловості, але й подальшого її якісного зростання, відповідного до нових світових стандартів. Проте, на нашу думку, не досить компетентними з боку науковців є тези про неможливість конкурувати вітчизняним підприємствам харчової промисловості з підприємствами промислово розвинутих країн. Ми вважаємо, що в значній мірі це обумовлено лише недостатньо розробленими в теоретичному та практичному аспектах такого актуального напрямлення, як організаційно-економічна модернізація підприємств харчової промисловості.

Система наукових знань неможлива без методології, що є забезпеченням раціональної будови пізнавальної діяльності, яка є визначним елементом цього процесу.

Постановка завдання. Метою є поглиблене узагальнення існуючих теоретичних і методологічних підходів до визначення сутності модернізації підприємств, їх критичний аналіз.

Виклад основного матеріалу. Інтерес до модернізації підприємств харчової промисловості як об'єкта управління і головного фактора забезпечення ефективності їх діяльності та конкурентоспроможності виник у процесі поглиблення глобалізації. Поштовхом до початку наукових досліджень з цього питання та визначення його впливу на розвиток підприємства стало стрімке і несподіване для світу загострення глобальної продовольчої кризи.

Складність і неоднозначність впровадження процесу організаційно-економічної модернізації на підприємствах харчової промисловості як об'єкта дослідження породжує велику кількість уявлень щодо її подальшого вдосконалення. Узагальнивши дослідження науковців та ґрунтуючись на власних висновках і спостереженнях, ми визначили, що результати більшості досліджень вітчизняних та зарубіжних учених з цього питання мають як спільні, так і відмінні риси.

В економічній літературі під модернізацією розуміють введення вдосконалень, які повністю відповідають сучасним вимогам. Вітчизняні науковці пов'язують її з удосконаленням різних процесів, таких як реформування, перетворення, реструктуризація, реорганізація, які, ми вважаємо, досить всебічно представлені в науковій літературі. І хоча в цілому є безліч точок зору, однак ми вбачаємо, що в цілях нашого дослідження необхідно виділити два напрями до сутності модернізації підприємств, кожен з яких має відмінну систему про зміст критеріїв: а) модернізація як самостійна економічна категорія; б) модернізація як узагальнююча категорія, тобто як реорганізація, реформування, реструктуризація. Вважаємо, що для з'ясування та обґрунтування економічної сутності модернізації, перш за все, слід розглянути зміст окремих категорій більш детально.

В умовах ринкової економіки домінує необхідність активізації досліджень проблем планування розвитку, модернізації промислових підприємств. В цілому, теорія і практика планування, реструктуризації та реорганізації розгалужені, не відповідають реаль-

ним потребам дійсності. Через усі зазначені й частково інші проблеми, слід розрізняти два схожих та близьких за значенням терміни – реорганізація та реструктуризація підприємств. Ми поділяємо думку тих учених, які чітко відмежовують ці поняття. Як правило, поняття реструктуризації та реорганізації пов'язують лише із санацією господарюючого суб'єкта [1, с. 53]. Такий підхід, на наш погляд, значно звужує економічний зміст таких категорій. Законодавство України передбачає різні варіанти здійснення реорганізації підприємств. У Цивільному кодексі України (стаття 104) «реорганізація» розглядається як один із способів припинення діяльності юридичної особи, відповідно до якої юридична особа припиняє свою діяльність у результаті передачі свого майна, прав та обов'язків іншим юридичним особам – своїм правонаступникам (поділу, злиття, приєднання, перетворення) [2]. Водночас в економічному енциклопедичному словнику С. В. Мочерного реорганізація розглядається як «перетворення, перебудова організаційної структури управління підприємством, фірмою, компанією за збереження основних засобів, виробничого потенціалу підприємства з метою пристосування до внутрішніх і зовнішніх змін ... виникає суперечність між функціонуванням підприємства та розвитком ... внаслідок чого виникають конфлікти, знижується ефективність виробництва» [3, с. 235]. Підтримуючи думку вченого, ми теж відзначимо, що цей процес не завжди має позитивний результат, а саме: реорганізація може скоротити як діяльність окремого підрозділу, так і всього підприємства в цілому. Хоча основними мотивами, як правило, які спонукають санатора (підприємство-боржник не в змозі розрахуватись із боргами та вимушене шукати санатора, який би погасив або перейняв на себе зобов'язання) до реорганізації є: економія фінансових ресурсів; збільшення частки впливу (влади) на ринку; отримання (заволодіння) ліцензії, патентів; попередження захоплення підприємства корпораціями; придбання активів за ціною, яка нижча за вартість їх заміщення; податкові переваги (економія на податкових платежах); отримання для свого виробництва надійного постачальника факторів виробництва. А науковий колектив під керівництвом А. М. Поддєрьогіна визначають зміст реорганізації в «повній або частковій зміні власника статутного капіталу даної юридичної особи та в зміні організаційно-правової форми організації бізнесу» [4, с. 510-511]. За цим підходом при її здійсненні необхідно врахувати низку законодавчих вимог і передумов, таких як: порядок державної реєстрації та ліквідації підприємств; вимоги антимонопольного законодавства; можливі екологічні, соціальні та демографічні наслідки; вимоги кредиторів, власників і працівників. Передусь реорганізації проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану суб'єкта господарювання. Крім цього, дослідники Державного економіко-технологічного університету транспорту зауважують, що реорганізація передбачає заходи організаційного характеру, не потребуючи значних фінансових вкладень, наприклад, реструктуризацію шляхом розділення на декілька господарських суб'єктів меншого розміру [5, с. 9-10]. Проте вони наголошують, що в результаті реорганізації залишається певне коло працівників підприємства, інтерес яких не може бути задоволеним внаслідок скорочення робочих місць або їх звільнення. Тому лише ретельне вивчення нормативних вимог дозволяє обрати шляхи, які найповніше узгоджують інтереси всіх суб'єктів і задовольняють суспільні вимоги. Між тим інші вітчизняні науковці одним із видів реструктуризації називають корпоративну реструктуризацію, яка за своїм змістом передбачає процес реорганізації підприємства. Мета такої реорганізації – це заміна власника статутного фонду, створення нових юридичних осіб і (або) нової організаційно-правової форми діяльності, в межах якої є доцільним поділ підприємства на частини, або виокремлення з великих підприємств тих чи інших підрозділів, приєднання чи злиття з іншими потужнішими підприємствами [6, с. 211]. Як наслідок, у разі проведення реорганізації необхідно оцінити переваги, які отримає підприємство в

результаті зміни організаційно-правової форми. Нам важко не погодитись з тим, що процес модернізації націлений на вдосконалення, покращення, якому не обов'язково притаманні зміни в організації, проте він призводить до організаційної перебудови. Очевидно, що підприємство використовує організаційну модернізацію для безболісного подолання негативних ринкових ситуацій, які прогнозуються, в ході якої здійснюються адекватні вдосконалення структури управління.

Наступне тотожне поняття, яке ми розглянемо, – процес реструктуризації підприємства, який незалежно від причин її виникнення здійснюється у вигляді створення, поглинання, злиття, приєднання, поділу, перепрофілювання або розукрупнення. Поняття реструктуризації є ширшим, ніж реорганізація підприємства, оскільки включає заходи, які спрямовані на його реорганізацію. Розробка концепції реструктуризації ґрунтується на чітко визначеній і сформульованій меті. А мета її проведення – це відновлення конкурентоспроможності підприємств, ефективне використання виробничого потенціалу виробництва, зниження енергоємності виробництва, посилення контролю за якістю продукції, зменшення витрат і, звісно, сама модернізація. Доцільно з економічної точки зору розпочинати її проведення на ранніх стадіях кризи або перед її прогнозним початком. Відзначимо, що реструктуризація досить часто обумовлена кризовим станом суб'єктів господарювання, що в перспективі може призвести до ліквідації окремих підрозділів, припинення випуску окремих видів продукції, об'єднання окремих підприємств з утворенням нової юридичної особи, перепрофілювання підприємства або його санацію. До реструктуризації виробництва, на думку С. М. Іванюти, слід віднести зміни до організаційної, господарської та виробничої сфери підприємства з метою підвищення конкурентоспроможності, прибутковості та рентабельності [6, с. 210]. Основними завданнями реструктуризації, на наше переконання, є: відновлення конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта на ринку, виготовлення продукції, яка користується попитом і забезпечення виживання підприємства у найкоротші строки. За видами вона поділяється на: 1) управлінську (зміна організаційної структури управління); 2) організаційно-правову (зміна організаційної структури); 3) технічну (забезпечення відповідного рівня технології та обладнання); 4) економічну (достатній рівень рентабельності); 5) фінансову (зміна структури та розміру капіталу) [7, с. 300]. Разом з тим, відповідно до завдань розрізняють наступні форми реструктуризації: а) стратегічна, яка передбачає забезпечення конкурентоздатності підприємства на довгострокову перспективу за допомогою розробки стратегічної концепції розвитку та інструментів реалізації цієї мети, впровадження нових технологій, розробки нових видів продукції, яка має відповідати поточному платоспроможному попиту; б) оперативна – спрямована на значне покращення кінцевих показників діяльності суб'єкта господарювання за рахунок внутрішніх джерел на короткостроковий період і забезпечує ліквідність його функціонування за рахунок скорочення чисельності працівників, ліквідації нерентабельного виробництва, припинення вкладання неефективних інвестицій, зниженні всіх видів витрат, швидкого збільшення обсягу збуту продукції та обороту капіталу. Інструментами забезпечення цих форм, на наш погляд, є: збільшення статутного фонду, реструктуризація заборгованості перед кредиторами, підвищення ефективності маркетингу, поліпшення якості продукції, диверсифікація виробництва, продаж зайвого обладнання, запасів сировини та матеріалів, лізинг, рефінансування дебіторської заборгованості, впровадження передових прогресивних форм і методів управління. Проте, як поняття, реструктуризація призводить до зміни структури об'єкта – наприклад, до зміни структури підприємства, його активів, заборгованості, витрат. У результаті проведення реструктуризації підприємства прагнуть досягнення прибутковості та її зростання, збільшення обсягів виробництва та підвищення продуктивності праці, вдосконалення організаційної структури

та структури управління, відновлення платоспроможності і ліквідності, зростання обсягів виробництва та продажу продукції. А колектив науковців економічного енциклопедичного словника розглядає реструктуризацію підприємств як «довготермінові сутнісно-якісні зміни структури всіх елементів цілісної економічної системи (техніко-економічних, організаційно-економічних відносин, відносин економічної власності, форм і методів управління тощо) на мікрорівні, а також організаційно-правових форм з метою їх адаптації до зовнішніх умов і підвищення ефективності праці та конкурентоспроможності» [3, с. 237]. Інші українські дослідники цього напрямку визначають, що реструктуризація виробництва – це «внесення змін в організаційну й виробничо-господарську сфери підприємства з метою підвищення його рентабельності й конкурентоспроможності (зміна керівництва, підвищення ефективності маркетингу, скорочення витрат на виробництво)» [8, с. 165]. Для нас такий підхід вважається принципово схожим на підхід згаданих вище авторів до визначення цього поняття і є, фактично, певною варіацією теоретичного підходу, запропонованого науковим колективом під керівництвом С. В. Мочерного. Крім того, необхідно розглянути цю категорію відповідно до «Положення про порядок реструктуризації підприємств». Відповідно до цього Положення «реструктуризація підприємства – це здійснення комплексу організаційно-господарських, фінансово-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості об'єкта приватизації, збільшення обсягів випуску конкурентоспроможної продукції, підвищення ефективності виробництва» [9]. Слід звернути увагу, що дія такого документа розповсюджується лише на державні та корпоративізовані підприємства, в яких держава має частку блокуючого пакету акцій, який складає 25 % плюс одна акція. Колектив авторів під керівництвом С.Ф. Покропівного вважають процедуру реструктуризації як «комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств» [10, с. 488]. Вчені вдало зазначають, що сам процес реструктуризації доцільно розглядати як спосіб зняття суперечності між сучасними вимогами ринку і, подекуди, застарілою логікою дій підприємства. У свою чергу ми вважаємо, що з практичної точки зору впровадження на підприємстві модернізації не обов'язково призводить до структурних змін. Наприклад, модернізація основних фондів не змінює структури підприємства, тому реструктуризація може розглядатись як радикальна форма модернізації, спрямована на зміну структури об'єкта. При цьому ці процеси забезпечуються ефективними заходами, які покладені в основу плану реструктуризації, вектор яких спрямовано на вдосконалення організації та управління виробничо-господарською діяльністю суб'єктів господарювання, зміцнення їх фінансового стану. Як наслідок, його елементи та зв'язки частково або повністю замінюються і забезпечують інше, ніж раніше визначене, співвідношення, яке пов'язане тісними зв'язками прямого і зворотного характеру. Ми вважаємо, що стан підприємства, у тому числі і фінансовий, є похідною від якісного проведення модернізації: якщо керівництво підприємства спрогнозувало динаміку розвитку ринку, адекватно та заздалегідь здійснило організаційно-економічну модернізацію, то як результат, звісно, фінансові показники господарювання будуть позитивними.

Практики і вітчизняні науковці висловлюють різні погляди, аналізуючи природу такого явища, як модернізація, але практично всі визнають переважну роль цього процесу в забезпеченні сталого розвитку і функціонування підприємств харчової промисловості. Важко не погодитись з тим, що підвалини виникнення самого терміна «модернізація» були закладені значно раніше сьогоdnішніх наукових віянь. Майже кожна вітчизняна наукова школа в процесі розвитку робила свій внесок у формування цієї економічної категорії, трактуючи її відповідно до економічного життя держави. Розглянемо докладніше виникнення цього терміну. Необхідність проведення модернізації з позиції марке-

тингу підприємств розглядає у своїй статті С.Б. Крамаренко, виділяючи основні підходи вітчизняних і закордонних учених для її проведення та оцінюючи доцільність проведення модернізації класичного комплексу маркетингу [11, с. 63-65]. Методичні та практичні положення формування організаційно-економічного механізму модернізації вантажних авіакомпаній розглядають В.В. Матвеев та Г.А. Клименко, акцентуючи увагу на здійсненні політики модернізації, реалізації інноваційної стратегії модернізації та технічного переобладнання як головної стратегії розвитку підприємств. Автори стверджують, що «організаційно-економічний механізм модернізації ... повинен являти собою систему цілей, функцій, методів і процесів організації та координації модернізації старіючої авіаційної техніки» [12, с. 17-19]. Можна додати, що більшість вітчизняних науковців поняття «модернізації» пов'язують із відтворенням основних засобів у частині діючого виробничого обладнання, визначаючи її як удосконалення з метою запобігання техніко-економічного старіння та збільшення або підвищення технічних і експлуатаційних параметрів виробництва з урахуванням вимог сучасності [13, с. 77, 348]. Крім цього, у своїй атрибутивній основі модернізація націлена на можливість успішного подолання «технологічного розриву» та старіння обладнання, які виникають у міру розвитку нових технологій та організації виробництва. Як зазначає Є.В. Імас у своїй монографії з питань формування та розвитку цукробурякового підкомплексу в Україні, що «згідно з експертними оцінками середні витрати на технічне переозброєння одного цукрового заводу потужністю 6000 т за добу становлять близько 110 млн. дол США. У зв'язку з цим, загальна потреба для модернізації цукробурякового виробництва досягає 1 млрд. дол США» [14, с.144]. Автор зауважує, що затримка інвестування у зазначених обсягах призведе до збільшення потреби в інвестиціях на суму зносу наявних потужностей. Таку ж точку зору на процес модернізації поділяє і науковий колектив Київського національного економічного університету, запевняючи, що за порівняно невеликих витрат та за короткий термін часу модернізація забезпечує зростання продуктивності праці, оновлення устаткування, нарощення виробничих потужностей, економію інвестиційних ресурсів, збільшення випуску продукції. Автори зазначають, що з метою підвищення ефективності процесу відтворення основних фондів необхідно здійснити модернізацію діючого виробничого устаткування, де під модернізацією розуміють удосконалення з метою підвищення техніко-експлуатаційних параметрів обладнання і запобігання його техніко-економічного старіння [10, с. 113]. Існує метод визначення ефективності витрат на модернізацію підприємств, який за своїм змістом схожий на метод визначення витрат на проведення капітального ремонту. Отже, коефіцієнт таких витрат будь-якого виробничого устаткування на модернізацію розраховується за формулою [10, с. 112-113]

$$E_m = 1 - \frac{R_i + M + Se}{K_n \alpha \beta + S_a}, \quad (1)$$

де E_m – коефіцієнт ефективності витрат на капітальний ремонт і модернізацію, коли їх здійснюють одночасно; R_i – витрати на очікуваний капітальний ремонт; M – витрати на модернізацію; Se – перевищення експлуатаційних витрат щодо капітально відремонтованої машини над поточними витратами щодо нової машини; α – коефіцієнт, що характеризує співвідношення продуктивності діючої та нової машини; β – коефіцієнт, що характеризує співвідношення тривалості ремонтного циклу тих самих машин; K_n – вартість придбання (ціна) та встановлення нової машини; S_a – втрати від недоамортизації діючої машини. При цьому величини α , β і Se , що входять у формулу, необхідно визначати за даними модернізованої та нової машини. Отже, за від'ємного значення коефіцієнта, модернізація є недоцільною, за всіх додатних значень – економічно виправданою,

а за нульовим значенням коефіцієнта, порівнювані варіанти необхідно вважати рівноцінними.

Сама концепція модернізації використовується у різних галузях, таких як економіка, політика, культура, наука, релігія тощо. Ми дійшли висновку, що організаційно-економічна модернізація підприємств у сучасних умовах є нагальною проблемою. Перетворення залежать від соціально-економічного стану підприємств, який, звісно, має багато відмінностей. Тоді функціонування підприємств доцільно поділити на два напрями: ті, що знаходяться у поступальному русі (одні забезпечені об'єктивними умовами розвитку, інші забезпечують еволюційним шляхом якісні зміни, націлені на розвиток), і ті, що виживають, але їх фінансово-економічне становище погіршується. В концепції модернізації розвиток підприємств розглядається як головна мета або ідея, методологічний принцип, взаємозв'язок процесів і явищ у системі господарювання підприємств. Відповідно до такої концепції модернізація – це розвиток, який передбачає перетворення всіх сфер діяльності підприємства. Тому модернізація припускає впровадження в організаційну систему сучасних, нових елементів (які або вирішують проблеми, або сприяють появі нових), має процесуальний характер і розглядається на макро-, мезо- і мікрорівнях. Каталізатором розвитку системи є вплив зовнішнього середовища. Таким чином, концепція модернізації підприємства передбачає розвиток системи шляхом якісних, спрямованих перетворень і вирішення на такій основі суперечностей та проблемних питань щодо забезпечення позитивних тенденцій стану ефективного розвитку господарюючого суб'єкта. Притримуючись розробленої концепції модернізації, яка всебічно відображає підприємство у його цілісності, виокремимо головні етапи її впровадження: визначення стадії розвитку системи; фінансово-економічний аналіз стану підприємства; визначення суперечностей системи (кількісні параметри); визначення якісних і кількісних змін у системі; обґрунтування тенденцій динаміки об'єкта; визначення прихованого, потенційного й актуального за ступенем інтенсивності протиріччя; обґрунтування причин, принципів і факторів якісних змін при модернізації; обґрунтування вектора розвитку та механізму його впровадження; оцінка всіх результатів змін; визначення етапу якісного перетворення системи. За таких умов до ознак модернізації ми відносимо: досягнення цілей господарювання – модернізація здійснюється на основі програмно-цільового методу; системність і комплексність – досягнення нового, більш розвинутого і вищого за якістю стану об'єкта, який повністю охоплює всі сторони функціонування систем підприємства з врахуванням проведених змін; превентивність – завчасне впровадження процесу модернізації, адаптація до змін зовнішнього середовища, гнучкість і адекватність його реагування; стійкий розвиток харчової промисловості – модернізація повинна забезпечувати результат функціонування незалежно від можливих змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища.

Оцінюючи перспективи впровадження організаційно-економічної модернізації підприємств харчової промисловості, відзначимо, що це суттєва їх трансформація, яка забезпечить не одичине, тобто разове перетворення, а комплекс раціональних змін, нову якість господарювання.

Висновки і пропозиції. Зважаючи на розглянуті вище підходи, автор вважає, що під модернізацією необхідно розуміти сукупність попереджувальних комплексних дій системного вдосконалення підприємств харчової промисловості та його складових підсистем – організаційно-економічної та управлінської, забезпечуючи, таким чином, досягнення цілей господарювання і сталого розвитку в умовах мінливого зовнішнього середовища, в умовах панування продовольчої кризи планети. Адже модернізація підприємств – це, на наш погляд, перш за все, ефективний метод забезпечення життєдіяльності підприємств на довготривалу перспективу, досягнення необхідного рівня збалансу-

вання внутрішнього середовища підприємства під впливом факторів зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Антикризове фінансове управління підприємством: навч. посіб. / [С. Я. Салига, Є. І. Ляшенко, Н. В. Даций та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 208 с.
2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg>.
3. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 2. / [С. В. Мочерний, Я. С. Ларіна, О. А. Устенко, С. І. Юрій]; під ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – 568 с.
4. Фінанси підприємств: підручник / [А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін.]; за заг. ред. проф. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 546 с.
5. Управління фінансовою санацією підприємств: навч. посіб. / [Т. В. Пепа, В. О. Федорова, А. Б. Кондрашихін, О. В. Андрєєва]. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 440 с.
6. Іванюта С. М. Антикризове управління: навч. посіб. / С. М. Іванюта. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.
7. Калина А. В. Економіка підприємства: навч. посіб. / А. В. Калина, А. А. Котвицький, О. З. Стожок. – К.: Знання України, 2007. – 324 с.
8. Єлецьких С. Я. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посібник / С. Я. Єлецьких, Г. В. Тельнова. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 176 с.
9. Положення про порядок реструктуризації підприємств: Наказ Фонду державного майна України № 667 від 12.04.2002 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spfu.gov.ua/ukr/doc_proj_view.php?id=888.
10. Економіка підприємства: підручник / [М. Г. Грещак, В. М. Колот, А. П. Наливайко, С. Ф. Покропивний та ін.]; за заг. ред. проф. С. Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2000. – 528 с.
11. Крамаренко С. Б. Класифікація підходів вітчизняних та закордонних фахівців до комплексу маркетингу / С. Б. Крамаренко // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – 2009. – № 36. – С. 62-66.
12. Матвєєв В. В. Методичні та практичні положення формування організаційно-економічного механізму модернізації ПС вантажних авіакомпаній / В. В. Матвєєв, Г. А. Клименко // Проблеми системного підходу в економіці. – 2009. – № 30. – С.16-20.
13. Сідун В. А. Економіка підприємства: навч. посіб. / В. А. Сідун, Ю. В. Пономарьова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.
14. Імас Є. В. Формування та розвиток цукробурякового підкомплексу в Україні: монографія / Є. В. Імас. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 352 с.

УДК 314.7

С.М. Задорожна, канд. екон. наук, доцент**Н. Гуз**, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

НАСТАНОВИ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ МОЛОДІ

У статті розглянуто основні підходи щодо оцінки міграційних процесів у світі, представлено основні теорії міграцій. На основі ряду соціологічних опитувань, проведених в Україні, розкрито основні чинники мотиваційних настанов міжнародної міграції молоді. Визначено основні проблеми та загрози національній безпеці держави внаслідок зростання потоків незворотної міжнародної міграції молоді.

В статье рассматриваются основные подходы к оценке миграционных процессов в мире, представлены основные теории миграций. На основании данных ряда социологических опросов, проведенных в Украине, раскрыты основные факторы, что формируют мотивационные установки международной миграции молодежи. Определены основные проблемы та угрозы национальной безопасности страны вследствие увеличения потоков необратимой международной миграции молодежи.

The article reviews the main approaches to the estimation of the world migration processes and presents the main theories of migration. Based on the series of opinion polls conducted in Ukraine the principle factors that form motivation guidelines of the youth international migration are showed. The main problems and threats of the national security due to the irreversible increase of the youth international migration are determined.

Постановка проблеми. В умовах інтернаціоналізації соціально-економічної та культурно-духовної сфер важливим здобутком демократизації українського суспільства є надання можливості його населенню до вільного переміщення як у межах, так і поза межами країни. Зародження глобалізаційних процесів у світі на межі тисячоліть породжують двоякі процеси. З одного боку, відбувається посилення соціального вектора ринкової економіки у розвинених країнах, а з другого – перегляд їх ліберального ставлення до залучення робочої сили з країн, що розвиваються. У сучасному світі демографічні процеси та проблеми робочої сили на ринку праці стають факторами національної безпеки у багатьох країнах світу, а тому потребують постійного моніторингу та досліджень для розробки процедур їх виваженого державного регулювання та громадського контролю.

Розвиток глобалізаційних процесів обумовлює активізацію міграційних потоків робочої сили до країн із значно вищим рівнем та якістю життя, що дозволяє вирішити матеріальні проблеми мігрантів та їх сімей. Разом з цим вирішуються і проблеми країн-реципієнтів у задоволенні попиту на низькокваліфіковані робочі місця, які є непривабливими для власного населення, та залучення висококваліфікованих спеціалістів у високотехнологічні галузі, медицину, освіту та науку. Збільшення еміграційних потоків з країн-донорів призводить до невинуватих демографічних та економічних втрат, оскільки здебільшого від'їжджають молоді, мобільні, працездатні особи репродуктивного віку, без намірів реєміграції, що суттєво погіршує як людський потенціал, так і національну безпеку цих країн.

Молодь є стратегічним ресурсом будь-якої країни, а тому першочерговою для вирішення на рівні держави постає проблема збереження та розвитку її кількісного та якісного потенціалу як в умовах соціально-економічної кризи, так і на етапах підйому та розвитку економіки країни в майбутньому. Цьому питанню присвячено багато теоретичних та емпіричних досліджень як у світі, так і в Україні. Але швидке протікання різноманітних суспільних процесів потребує постійного доповнення теоретичної бази розкриття сутності міграційних процесів у глобалізованому світі, обумовлює пошук нових підходів до розв'язання проблем еміграційних втрат молодих когорт на основі системних досліджень та моніторингу міграційної ситуації в Україні та світі.

Динамічність ентропійних суспільних процесів у глобалізованому світі потребують комплексних досліджень ціннісних орієнтацій та цільових настанов молоді, їхньої трансформації внаслідок впливу різноманітних соціально-економічних, демографічних, екологічних, політичних та релігійних факторів, що дозволить більш ефективно розкривати та впливати на міграційні мотиваційні настанови молоді людини. Дослідження в рамках цієї статті направлене на розгляд чинників формування та трансформації міграційних настанов української молоді, що можуть бути корисними для вдосконалення міграційної політики країни в епоху становлення та розвитку постмодернізму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання причин та чинників міграції населення цікавило вчених ще з позаминулого століття. Зокрема, Т. Мальтус розглядає міграцію як регулятор безробіття, Е. Равенстайн на основі виділення економічної детермінанти як основного фактора міграції формулює її закони, а К. Маркс вважає причиною міждержавної трудової міграції різницю у рівні заробітної плати, яка в значній мірі детермінована продуктивністю праці. Важливість розуміння природи та чинників міграційних процесів робить їх актуальними для дослідження і в другій половині XX століття. Значний внесок у дослідження проблем міжнародної міграції зробили представники соціологічних шкіл: М. Вебер, Р. Мертон, Т. Парсонс, Г. Зіммель та інші, які розробили нові важливі методологічні підходи до вивчення цього стратегічного питання.

Дослідження міграційних процесів проводиться на мікро- та макрорівнях представниками класичної та неокласичної економічних шкіл. Так, пропонують вирішувати економічні та демографічні проблем суспільства завдяки збільшенню міграційних потоків на мікрорівні зарубіжні вчені: Т. Хагерstrand, Л. С'ястад, О. Старк, К. Еспіноза, Д. Тейлор та інші, а на макрорівні – К. Кері, У. Ізард, У. Вадицький, У. Алонсо, І. Лоурі, М. Грінвуд, А. Роджерс, Р. Вікерман, Л. Кастро тощо. Зокрема, проблемами міжнародної трудової міграції займаються А. Сові, Дж. Саймон, В. Бенінг, Р. Білсборроу, Д. Баркс, С. Сінклер, С. Кастл, М. Міллер, Р. Браун, Д. Массі, К. Сворд, Г. Хьюго, М. Пулен, М. Піор, М. Тодоро, які розглядають її через призму глобалізації світового економічного простору та людиноцентричної парадигми.

Поглиблюють теорії міграцій та розширюють методологічні підходи до класифікації міграційних потоків шляхом встановлення впливу міграції на відтворення та зайнятість населення, його соціальну мобільність російські вчені Р. Аваков, О. Вишневський, Я. Гузеватов, Т. Заславська, В. Іонцев, Е. Красинець, Е. Михайлов, В. Мойсеєнко, М. Панов, Е. Плетньов, Л. Рибаківський, С. Рязанцев, В. Тихонов, Ю. Янковський. Праці цих учених розкривають об'єктивні причини міграції російського населення. Ж. Зайончковська, І. Ушкалова, Б. Хорева, С. Журавльова, Г. Вітковська, О. Іконнікова, О. Тюриканова, Д. Валентей, О. Кваша, Д. Шелестов, В. Кабузан, В. Переведенцев, В. Мукомель, Е. Панін та ряд інших учених, які розглядають цю проблему з економічного, соціального, демографічного, правового, історичного, психологічного та філософського аспектів.

В українському пострадянському суспільстві також гостро постають проблеми зовнішньої та внутрішньої міграції населення, які потребують нових підходів до їх вивчення та вирішення. Особливо це стосується процесів міждержавної міграції молоді, що досліджуються в рамках регіональних, національних та міжнародних програм. Масштабне вивчення чинників та наслідків міграційної активності молоді в Україні проводяться рядом наукових шкіл та установ. Так, вчені Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України Н. Власенко, Е. Лібанова, О. Макарова, С. Пирожков, О. Позняк, Л. Стельмах, Т. Швидка та П. Шевчук розробили комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 року, в якому визначено, що максимальний рівень участі у трудових міграціях становить молодь 25-29 років [1, с. 89].

Міграційний потенціал української російської та азербайджанської молоді досліджує І. Прибиткова [2], міграцію як “спосіб життя” розкриває О. Миколук [3], мотиви та міграційні настанови української молоді вивчає О. Чумаченко [4], аналізує причини зростання міжнародних міграційних потоків молоді внаслідок її соціальної виключеності А. Толстокорова [5], визначає рівень впливу впровадження Болонського процесу на навчальну мобільність молоді Д. Акімов [6]. Доповнюють теоретичну базу вивчення міграційних процесів емпіричними дослідженнями В. Андрієнко, Д. Богиня, О. Бандурка, Ю. Безнуцький, І. Гнибіденко, Г. Городецький, В. Данюк, В. Євтуха, О. Кузьменко, І. Майданік, С. Мельник, С. Науменко, М. Стасюк, І. Садова, Т. Петрова, В. Романюк, Н. Тиндик, В. Шаповал. Регіональні особливості міграційних процесів досліджують Л. Семів, Б. Довжук, С. Хаба, О. Левченко та інші.

Необхідність справедливого та гармонійного вирішення проблем міжнародної міграції в постіндустріальному світі розуміють і на глобальному рівні. Тому такі відомі міжнародні організації, як: Комісія ООН з народонаселення (фінансування спеціальних програм у сфері міграції населення); Міжнародна організація праці (МОТ, регулювання міграції та захист мігрантів з урахуванням інтересів усіх сторін, запобігання і боротьба з торгівлею людьми); Всесвітня організація охорони здоров'я (ВОЗ, розробка спеціальних норм щодо фізичного стану працюючих мігрантів); ЮНЕСКО (підвищення освітнього рівня працівників-мігрантів); Міжнародна організація з міграції (МОМ, упорядкування та планування міжнародної міграції); Міждержавний Комітет з питань міграції в Західній Європі (СИМЕ) (забезпечення та захист прав міжнародних мігрантів) займаються цими проблемами.

Міжнародні організації розробляють спеціальні конвенції та рекомендації, які слугують імперативами при формуванні та реалізації міжнародної міграційної політики багатьма країнами. Для українського імпаблишменту роль цих організацій набуває особливого значення, оскільки в країні відбувається ряд негативних когерентних процесів у соціальній, економічній, трудовій, правовій, екологічній сферах. На тлі цих багаторічних невіршених проблем в Україні молодь з її потребами, інтересами та мобільністю не має шансів для повної реалізації свого особистісного і трудового потенціалу, а тому вбачає єдиний шлях у вирішенні цієї проблеми – трудову або освітню міграцію. Цьому сприяють стрімкі процеси євроінтеграції в постмодерновому світі, які полегшують молоді реалізацію їхніх міграційних настанов та дій.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Попри наявність багатьох наукових досліджень та публікацій, присвячених дослідженню міжнародної міграції молоді зарубіжними та українськими науковцями, ця проблема не тільки не втрачає своєї актуальності, але і набуває все більшого значення в період прискорення інтеграційних та глобалізаційних процесів у світі. Динамічність та швидкоплинність цих процесів обумовлює незворотні зміни в багатьох сферах суспільного життя, в тому числі й демографічній. Саме катастрофічний характер останньої в Україні потребує систематичних аналітичних та емпіричних досліджень з питань впливу соціальних, економічних, політичних, екологічних чинників на формування, трансформацію та реалізацію міграційних настанов молоді як основного стратегічного ресурсу країни.

Мета статті. Основною метою статті є дослідження міжнародних міграційних настанов української молоді, визначення основних підходів до оцінки цих процесів, розкриття домінуючих факторів, що обумовлюють міграцію молоді та визначення важливих напрямків вирішення цієї проблеми на міжнародному, національному та регіональному рівнях.

Виклад основного матеріалу. Міграція як складне соціально-економічне явище має багато визначень, але найбільш повне з них надає Міжнародна організація з мігра-

ції як “процесу переміщення населення через міжнародний кордон або в межах країни; що охоплює будь-який вид переміщень незалежно від їх тривалості, складу чи причин; включає пересування біженців, переміщених осіб, виселених людей та економічних мігрантів” [7]. Причини міграції населення завжди знаходяться у центрі уваги науковців протягом усього розвитку людської цивілізації. Не втратило важливості це питання і сьогодні. Складність міграційних процесів підтверджується розгалуженою класифікацією в багатьох наукових роботах [8; 9]. У нашій роботі досліджуються настанови до міжнародної міграції української молоді у віці 18-35 років з точки зору різних аспектів.

Емпіричну базу дослідження складають дані Державного комітету статистики України, результати Першого загальнонаціонального обстеження населення з питань трудової міграції, проведеного Українським центром соціальних реформ [10], матеріали спеціального репрезентативного вибіркового соціально-демографічного обстеження молоді «Молодь України: спосіб життя та ціннісні орієнтації» (Центр «Соціальний моніторинг», 2010 р.) [11], монографічне дослідження науковців Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України [12] і висновки та рекомендації міжнародних робочих груп для України в рамках проекту Громадської ініціативи “Європа без бар’єрів” за підтримки Європейської програми Міжнародного фонду «Відродження» [13] та ряду аналітичних матеріалів.

Складність та специфічність такого суспільного явища, як міграція населення, підтверджується розглядом її як об’єкта дослідження багатьма науками, що потребує комплексного вивчення з позицій демографічного, соціологічного, економічного, історичного, правового, філософського та психологічного підходів, зміст представлено на рисунку 1. Разом з цим неухильний розвиток економічної теорії розширює і теоретичну базу теорій міграції від представників її класичної школи Т. Мальтуса, К. Маркса та Е. Равенстайна до сучасних економістів, соціологів та демографів. Це обумовлено еволюційним розвитком індустріальної цивілізації (модерна) та інформаційного суспільства (постмодерна). Узагальнена інформація щодо переліку, змісту та фундаторів теорій міграції наведена в таблиці 1.



Рис.1. Зміст основних підходів щодо вивчення міграційних процесів

Таблиця 1

Класифікація та зміст теорій міграції*

Назва теорії	Фундатори теорії	Зміст теорії
1	2	3
У контексті класичної економічної теорії		
Т. Мальтус		Міграція – регулятор безробіття, яке виникає із-за диспропорцій внаслідок швидкого темпу зростання чисельності населення та повільним зростанням засобів до існування. Пропонує переселення людей із густонаселених регіонів до менш заселених територій
К. Маркс		Міжнародна трудова міграція обумовлюється різницею заробітних плат, які значною мірою залежать від продуктивності праці
Е. Равенстайн		Основний фактор міграції – економічний. Потоки міграції спрямовуються у більш економічно розвинені регіони і зростають разом із технічним прогресом, розвитком транспортної мережі та засобів комунікацій. Формулює закони міграції
У контексті неокласичної теорії		
Теорія нової економіки міграції: макрорівень	Д. Харрис М. Тодаро Д. Массей	Міграція обумовлюється економічним розвитком певного регіону: географічною різницею між попитом і пропозицією робочої сили, розривом рівня заробітної плати
Теорія нової економічної міграції: мікрорівень	О. Старк К. Еспіноза Д. Тейлор	Рішення про міграцію приймається колективно членами сім'ї, що дозволяє: диверсифікувати джерела прибутку, мінімізувати ризики домогосподарства, розширює доступ до фінансових ресурсів. Пояснює причини фемінізації зростання міграційних потоків. Переваги та втрати від міграції оцінюються потенційними мігрантами з монетарних та психологічних позицій
Теорія людського капіталу	Г. Беккер Л. С'ястад	Міграція виступає способом інвестування в людський капітал. Рівень освіти, кваліфікації, здоров'я та поінформованості у потенційних мігрантів вищий ніж у тих, хто не наважується на переїзд
Теорія соціальних мереж	Д. МакКензі Х. Рапопорт	Зростанню міграційних потоків сприяють мережі соціальних відносин: дружні та родинні зв'язки, наявність діаспори, які призводять до появи ланцюгового процесу
Теорія сегментованого ринку праці	М. Піоре П. Дорінгер	Два сегменти ринку праці країн-реципієнтів: капіталоемний (стабільна зайнятість, висока кваліфікація та заробітна плата – привабливі для національної робочої сили) та трудомісткий (нестабільна зайнятість, низькі кваліфікація та рівень заробітної плати – притаманний для мігрантів)
Теорія “процвітання”	Д. Саймон	Притік значної чисельності трудових мігрантів може зумовити процвітання країни-реципієнта, сприяти економічному та демографічному розвитку

Продовження таб. 1

1	2	3
Теорія “притягнення-виштовхування”	Е. Лі	Безробіття, недостатня зайнятість, бідність та інші негативні чинники в країні-донорі виштовхує робочу силу в більш привабливі для неї країни-реципієнти, де є гарантована зайнятість, вищий рівень заробітної плати, стабільність тощо. Значна роль відводиться регулюванню міграційних процесів у цих країнах, які створюють необхідні умови до зміни місця проживання
Теорія кумулятивної обумовленості	Д. Мессі	Погіршення соціально-економічного стану в країні викликає зміну соціального контексту, що обумовлює появу перших потоків міграції, подальше ускладнення ситуації та вдала інтеграція мігрантів у країни-реципієнти спричинює все нові і нові міграційні потоки
Теорія суспільних інститутів	Д. Мессі Д. Дюранд	Увага спрямована на формування міграційної політики та міграційних потоків. Останні залежать від рівня інтегрованості країни у світове господарство, міжнародних та регіональних організацій, блоків, асоціацій, інформаційних агентств та мовних центрів
Теорія світових систем	С. Сасен А. Портес	Значні міграційні потоки між метрополіями та їх колоніями пояснюються спільністю адміністративних, культурних, мовних та інших зв’язків між ними, а розвиток транспортної та комунікаційної систем полегшує цей процес
Теорія загальносвітової міграційної системи	Дж. Солт	Глобалізація світового простору об’єднує країни-реципієнти та країни-донори робочої сили, утворюючи віртуальний спільний простір – міграційну систему, в якій обмін товарами, послугами та людьми відбувається із значною інтенсивністю. Ця система має ядро (зона розвитку із капіталоемним виробництвом) та периферію (має трудомістке виробництво), яка поставляє ядру потоки мігрантів, що тісно їх і пов’язує
Синтетична теорія міграції	Д. Мессі	Поеднує положення класичної та неокласичної теорій міграції, визнає домінуючим чинником зростання міграційних потоків погіршення соціально-економічних, екологічних, політичних та культурно-духовних факторів, які активізують процес створення мобільних груп населення, що спрямовуються на пошук шляхів підвищення їхнього добробуту

**Розроблено авторами статті*

Важливе значення у протіканні міграційних процесів відіграє статеві-вікова структура населення та показники її трудоактивності. Аналіз економічної активності молоді у віці 15-24 років показує її зростання від 40,2 % у 2000 р. до максимального значення 43,0 % у 2008 р. та спадом до 40,5 % у 2010 р. Іншу тенденцію маємо у вікових групах молоді 25-28 років, відповідно: 82,4, 82,2 та 79,9 %. У той же час рівень зайнятості молоді 15-24 років зростає з 33,4 % (2004 р.) до 40,8 % (2007 р.) з поступовим її зниженням до 37,5 % (2008 р.) та 33,5 % (2010 р.). Вікові групи 25-28 років показують аналогічну тенденцію, а саме: 74,7 % (2004 р.), 81,4 % (2005 і 2006 р.) та 72 % (2010 р.). Це обумовлює зростання рівня безробіття у першій віковій групі від 15,7 % (2004 р.) до 13,3 % (2008 р.), 17,8 % (2009 р.) та 17,4 % (2010 р.), але дещо іншу для віку 25-28 років, а саме: 9,3 %, 7,0 %, 10,4 та 9,9 %.

Причиною цих змін виступає циклічність проходження соціально-економічних та демографічних процесів у країні та світі. Особливо негативно на зайнятість молоді вплинула остання системна криза в Україні 2008-2009 рр. У цей період молодь стає найбільш вразливою частиною населення, внаслідок відсутності робочих місць, а особливо таких, що привабливі для молоді робочої сили; малого досвіду та невідповідного професіоналізму і кваліфікації, необхідного для конкурентної боротьби на ринку праці; низької якості отриманої освіти; психологічної невпевненості у власних силах. Різке погіршення ситуації в соціально-економічній та соціально-трудовій сферах призводять до витіснення молоді з національного ринку праці, обумовлює активізацію пошуку можливостей трудової та особистісної реалізації молоді за межами території власного проживання.

Оскільки молодь є найбільш активною і мобільною частиною населення з притаманною здатністю до активної зміни місця проживання для задоволення своїх трудових, матеріальних та індивідуальних потреб, то за умови зняття жорстких вимог до переміщення міграція, а особливо зовнішня, стає важливим фактором вирішення її проблем. Саме з цих причин види зовнішньої міграції молоді дещо відрізняються від видів міграції інших вікових категорій населення. Наприклад, наряду з трудовою міграцією все більшу частку в загальному обсязі міграції займає навчальна міграція (за оперативними даними у 2011 р. майже 5 тисяч молодих осіб виїхали на навчання у зарубіжні країни). Для досягнення мети нашого дослідження доцільно проаналізувати стан, причини та наслідки трудової та навчальної зовнішньої міграцій української молоді.

Міжнародна трудова міграція (міграція трудових ресурсів) у нашому дослідженні розглядається як переміщення людей у міжнародному територіальному просторі з метою пошуку місця роботи із зміною або без зміни місця постійного проживання. Вона є і формою міжнародних економічних відносин, яка полягає в перетіканні трудових ресурсів з одних країн в інші і визначає перерозподіл робочої сили між ланками світового господарства. Міжнародна міграція населення полягає у переміщенні людей (сімей) у міжнародному територіальному просторі з метою пошуку нового місця постійного проживання. Окрім цільових установок між цими двома видами міграцій населення існує і різниця в термінах перебування в іншій країні. Трудовій міжнародній міграції притаманний тимчасовий характер (зворотна міграція), а міжнародній міграції – постійний.

Розкриття причин міжнародної трудової міграції молоді ускладнює відсутність єдиної методології обрахунку міграційних потоків в Україні, що призводить до наявності різних даних відносно чисельності трудових мігрантів за кордоном і не дозволяє провести коректний аналіз причин та наслідків цього явища. Так, Українська всесвітня координаційна рада вважає, що за кордоном працює 3-3,5 млн українців, Інститут народознавства НАН України – 4,5 млн осіб, експерти НДІ соціально-трудових відносин Міністерства праці та соціальної політики України – 8,6-15,1 % чисельності усього населення країни, а Український центр соціальних реформ – 1,5 млн її громадян, з них молоді – 567 тис. осіб (52 % городян). Таке розмаїття даних ускладнює застосування упереджувальних кроків щодо зменшення зовнішніх міграційних потоків з України.

Аналіз кількості трудових мігрантів у регіональному розрізі показує їх значну диференціацію. Так, найбільше їх від'їжджає із західних областей України (57,4 %), втричі менше із східних областей (18,8 %), найменше – з півночі (5,3 %), а також незначні потоки з півдня та центру (8,9 % та 9,2 %). Основними причинами працевлаштування українців за кордоном є низький рівень заробітної плати (59,8 %) та відсутність підходящої роботи або можливість працевлаштування (38,7 %). В регіональному розрізі ця картина дещо відмінна від загальноукраїнських показників. Так, основною мотивацією для трудової міграції трудоактивного населення західних областей України, півночі та півдня виступає перша вищезазначена причина (відповідно: 59,8 %, 5,3 % та 9 %) та друга (57,3 %, 4,9 % та 6,7 %), а для східних та центральних областей країни – відсутність підходящої роботи або можливості працевлаштування (21,2 % та 9,9 %) [10, с. 86].

Причини працевлаштування трудових мігрантів за кордоном різняться і за різними віковими групами. Третину трудових мігрантів становить працездатне населення у віці 40-49 років, що обумовлюється необхідністю утримувати сім'ю на належному рівні. Найменше мігрантів у віці 50-59 років, внаслідок відсутності значного попиту на цю вікову категорію та упередженість самих людей щодо можливості працевлаштування у цьому віці. А інші вікові категорії мігрантів знаходяться в одному відсотковому коридорі (рис. 2). Разом з цим низька заробітна плата стає найбільш вагомим чинником до трудової міграції для всіх категорій населення, окрім 15-24 років, оскільки мають грошову допомогу від батьків (45 %). Але і відсутність робочих місць та відповідної роботи стає найбільш актуальною саме для цієї вікової групи (46,9 %), а також тих, хто знаходиться у віковому діапазоні 25-29 років (47,2 %).

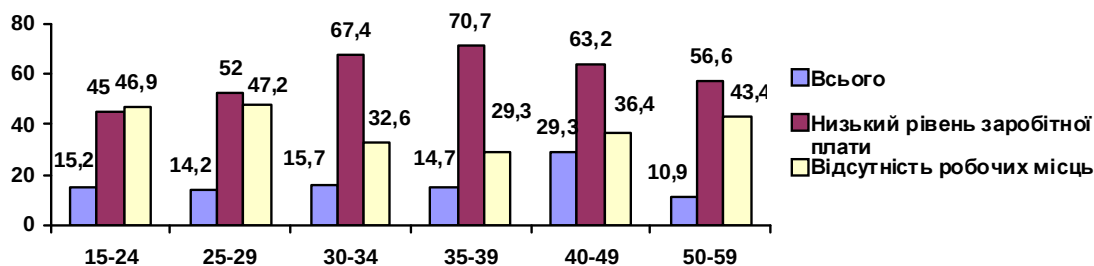


Рис. 2. Розподіл трудових мігрантів за віковими групами та причинами працевлаштування за кордоном, %

Джерело: [10, с. 86]

Формуванню позитивних установок щодо закордонного працевлаштування серед тих, хто планує виїхати, сприяють наступні чинники: більші заробітки (72 %) респондентів, причому як у міських (70,7 %), так і у сільських (76,3 %) жителів; труднощі в пошуках роботи (17,4 %), особливо серед сільських респондентів (24,4 %), що на 10 % вище ніж у міських; менша інфляція та більша стабільність грошей за кордоном (13,8 %); неможливість вирішити житлову проблему (12,4 %), особливо серед міських респондентів (15,8 %), що в 2,8 рази більше ніж у сільських; труднощі знайти роботу за спеціальністю (10,8 %), соціальна незахищеність громадян в Україні (9,5 %), яка суттєвіша у три рази для городян (12,2 %) [12, с. 197]. А за наявності можливості працювати за кордоном позитивну відповідь дали 45 % респондентів (19,9 % цікавить лише робота за спеціальністю, а 26 % – це неважливо).

Цікаві результати дає гендерний аналіз закордонних трудових мігрантів, який показує домінування чоловіків в їх загальній сукупності, що обумовлюється виконанням молодими жінками репродуктивних функцій (догляд за малолітніми дітьми). Щодо вікових показників, то середній вік жінок мігрантів дещо вищий, ніж чоловіків (37,9 та 36,2 роки), хоча поступово ця різниця зменшується. Серед закордонних трудових міг-

рантів більше жінок з міських поселень (32,3 %), ніж із сільської місцевості (27,2 %), що обумовлено структурою українського населення [14, с. 63]. Щодо освітнього рівня, то він вищий у городян, що обумовлюється більшою доступністю освіти та вимогами ринку праці у містах. А от рівень освіти жінок-мігрантів вищий, ніж чоловіків, оскільки їх частка у відповідній освітній структурі вища [11, с. 227].

Спостерігаються і поступові зміни у сімейній структурі трудових мігрантів. Так, якщо частка одружених у 2001 р. складає 56,7 %, то у 2008 р. – 38,0 %. Причинами цього є зміна ставлення до інституту шлюбу (зростання частки громадянських шлюбів) та підвищення шлюбного віку. Гендерний розріз сімейного стану молодих трудових мігрантів показує, що домінуючою групою серед одружених і неодружених є чоловіки, відповідно: 39,9 % та 57,8 %. У той же час серед розлучених мігрантів жінок у сім разів більше ніж чоловіків. Останнє спричинюється клопотанням жінок про добробут дітей та труднощі життя у новому статусі [4, с. 63-67]. Для багатьох жінок, окрім економічних та матеріальних мотивів закордонної міграції, важливе значення має і прискання домашнього насильства та здобуття особистісної свободи [5].

Походження молодих когорт трудових мігрантів за територіальними зонами показує їх диференціацію за віковими групами. Так, мігранти віком 15-24 років у 2005-2008 р. мають наступний регіональний розподіл: Центральний регіон (27,2 %), Південний (25,2 %), Північний (18,2 %), Східний (12,2 %) та Західний (12,4 %). А от у віці 25-29 років маємо зовсім іншу ситуацію щодо Півночі України (3,7 %). Здебільшого це обумовлено близькістю до її областей м. Києва, що значною мірою вирішує питання працевлаштування молоді. Південний регіон у цьому рейтингу займає перше місце (19,2 %), друге – Центр (17,4 %), третє – Схід (17,0 %), а передостаннє – Захід (13,0 %). Найбільшу частку серед мігрантів представляє молодь у віці 30-34 років (15,7 % від усіх трудових мігрантів), з домінуванням Північного регіону України (30,7 %) [10, с. 30].

Спостерігається неоднорідний розподіл молодих трудових мігрантів і за країнами-реципієнтами. Так, у Російській Федерації їх працює найбільше (51 %), в Іспанії та Італії найменше (відповідно 22,8 % та 29,5 %). Популярними для трудової міграції молоді є і Чеська Республіка (49,4 %), Угорщина (38,3 %) та Польща (35 %), але також спостерігаються і значні міграційні потоки до інших країн (51,4 %) (табл. 2).

Таблиця 2

*Розподіл молодих трудових мігрантів за країнами перебування та віковими групами, 2005-2008 рр.**

	Всього, тис. осіб	Частка молоді, %	У тому числі молоді за віковими групами		
			15-25 роки	25-29 років	30-34 роки
Кількість трудових мігрантів, всього	1476,1	45,2	15,3	14,2	15,7
у т. ч. за країнами перебування					
Російська Федерація	710,3	51,0	16,1	17,1	17,8
Італія	198,3	29,5	6,7	7,8	15,0
Чеська Республіка	175,1	49,4	13,3	17,4	18,7
Польща	118,1	35,0	11,9	10,7	12,4
Угорщина	47,0	38,3	13,6	9,4	15,3
Іспанія	40,0	22,8	4,8	8,8	9,5
Португалія	39,0	34,8	14,1	11,5	9,2
Інші країни	148,3	51,4	30,6	11,6	9,2

*Джерело: [10, с. 84]

При з'ясуванні питання відносно продовження тривалості працевлаштування за кордоном було встановлено, що більшість з них очікують переходу тимчасової міграції до стаціонарної форми. Так, 35,6 % молодих трудових мігрантів підтвердили свої наміри продовжити термін роботи за кордоном або залишитися в країні назавжди, що на 12,2 % більше ніж у осіб старшої вікової групи. З молодих осіб до 35 років, хто має наміри залишитися за кордоном, 51 % мають бажання отримати постійну роботу, 18,8 % будуть шукати способи продовження візи, 12,5 % мріють про отримання дозволу на проживання, 6,3 % спробують залишитися неофіційно, або одружитися (вийти заміж), а 4,2 % подадуть заяву на легалізацію. В той же час серед осіб старших за 35 років спробують залишитися неофіційно вже 23,3 %, що свідчить про більш високу правову свідомість молоді [14, с. 94]. Бажають продовжити працевлаштування за кордоном 36,1 % чоловіків та 33,8 % жінок [14, с. 91].

Тривожним є факт небажання значної частки молодих закордонних трудових мігрантів повернутися в Україну, а саме: із 133,3 тис. заробітчан, що брали участь в опитуванні 17,0 % не мали бажання або можливості повернутися в Україну, з них більша частина (55,9 %) складала молодь віком від 15 до 34 років (15-24 р. – 16,7 %, 25-29 р. – 23,1 %, 30-34 р. – 16,1 %) [10, с. 63]. Зростання частки молодих осіб із настановами неповернення до України із трудової міграції є значною проблемою, вирішення якої потребує прискореної розробки заходів для зменшення цього негативного явища, а також створення умов для сприяння як трудової, так і особистісної самореалізації молоді на батьківщині. Тобто, необхідно терміново зупинити процеси виштовхування молоді із національного ринку праці та забезпечити збереження людського потенціалу України.

Працевлаштування молоді на закордонних ринках праці відбувається декількома способами: безпосередньо в країні-реципієнті без попередньо визначеного місця роботи, з попередньо визначеним місцем роботи, в результаті самостійних пошуків та за допомогою родичів і друзів. Саме завдяки останньому каналу переважна більшість молоді (70 %) знаходить роботу за кордоном. У той же час без посередників знаходять роботу за кордоном 25 % молодих мігрантів, звертаючись до роботодавця самостійно та через посередницькі агенції – 10 %, через мережу Інтернет – 1,8 %, завдяки опублікованим оголошенням – 2,7 %, шляхом звернення до недержавних, благодійних організацій та державних органів країни призначення – по 1,1 % [14, с. 54]. Необхідно відзначити, що різке підвищення ролі у пошуках роботи молоді за кордоном Інтернету та різноманітних соціальних мереж.

Навчальна міграція. Вхідження України до Болонського процесу значно спрощує процедуру навчання молоді за кордоном. Зазвичай визначають декілька потоків трудової міграції на основі навчальної мобільності:

- від'їзд на постійне місце проживання з подальшим виходом на закордонний ринок праці (беззворотна міграція);

- виїзд студентів за кордон під час літніх канікул (зворотна міграція);

- виїзд на навчання та одночасне працевлаштування (здебільшого нелегальне);

- від'їзд на стажування з одночасною роботою за наймом (може бути незворотною).

Навчальна закордонна міграція молоді для України має як позитивні, так і негативні наслідки. В першому випадку при створенні необхідних умов (підвищення заробітної плати, наявність відповідних робочих місць, забезпечення житлом) до країни повернуться молоді висококваліфіковані та конкурентоспроможні кадри, що значно підвищить її трудовий потенціал, а в другому – Україна беззворотно втрачає людський потенціал та інноваційний ресурс. Згідно з даними Інституту статистики ЮНЕСКО потоки навчальної міграції з України неухильно зростають від 25,2 тис. осіб у 2004 р. до 27,0 тис. осіб у 2007 р., а у 2011 р. їх чисельність збільшилась на 5,0 тис. осіб, що засві-

дчує підвищення зацікавленості молоді в отриманні якісної освіти за кордоном. У цілому, частка навчальної міжнародної міграції у загальному обсязі останньої становить лише 5,0 %.

Дані обстеження “Молодь України, 2010 р.” засвідчують, що за наявної можливості третина опитаних поїхали б на навчання за кордон, 57 % – не мають такого бажання, а 11 % – не визначилися з цим питанням [11, с. 227]. Спостерігається зміна навчальних настанов за кордоном із зміною віку молоді. Тобто, із збільшенням віку зменшується їх частка, а саме: до 20 років – бажає навчатися за кордоном кожний другий з опитаних з найбільшим розривом між відповідями за розселенням (у міських поселеннях – 52,9 %, а в сільській місцевості – 43,5 %); у віці 20-24 роки – кожний третій, серед 25-29-річних – кожний четвертий, а серед тих, хто перетнув вікову межу за 30 років – кожний п’ятий [12, с. 188]. У той же час більш усвідомлено дають відповіді щодо навчання за кордоном студенти вищих навчальних закладів України.

Основними мотивами навчання молоді за кордоном серед тих, хто має ці наміри, є наступні:

- 1) отримати диплом магістра, чи бакалавра закордонного університету (16,3 %);
- 2) отримати досвід навчання у закордонному університеті для з’ясування можливостей майбутнього працевлаштування;
- 3) познайомитися з іншими країнами та їхньою культурою (18,7 %);
- 4) прослухати окремі курси та лекції відомих науковців (7 %).

Найбільш привабливими для навчання за кордоном серед опитаних є Англія (25 %), США (21 %), Німеччина (11,7 %), Польща, Угорщина, Російська Федерація (27 %), Молдова (4,3 %), Білорусія (8,5 %) [12, с. 183]. Для вищих навчальних закладів цих країн навчання закордонних студентів є важливим пріоритетом, а тому ними розробляються різноманітні привабливі програми та умови отримання високоякісної освіти, які мотивують українських студентів продовжувати свою освіту за кордоном, а для абітурієнтів – вибрати найкращий заклад, який відповідає їх фінансовим можливостям та очікуваній якості професійної підготовки, що дозволить їм бути в подальшому більш конкурентоспроможними на різноманітних ринках праці. Це становить для України велику небезпеку, особливо в умовах депопуляції її населення та зростання тенденцій незворотності освітньої міграції.

Висновки і пропозиції. У результаті проведеного дослідження причин, що формують настанови міжнародної міграції молоді в Україні та тенденцій протікання цих процесів, було встановлено, що соціально-економічні, духовно-культурні проблеми та політична нестабільність у країні виштовхують молодь з національного простору в пошуках країн, де вони мають можливість у більшій мірі реалізувати свій трудовий потенціал та задовольнити особистісні потреби. Міжнародна міграція молоді має негативні наслідки для України, оскільки вона втрачає перспективний трудовий, інноваційний та демографічний ресурс і створює значні проблеми для самої молоді, яка здебільшого не має високої кваліфікації, а тому погоджується на будь-яку роботу, низьку оплату праці без відповідних трудових та соціальних гарантій і здебільшого працює в нелегальному секторі економіки.

З метою зменшення еміграційних потоків молоді з України на державному рівні необхідно розробити та впровадити системні заходи щодо макроекономічної стабілізації та оздоровлення економіки країни: створення робочих місць, привабливих для молоді за змістом, умовами та оплатою праці; розширення програм молодіжного будівництва та забезпечення молодих сімей власним житлом; збалансування попиту та пропозиції освітніх послуг, що надають вищі навчальні заклади України, з вимогами її ринку праці. На зовнішньому рівні для захисту прав молодих міжнародних мігрантів доцільно

розробити заходи із забезпечення цивілізаційних форм їхнього від'їзду та повернення, прискорити ратифікацію двосторонніх міжурядових угод для захисту їх трудових та громадянських прав за кордоном.

Список використаних джерел

1. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
2. Прибиткова І. Міграційний потенціал молоді України, Азербайджану та Росії [Електронний ресурс] / І. Прибиткова. – Режим доступу: <http://dif.org.ua/ua/analit/ughiyh>.
3. Миколук О. Миграция стала образом жизни / О. Миколук // День. – 2008. – № 232.
4. Чумаченко А. Чемоданные настроения молодежи [Электронный ресурс] / А. Чумаченко. – Режим доступа: <http://odnarodyna.com.ua/articles/6/2015.html>.
5. Толстокорова А. Экономическое неравенство, социальная исключенность и трудовая миграция: проблемы украинской молодежи в период постсоветской трансформации [Электронный ресурс] / А. Толстокорова. – Режим доступа: http://www.coe.int/t/dg4/youth/Source/Resources/Forum21/Issue_No10/N10_Challenges_Ukrainian_youth_ru.pdf.
6. Акимов Д. Болонский процесс, учебная мобильность и трудовая миграция [Электронный ресурс] / Д. Акимов. – Режим доступа: <http://www.journal.yurpayintel.com.ua/2010/6/article01/>.
7. Migration for Development: Within and Beyond Frontiers. – N.Y.: IOM, 2006. – 436 p.
8. Хомра А. У. Миграция населения: вопросы теории, методики исследования / А. У. Хомра – К.: Наукова думка, 1979. – 148 с.
9. Прибиткова І. М. Основи демографії: посібник для студентів гуманітарних і суспільних факультетів вищих навчальних закладів / І. М. Прибиткова. – К.: АртЕк, 1995. – 256 с.
10. Перше загальнонаціональне вибіркове обстеження населення (домогосподарств) з питань трудової міграції “Зовнішня трудова міграція населення України”. – К.: ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2009. – 120 с.
11. Балакірева О. М. Молодь України: спосіб життя та ціннісні орієнтації / О. М. Балакірева, Т. В. Бондар // Український соціум. – 2010. – № 4(35). – С. 201-230.
12. Молодь та молодіжна політика в Україні: соціально-демографічні аспекти / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 248 с.
13. Безпека документів та міграційна політика: висновки та рекомендації міжнародних робочих груп для України. – К.: Вістка, 2011. – 88 с.
14. Майданік І. П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав / І. П. Майданік. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 176 с.

УДК 331:330.25

Б.М. Вервинець, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ГЕНЕЗА КЛАСИЧНИХ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ПРАЦЮ ЯК ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

У цій статті розглянуто працю як джерело зростання національної економіки, викладено еволюцію позицій учених, що займалися вивченням проблем ринку праці.

В данной статье рассмотрено труд как источник роста национальной экономики, изложена эволюция позиций ученых, что занимались изучением проблем рынка труда.

The given article considers labour as a source of the national economy growth. It covers the evolution of scientists' views, who studied the problem of labour market.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку ринку праці є надзвичайно проблемним, оскільки він продукує трудову бідність, зниження економічної активності працездатного населення, розшарування рівня доходів населення та його низьку купівельну спроможність. Все це веде до зниження якості трудового потенціалу та мотивації до продуктивної діяльності і в найближчому майбутньому може спричинити зниження темпів економічного зростання та перерости у широкомасштабну загрозу національним інтересам України.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблеми ринку праці постійно знаходяться у полі зору науковців. Вагомий внесок у розв'язання проблем, пов'язаних із дослідженням ринку праці, зробили такі вітчизняні вчені, як С. Бандур, Д. Богиня, М. Бутко, Т. Заєць, Е. Лібанова, Л. Лісогор, Н. Лук'янченко, І. Петрова, Т. Петрова, В. Петюх, Л. Семів. Питання формування та використання людських ресурсів досліджували О. Грішнова, М. Долішній, А. Колот, О. Новікова, В. Онікієнко та інші.

Мета статті. Метою цієї статті є не лише розгляд праці як джерела економічного зростання національної економіки, але й як вимірювання потенціалу модернізації соціально-трудових відносин в Україні.

Виклад основного матеріалу. Праця як джерело зростання економіки завжди була в епіцентрі наукової думки.

Вперше сутність основного товару – робочої сили, розглянув Уільям Петті, засновник англійської класичної політекономії. У його працях подається характеристика «живої сили, яка діє» як сила, що, беручи безпосередню участь у виробничих процесах, об'єднує різні якості та здібності людей. Уільям Петті вважається засновником теорії трудової вартості. Він розробив вчення про заробітну плату і ренту, визначаючи працю товаром, а заробітну плату – його ціною. Відома формула Петті – «Труд – батько та активніший принцип багатства, земля – його мати». Рента (вартість врожаю без врахування витрат виробництва) за вченням Петті також створюється працею і визначається перевищенням вартості над заробітною платою. Важливим досягненням У. Петті, як і всієї класичної економічної школи, є розуміння того, що джерелом багатства є виробництво [1].

З огляду на те, що Україна володіє до 30 % світових запасів чорноземів, корисними будуть також висновки фізіократів (з грецької мови – “влада природи”) про продуктивність праці в сільському господарстві. Вони заперечували продуктивність торговельної діяльності, до непродуктивної праці фізіократи відносили також працю в промисловості.

Значним досягненням економічної науки XVIII століття вважається праця видатного англійського вченого Адама Сміта «Дослідження природи та причин багатства народів» [1]. Суть і природу багатства Адам Сміт вбачав у праці і вважав, що чим більше співвідношення між кількістю споживаної продукції і чисельністю населення країни, тим вище рівень матеріального багатства. А. Сміт виділяв продуктивну і непродуктивну працю, відносячи до останньої ту, що не створює цінностей. Визначаючи працю як єдину міру вартості, він розглядав її як суму доходів: заробітної плати, прибутку та ренти. Відповідно до видів доходів виділяв три класи: робітники, капіталісти та землевласники. Заробітна плата, відповідно до теорії Адама Сміта, визначається рівнем національного багатства. При цьому високий рівень оплати праці може застосовуватись як мотиваційний фактор та засіб конкурентної боротьби роботодавця за залучення до праці найбільш конкурентоспроможної робочої сили.

У своїх працях А. Сміт доводив, що заробітна плата є лише частиною доданої вартості, створеної працею і визначеною кількістю цієї праці, решта є прибутком підприємця, який включає у себе: земельну ренту, позиковий відсоток і підприємницький дохід. Важливим є те, що А. Сміт розділяв валовий і чистий дохід національної економіки, розуміючи під першим сукупний суспільний продукт і всі матеріальні витрати, під другим – національний дохід, знов створену працею за рік вартість. Визначальним з точки зору теорії людського капіталу є підхід ученого до визначання змісту та структури основного капіталу суспільства, який, на його думку, складається не тільки із споруд, землі та знарядь праці, але й «з придбаних і корисних здібностей всіх жителів і членів суспільства». Він відзначав, що «придбання таких здібностей, утримання їх власника протягом виховання, навчання або учнівства, завжди вимагає дійсних витрат, які є основним капіталом, що реалізовується в його особі. Ці здібності, будучи власністю певної особи, разом з тим стають частиною багатства суспільства, до якого ця особа належить. Велику спритність або вміння робітника можна розглядати з тієї ж точки зору, як і машини і знаряддя виробництва, які скорочують або полегшують працю і які хоч і вимагають відомих витрат, але повертають ці витрати разом з прибутком»; «збільшення продуктивності корисної праці залежить, перш за все, від підвищення спритності і уміння робітника, а потім від поліпшення машин і інструментів, за допомогою яких він працював».

Абсолютно інший механізм зростання національної економіки та регулювання відносин праці передбачався критиками класичної теорії, що в кінці XVIII - на початку XIX століття сформулювали течію під назвою «Економічний романтизм». Згідно з цим напрямом економічної думки ідеальною економічною системою вважалось дрібне товарне виробництво. Представники «економічного романтизму» вважали, що основою економічної науки є людський фактор (почуття, потреби тощо). Вони критикували розвиток торгового і банківського капіталу, високу концентрацію капіталу та земельної власності, капіталістичні монополії, при цьому позитивно оцінювали приватну власність на засоби виробництва та свободу підприємництва.

Фундаментальним економічним ученням XIX століття був марксизм [2]. Німецький економіст К. Маркс аналізував процес експлуатації найманої робочої сили, сформулював вчення про додаткову вартість, яку визначав як вартість продукту неоплаченої праці робітників. Реальна заробітна плата, на думку вченого, ніколи не збільшується пропорційно збільшенню продуктивної сили праці, тобто, проявляються ознаки експлуатації. При цьому джерелом накопичення засобів виробництва і розширеного відтворення робочої сили служить додатковий продукт, що зростає як за рахунок збільшення кількості населення, так і за рахунок розвитку здібностей до праці окремих працівників, накопичення ними знань, досвіду і майстерності.

В економічній теорії виділяють два протилежні погляди щодо необхідності регулювання економічного розвитку саме через працю, що представлені теорією «регульованого капіталу» і теорією «свободи підприємництва». Напрямок «регульованого капіталу» в 30-х роках XX століття, коли світова економічна криза 1929-1933 рр. показала, що існує необхідність державного регулювання економіки.

На думку Джона Мейнарда Кейнса [3], зі збільшенням зайнятості росте національний дохід, а отже, збільшується споживання. Але споживання росте повільніше, ніж доходи, оскільки у міру зростання доходу у людей посилюється прагнення до заощаджень. Воно виражається в зменшенні ефективного попиту, а попит впливає на розміри виробництва й рівень зайнятості. При цьому зростання інвестицій призводить до збільшення зайнятості, національного доходу і споживання. У своїй праці «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» Кейнс запропонував такі шляхи створення умов для зростання виробництва і подолання масового безробіття:

1) зниження відсотків на кредити. Це, по-перше, дасть можливість підприємцям активніше брати кредити, а по-друге, зробить капіталовкладення в засоби виробництва більш прибутковими, ніж у цінні папери. В результаті це збільшить приплив інвестицій, а отже, підвищить темпи і масштаби виробництва;

2) збільшення обсягу державних витрат, інвестицій і закупівлі товарів, що пожвавить виробництво, підвищить зайнятість, збільшить платоспроможність населення і, відповідно, попит на товари і послуги;

3) перерозподіл доходів на користь найменш забезпечених соціальних груп, що дозволить збільшити масову величину попиту, задіявши в економічному житті країни всі верстви населення.

Теоретичною основою сучасних теоретичних надбань є глобальна концепція людського розвитку, що, на думку провідних вітчизняних учених, стала одним з найкращих досягнень людської цивілізації [4].

Урахування фактора людського капіталу ознаменувало новий етап у розвитку теорії зростання [5].

Дослідження власне феномену людського капіталу розпочалося в 60-х роках XX століття вченими Г. Бекером і Т. Шульцом. До загальновизначених положень цього вчення слід віднести:

– по-перше, людський капітал є віддзеркаленням запасу знань, навичок, здібностей і мотивів працівників до продуктивної діяльності;

– по-друге, людський капітал може нагромаджуватись внаслідок інвестування в такі сфери, як фундаментальна освіта, медицина, інформаційна інфраструктура;

– по-третє, мотивом інвестування в людський капітал служить очікувана віддача – додатковий дохід або інші вигоди в майбутніх періодах;

– по-четверте, серед інших вигод від нагромадження людського капіталу присутні такі зовнішні ефекти, як оволодіння новим знанням у процесі діяльності, швидке його поширення у всій економіці, створення сприятливих умов для приросту знань та його застосування;

– по-п'яте, інвестиції у людський капітал сприятимуть реалізації інноваційної моделі національної економіки, що особливо актуально в умовах посилення інтеграційних процесів.

Проте формування людського капіталу не може бути відокремленим від ринку праці. Не всі здібності людини, які вона має від природи чи в результаті подальшого набуття можуть бути використаними на ринку праці і приносити людині додатковий зиск, хоча їх формування і підтримка потребує витрат. У такому разі закономірно говорити не про людський капітал взагалі, а про ту його частину, що продуктивно використову-

ється і приносить зиск своєму власнику, і бере участь у забезпеченні соціально-економічного розвитку регіону, країни і суспільства в цілому.

З огляду на це трансформаційні зміни, що відбувалися на ринку праці України протягом останніх років, призвели до виникнення негативних тенденцій, пов'язаних з повільними темпами адаптації цього ринку до змін економічної кон'юнктури, відсутністю дієвої політики реструктуризації зайнятості, а деформації в оплаті праці стали безпосереднім чинником формування соціальних ризиків у сфері людського розвитку.

Найбільшу проблему становить штучне зниження оплати праці, яке в умовах перехідної економіки та загострення проблем матеріало- та енергомісткості виробництва стало головним чинником конкурентоспроможності вітчизняної продукції за ціновими параметрами.

Нині цей чинник стає непереборним бар'єром економічного зростання та людського розвитку.

Низькі стандарти оплати праці не здатні забезпечити гідного рівня життя, оскільки напряму пов'язані з поширенням бідності, перш за все, серед працюючого населення. Незадовільна оплата праці підриває мотивацію населення до економічної активності і зводить нанівець всі зусилля, спрямовані на покращення якості робочої сили.

За весь період економічного зростання (2000-2008 рр., 2010-2011 рр.), незважаючи на стрімке підвищення заробітної плати (не нижче 20 % у середньому за рік), рівень економічної активності населення практично не збільшився. Це означає, що нинішній рівень заробітної плати населення його не приваблює, а, навпаки, поширює неробство та утриманські настрої, особливо серед молоді.

Модель економіки з дешевою робочою силою орієнтована на використання мало-кваліфікованої праці, що заздалегідь передбачає низький рівень її продуктивності та оплати.

Саме низькі стандарти оплати праці дають можливість роботодавцям не здійснювати жодних заходів з модернізації технічної і технологічної бази, ігнорувати запровадження будь-яких інновацій, спрямованих на скорочення товарно-матеріальних та енергетичних витрат.

У структурі операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) частка витрат на оплату праці разом з відрахуваннями на соціальні заходи становить лише 9 %, тоді як частка вартості товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізації без додаткової обробки сягає 53 %, матеріальних витрат – 27 % [6].

Глобальною проблемою ринку праці є також його функціонування в умовах посилення інтеграції, у тому числі проблема конкурентоспроможності національної робочої сили та зайнятості в Україні іноземців із позиції визначення їх місця в соціумі країни.

Причинами незадоволеного попиту роботодавців на робочу силу за рахунок випускників професійно-технічних навчальних закладів є:

- незадовільна якість підготовки кадрів (випускники відмовляють у робочому місці на підставі низької кваліфікації, невідповідності професійних знань і вмінь потребам робочого місця, що є наслідком недосконалого змісту професійного навчання внаслідок застарілих кваліфікаційних характеристик професій та відсутністю незалежної кваліфікаційної атестації випускників навчальних закладів);

- підготовка навчальними закладами кваліфікованих робітників, професійний склад яких не враховує ситуацію на регіональних ринках праці (через відсутність державної системи професійної орієнтації населення та недосконалої, низькоефективної системи державного замовлення на професійну підготовку кадрів функціонуючої на адміністративних засадах).

В основі причин незадоволеного попиту роботодавців на якісну робочу силу за рахунок дорослого населення є відсутність системи навчання дорослого населення впродовж трудового життя.

Висновки. Викладені позиції дозволяють визначити дохідний та витратний підходи до визначення трудового капіталу. З точки зору дохідного підходу, трудовий капітал – це трудовий потенціал, що: 1) реалізується на ринку праці; 2) доходи від його реалізації покривають витрати на відтворення трудового потенціалу у нинішнього та майбутнього поколінь і приносять додаткову вартість.

Виділення предметом наукового аналізу тієї частини, що продуктивно використовується, приносить зиск своєму власнику і бере участь у забезпеченні соціально-економічного розвитку країни, а не людський капітал взагалі, яке має принципове значення.

Список використаних джерел

1. Всемирная история экономической мысли [Электронный ресурс]: в 6 т. – Режим доступа: <http://gorun.net/post/121849/vsemirnaya-istoriya-ekonomicheskoy-mysli>.
Т.1.: Зарождение экономической мысли до первых теоретических систем политической жизни пред. редкол. тома И. П. Фоминский.
Т.2.: От Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса пред. редкол. тома Л. Н. Сперанская.
2. Маркс К. Сочинения [Электронный ресурс]: в 39 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Государственное издательство политической литературы – Режим доступа: http://libelli.ru/library/tema/sc/marxism/me_ss2.htm.
Т. 12. – 1958. – 879 с.
3. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег / Д. Кейнс – М.: Экономика, 1978. – 347 с.
4. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз / за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2007. – 328 с.
5. Радіонова І. Економічне зростання з участю людського капіталу / І. Радіонова // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 19-21.
6. Офіційний сайт Держкомітету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 657.422

О.А. Кравченко, канд. экон. наук, доцент

Государственный экономико-технологический университет транспорта, г. Киев, Украина

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ

В статье выделены и проанализированы проблемы финансового планирования в Украине. Проведен сравнительный анализ подходов к финансовому планированию, сложившихся в западных странах и в Украине, а также разграничение понятий “финансовое планирование” и “бюджетирование”.

У статті виділено і проаналізовано проблеми фінансового планування в Україні. Проведено порівняльний аналіз підходів до фінансового планування в західних країнах і Україні, а також розмежування понять “фінансове планування” і “бюджетування”.

In the article are chose problem of financial planning in Ukraine. Are conducted a comparative analysis of approaches to financial planning that formed in European countries and in Ukraine. Also is conducted a differentiation of financial planning conception and budgeting conception.

Постановка проблемы. Необходимость и целесообразность планирования деятельности социально-экономических систем не подвергается сомнению как отечественными, так и зарубежными учеными. Важность планирования в управлении выражает афоризм «планировать или быть планируемым». Классики менеджмента И. Акофф, Р. Л. Ансофф, С. Бир, У. Клинт, Д. Хан и другие отмечали, что в условиях рыночной экономики отсутствие планирования сопровождается опасностью неожиданных колебаний, ошибочных маневров, несвоевременной смены направлений деятельности, что крайне негативно сказывается на эффективности деятельности организации и препятствует ее развитию. Известный британский экономист М. А. Поукок писал, что «бизнес не может рассчитывать на процветание, а вернее, на выживание, не разрабатывая планов и не контролируя их выполнение. Планы должны представляться в финансовом выражении, так как различные направления деятельности измеряются общим мерилем – деньгами» [1, с. 7]. Западные исследователи отмечают, что фундаментальные исследования Р. Л. Ансоффа, И. Акоффа и других ученых связи между планированием и эффективностью деятельности привели к широкому внедрению планирования в деятельность крупных корпораций [2, с. 73]. Так, в США в 50-х годах планированием занимались 75 % крупных корпораций [3], а уже в 90-х годах – 88 % [4]. Как показывают исследования, при отсутствии точного и системного финансового планирования и контроля корпорации теряют до пятой части возможной прибыли [5, с. 229]. В условиях недостаточности финансовых ресурсов как для финансирования текущей деятельности, так и для развития такие потери являются неоправданными. Поэтому изучение организации финансового планирования является очень актуальным.

Анализ последних исследований и публикаций. Планирование развития социально-экономических систем всегда находилось в центре внимания отечественных и зарубежных ученых. Общеэкономические вопросы планирования рассмотрены в работах Р. Л. Акоффа, И. Ансоффа, М. И. Бухалкова, Г. Бенвенисте, В. А. Горемыкина, П. Друкера, А. И. Ильина, В. И. Кноринга, А. Файоля и многих других исследователей.

Существенное вложение в изучение различных аспектов финансового планирования внесли такие отечественные и российские ученые: М. М. Алексеева, И. Т. Балабанов, О. М. Бандурка, О. И. Бородин, О. Г. Била, М. Д. Бильк, И. А. Бланк, А. Н. Жилкина, Р. И. Жовновач, А. М. Ковалева, В. В. Ковалев, Л. Н. Павлова, А. М. Поддерегин и др. Значительный интерес для осмысления проблем финансового планирования на макро- и микро- уровне представляют труды западных ученых таких, как Р. Брейли, Е. Гринолли, Э. Бриггем, Р. С. Каплан, Ч. Ф. Ли, С. Майэрс, Д. П. Нортон, Д. И. Финнерти, Дж. К. Хорна и др.

Однако вопросам анализа проблем финансового планирования и его практической реализуемости в условиях нестационарной экономической среды в публикациях уделяется

недостаточное внимание, хотя эта проблема является очень актуальной в Украине. Без четкого пониманию существующих проблем нельзя разработать подходы к их решению.

Формирование целей статьи. Целью данной статьи является анализ проблем применения финансового планирования в Украине.

Изложение основного материала исследования. Планирование является специфической управленческой деятельностью, направленной на выбор оптимальной альтернативы развития объекта управления, рассчитанной на определенный период времени.

Р. Л. Акофф отмечает, что планирование создает явные преимущества для социально-экономических систем [6, с. 259]:

- делает возможной подготовку к использованию будущих благоприятных условий;
- создает возможность предвидения и более эффективного решения возникающих проблем;
- стимулирует менеджеров к реализации своих решений в дальнейшей работе;
- улучшает координацию действий в организации;
- создает предпосылки для повышения образовательной подготовки работников, занимающихся плановой работой;
- увеличивает возможности в информационном обеспечении организации;
- способствует более рациональному распределению и использованию ресурсов;
- улучшает контроль организации.

Несмотря на явные преимущества планирования, его применение не является обязательным условием эффективности текущей деятельности и быстрого роста в перспективе. Американские исследователи Риттел и Вебер отмечают, что идеализировать планирование не стоит, так как оно позволяет только приблизительно описывать будущее корпорации [7, с. 159]. Кроме того, во многих организациях начинают заниматься планированием только при возникновении кризисных ситуаций различной природы (производственных, маркетинговых, финансовых и т. д.). Это можно наблюдать и на примере Украины.

В последние годы в Украине начал возрождаться интерес к планированию вообще и финансовому планированию в частности. Возврат к планированию и его полноценное внедрение в Украине сталкивается с методологическими трудностями.

Теория финансового планирования является важной составной частью теории финансов и представляет собой не только интерпретацию категории финансов, но и неразрывно связана с ее управленческим аспектом [8; 9], который проявляется через содержание и организацию их функционирования, внутренне им присущим и практически реализуемым.

Финансовое планирование является важной формой проявления содержания и выполнения финансами своих функций денежного распределения и контроля. В тоже время финансовое планирование является частью общего процесса планирования финансово-хозяйственной деятельности корпорации. Этот процесс призван обеспечить соединение теории финансов и управления ими с практическими формами проявления финансовых ресурсов и других денежных средств. Таким образом, финансовое планирование можно определить как подсистему планирования, объектом которой выступают финансовые ресурсы, отношения и пропорции. В процессе финансового планирования одновременно обосновываются рациональные отношения, стоимостные пропорции, движение финансовых ресурсов, и на этой основе рассчитываются финансовые показатели на плановый период. Кроме того, финансовое планирование является категориальным процессом, который одинаково характерный для функционирования двух категорий – деньги и финансы. Таким образом, финансовое планирование является, с одной стороны, замыкающей подсистемой планирования, с другой стороны – определяющей подсистемой управления финансами.

Эволюция финансового планирования в странах с рыночной экономикой и странах бывшего СССР имеет специфические особенности, которые определили его место в системе управления корпорацией. Анализ публикаций отечественных, российских и

западных ученых позволил выделить основные отличия в подходах к финансовому планированию в корпорациях (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика подходов к финансовому планированию в Украине и западных странах

Признак	Украина	Западные страны
Место в системе управления	Составная часть бизнес-плана корпорации	Основной плановый документ, завершающий процесс планирования
Императивность	Внеимперативный элемент финансового механизма. Является обязательным для государственных, казенных предприятий, акционерных обществ, в которых доля государства составляет 50+1 процент	Внеимперативный элемент финансового механизма
Период составления	1 год	До 10 лет
Форма осуществления	Текущее финансовое планирование	Оперативное и стратегическое финансовое планирование

Первое отличие состоит в месте финансового планирования в системе управления государством, отраслью или корпорацией. В подавляющем большинстве украинских и российских публикаций финансовому планированию отводится подчиненная роль и оно рассматривается как составная часть бизнес-плана корпорации и представляет собой лишь баланс доходов и расходов [8 и др.]. В Украине и других странах СНГ такой подход возник как следствие практики планирования в СССР, когда финансовый план был одной из составных частей народнохозяйственного плана и не имел самостоятельного значения.

Для европейских и американских корпораций такой подход к финансовому планированию не характерный, так как изначально планирование в западных странах было начато именно с финансового планирования [10; 11]. Процесс оперативного, среднесрочного и стратегического планирования завершается разработкой соответствующего финансового плана, который является главным плановым документом в корпорации и государстве.

Место в системе управления корпорацией определяет и обязательность финансового планирования. Так, в публикациях украинских ученых отмечается, что финансовое планирование является внеимперативным, необязательным, но желательным элементом в системе рыночного планирования и отчетности корпораций [5; 12]. Обязательным финансовое планирование является только для государственных, казенных предприятий, акционерных обществ, в которых доля государства составляет 50+1 процент [13]. Для остальных субъектов хозяйственной деятельности не зависимо от формы собственности финансовое планирование не является обязательным и осуществляется в порядке и сроках, определяемых руководством или собственниками.

В западных корпорациях решение о применении финансового планирования, порядок его осуществления и структура финансового плана полностью зависят от руководства. В тоже время ведущие западные ученые высказывают мнение, что финансовое планирование должно быть обязательным элементом финансового механизма корпорации для ее успешного функционирования и развития [1; 14]. Кроме этого, финансовое планирование может быть использовано как эффективный инструмент оперативного и среднесрочного управления в корпорации.

Также различным является и период, который охватывает финансовое планирование. В соответствии с приказом Министерства экономики и по вопросам европейской интеграции «Об утверждении Порядка составления финансового плана государственным предприятием (кроме казенного) и контроля за их исполнением» № 137 от 27.05.2003 г. в Украине го-

сударственные предприятия должны заниматься текущим финансовым планированием [13]. Такой подход к финансовому планированию не является целесообразным, так как концентрация на текущей деятельности не способствует развитию корпорации в будущем.

Использование только текущего финансового планирования приводит к определенному его отождествлению с процессом бюджетирования в корпорации [15; 16; 17; 18 и др.]. А. Н. Жилкина отмечает, что бюджетирование является одной из моделей финансового планирования, которая применяется при краткосрочном финансовом планировании [15, с. 19]. По нашему мнению, такое отождествление не является правомерным.

Бюджетирование представляет собой процесс составления и принятия бюджетов, а также последующий контроль за их исполнением. Заключительными бюджетами являются финансовые. Процесс бюджетирования, с одной стороны, является составной частью процессов экономического и финансового планирования в корпорациях [19, с. 55]. С другой стороны, бюджетирование представляет собой систему расчета отдельных показателей для различных бюджетов корпорации [15 и др.].

Процессы бюджетирования и финансового планирования различаются по конечному результату. Так, финансовое планирование определяет финансовые результаты, которые необходимо достичь корпорации для обеспечения своей финансовой стабильности и развития, а бюджетирование определяет, каким образом этого можно достичь и что для этого нужно делать. Иначе говоря, финансовое планирование определяет цель, а бюджетирование – процедуру достижения этой цели.

Финансовый план корпорации также теоретически и методологически не тождественен. На основе анализа публикаций, посвященных финансовым планам и бюджетам, можно выделить следующие различия между ними (табл. 2).

Таблица 2

Различия между финансовым планом и бюджетом

Признак	Бюджеты	Финансовые планы
Временные рамки	До 1 года	От 1 года до 10 лет
Применение	Мониторинг и оценка текущего финансового положения	Проектирование будущего финансового положения
Отображение процессов	Формирование бюджетных ресурсов на стадиях первичного распределения и перераспределения денежной формы стоимости	Формирование финансовых ресурсов и направлений их распределения
Отображение финансовых ресурсов корпорации	Частичное	Полное
Связь с фондом возмещения	Прямо не связан	Связан через амортизацию, прирост норматива собственных оборотных средств и др. показатели
Обязательность сбалансированности	Не обязательна. Может функционировать и с дефицитом, и с профицитом	Обязательна. Не допускает отображения дефицита или профицита
Степень детализации	Подробные и точные	Агрегированные оценки с учетом высокой степени неопределенности
Наличие кредитного аспекта формирования и использования средств	Не характерен	Фактически является финансово-кредитным плановым документом, представленным в балансовой форме

Такая понятийная проблема существует не только в Украине, но и в публикациях западных экономистов. Так, Пол Маккоен и Лео Гох разделяют понятия бюджета и плана и отмечают, что бюджеты корпорации подразумевают наличие плана [20, с. 80]. В то же время Иаин Мейтленд пишет, что «бюджет – это финансовый план, в котором отражаются ожидаемые доходы и оцениваемые расходы на предстоящий период» [20, с. 275] и отмечает, что сам процесс бюджетирования побуждает к планированию [20, с. 282].

Однако большинство ученых дают четкое разделение бюджетирования и финансового планирования по периоду и целям осуществления. Так, стратегическое финансовое планирование осуществляется для разработки финансовой и инвестиционной политики корпорации, целесообразной с позиций доступных источников финансирования при допустимых уровнях риска, и прогнозирования результатов её воздействия на экономическое окружение корпорации. Горизонт планирования, как правило, составляет 5 лет, но некоторые корпорации разрабатывают планы на 10 и более лет [14, с. 773]. Кроме того, финансовое планирование базируется на агрегатных показателях.

Бюджетирование осуществляется на период до 1 года, представляет собой развернутый баланс расходов и доходов корпорации для обеспечения финансирования ее текущей деятельности и эффективного использования временно свободных денежных средств [14; 21; 22 и др.]. Используется руководством корпорации для контроля над сбалансированностью денежных потоков.

Еще одной проблемой финансового планирования в Украине является отсутствие методологии, которая позволила бы осуществлять как оперативное, так и стратегическое финансовое планирование. Попытки отдельных ученых перенести и адаптировать методологию финансового планирования, сложившуюся в европейских странах и США, не являются успешными. Это можно объяснить существенными различиями в нормативно-правовой базе, условиях осуществления финансово-экономической деятельности, значительными отличиями в порядке определения ключевых показателей, характеризующих деятельность корпораций.

Различия в методологии финансового планирования являются закономерными. Брейли Р. и Майерс С. отмечают, что финансовое планирование как инструмент управления финансами не характеризуется единством теории, методологии, методик расчетов, наличием и интерпретацией показателей [14]. Это является закономерностью формирования, развития и самого существования финансового плана в каждом отдельном государстве, отрасли, корпорации и т. д. Такая фундаментальная общность различий в финансовом планировании определяется историческим наследием основ управления финансами и закономерными отличиями существующих финансовых школ, взаимно дополняющих друг друга.

Большинство параметров финансового планирования в разных корпорациях, даже при принятии одной методологии и методики, будут объективно не совпадать. Это можно объяснить следующими причинами:

- разнообразие форм собственности;
- различия в видах и способах ведения финансово-хозяйственной деятельности;
- наличие практически в каждой производственной или коммерческой структуре специфики в финансах даже при однородной деятельности;
- разница в целях, задачах и других аспектах финансово-хозяйственной деятельности.

Поэтому с теоретических позиций единства процессов финансового планирования в условиях рыночной экономики не может быть в принципе, так как определяется такое содержание финансового планирования, которое будет соответствовать особенностям деятельности корпорации и удовлетворять ее требованиям.

Еще одной проблемой финансового планирования является то, что в Украине оно осуществляется на основе прогноза форм бухгалтерской отчетности. Таким образом, происходит в определенной мере подмена сущности финансового планирования планированием и прогнозированием тех результатов деятельности, которые отображены в формах бухгалтерской отчетности. Такая ориентированность в теоретическом плане ставит знак равенства между методологиями учета и финансового планирования, что, по нашему мнению, не является правомерным. В западных странах бухгалтерская отчетность используется для анализа текущего финансово-экономического положения корпорации и корректировки среднесрочных и долгосрочных финансовых планов, но не как основа для их разработки.

Выводы и предложения. На основе проведенного анализа можно сделать вывод, что в Украине существует комплексная проблема реализуемости финансового планирования, результатом которой является низкая практическая реализуемость финансовых планов. Эта проблема является очень серьезной, так как критерием эффективности планирования в корпорации очень часто выступает степень использования плана в реальной хозяйственной деятельности как руководства к действию. Поэтому необходимо разрабатывать и внедрять новые подходы к организации финансового планирования для повышения его эффективности.

Список использованной литературы

1. Финансовое планирование и контроль / под ред. М. А. Поукока. – М.: Инфра-М, 1996. – 480 с.
2. Roney, Curtis W. Intersections of Strategic Planning and Futures Studies: Methodological Complementarities // *Journal of Futures Studies*, November 2010, 15(2): pp. 71 – 100.
3. Baker, Arthur Jr. & G. Clark Thompson. (1956). Long range planning pays off. *Conference Board Business Record*, October: 435-443.
4. Rigby, Darrell K. (2001). Management tools and techniques: A survey. *California Management Review*, 43(2), 139-160.
5. Тарасюк Г. М. Планування діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. М. Тарасюк, Л. І. Шваб. – Київ: Каравела, 2003. – 432 с.
6. Акофф Р. Л. Планирование будущего корпорации: пер. с англ. / Р. Л. Акофф. – М.: Прогресс, 1995. – 326 с.
7. Rittel Horst W.J. Dilemmas in a General Theory of Planning / Rittel Horst W. J., Webber Melvin M. // *Policy Sciences*, № 4, 1973. – pp. 155-169.
8. Біла О. Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств / О. Г. Біла // *Фінанси України*. – 2007. – № 4. – С. 112-118.
9. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: практические вопросы с анализом деловых ситуаций / В. П. Савчук. – Киев: Максимум, 2001. – 301 с.
10. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2002. – 258 с.
11. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление / Д. А. Аакер. – Санкт-Петербург: Питер, 2002. – 544 с.
12. Білик М. Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах / М. Д. Білик // *Фінанси України*. – 2006. – № 4. – С. 133-141.
13. Про затвердження Порядку складання фінансового плану державним підприємством (крім казенного) і контролю за їх виконанням: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 27.05.2003 р. № 137.
14. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 1997. – 1083 с.
15. Жилкина А. Н. Финансовое планирование на предприятии / А. Н. Жилкина. – М.: Благовест-В, 2004. – 248 с.
16. Хруцкий В. Е. Внутрифирменное бюджетирование / В. Е. Хруцкий, Т. В. Сизова, В. В. Гамаюнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 400 с.
17. Бюджетирование: шаг за шагом / [Е. Ю. Добровольский, Б. М. Карабанов, П. С. Боровков, Е. В. Глухов, Е. П. Бреслав]. – М.: Питер, 2009. – 448 с.
18. Жовновач Р. І. Планування діяльності підприємства / Р. І. Жовновач // *Фінанси України*. – 2004. – № 1. – С. 21-27.
19. Семенова Д. А. Финансовое планирование как основа бюджетирования / Д. А. Семенова // *Финансы, учет, банки*. – 2009. – Вып. № 1(15). – С. 51-57.
20. Финансы и бюджетирование для нефинансовых менеджеров: практический инструментальный по построению системы бюджетирования и управлению финансами: пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005 – 680 с.
21. Brigham E. Fundamentals of Financial Management / Brigham E. – The Dryden Press, 1992.
22. Росс С. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестрефилд, Б. Джордан. – М.: Лаборатория базовых знаний, 2000. – 704 с.

УДК 343.37

І.Е. Лапінський, здобувач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕКОНОМІКО-КРИМІНАЛОГІЧНИЙ МОНІТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОТИДІЇ «ТІНІЗАЦІЇ» ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена аналізу особливостей економіко-кримінологічного моніторингу як дієвого інструменту детінізації економіки, структурі та сутності такого моніторингу та застосування його як складової побудови організаційно-правової інфраструктури детінізації економіки.

Статья посвящена анализу особенностей экономико-криминалистического мониторинга как действенного инструмента детенизации экономики, структуре и сущности такого мониторинга и применению его как складовой построения организационно-правовой инфраструктуры детенизации экономики.

The article is devoted to the analysis of the economic-criminal monitoring features as an effective instrument of economics to the structure and essence of such monitoring and its application as a component of law-managerial infrastructure creation of economics deshading.

Постановка проблеми. Як суспільне явище, «тіньова» економіка властива всім соціально-економічним системам, є неодмінною їх складовою. Для її визначення використовується досить широкий, але різноплановий, понятійний апарат: тіньова, іллегальна, підпільна, неврахована, нелегальна, неформальна, друга, чорна, неофіційна, паралельна, кримінальна, прихована тощо [6].

Суспільна небезпека функціонування «тіньової» економіки, передусім полягає в тому, що внаслідок цього порушується основна умова нормального функціонування економіки, перекручуються функції фінансово-господарської діяльності, зростає тіньове виробництво, прискорюється процес криміналізації економіки.

За даними МВС України, щорічний незаконний прибуток кримінальних структур становить близько 70 % прибуткової частини бюджету України. За допомогою світових фінансових систем злочинні організації щорічно легалізують від 500 млрд до 1,5 трлн дол США, а це 1,5-5 % валового світового продукту [2].

Процеси виводу економіки з тіні є дуже складними, але вкрай необхідними суспільству заходами.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Дослідженням питань економіко-кримінологічного моніторингу присвячені наукові праці Поповича В. М., Дрьоміна В. М., Предборського В. А. та інших учених. Проте ряд аспектів проблеми практичного моніторингу потребують подальшого вивчення.

Пошук рішень щодо ефективної протидії діяльності злочинних угруповань у сфері економіки, розроблення методичних підходів щодо детінізації економічних процесів є завданням для наукового пошуку.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження можливостей протидії «тінізації» економіки та роль економіко-криміналістичного моніторингу в такому процесі.

Виклад основного матеріалу. Слід зазначити, що «моніторинг» (від латинського monitor – «спостереження», рівнозначного англійському – monitoring) ми розуміємо як постійне спостереження за організаційно-правовими та тіньовими процесами у сфері фінансово-господарських відносин, де об'єктами процесу можуть бути фінансово-господарські відносини у сфері виробництва, розподілу, споживання, зокрема відносини в галузях народного господарства, на підприємницьких, інвестиційних, кредитних ринках, на фондовому ринку, ринку нерухомості, ринку боргових зобов'язань, ринку гарантій, ринку цінних паперів у цілому або інших ринках чи сферах цивільного оборо-

ту речей, прав, дій. Зокрема, предметом моніторингу є тіньові або псевдолегальні відносини та різноманітні ризики, пов'язані в будь-якому з наведених вище сегментів цивільного обороту речей, прав, дій [3]. Таким чином, моніторингу можуть бути піддані будь-які сегменти цивільного обороту, у тому числі фінансово-господарські ринки, притаманні їм різноманітні ризики та тіньові відносини. Наприклад, моніторингу можуть бути піддані як окремі операції, так і економічні процеси, система інфраструктури детінізації економіки, що складається з підсистем економічної безпеки та управління ризиками на тому чи іншому сегменті економічних відносин для встановлення наявності тих чи інших ризиків, зокрема і ризиків криміногенного характеру та тіньових процесів, притаманних на конкретному й суміжних з ним сегментах ринку.

Рушійним фактором змін і саморегулюючим відтворенням криміногенного сектора тіньової економіки є, з одного боку, об'єктивні економічні й організаційно-правові причини, що виштовхують підприємництво в тінь, з другого – присутні тут і корисливі мотиви, такі як жага наживи, збагачення, накопичення первісного капіталу в будь-який спосіб. Способи або технологічна процедура тіньового капіталообігу, його змін залежить, насамперед, від виду і внутрішніх особливостей технологічного змісту того чи іншого фінансово-господарського інструменту, які відображаються в економічній моделі та правовій конструкції норм, що регулюють той чи інший сегмент фінансово-господарських відносин. Розроблення та створення ефективної організаційно-правової інфраструктури щодо превентивної протидії тіньовим процесам повинно здійснюватися саме з урахуванням технологічних особливостей конкретних фінансових інструментів, їх економіко-правової конструкції, що залежить від змісту конкретного сегмента фінансово-господарських відносин [5].

Отже, економіко-кримінологічному моніторингу мають бути піддані в основному діяння, що здійснюються в господарській сфері, і деякі види посягань на власність (шахрайство, привласнення, розтрата майна або заволодіння ним через зловживання посадовим становищем), а також контрабанда, порушення правил щодо валютних операцій, приховування валютної виручки та ін. Вищевикладене дає підстави для розроблення економіко-кримінологічних критеріїв вирішення проблеми поняття і суті економічних злочинів, виходячи з того, що [3]:

- їх об'єктом є економічні відносини, відносини власності всіх форм, відносини господарювання (підприємництва) всіх видів діяльності;

- предметом посягання є майно різних видів (грошові, валютні кошти, цінні папери, матеріальні цінності), предмети, виготовлення яких на підставі закону є монополією держави або вимагає дозволу;

- вони здійснюються у сфері економічних відносин через ненасильницькі дії або дії насильницького характеру, але здійснених у зв'язку із задоволенням злочинного економічного інтересу (протидія законній підприємницькій діяльності, змова про штучне маніпулювання цінами, примушення у сфері цивільно-правових зобов'язань);

- їх суспільно небезпечні наслідки — це матеріальний або моральний збиток, підірив ділової репутації суб'єктів господарювання (підприємців) і законних інтересів споживачів;

- їх суб'єктами [2] можуть бути в певних випадках посадові, матеріально відповідальні особи, інші працівники державного і приватного економічного сектора, приватні особи;

- потерпілими стають фізичні та юридичні особи, що зазнали матеріального або морального збитку, відчували підірив ділової репутації;

- мотив характеризується корисливою спрямованістю (з вираженою або прямо не вираженою корисливою мотивацією — приховування падіння ділової репутації, розголошування комерційної таємниці з мотивів помсти та ін.);

– їх мета зводиться до досягнення злочинного результату, що дестабілізує економічні відносини в конкретних ситуаціях.

Таким чином, сутність економіко-кримінологічного моніторингу полягає в тому, що він є різнорівневою конкретно-науковою методологією пізнання і призупинення розвитку тіньової економіки. При цьому, виконуючи орієнтовну, управлінську, регулятивну, перетворювальну, а в цілому методологічну роль чи функцію [1], економіко-кримінологічний моніторинг є конкретно-науковою системою знань чи спеціально-науковою методологією про організаційно-управлінські, технічні, інформаційно-технологічні, економічні й правові методи та притаманні їм методики і технічні прийоми:

– пізнання тіньової економіки та організованої злочинності як феномену в цілому, так і його різнорівневих джерел [7];

– локалізації різноманітних наведених вище та інших джерел тіньової економіки (через застосування методів і методик «профілактики», «попередження», «виявлення» і «розкриття» конкретних тіньових діянь);

– створення економічних передумов організаційно-правової інфраструктури детінізації економіки як на макрорівні – щодо тіньової економіки в цілому, так і на мікрорівні – у розрізі її конкретних джерел.

Разом з тим макрорівневий, базовий рівень економіко-кримінологічного моніторингу дає нам перший рівень уявлення про загальнотеоретичні засади й можливості цієї конкретно-наукової методології. Це, безумовно, не менш важливо, оскільки запропонована підсистема знань – місток між вищими фундаментальними рівнями методологічного пізнання: філософською, загально- і конкретно-науковими методологіями, від яких ми маємо відштовхнутися при розробленні підсистеми економіко-кримінологічних і організаційно-управлінських та правових знань, а від них – до різних рівнів економіко-кримінологічного моніторингу.

Через з'ясування структури базового рівня економіко-кримінологічного моніторингу разом з ученням про «складові елементи тіньової економіки та організованої злочинності», «причинність» і «детермінацію», інші складові елементи предмета теорії детінізації економіки [4] ми отримуємо комплексну систему методологічних знань про «процеси пізнання сутності тіньової економіки та організованої злочинності», «принципи, засоби і методи створення економічних передумов, побудови організаційно-правової інфраструктури детінізації економічних відносин».

Використовуючи економіко-кримінологічний моніторинг як систему знань про об'єкт, предмет і методи пізнання, схематично економіко-кримінологічний моніторинг можна позначити у межах елементів предмета такої інтегративно-синтезуючої складової теорії нейтралізації економічних загроз, подолання організованої злочинності та детінізації економіки, як економічної кримінології – об'єктно-технічного складу; суб'єктного та причинного комплексу, а також системи знань про методи локалізації тіньових проявів і побудови організаційно-правової інфраструктури детінізації економіки [3].

Висновки і пропозиції. Слід зазначити, що в основі економіко-кримінологічного моніторингу лежить вчення про організаційно-управлінські, фінансово-правові, кримінологічні, технічні, інформаційно-технологічні підсистеми визначення, фіксації і усунення причин тінізації. Наприклад, зміни економічної моделі чинної системи оподаткування, кредитної, монетарної і зовнішньоекономічної політики держави, що може пригнічувати виробничі процеси і капіталооборот, процеси економічного відтворення, а відповідно, виштовхує підприємницьку діяльність у тінь. Скажімо, інфраструктура усунення причин тінізації має будуватись як постійно діючий функціональний механізм визначення й усунення прорахунків у сфері управління, розбіжностей і порушень

принципів рівноваги між платоспроможністю платників податків і сумарним податковим тиском, інших суперечностей, які призводять до тінізації відносин, неефективної преразвастосовчої практики, правових колізій («війни законів»).

Таким чином, економіко-кримінологічний моніторинг є досить ефективним засобом для досліджування зміни в економічних відносинах між резидентами та необхідним інструментом у процесі детінізації економіки.

Список використаних джерел

1. Дрьомін В. М. Терористичні форми організованої злочинності / В. М. Дрьомін // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції з проблем боротьби з організованою злочинністю в регіоні (Центр вивчення організованої злочинності при Національній юридичній академії України ім. Ярослава Мудрого). – Харків, 2000.
2. Організована злочинність, її особливості і небезпека для бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bezreferata.com/ukr/r6663_0/Organizovana_zlochinnist_yy_osoblivosti_i_nebezpeka_dlja_biznesu.html.
3. Попович В. М. Економіко-кримінологічна теорія детінізації економіки: монографія / В. М. Попович, – Ірпін: Академія держ. податк. служби України, 2001.
4. Попович В. М. Організаційно-правові основи боротьби зі злочинністю у сфері фінансово-кредитної діяльності / В.М. Попович // Організаційно-правові проблеми економічної безпеки України: матеріали науково-практичної конференції. – Львів: Інститут внутрішніх справ УАВС, 1995.
5. Попович В. М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології / В. М. Попович. – К.: Правові джерела, 1998.
6. Предборський В. А. Економічна безпека держави / В. А. Предборський. – К.: Кондор, 2005.
7. Протидія відмиванню «брудних коштів та фінансування тероризму: громадська підтримка та контроль: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 20 черв. 2003). – К.: Національна академія внутрішніх справ України, 2003.

УДК 330.101

Л.М. Мех, канд. екон. наук, доцент

О.С. Шевченко, канд. екон. наук, ст. викладач

Чернігівський національний педагогічний університет ім. Т.Г. Шевченка, м. Чернігів, Україна

РОЗУМІННЯ ПРЕДМЕТА ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ СУЧАСНИМИ УКРАЇНСЬКИМИ ТА РОСІЙСЬКИМИ ЕКОНОМІСТАМИ

У статті розглядається проблематика визначення предмета політичної економії сучасними українськими та російськими економістами.

В статье рассматривается проблематика определения предмета политической экономики современными украинскими и российскими экономистами.

Problem of determination of the object of political economy by the modern ukrainian and russian economists is examined in the article.

Постановка проблеми. В економіці України та інших держав, які утворилися в результаті розпаду СРСР, відбуваються глибокі соціальні та структурні зміни, пов'язані з переходом до ринкових відносин. Кардинальні перетворення ринкового характеру, що відбуваються в нашій державі, інша природа економіки, яка зароджується і розвивається, нові проблеми вимагають нового погляду на економічну науку в цілому та її предмет.

Чітке наукове обґрунтоване визначення предмета політичної економії має важливе методологічне, теоретичне і методичне значення, а також служить основою виконання нею своїх основних функцій.

Методологічне значення правильного вирішення цієї проблеми полягає, насамперед, у тому, що від такого визначення залежить методологія дослідження цього предмета та структура економічних, у тому числі політико-економічних, категорій та ін. Теоретичне значення наукового визначення предмета політичної економії полягає в логічній послідовності кожної наступної економічної категорії та закону, які повинні впливати з попередніх, та у можливості визначення таких найважливіших структурних елементів теоретичної системи, як основний економічний закон, економічне протиріччя й відношення, а також інших проблем. Методичне значення наукового вирішення поставленої проблеми полягає в чіткій послідовності викладу розділів і тем курсу політичної економії, доцільності їх перестановок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню визначення предмета політичної економії присвячені праці багатьох українських та російських економістів, а саме: В. Камаєв, Е. Борисов, М. Сажина, Ю. Ніколенко, Ю. Палкін, П. Єщенко, А. Гальчинський, В. Тарасович, С. Мочерний та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Предметна проблематика завжди була гостро дискусійною, а саме сьогодні, коли відбувається самоіндифікація і прогрес фундаментальної економічної науки у принципово нових історичних умовах та становлення національної економічної теорії незалежної держави, загострюється потреба в однозначному трактуванні предмета політичної економії.

Останнім часом поживалися дискусії щодо майбутнього політичної економії. Активно обговорюються перспективи його розвитку. З одного боку, ряд праць присвячується визначенню місця політекономії у циклі дисциплін економічної теорії, виділенню політекономічного аспекту економічної теорії і творчому осмисленню виробничих відносин в їхньому взаємозв'язку з продуктивними силами, з організацією управління господарським процесом. З другого боку, здійснюються спроби розширити предмет політекономії і трансформувати його на цій основі у предмет економічної теорії.

Мета статті. Дати визначення предмета політичної економії, яке є найбільш відповідним до потреб сьогодення.

Виклад основного матеріалу. Політична економія в різні періоди вивчала багатоманітні аспекти виробничої діяльності людей, намагалася дати відповіді на найважливіші проблеми, що виникали перед суспільством у цілому і перед окремими націями. При цьому існували й існують у різних економічних школах методологічні та інші відмінності в аналізі економічних процесів, у проблемах, які вважалися найактуальнішими та у самому тлумаченні предмета політичної економії. Відрізняються погляди на предмет політичної економії і всередині самих економічних шкіл. Отже, наукове визначення предмета економічної науки є надзвичайно складною проблемою. Недарма П. Самуельсон писав, що жодне визначення предмета цієї науки не може бути точним. Водночас не можна погодитися з його думкою про те, що у такому визначенні немає потреби, оскільки при цьому не враховується евристична цінність наукового розуміння проблеми.

Сучасна економічна наука надзвичайно розгалужена. Сполучною її ланкою є економічна теорія. Саме вона надає економічній науці системності, дає ширше і глибше бачення господарських проблем, допомагає долати конфліктуючі підходи щодо їх розв'язання і прогнозувати тенденції у виробництві. Однак саме в розумінні суті сучасної економічної теорії серед наших економістів існує найбільше непорозуміння. В економічній літературі, що з'явилася в Україні за останні роки, особливо в підручниках і навчальних посібниках, які були видані і рекомендовані Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України для студентів, мають місце велика розбіжність і плутанина в поглядах на економічну науку. Наприклад, назви, що вживаються для визначення загальної економічної науки. Серед них – і «економічна теорія», і «політична економія», «мікро- і макроекономіка», «економіка», «теоретична економіка». Деякі автори вбачають у цих назвах різні економічні науки, протиставляють їх одна одній. Але справа не лише в плутанині назв і самих економічних наук. На основі неправильних уявлень про сучасну економічну науку з'являються й неправильні її класифікації в офіційних документах, вводяться у вищих навчальних закладах такі дисципліни, що дублюють одна одну.

Погляди більшості українських та російських економістів щодо співвідношення економічної теорії і політичної економії розділились: одна група авторів (В. Бобров, Г. Башнянин, І. Тивончук та ін.) ототожнює ці науки, інша (М. Павлишенко, С. Мочерний та ін.) – розрізняє їх.

Перспективний напрям досліджень пов'язаний з подоланням відомого ототожнення економічної теорії з політичною економією у радянській економічній науці та з економікс – у західній. Визнання роздвоєння економічної теорії на її загальну й інструментальну складові і неконструктивності їх протиставлення супроводжується намаганнями синтезувати їхні предмети і деякі змістові моменти. Цей напрям завойовує дедалі більше прихильників, у його рамках з'являються нові концепції, у тому числі і такі, що спираються на прагнення надати економічній теорії статусу оновленої політекономії, з широким трактуванням її предмета.

Ряд українських учених другої половини XIX ст. привернули увагу до національних відмінностей у визначенні предмета політичної економії як науки. Так, М.І. Туган-Барановський у підручнику "Основи політичної економії" зазначив: „Англійські та французькі економісти звичайно виходять із поняття не господарства, а багатства, і визначають політичну економію як "науку про багатство". Проте німецькі вчені висували на перший план поняття господарства. Видатний український науковець критично ставився до типового англо-французького визначення політичної економії, вважаючи, що у цьому випадку під багатством розуміють зовнішній результат господарської діяльності – сукупність предметів, які мають ціну. Між тим політична економія вивчає цю господарську

діяльність і виникаючі у її межах суспільні відносини. "Визначаючи політичну економію як науку про багатство (інакше кажучи, як науку про речі), – писав М.І. Туган-Барановський, – ми затушовуємо відмінність цієї науки від технічних наук і не висуваємо на перший план суспільного характеру нашої науки. Ось чому необхідно визнати суттєвим покращанням погляду німецьких економістів, що має всі шанси стати панівною".

З позицій сучасності теоретико-методологічний прогноз ученого не зовсім виправдався. Однак слід віддати належне М.І. Туган-Барановському за його наполегливі спроби з'ясувати суть предмета науки й утвердити правильне його розуміння в літературі серед дискусійних думок.

Як і М.І. Туган-Барановський, більшість вітчизняних економістів визначали політичну економію як науку про народне господарство. Незважаючи на ряд нюансів у розумінні самого поняття "народне господарство", вчені підкреслювали, що йдеться про суспільні відносини людей. Вони складаються на основі їх доцільної діяльності. Так, професор В.Я. Желєзнов писав: "Політична економія вивчає не всю господарську діяльність в її цілому, а лише один бік її, а саме той, який зводиться до сукупності соціальних відносин, що виникають між людьми на ґрунті задоволення їх різноманітних потреб матеріальними засобами". Подібне розуміння та визначення предмета політичної економії ще раніше було зафіксоване майбутнім професором Харківського університету М.М. Соболевим як типове для вітчизняної літератури в енциклопедичному словнику Ф. Брокгауза та І. Єфрона. "Отже, політична економія – це наука, що вивчає суспільні відносини людей, які виникають на ґрунті господарської діяльності", – зробив висновок М.М. Соболев.

К.Г. Воблій вдало підмітив дійсні недоліки визначення предмета політичної економії, первісно запропонованого М.І. Туганом-Барановським, які згодом відіграли значну роль у дискусії радянських економістів 20-х рр. ХХ ст. щодо предмета та долі політичної економії в умовах соціалізму. "Це визначення і надто широке, і разом з тим, надто вузьке", – підкреслював учений. Надто широкий характер його К.Г. Воблій вбачав у тому, що дослідженням суспільних відносин людей, як членів товарного господарства, займаються й інші соціальні дисципліни. Отже, таке визначення не відділяє ясно і точно предмета економічних досліджень від галузі інших суспільних наук. Вузькість же визначення, на думку К.Г. Воблого, полягала у зведенні предмета політичної економії до вивчення відносин лише товарного господарства.

К.Г. Воблій поділяв погляди тих учених (зокрема, відомого німецького професора Конрада), які вважали, що економічні теорії можна правильно зрозуміти тільки на основі вивчення фактичних відносин, серед яких вони розвинулись. Безсумнівний інтерес становить судження цього вченого про те, що політична економія займається не дослідженням задоволення людських матеріальних потреб, а дослідженням тих суспільних відносин, які створюються у сфері народного господарства, з одного боку, і загальними умовами його розвитку та стану, – з другого. Отже, у К.Г. Воблого йдеться про економічні (виробничі) відносини у тісному зв'язку з розвитком продуктивних сил. Щоб уникнути можливих аналогій з марксистськими визначеннями предмета політичної економії (а вони мимоволі напрошуються), зазначимо, що в той період К.Г. Воблій займав чітко виражену і відверто ним заявлену немарксистську позицію, критично ставився до різних марксистських положень.

В українській та російській економічній літературі в останні роки можна виділити такі погляди на предмет економічної теорії.

В. Д. Камаєв вважає, що економічна теорія повинна вивчати поведінку і діяльність людини або груп людей з метою максимізації прибутку чи задоволення своїх потреб (або потреб суспільства) в умовах обмеженості ресурсів і безмежності потреб. Такі визначення здебільшого збігаються з визначеннями предмета економікс.

Згідно з другим поглядом, якого дотримуються ряд українських та російських економістів (Е. Борисов, М. Сажина), предметом економічної науки є "економічні відносини між людьми і соціальними групами, що складаються при виробництві, обміні, розподілі і споживанні благ". Водночас деякі автори замість цих суб'єктів вживають узагальнююче поняття "економічні суб'єкти".

До представників третього погляду слід віднести тих учених, які стверджують, що економічна наука вивчає "соціально-економічні та організаційно-економічні відносини в їх взаємодії з розвитком продуктивних сил і відповідним науково-технічним прогресом, а також економічні закони, що вивчають процес виробництва, розподілу, обміну та споживання в різних історичних епохах". Близьким за змістом є визначення предмета цієї науки іншими авторами. Зокрема, у підручнику "Основи економічної теорії" за ред. Ю.В. Ніколенка зазначається, що економічна теорія вивчає: "а) соціально-економічні відносини; б) загальні організаційно-економічні відносини", а також "закони й закономірності, які характеризують функціонування цих відносин як цілісної, логічно зумовленої економічної системи". При цьому до загальних організаційно-економічних відносин автори відносять певну систему господарського механізму, а саме: систему форм і методів суспільної організації і регулювання народного господарства.

Ще одна, четверта, група економістів вважає предметом економічної теорії економічну систему та притаманні їй закони й закономірності. Наприклад, у "Большом экономическом словаре" зазначається, що економічна теорія – це "сукупність наукових поглядів на економічні системи, економічний розвиток та економічні закони і закономірності".

П'ята група науковців намагається поєднати визначення предмета політичної економії з наведеним вище найпоширенішим визначенням предмета "економікс". Так, Ю. Палкін, П. Єщенко та А. Гальчинський вважають, що економічна теорія "вивчає закономірності та фактори виробництва, розподілу, обміну та споживання в умовах ринкової економіки"; "виробничі відносини людей у тісному зв'язку з продуктивними силами і надбудовою економічного базису", а також "економічну поведінку людей у процесі виробництва, розподілу, обміну і споживання матеріальних благ". Г. Климко в підручнику "Основи економічної теорії: політекономічний аспект" дає визначення цієї науки в політекономічному аспекті як "вивчення економічних виробничих відносин в їх взаємодії з продуктивними силами й організацією управління й ефективного ведення господарства як фактів суспільного багатства".

Представники шостої групи поглядів (В. Тарасевич та ін.) стверджують, що "зміст і межі предметного простору фундаментальної економічної науки детермінуються проблематикою багатства. Економія, політична економія, економікс відбивають не тільки історичні етапи, а й особливі складові фундаментальної економічної науки, з якими пов'язане дослідження цілком певних предметних напрямів, рівнів та сфер. Останні, проте, аж ніяк не вичерпують усього різноманіття її предметного простору. Та й це не можливо, бо для її онтології та гносеології не існує інших меж, крім меж самого багатства".

Сьома група поглядів представлена С. Мочерним, який чітко розмежовує політичну економію та економічну теорію, вважаючи їх різними дисциплінами, кожна з яких має свій самобутній та специфічний предмет вивчення. У своїх працях він дає коротке, розгорнуте та повне визначення предмета політичної економії та економічної теорії.

Найкоротшим визначенням предмета політичної економії є вивчення законів, які регулюють виробництво, обмін, розподіл і споживання виготовлених людьми матеріальних благ та послуг.

Розгорнуте визначення предмета політичної економії має такий вигляд: це наука, що вивчає закони еволюції відносин економічної власності у взаємодії з розвитком

продуктивних сил, і насамперед людини (її потреб, інтересів, цілей), в усіх сферах суспільного відтворення.

Повне визначення. Політична економія вивчає відносини економічної власності і влади у взаємодії з розвитком продуктивних сил, притаманні їм закони і суперечності, а також соціальні закономірності, економічну політику держави, природу людського духу, енергійність нації, розвиток основних інститутів суспільства. Як ми бачимо, в останньому визначенні політичної економії поєднані елементи визначення предмета економічної науки, які характерні для класичної політичної економії, історичної школи та інституціоналізму.

Якщо проаналізувати думки С. Мочерного з приводу предмета економічної теорії, то “найкоротшим визначенням предмета економічної теорії є вивчення законів розвитку економічної системи; розгорнутим – економічні відносини у процесі діалектичної взаємодії з розвитком продуктивних сил у всіх сферах суспільного відтворення, а також пізнання законів та закономірностей такої взаємодії, цілісність і взаємоорганізованість якого забезпечується сучасним господарським механізмом; повне – включає взаємодію економічної системи з тими надбудовними відносинами, які активно впливають на розвиток економічної системи”.

Висновки і пропозиції. На нашу думку, найбільш відповідним сьогоденню визначенням предмета політичної економії є думка п’ятої групи авторів, тобто розширення предмета політичної економії і трансформування його в предмет економічної теорії, за рахунок розширення деякою проблематикою з економікс.

Це пояснюється тим, що перехідна економіка потребує і глибоких перетворень виробничих відносин, і структурної перебудови продуктивних сил, зміни і відносин власності, і форм господарювання, і запровадження нової техніки і технології, перш за все, енергозберігаючої. Сама об’єктивна ситуація потребує від держави спирання і на виробничі відносини в їх зв’язку з продуктивними силами та технологією предмета класичної економічної теорії, на основі якої визначаються шляхи соціально-економічної трансформації, і на предмет неокласичної теорії, предмет економіксу – ефективне використання обмежених виробничих ресурсів шляхом використання, перш за все, новітніх технологій, без чого не можна домогтися підвищення ефективності економіки, розв’язання складних соціально-економічних проблем перехідного періоду.

Все це зумовило, що колись різні, навіть протилежні предмети економічної теорії – виробничі відносини і раціональне використання виробничих ресурсів – стають не лише близькими, а й такими, що взаємодіють між собою. Виявляється, що неокласична теорія – економікс, маючи своїм предметом дослідження ефективність використання виробничих ресурсів, не може виключити пізнання виробничих відносин. І навпаки, якщо предметом економічної теорії (чи політичної економії) є виробничі відносини, то хіба можуть не досліджуватися фактори виробництва, виробничі ресурси. Звичайно, можуть. Тому взаємне доповнення предметів економічної теорії (класичної і неокласичної шкіл) є об’єктивною вимогою часу. Дослідження ефективності використання виробничих ресурсів без врахування економічних інтересів та стимулів, без врахування нової технології, перш за все, енергозберігаючої, неможливе. Одночасно дослідження виробничих відносин без врахування їхньої взаємодії з продуктивними силами, технологією, економічною роллю держави теж не може забезпечити потрібний ефект. Тому поєднання обох предметів є необхідною умовою дієвості економічної теорії.

Разом з тим треба підкреслити, що це не механічний процес. Адже як і кожна економічна система, так і наукові системи (класична і неокласична теорії) становлять певну єдність. Вони будуються і функціонують на певних методологічних принципах. Тому ці системи можна поєднати так, що в результаті отримаємо симфонію. Завдання по-

лягає в тому, щоб поєднання досягалось творчо, з врахуванням і особливостей класичного та неокласичного напрямків теорії, і специфіки нашої економіки.

Список використаних джерел

1. Борисов Е. Ф. Экономическая теория / Е. Ф. Борисов. – М., 1997. – 567 с.
2. Гальчинський А. С. Основи економічної теорії / [А. С. Гальчинський, П. С. Єщенко, Ю. І. Палкін]. – К., 1995. – 623 с.
3. Мочерний С. В. До питання про предмет політичної економії / С. В. Мочерний // Економіка України. – 1997. – № 2. – С. 59-66.
4. Мочерний С. Предмет економічної теорії та предмет політичної економії / [С. Мочерний, О. Устенко, І. Іщук] // Вища школа. – 2003. – № 1. – С. 62-77.
5. Основи економічної теорії. Політекономічний аспект / за ред. Г. Н. Климка, В. П. Несторенка. – К.: Вища школа, 1994. – 560 с.
6. Сажина М. А. Экономическая теория / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – М., 1998. – 644 с.
7. Тарасевич В. Про предмет фундаментальної економічної науки / В. Тарасевич // Економіка України. – 1998. – № 4. – С. 60-67.
8. Тивончук І. Про предмет та класифікацію сучасної економічної науки / І. Тивончук // Економіка України. – 1995. – № 1. – С. 58-64.
9. Чухно А. Економічна теорія: предмет, метод, функції (сучасні підходи) / А. Чухно // Вища школа. – 2001. – № 4-5. – С. 11-31.

УДК 336.7 (031)

О.В. Шишкіна, канд. екон. наук

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МОНОПРОФІЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ УТВОРЕНЬ В УМОВАХ РИЗИКУ І НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

Досліджено методичні основи оцінки ефективності монопрофільних структур ринку в умовах ризику і невизначеності зовнішнього середовища. Систематизовано види інновацій залежно від сфери використання на монопрофільному підприємстві. Запропоновано методiku оцінки ефективності функціонування і розвитку монопрофільних містоутворюючих підприємств з монопольним положенням на ринку.

Исследованы методические основы оценки эффективности монопрофильных структур рынка в условиях риска и неопределенности внешней среды. Систематизированы виды инноваций в зависимости от сферы использования на монопрофильном предприятии. Предложена методика оценки эффективности функционирования и развития монопрофильных градообразующих предприятий с монопольным положением на рынке.

Investigated methodological principles evaluation monoprofilnyh market structure in terms of risk and uncertainty of the environment. Systematized types of innovations depending on the destination of monoprofilnomu enterprise. The method of evaluating the effectiveness of the operation and development monoprofilnyh impact of enterprise with a monopoly in any market.

Постановка проблеми. Ринкові перетворення, які відбуваються в економіці України, обумовлюють необхідність поглибленого вивчення та вдосконалення економічної діяльності галузей господарського комплексу країни, в структурі яких визначне місце посідають монопрофільні утворення. До числа цих утворень можна віднести монопрофільні виробничі підприємства, переважна більшість з яких носить містоутворюючий характер і має специфічне територіальне розташування.

Монопрофільні виробничі підприємства як потужні акумуляційні центри виробничого науково-технічного, трудового та іншого потенціалу й сьогодні є важливими складовими національної економіки, проте сьогодні все частіше постає питання про доцільність їх існування, що пов'язано з недостатньою ефективністю функціонування.

Ефективність функціонування та розвитку монопрофільних структур ринку визначається рівнем можливих втрат унаслідок невизначеності макро-, мезо- і мікросередовища, здатністю реалізовувати інноваційні проекти, забезпечуючи тим самим конкурентоспроможність продукції на національному і світовому ринку товарів і послуг. Вищезначене обумовлює актуальність обраної теми наукової статті.

Аналіз досліджень і публікацій. Питаннями інновацій займалися багато вітчизняних і зарубіжних учених, такі, як Амоша А.І., Безчасний Л.К., Бланк І.А., Водачек Л., Геєць В.М., Ільчук В.П., Молчанов Н.Н., Норткотт Д., Пересада А.А., Сич Є.М., Черваньов Д.М. та ін. Однак основоположником інноваційної теорії по праву вважається Й.А. Шумпетер, який вважав інновацію не просто нововведенням, а новою функцією виробництва, розглядав інновації в динаміці, з точки зору динамічного підходу, згідно з чим виділяв п'ять типів інновацій: виготовлення нового продукту або відомого продукту в новій якості; впровадження нового методу виробництва; освоєння нового ринку збуту; отримання нового джерела сировини або напівфабрикатів; проведення реорганізації управління.

Аналіз опублікованих наукових праць свідчить про те, що проблема мінімізації ризиків, котра значною мірою пов'язана з нездатністю оцінити міру і ступінь ризику, що виникає при виконанні інноваційної діяльності підприємства, управління інноваційними ризиками в умовах ризику і невизначеності отримала віддзеркалення в порівняно невеликій кількості наукових праць. Так, Попова Г.Ю. детально розглядає проблеми

управління ризиками інвестування промислових підприємств. Т.А. Васильєва, О.Н. Диденко, А.А. Єпіфанов дослідили особливості управління ризиками інновацій й запропонували рекомендації щодо їх зниження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження робіт, опублікованих з цієї теми, показує, що більшість наявних наукових джерел присвячена узагальненому аналізу інновацій, побудові класифікації інновацій, оцінці інновацій і т. ін., проте питання ефективності аналізу інноваційного розвитку специфічних галузевих утворень – монопрофільних містоутворюючих структур ринку, не отримали належного розкриття, що обумовлює актуальність наукового дослідження і дозволяє сформулювати мету і ключові завдання наукової статті.

Метою статті є розкриття сутності та видів інновацій монопрофільних містоутворюючих виробничих підприємств, удосконалення методики оцінки ефективності впровадження інновацій означених утворень в умовах ризику і невизначеності.

Виклад основного матеріалу. В ринковій економіці ефективну діяльність монопрофільних містоутворюючих підприємств-монополістів, які функціонують у складному соціально-економічному середовищі визначають можливості створення і впровадження різного роду інновацій.

Поняття “інновація” застосовується до всіх новин (новацій) у виробничій, організаційно-управлінській та інших сферах діяльності підприємства, до будь-яких удосконалень, які забезпечують економію витрат або створюють умови для такої економії. Інновації для підприємства є засобом вирішення виробничих, комерційних завдань, фактором забезпечення стабільності їх функціонування, економічного зростання та конкурентоздатності.

Сьогодні інновації за міжнародними стандартами розглядають як “кінцевий результат інноваційної діяльності, що знайшов втілення у вигляді нового або вдосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або вдосконаленого технологічного процесу, за яким здійснюється виготовлення продукції і який, крім того, може комерціалізуватися, чи у вигляді нового методу надання послуг тощо” [1].

Інновація в практичній діяльності трактується як “процес перетворення потенційних можливостей науково-технічного прогресу (НТП) у реальні результати, втілені в нову техніку, технології, нові ідеї, організаційно-управлінські методи, інші новації, а пізніше – у нововведення, які після впровадження у виробництво і виведення на ринок, перетворюються на товар і розповсюджуються як у сфері обігу, так і у сфері виробництва. Отже, залежно від призначення, тобто сфери використання, можна розглядати інновації: техніко-технологічні, організаційні, управлінські, соціальні та юридичні (рис. 1).

Означені інновації можна поділити на технологічні і нетехнологічні. Технологічні виступають основною характеристикою інтенсивності розвитку виробництва. До них відносять всі зміни, що стосуються засобів, методів, технологій виробництва і визначають науково-технологічний прогрес. Інші інновації (організаційні, управлінські і т. ін) відносять до нетехнологічних.

Техніко-технологічні інновації є основою технологічного прогресу і переозброєння виробництва і проявляються у формі нових продуктів, технологій їх виготовлення, засобів виробництва і т. ін.

Впровадження техніко-технологічних інновацій дозволить знизити: конструкторсько-технологічну складність виробів, що виготовляються за рахунок технологічних новацій; матеріаломісткість виробів за рахунок використання нових матеріалів; технологічну трудомісткість виробів і витрат ручної праці за рахунок підвищення механізації та автоматизації технологічних процесів, технічного рівня та якості технологічного устаткування, інструментів, наукової організації праці тощо.

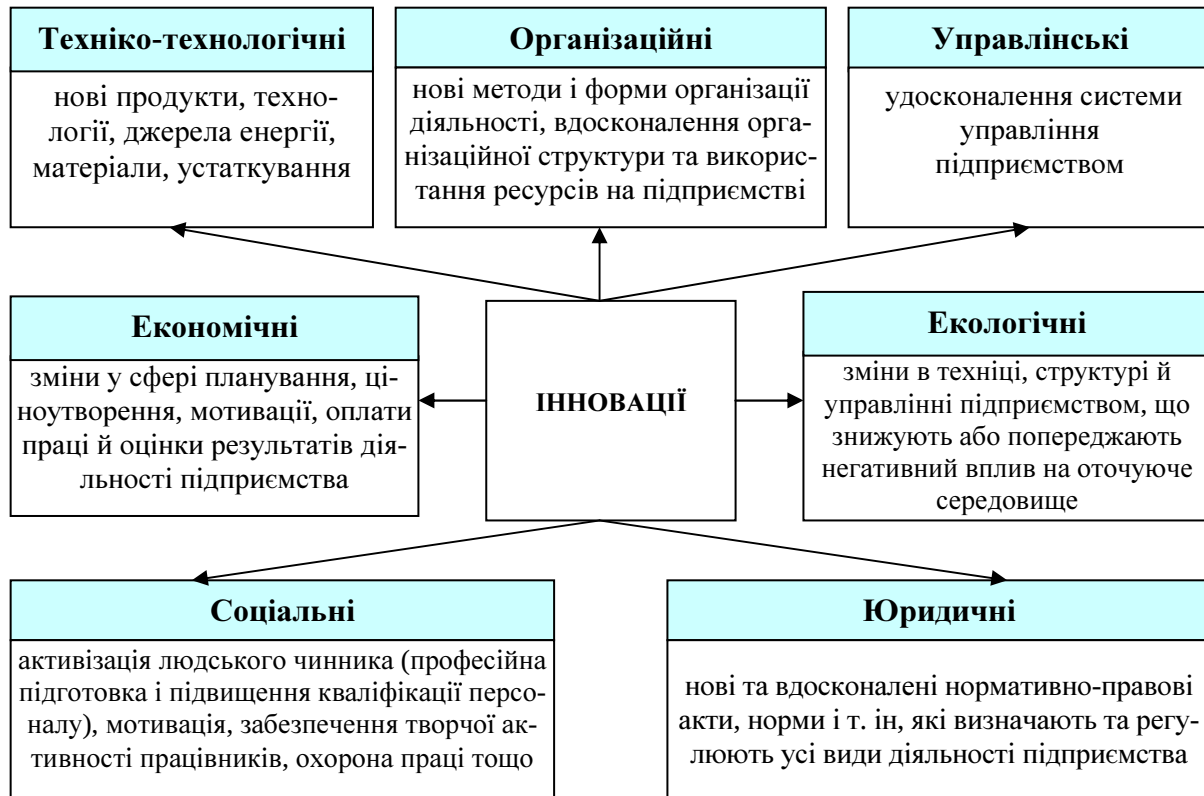


Рис. 1. Види інновацій залежно від призначення (сфери використання) на підприємстві

Основними показниками оцінки рівня розвитку і впровадження техніко-технологічних інновацій є: ступінь забезпеченості промислово-виробничого персоналу механізованою та автоматизованою працею; технічна оснащеність праці (фондоозброєність та енергоозброєність праці); частка нових технологій в обсязі та трудомісткості праці; середній вік технологічних процесів, що використовуються у виробництві; коефіцієнт використання сировини та матеріалів; потужність (продуктивність устаткування); питома вага прогресивного устаткування в його загальній кількості; середній вік експлуатації устаткування; коефіцієнт фізичного зношення устаткування; частка технічно та економічно зношеного устаткування в загальній його чисельності; коефіцієнт технологічної оснащеності виробництва; ступінь утилізації відходів виробництва [2-6].

Як бачимо, оцінити рівень впровадження технологічних інновацій можна за допомогою кількісних і якісних методів, тоді як до оцінки нетехнологічних інновацій застосовують переважно якісні методи оцінки.

Організаційні інновації – це процеси освоєння нових форм і методів організації та регламентації виробництва й праці, які передбачають зміну співвідношення сфер впливу (як по вертикалі, так і по горизонталі) структурних підрозділів, соціальних груп і окремих осіб. Показниками, що дозволяють оцінити ефективність впровадження і розвитку організаційних інновацій є: склад і кількість дослідницьких та інших науково-технічних структурних підрозділів (включаючи експериментальні і випробувальні комплекси); склад і кількість спільних підприємств, які зайняті використанням нових технологій і створенням нової продукції; чисельність і структура робітників, зайнятих науково-дослідною та дослідно-конструкторською роботою (НДДКР); склад і чисельність творчих тимчасових груп тощо.

Управлінські інновації пов'язані з цілеспрямованою зміною складу функцій, організаційних структур, технології й організації процесу управління, методів роботи апарату

управління та орієнтовані на зміну елементів системи управління (або всієї системи в цілому) з метою прискорення, полегшення або поліпшення розв'язання поставлених перед підприємством завдань. Оцінити впровадження управлінських інновацій дозволять такі показники, як: зміна управлінської структури, скорочення дублюючих процесів і функцій; формування фондів розвитку ініціативних розробок; витрати на створення інноваційних підрозділів та/або придбання інноваційних фірм; питомі витрати на придбання ліценцій, патентів, "ноу-хау".

Економічні інновації проявляються у позитивних змінах у фінансовій, бухгалтерській та інших видах діяльності підприємства, а також у сфері планування, ціноутворення, мотивації й оплати праці та оцінки результатів діяльності. Для оцінки цих інновацій доцільно використовувати наступні показники: питомі витрати на НДДКР в обсязі продаж, які характеризують показник наукоємності продукції підприємства-монополіста; тривалість і вартість процесу розробки нового продукту (технології і т. ін.); тривалість і вартість підготовки виробництва нового продукту; тривалість виробничого циклу нового продукту; показники оновлення портфеля продукції, що виготовляється, і доходу за видами продукції, і за портфелем в цілому; чистий дохід, створений за рахунок реалізації інновації; приріст чистого доходу, створеного за рахунок реалізації інновації; валовий і чистий прибуток від нововведення; зміна рентабельності продукції, виробництва і капіталу в результаті впровадження новації тощо.

Екологічні інновації проявляються в поліпшенні або попередженні негативного впливу підприємства на зовнішнє середовище за рахунок змін у техніці, організаційній структурі, управління підприємством тощо. Вони дозволяють підприємству розширити ринок збуту завдяки виробництву і реалізації екологічно чистої продукції. Показниками, що характеризують впровадження екологічних інновацій і рівень їх розвитку, є: рівень соціально-екологічних ризиків, для оцінки яких доцільно використовувати такі показники, як: імовірність виникнення в засобах масової інформації про екологічні проблеми підприємства, частота контрольних перевірок, екологічних експертиз; динаміка витрат на зовнішнє оточуюче середовище; санкції, стосовно підприємства до та після впровадження інновацій тощо.

Юридичні інновації проявляються в нових законах, законодавчих актах і нормативно-правових документах та змінах у них, які визначають і регулюють всі види діяльності підприємства.

Оцінити вплив інновацій на діяльність підприємства можна за допомогою показника оновлення законодавства за певний період, який пропонуємо розрахувати таким чином:

$$K_{33} = \frac{x_1 + x_2 + \dots + x_n}{N_1 + N_2 + \dots + N_n}, \quad (1)$$

де $x_1, x_2, \dots, x_n$ – нові та змінені закони та нормативні акти, що стосуються правового поля діяльності підприємства на всіх інтервалах у рамках періоду дослідження; $N_1, N_2, \dots, N_n$ – існуюча кількість законодавчих актів у рамках інтервалів дослідження.

Соціальні інновації проявляються у формі активізації людського фактора шляхом розробки і впровадження системи вдосконалення кадрової політики, системи професійної підготовки й удосконалення робітників, системи професійної адаптації знову прийнятих на роботу осіб, системи винагородження та оцінки результатів праці. Це поліпшення соціально побутових умов життя робітників, умов безпеки і гігієни праці, культурна діяльність, організація вільного часу робітників.

Оцінка ефективності інноваційного розвитку монопрофільних підприємств потребує врахування їх галузевої і територіальної специфіки. Зокрема, з огляду на те, що суб'єкт господарювання несе відповідальність за наслідки всіх змін, що відбуваються в процесі

функціонування та розвитку, а оскільки досліджуване підприємство ДП “Пожспецмаш”, виступаючи одночасно монофункціональною, містоутворюючою й монопольною структурою, має певну специфіку, яка проявляється в тому, що у розв’язанні соціальних проблем і впровадженні соціальних інновацій перетинаються інтереси місцевих органів влади і підприємства. З одного боку, влада є регулятором руху будь-яких перетворень, з другого – вона надає суспільні послуги (житлово-комунальні, щодо охорони здоров’я і т. ін.), споживачами яких є місцеве населення, переважна більшість якого працює на означеному підприємстві або його інфраструктурі.

Ефективність соціальних інновацій залежить від розв’язання соціальних проблем монопрофільного містоутворюючого підприємства і населеного пункту та характеризується показниками: економічного розвитку (скорочення рівня бідності, створення нових робочих місць; зростання рівня працевлаштування, поліпшення показників продуктивності праці); соціального розвитку (демографічне зростання населення, зростання тривалості життя, рівня освіти, зниження соціальної напруги в суспільстві); розвитку інфраструктури, транспорту, прийнятності та адекватності доходу рівня комунальних послуг тощо.

Стійкий розвиток промислового підприємства залежить не тільки від ресурсів, що є в наявності, а й від інноваційного характеру виробництва. Інноваційні можливості будь-якого підприємства визначаються сукупністю загальних і специфічних факторів. Загальні визначаються державною та галузевою економічною політикою, а специфічні – видами діяльності, що здійснюється монопрофільним підприємством, інтересами власників і т. ін.

Можливості інноваційного розвитку українських підприємств суттєво ускладнені. Так, наприклад, можливості інноваційної діяльності державного підприємства-монополіста “Пожспецмаш” визначаються наявністю на підприємстві наукових підрозділів, партнерськими відносинами з науковими установами, але обмежуються низкою факторів, серед яких можна виділити головні: відсутність державної підтримки та відтворення державного замовлення і державного контракту; недостатній рівень політики протекціоналізму; незважена податкова та інвестиційна політика держави; недостатнє фінансове забезпечення (зокрема, венчурне) наукових підрозділів підприємства; недосконалість системи мотивації персоналу й відсутність її спрямування на відтворення інновацій та їх активне використання; неефективна стратегія розвитку підприємства та інноваційний менеджмент. Крім того, потенційні можливості підприємства в здійсненні інновацій визначаються досягненнями науково-технічного прогресу, положенням підприємства на ринку товарів і послуг, його юридичним статусом.

З’ясуємо чи може бути ефективною інноваційна діяльність містоутворюючих монофункціональних підприємств-монополістів. Для цього розглянемо й адаптуємо для підприємств-виробників транспортних засобів з монопольним положенням на ринку (на прикладі ДП “Пожспецмаш”) модель стимулів до вкладень у науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи в умовах різних ринкових структур Ерроу, що дозволить оцінити ефективність впровадження техніко-технологічної інновації.

Припустимо, що попит на продукцію підприємства є лінійним, а середні витрати є постійними; впровадження інновації призводить до скорочення середніх витрат. Отже, якщо прийняти середні витрати випуску до інновації як C_1 , а після інновації – C_2 , то згідно з вищезначеного $C_1 > C_2$.

Якщо розглядати одночасно два основних поняття монополії (як положення ринку та як підприємство, що виготовляє унікальну продукцію та займає на ринку більше ніж 35 %), то можна стверджувати, що в умовах монополії підприємство буде виготовляти такий обсяг продукції, при якому його виручка від додаткової одиниці продукції буде дорівнювати її витратам, що пов’язані з виробництвом цієї додаткової одиниці продук-

ції. В такому випадку інновація може вплинути на поведінку містоутворюючого монопрофільного підприємства-монополіста таким чином.

1. Прибуток, що отримує монополіст до інновації, складає:

$$\Pi_1 = (P_1 - C_1) * Q_1, \quad (2)$$

де P_1 – ціна одиниці продукції до інновації; C_1 – середні витрати випуску до інновації; Q_1 – випуск продукції до впровадження інновації.

2. Прибуток, що отримує монополіст після інновації, такий:

$$\Pi_2 = (P_2 - C_2) * Q_2, \quad (3)$$

де P_2 – ціна одиниці продукції до інновації; C_2 – середні витрати випуску до інновації; Q_2 – випуск продукції до впровадження інновації.

3. Приріст прибутку монополіста внаслідок впровадження інновації:

$$\Delta \Pi = (P_2 - C_2) * Q_2 - (P_1 - C_1) * Q_1, \quad (4)$$

або

$$\Delta \Pi = P_2 * \Delta Q + Q_1 * \Delta P - C_2 * \Delta Q_1 - Q_1 * \Delta C. \quad (5)$$

Отримане рівняння можна трактувати таким чином: сума $P_2 \cdot \Delta Q + Q_1 \cdot \Delta P$ – виручка від продажу додаткового обсягу продукції ΔQ ; $C_2 \cdot \Delta Q_1$ – економія витрат на кожній додатковій одиниці продукції внаслідок впровадження інновації; $Q_1 \cdot \Delta C$ – економія витрат при випуску продукції до впровадження інновації.

Таким чином, впровадження науково-технічної інновації дозволить досліджуваному підприємству-монополісту отримати додатковий прибуток, який складається з додаткової виручки та економії на витратах за вирахуванням граничних витрат на виробництво.

Якщо попит на продукцію підприємства-монополіста є нелінійним, то за умови його безперервності інновація також скорочує середні витрати виготовлення з C_1 до C_2 ($C_1 > C_2$). Підприємство-монополіст витрачає на інновацію визначену суму, яку можна розрахувати в певний момент часу:

$$R = \int_{C_1}^{C_2} D(C) dC, \quad (6)$$

де $D(C)$ – функція попиту.

Враховуючи рівномірність економії витрат, пов'язаних з впровадженням новації, дисконтована вартість становитиме:

$$PV_s(R) = \int_0^{\infty} r^{-rt} R dt = \frac{1}{r} \int_{C_1}^{C_2} D(C) dC, \quad (7)$$

де $PV_s(R)$ – дисконтова на вартість інновації з точки зору суспільства;

r – ставка проценту; t – період часу дії інновації.

В умовах монополії дисконтова на вартість інновації дорівнює:

$$PV_M = \frac{1}{r} \int_{C_1}^{C_2} D(P_M(C)) dC, \quad (8)$$

де PV_M – дисконтова на вартість інновації для монополіста;

P_M – монопольна ціна з урахуванням фактора ризику.

Оскільки за визначенням підприємства-монополіста $P_M(C) \succ C$, то $D(P_M(C)) \prec D(C)$; у силу характеристики функції попиту і $PV_M \prec PV_S(R)$.

Таким чином, сума, яку монополіст готовий втратити для отримання інновації, спрямованої на скорочення виробничих витрат, є меншою, ніж суспільно необхідна. Отже, монополіст буде витрачати на науково-дослідні і дослідно-конструкторські роботи менше, ніж це суспільно необхідно, що може скоротити його стимули до інноваційної діяльності.

Як вже зазначено, монопрофільне містоутворююче підприємство ДП “Пожспецмаш” є монополістом на національному ринку товарів та послуг, деяка його продукція є монопольною і на ринку країн СНД, ринку країн колишнього СРСР, але на означених міжнародних ринках необхідно говорити про конкурентні позиції підприємства, які можна посилити за рахунок впровадження інновації. Визначимо доцільність і ефективність виходу підприємства на міжнародні ринки за рахунок провадження інновацій. Для цього будемо розглядати ДП “Пожспецмаш” як підприємство-монополіст на національному ринку і підприємство-конкурент у міжнародному просторі.

Так інновація дозволить підприємству-інноватору встановити ціну, нижчу ніж середні витрати інших підприємств у конкурентному середовищі (на міжнародному ринку): $P(C_2) \prec C_1$, за рахунок чого означене підприємство може отримати монопольне положення на ринку. В той же час, монопольна ціна $P(C_2)$ може бути вищою, ніж середні витрати конкурентних фірм ($P(C_2) \succ C_1$). За цих умов, якщо фірма-інноватор встановить монопольну ціну, вона може втратити ринок, оскільки споживачі будуть купувати товар-аналог за більш низькою ціною у конкурентів. Отже, в умовах конкуренції підприємству треба дотримуватись умови: $P = C_1$. У цьому випадку прибуток підприємства буде дорівнювати різниці у витратах до і після впровадження інновації. Для першого періоду:

$$\Pi_K = (C_1 - C_2)D(C_1). \quad (9)$$

Дисконтована вартість другорядної інновації для конкурентної фірми:

$$PV_C = \frac{1}{r} \int_{C_1}^{C_2} D(C_1) dC. \quad (10)$$

Оскільки $P = C_1 \prec P_M$, то $D(C_1) \succ D(P_M)$. Отже, $PV_M = PV_C$.

Таким чином, стимули до створення і впровадження інновації для підприємства-монополіста при відсутності конкурентів є нижчими, ніж при їх існуванні. Це пояснюється ефектом заміщення: при інновації монополіст “заміщає” сам себе, а підприємство-конкурент на міжнародному ринку може стати монополістом вже на міжнародному ринку. Одночасно, оскільки $D(C_1) \prec D(C)$, то $PV_C = PV_S$. Отже, кошти, які витрачає конкуруюче підприємство на інноваційну діяльність, перевищує суми, які витрачає підприємство-монополіст на національному ринку, але є меншими, ніж це потребує суспільний добробут.

Висновки. У цій статті запропоновано методику оцінки ефективності на макро-, мезо- і мікрорівні (з боку держави, місцевих органів влади, власне самого підприємства). Головну увагу приділено оцінці ефективності інноваційного розвитку підприємства-монополіста, що дозволяє: дослідити результативність впровадження техніко-технологічних, організаційних, управлінських, економічних, соціальних, екологічних і юридичних інновацій; визначити прибуток, який отримує монополіст внаслідок інновації

на національному ринку (за умови його абсолютної монополії) та на світовому ринку в результаті конкурентної боротьби.

Впровадження інновацій дозволить монопрофільному містоутворюючому підприємству-монополісту на національному ринку забезпечити приріст прибутку, а, отже, стійкий розвиток підприємства в ринкових умовах господарювання; на міжнародному ринку, за дотриманням вищенаведених умов – посісти домінуюче положення і знизити власні витрати.

Список використаних джерел

1. Смирницкий Е. К. Экономические показатели бизнеса: справочно-методическое пособие / Е. К. Смирницкий. – М.: Экзамен, 2002. – 512 с.
2. Борисов В. Машиностроение: инновации и конкурентоспособность / В. Борисов // Экономист. – 2000. – № 8. – С. 38–42.
3. Брусов А. Г. Технологические инновации как основной фактор конкурентоспособности / А. Г. Брусов, В. Г. Беляничев // Прогнозирование и планирование соц.-экон. развития регионов: матер. Всерос. науч.-практ. конф. – Чебоксары, 1999. – С. 56–60.
4. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Бизнес-пресса, 1998. – 216 с.
5. Шишкіна О. В. Класифікація містоутворюючих підприємств / О. В. Шишкіна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2007. – № 31. – С. 185-191.
6. Сич Є. М. Монопольне становище суб'єктів господарювання на національному ринку товарів і послуг / Є. М. Сич, О. В. Шишкіна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2005. – № 23. – С. 16-27.

УДК 314.18

М.В. Макоцьоба, аспірант

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, м. Київ, Україна

ПРОГРЕС У КОНТЕКСТІ МІЖДИСЦИПЛІНАРНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ЙОГО БАЧЕННЯ З ПОЗИЦІЙ КОНЦЕПЦІЇ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

Визначено походження поняття «прогрес», розкрито його сутність у загальнонауковому контексті та з погляду концепції людського розвитку. Виявлено основні суперечності різних точок зору й окреслено шляхи їх узгодження. Запропоновано інноваційне бачення прогресу як людського (передусім, духовного) розвитку з виваженим, раціональним споживанням матеріальних благ і ефективним, екологічним, ощадливим їх виробництвом.

Определено происхождение понятия «прогресс», раскрыта его сущность в общенаучном контексте, а также с точки зрения концепции человеческого развития. Выявлены основные противоречия разных точек зрения и очерчены пути их согласования. Предложено инновационное видение прогресса как человеческого (в первую очередь, духовного) развития с продуманным, рациональным потреблением материальных благ и эффективным, экологическим, бережливым их производством.

The origin of the idea of progress is determined, and its essence is disclosed in context of general science and the human development concept. The main contradictions of different standpoints are revealed and the ways of their concurrence are outlined. Innovative view of progress is proposed, as human (mainly moral) development and rational consumption of material values together with efficient, ecological, thrifty production.

Актуальність теми. Ідея суспільного прогресу стала своєрідною надією, що визначає світоглядні орієнтири людей. Вона є визнанням того факту, що людство в цілому рухається вперед, вона є виразом історичного оптимізму. З точки зору прогресистської моделі регрес, якщо і трапляється, має тимчасовий характер і повинен переходити в стабілізацію, а потім у прогрес. Однак ідея прогресу є доволі суперечливою, і сам прогрес далеко не завжди можливо об'єктивно оцінити. Проблема «меж зростання» [1] та інші суперечності прогресу актуалізують питання щодо сутності та характеру прогресу. У світлі обмеженості природних ресурсів воно постає з усією своєю гостротою.

Оскільки поняття прогресу є філософською категорією, його дослідженню присвячують свої праці саме філософи, тому більша частина джерел є філософськими дослідженнями [1; 2]. Також питання прогресу детально аналізується в соціологічних дослідженнях [3; 19]. Водночас явище прогресу, хоча й є всезагальним, залишається малодослідженим із загальнонаукових позицій, адже його зазвичай сприймають як об'єктивний процес, а віра в прогрес часто є аксіоматичною. Вочевидь, закономірності та наслідки прогресу потребують подальших досліджень, адже питання прогресу є питаннями майбутнього людства.

Постановка проблеми. Хоча нині, здається, немає більш очевидного поняття, ніж прогрес, однак поняття прогресу породжене Новим часом, і в попередні періоди історії людства було далеко не очевидним. До появи філософії Нового часу домінував *традиціоналістський погляд* на історію як на регрес, занепад, деградацію і виродження. Такий погляд знаходить відображення, зокрема, в християнському вченні про гріхопадіння. З цієї точки зору минуле є еталоном, з яким зіставляється все наступне, воно наділене вищим авторитетом. Такий погляд поширений і в наш час – у традиційних суспільствах, до яких належить більшість країн «третього світу» [2, с. 47].

Аналіз досліджень і публікацій. Для більшості мислителів Стародавнього Сходу і античності історія являла собою просту послідовність подій, за якими стоїть щось незмінне. В цілому ж вона зображувалася або як циклічний кругообіг, що повторює одні й ті ж стадії (Конфуцій, Арістотель, Полібій), або як регресивний процес, розвиток суспільства по низхідній від "кращого" до "гіршого" (Платон, Сенека) [4].

Зовсім інший погляд на історію дає нам філософія Нового часу. В західноєвропейських соціально-філософських ученнях на противагу песимізму християнсько-есхатологічних уявлень про неминучий "кінець світу" відображалось реальне прискорення суспільного розвитку, яке спочатку було овіяне оптимізмом, упевненістю в тому, що "царство розуму" лежить не в минулому, а в майбутньому. Спочатку ідея прогресу розроблялася у сфері наукового пізнання (Ф. Бекон, Декарт), а згодом поширилася і на сферу соціальних відносин (Віко, Тюрго, Кондорсе, Руссо). Просвітницькі теорії логічно виводили прогрес суспільства з прогресу людського розуму, а на початку XIX ст. на противагу раціоналізму просвітителів була висунута ідея повільної органічної еволюції, що не допускає втручання ззовні, а також теза про індивідуальність і непорівнянність історичних епох [4]. Отже, ідея прогресу успадкована сучасними суспільними науками з філософської думки XVII-XIX ст.

Важливо відзначити, що поняття прогресу не належить філософам Нового часу: історична ретроспектива ідеї прогресу охоплює колосальний період, починаючи з античності і закінчуючи сучасною епохою. Кожна епоха робила свій внесок у вирішення цієї проблеми, додаючи до неї різні інтерпретації і смислові відтінки [5, с. 410]. Однак саме в Новий час погляд на історію, як на прогрес, став домінуючим.

Проблема прогресу безпосередньо пов'язана з проблемою людини, вона глибоко вплетена в осмислення філософії історії, невіддільна від проблем пізнання світу. Саме тому проблема прогресу по суті своїй є відображенням розвитку і перетворення людини, суспільства та її мислення в нескінченно мінливому світі.

Мета роботи – визначити походження поняття «прогрес», розкрити його суть у загальнонауковому контексті та з погляду концепції людського розвитку, виявити основні суперечності різних точок зору й окреслити шляхи їх узгодження.

Виклад основного матеріалу. *Прогрес* (від лат. *progressus* – рух вперед, успіх) – тип спрямованого розвитку будь-якого об'єкта, що характеризується переходом від нижчих до вищих форм його організації, від менш досконалих до більш досконалих його станів [6, с. 339]. Ідея прогресу є частиною ідеології прогресизму, що обґрунтовує суспільний прогрес.

Суть ідеї прогресу в рамках існуючих концепцій можна звести до двох основних тверджень:

- всі людські суспільства рухаються «вгору», від простого до складного, від нижчого до вищого, хоча і можливі тимчасові відхилення;
- цей рух також є рухом від різноманіття до «єдиної мети», більш уніфікованого світу, завдяки спільним для всіх суспільств законам розвитку.

Однак прогрес можна побачити не тільки як процес ускладнення й уніфікації, а й як процес загального вдосконалення системи, а саме: підвищення її вітальності, стійкості, інформаційної ємності і збільшення можливостей її подальшого розвитку й функціонування, її адаптивності до зовнішніх та внутрішніх факторів розпаду. Такий погляд можливий у природничо-наукових рамках [6, с. 343].

Важливо зазначити, що ідея прогресу є не тільки філософською системою, а й системою цінностей і уявлень, що визначає світоглядні орієнтири безлічі людей. Соціолог Роберт Нісбет пише про це так: «Принаймні з початку XIX століття аж до періоду, що мав місце всього лише кілька десятиліть тому, віра у прогрес людства з цивілізацією Заходу в його авангарді була, фактично, загальною релігією по обидві сторони Атлантики. І яким би важким не було її становище на Заході сьогодні, існують серйозні підстави вважати, що це одна з найміцніших західних ідей або цінностей, укорінених у Східній Європі (насамперед у СРСР) і в більшій частині Азії» [3, с. 38]. Однак питання прогресу – це не просто питання світогляду, а й питання про долю всього людства.

Основними щаблями суспільного прогресу є зміна суспільно-економічних формацій, культур, епох, поворотних моментів історії тощо – залежно від концепції. Елементами суспільного прогресу є прогрес його окремих складових: прогрес економічний, правовий, політичний, національний, культурний, духовний тощо. Економічний прогрес можна вимірювати в кількісних показниках (економічне зростання) або в якісних (підвищення продуктивності). Однак, якщо прогрес в економічній або технічній сфері є очевидним і легко вимірюваним, то прогрес у культурно-духовній сфері важко оцінити. Окрім цього, прогрес в одних сферах може супроводжуватись регресом в інших, що ставить питання інтегральних критеріїв загального прогресу.

Можна виділити багато критеріїв прогресу: розвиток людського розуму, збільшення тривалості життя, підвищення рівня моральності людей, розвиток науки і техніки, вдосконалення продуктивних сил, включаючи саму людину, зростання міри свободи, яку суспільство надає людині і т. д. Однак у загальному вигляді, залежно від того, що саме визнається головною цінністю (людина або суспільство), можна виділити два основні підходи до оцінки прогресу:

а) за критерієм розвитку суспільства, який у свою чергу можна визначати:

– за становленням певних його форм за техніко-економічними показниками (найбільш повно відображений у формаційній концепції філософії історії, яка основним критерієм прогресу визначає розвиток продуктивних сил, виробничих відносин, науково-технічний прогрес);

– за рівнем розвитку його культури – збереження і примноження культурної спадщини та різноманіття;

– за рівнем досягнених знань – накопичених за період розвитку теоретичних та прикладних знань, зростанням обсягу знань людства в цілому, близькості до істини;

б) за критерієм становища людини в суспільстві – рівнем її свободи, щастя, здоров'я, самопочуття тощо (гуманістичний підхід).

Варто підкреслити, що критерій рівня досягнених знань (пізнання) тісно пов'язаний з людським розвитком, адже основа прогресу за ним – це підвищення рівня освіти. Так само з людським розвитком пов'язаний і критерій культурного розвитку. З позицій концепції людського розвитку явище прогресу оцінюється через розширення можливостей людей, у т. ч. у кількісному вимірі – через індекс людського розвитку.

Важливо також відзначити певну закономірність, виражену в тісному взаємозв'язку ідеї прогресу з основною світоглядною парадигмою того чи іншого історичного періоду. Так, антична філософія базувалася на принципі космоцентризму, основою середньовічної філософії був теоцентризм, Відродження і Новий час висунули на перший план буття антропоцентризм [5, с. 410]. Бурхливий розвиток капіталістичної економіки та ідеології сприяв тотальному поширенню економізму, «доходоцентризму» у XIX–XX ст. Результатом цього стало «економічне зростання без розвитку», тобто нарощення економічної потужності поряд з виснаженням природи, деградацією середовища людського життя і дедалі більшої частини людства.

Теорія людського капіталу [7] стала саме тією ланкою, що ефективно поєднала домінуючий у XX столітті прагматизм, «доходоцентризм» з традиційно привабливими для цивілізованих країн гуманітарними ідеями демократії, «людиноцентризму». Теорія людського капіталу стала тим підґрунтям, яке створило надійну економічну основу для швидкого й логічного поширення у світі ідей прогресу саме як людського розвитку.

За використання гуманістичного принципу людина є головною цінністю, критерієм прогресу, а не його засобом. Саме такий погляд на прогрес відображає Декларація соціального прогресу та розвитку Генеральної Асамблеї ООН: «Соціальний прогрес і роз-

виток ґрунтуються на повазі до гідності й цінності людської особистості й забезпечують розвиток прав людини та соціальної справедливості...» [8].

Саме цей принцип покладено в основу концепції людського розвитку. Концепція людського розвитку як особлива теоретична система й орієнтована на практику державного управління. Методологія виходить з визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу чи примноження матеріального багатства. В її основі лежить принцип, згідно з яким економіка існує для розвитку людей, а не люди – для розвитку економіки. Ні за яких темпів економічного зростання суспільний прогрес неможливий, якщо не реалізовані три ключові можливості для людини: прожити довге й здорове життя; набутти, розширювати й оновлювати знання; мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя. Людський розвиток визначається як процес зростання людських можливостей, що забезпечується політичною свободою, правами людини, суспільною повагою до особистості, здоровим довкіллям. Матеріальне благополуччя розглядається лише як одна з базових можливостей вибору, але воно не є всепоглинаючою метою [9].

Тривалий час дохід на душу населення був головним критерієм рівня розвитку і прогресу, а зміни доходів на душу населення традиційно були найважливішим показником прогресу в справі розвитку, хоча вчені-суспільствознавці нерідко стверджували, що грошовий дохід – це занадто вузьке розуміння добробуту [10, с. 27].

Адже у парадигмі економічного зростання не враховувались такі важливі аспекти розвитку, як нерівність доходів, безробіття і нерівність у доступі до громадських товарів і послуг, включаючи охорону здоров'я та освіту. Відтоді дискурс змінився від підходу, що орієнтується на базисні потреби, в центрі уваги якого були питання доходів, громадських послуг та участі, до підходу, що робить основний акцент на можливостях людини [11]. Ще одним недоліком підходу, орієнтованого на базові потреби, є його побудова навколо оцінки товарів, а таким важливим складовим життя, як свобода, соціальне залучення, становище незаможних і маргіналів, гендерні відносини, можливості вибору і т. п. не приділялось достатньої уваги.

Вирішальний вплив на формування сучасних уявлень про розвиток як про процес, у центрі якого має бути найповніша реалізація прав та потреб людей, розвиток та реалізація їхніх здібностей і талантів, мали новаторські наукові розробки Амартьї Сена, передусім запропонована ним концепція розширення можливостей вибору людини [12]. Основна ідея цієї концепції полягає в пропозиції оцінювати добробут за можливостями людей вести такий спосіб життя, який вони вважають належним, а не за рівнем доходу на душу населення чи іншими макроекономічними показниками. Згідно з цією концепцією, дохід має розглядатися не як кінцева мета, а як засіб розширення можливостей вибору людини в таких принципово важливих галузях життєдіяльності, як здобуття освіти, професійний розвиток, зміцнення здоров'я, економічна та громадська діяльність. А. Сен розглядає розвиток як процес розширення можливостей людей, що передбачає більшу свободу вибору на численні варіанти щодо вибору тієї мети і того способу життя, яким людина надає перевагу. Тобто, за А. Сеном, мета розвитку – не розширення виробництва, а надання можливості людям розширювати свій вибір: здійснювати більше важливих для них справ, жити довго, запобігати хвороб, мати доступ до знань і благ цивілізації і т. д. Слід зазначити, що можливості і вибір тісно взаємопов'язані між собою та із свободою: як негативною (наприклад, свободою від голоду чи хвороб), так і позитивною (наприклад, свободою повніше реалізувати власні життєві наміри). У роботі “Розвиток як свобода” А. Сен робить однозначний висновок, що в кінцевому підсумку розвиток – це питання свободи [13].

У 1990 році концепція людського розвитку отримала більш чітке теоретичне оформлення завдяки публікації першого глобального Звіту про людський розвиток.

У «Human Development Report» за 2001 г. пояснено: «Людський розвиток – це створення середовища, в якому люди можуть повністю розвивати свій потенціал і вести продуктивне, творче життя відповідно до своїх потреб та інтересів <...> Принципово важливо для розширення можливостей вибору створення можливостей для людини – усього того, що люди можуть робити або ким вони можуть бути в житті. Основною умовою людського розвитку є можливість прожити довге та здорове життя, бути добре інформованим, мати засоби для достойного існування, брати участь у житті суспільства. Без усього цього більшість можливостей вибору просто недоступні, і багато життєвих перспектив залишаються недосяжними» [14].

У доповіді «Про людський розвиток 2010» визначення поняття «розвиток людини» було істотно доповнено: «Розвиток людини являє собою процес розширення свободи людей прожити довге, здорове і творче життя, здійснити інші цілі, які, на їхню думку, мають цінність; активно брати участь у забезпеченні справедливості й стійкості розвитку на планеті» [15].

Отже, людський розвиток має *такі компоненти*: добробут, розширення прав і можливостей, справедливість, стійкість, безпека. Людський розвиток як процес є зростанням людських можливостей, однак можливостей не тільки матеріальних, а й духовно-культурних. А тому основною метою і причиною суспільного прогресу можна визначити потреби людини як матеріальні, так і духовні. А основою досягнень прогресу є реалізація людського потенціалу.

Для кількісного вираження прогресу в людському розвитку розраховується індекс людського розвитку, що за оновленою у 2010 році методологією ПРООН враховує такі критерії:

1. Довголіття – вимірюється індексом тривалості життя на основі показника середньоочікуваної тривалості життя при народженні.

2. Доступність освіти вимірюється індексом доступності освіти на основі двох показників: 1) досягнутого рівня освіченості дорослого населення (вимірюється середньою тривалістю освіти, одержаної в житті людьми у віці від 25 років і старше) та 2) очікуваного рівня освіченості дітей (вимірюється як очікувані в середньому роки навчання, на які може розраховувати дитина початкової школи за наявного на цей момент рівня охоплення навчанням).

3. Добробут – вимірюється індексом добробуту на основі скоригованого реального ВНД (за паритетом купівельної спроможності) у розрахунку на рік на душу населення [15].

Концепція людського розвитку пропонує такі способи оптимізації зв'язку між економічним зростанням та людським розвитком.

1. Збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я, професійну підготовку.

2. Справедливий розподіл доходів і національного багатства.

3. Збалансованість соціальних витрат і зміцнення економічної бази соціальної сфери.

4. Розширення можливостей людей здійснювати свій вибір у політичній, соціальній та економічній сферах [10].

Отже, основна відповідальність за прогрес у концепції людського розвитку покладена на саму людину як творця свого власного розвитку та на соціальну державу, що реалізує соціальну політику і перерозподіляє доходи.

А основні завдання прогресу в сучасному його розумінні були визначені Декларацією тисячоліття ООН.

1. Недопущення воєн. Роззброєння.

2. Людський розвиток і викорінення бідності.

3. Охорона навколишнього середовища.

4. Дотримання прав людини.

5. Захист уразливих категорій населення [16].

У цій декларації були зазначені і більш конкретні цілі:

- скоротити вдвічі до 2015 року частку населення земної кулі, що має дохід менше одного долара на день, і частку населення, яке потерпає від голоду, а також скоротити вдвічі частку населення земної кулі, яке не має доступу до безпечної питної води, в тому числі через брак коштів;

- до зазначеного терміну забезпечити для дітей в усьому світі як для хлопчиків, так і для дівчаток можливість отримувати в повному обсязі початкову шкільну освіту і щоб дівчатка і хлопчики мали рівний доступ до всіх рівнів освіти;

- до зазначеного терміну зупинити поширення ВІЛ/СНІДу, малярії та інших основних хвороб, від яких страждає людство, і покласти початок тенденції до скорочення їх масштабів;

- до 2020 року забезпечити істотне поліпшення життя як мінімум 100 мільйонів мешканців нетрів, як це передбачено ініціативою «Міста без нетрів» [16].

Безумовно, створення умов для забезпечення людського розвитку вимагає ресурсів, що ставить перед людством проблему меж прогресу. Вперше це питання було поставлене в доповіді Д. Медоуза «Межі зростання» (1972), зробленій для Римського клубу. У цій праці з використанням моделей доводиться неминучість кризових явищ для планети в цілому в разі продовження неконтрольованого росту. За прогнозом математичної моделі через 75 років сировинні ресурси будуть вичерпані, а нестача продовольства стане катастрофічною, якщо негайно не звести економічний розвиток світу до простого відтворення і не поставити під жорсткий контроль приріст населення Землі [1]. Доповідь «Межі зростання» поклала початок цілій низці доповідей Римському клубу, в яких отримали глибоку розробку питання, пов'язані з економічним зростанням, розвитком, навчанням, наслідками застосування нових технологій, глобальним мисленням [17].

Це попередження про межі зростання актуалізувало питання неможливості вічного прогресу. Однак суперечність між межами зростання та прогресом є, по суті, проблемою людського розвитку. Адже основна причина майбутньої кризи – не сам прогрес, а його наслідок – неконтрольоване зростання споживання матеріальних благ. Іншими словами, технічний і економічний прогрес без прогресу в суспільній свідомості несе з собою руйнівні наслідки.

Питання обмеженості ресурсів стало особливо актуальним у наш час, адже за даними BP Statistical Review of World Energy 2003 нафти в світі залишилось лише на 33 роки, газу – на 53 роки [18]. Хоча питання вичерпання ресурсів здається все ще далеким, як і в рік публікації «Меж зростання», зараз воно є набагато більш важливим.

Не дивно, що ідею прогресу було піддано критиці науковцями, філософами і суспільними діячами. Французький філософ-консерватор Ален де Бенуа зазначає про це: «Ідея прогресу дала серйозну тріщину. Ніхто вже більше не вірить у те, що матеріальний прогрес робить людину кращою, а прогрес, досягнутий в одній області, автоматично перекидається на інші. <...> Дика урбанізація породила багато соціальних патологій, а промислова модернізація викликала безпрецедентну деградацію природного життя. Масивне руйнування навколишнього середовища дало початок численним екологічним рухам. Вони були першими, хто засумнівався в однозначності прогресу. Безмежний розвиток технічної науки поставив питання про його цілі. Прогрес наук вже не сприймається як щось, що приносить людству безумовне благо. Саме знання, як видно з дебатов, які були викликані появою біотехнологій, сприймається як джерело загроз. Все більш і більш широкі верстви населення розуміють, що воно не є синонімом кращого. Вони починають бачити відмінності між «мати» і «бути», між матеріальним благополуччям і щастям у істинному розумінні цього слова» [19].

Слід відзначити, що прогрес часто сприймається вкрай однобічно – лише як технічний прогрес, при цьому прогрес у суспільних відносинах і свідомості людей залишається поза увагою.

Існує також думка, що «прогрес в галузі створення машин був безумовним. Але в певний момент це явище з вузької прикладної сфери техніки було спроектовано на всі інші сфері людської культури» [2, с. 51]. Підтвердженням цієї думки є те, що до деяких областей (зокрема, мистецтво, література) поняття прогресу неможливо використати. Але це твердження лише доводить, що прогрес є лише відносним, і не може бути абсолютним. У той час, як одні народи чи культури переживали бурхливий розквіт, інші перебували у стадіях застою або спаду. А прогрес в одній галузі може поєднуватись з регресом в інших.

Ще однією причиною дискредитації прогресизму, як ідеології прогресу, стало її використання Західними країнами для пропаганди розвитку Заходу як взірця, західного способу життя, його ідеалів. При цьому варто враховувати, що залежно від основного критерію прогресу відрізнятимуться й суперечності, що його супроводжують (табл. 1).

Таблиця 1

Суперечності, що супроводжують прогрес

Підхід	Основний критерій	Основні суперечності
Критерій розвитку суспільства	Техніко-економічні показники	1. Технічний прогрес є згубним для навколишнього середовища 2. Обмеженість ресурсів ставить проблему «меж зростання»
	Рівень культури	1. Експансія західної культури і цінностей 2. Розмивання культурно-духовної сфери, поширення «масової культури»
	Рівень досягнених знань	Знання несе в собі не тільки творчий, але й руйнівний потенціал
Гуманістичний критерій	Критерій становища людини в суспільстві	1. Ігнорування духовних факторів 2. Суперечність між суспільним та приватним благом 3. Підміна людського щастя його передумовами (освіта, безпека тощо)

Але в загальному, основним проявом суперечливості прогресу є: чергування підйомів і спадів у суспільному розвитку; поєднання прогресу в одній області з регресом в іншій; прогрес в одних суспільствах часто поєднується з регресом в інших.

У вступі до «Доповіді про людський розвиток за 2003 рік» сказано, що «...як з усією очевидністю показує ця доповідь – світ вже не виконує свої обіцянки. Процес досягнення деяких цілей у більшості країн світу йде за графіком. Проте, якщо проаналізувати темпи прогресу з розбивкою по регіонах і країнах, а також по різних районах всередині країн, то стає очевидно, який величезний обсяг роботи ще належить виконати. За останнє десятиліття більше 50 країн стали ще біднішими. У багатьох з них через ВІЛ/СНІД впала середня тривалість життя. У деяких країнах з найгіршими показниками – що нерідко роздираються конфліктами – скорочується охоплення дітей шкільною освітою і доступ до первинного медико-санітарного обслуговування. І практично в усьому світі погіршується стан навколишнього середовища» [20].

Така характеристика є ще одним підтвердженням зазначеної вище думки про відносність прогресу. Прогрес не є об'єктивним явищем – він залежить від виважених, продуманих зусиль, спрямованих на його досягнення.

Тому не можна не погодитись з думкою, висловленою в доповіді «Про людський розвиток» за 2011 рік: «Масштабне завдання розвитку в 21 столітті полягає в тому, щоб захистити право нинішнього і майбутніх поколінь жити здоровим і насиченим життям. Прогнози свідчать про те, що нездатність знизити серйозні екологічні ризики і зупини-

ти поглиблення нерівності загрожує уповільненням стійкого прогресу серед бідних верств населення, що складають більшість жителів нашої планети, і навіть повернути назад процес глобальної конвергенції людського розвитку. Досягнутий нами видатний прогрес у сфері людського розвитку не може тривати без сміливих глобальних кроків щодо зниження екологічних ризиків і скорочення нерівності» [21].

Висновки. Ідея прогресу сформувалась у Новий час, до цього домінував погляд на історію як на регрес, або як на циклічний процес. Прогрес – це розвиток, що характеризується переходом від нижчих до вищих форм організації, від менш досконалих до більш досконалих станів. Прогресизм, ідеологія прогресу, передбачає наявність певних законів, спільних для всіх суспільств, за якими і відбувається цей рух.

Залежно від того, що сприймається як основна цінність – суспільство чи людина, – можна виділити два підходи до оцінки прогресу: за розвитком суспільства і гуманістичний. Залежно від критерію оцінки розвиток суспільства може бути оцінений: за техніко-економічним розвитком, розвитком культури чи накопиченими суспільством знаннями. За гуманістичного підходу основним критерієм є становище людини в суспільстві – рівень її свободи, здоров'я, щастя, самопочуття.

Концепція людського розвитку реалізує гуманістичний підхід – людина є головною цінністю, критерієм прогресу, а не його засобом. Прогрес у людському розвитку означає зростання людських можливостей, однак можливостей не тільки матеріальних, а й духовно-культурних. А основою досягнень прогресу є реалізація людського потенціалу. Концепція людського розвитку пропонує не тільки критерії, а й способи досягнення прогресу (збільшення інвестицій в освіту, охорону здоров'я, справедливий розподіл доходів тощо). А основні завдання прогресу були визначені Декларацією тисячоліття ООН.

Прогрес є суперечливим явищем, що має й негативні наслідки: виснаження природних ресурсів, деградація навколишнього середовища, погіршення здоров'я та умов життя людей тощо. Дуже часто прогрес в одній області обертається регресом в інших (наприклад, у духовно-культурній); прогрес актуалізує суперечність між суспільним та приватним благом і т. д.

Тож прогрес у тому вигляді, як він реалізується нині в більшості країн світу, не можна розглядати як абсолютне явище, він є відносним. Прагнення збагачення штовхає корпорації до розширення виробництва і розкручування спіралі безмежного споживання, що не може не завдавати шкоди як природі, так і людям. XXI століття має стати століттям інноваційного бачення прогресу як людського (передусім, духовного) розвитку з виваженим, раціональним споживанням матеріальних благ і ефективним, екологічним, ощадливим їх виробництвом.

Список використаних джерел

1. Медоуз Д. Пределы роста / Д. Медоуз, Й. Рандерс. – М.: Академкнига, 2007.
2. Дугин А. Г. Философия политики / А. Г. Дугин – М.: Аркогея, 2004. – 614 с.
3. Нисбет Р. Прогресс: история идеи: пер. с англ. / Роберт Нисбет; под ред. Ю. Кузнецова и Г. Сапова. – М.: ИРИСЭН, 2007. – 557 с.
4. Политическая энциклопедия: в 2 т. / рук. проекта Г. Ю. Семигин. – М.: Мысль, 1999.
5. Никулина Н. Н. Истоки идеи прогресса в творческом наследии европейских мыслителей античности и средневековья / Н. Н. Никулина // Вестник МГТУ. – 2011. – Т. 14. – № 2. – С. 410.
6. Спиркин А. Г. Философия: учебник / А. Г. Спиркин – М.: Гардарики, 2000. – 368 с.
7. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с.
8. Декларация социального прогресса и развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/socdev.shtml.
9. Грішнова О. А. Людський розвиток: навч. посіб. / О. А. Грішнова – К.: КНЕУ, 2006.

10. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса: учебное пособие / под общей ред. В. П. Колесова. – М.: Права человека, 2008.
11. Отдельные аспекты измерения человеческого развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/media/Primer_RU_chap2.pdf.
12. Sen A. Development and Capability Expansion / Sen A. // Journal of Development Planning, 1989, No 19. - P.41-58.
13. Sen A. Development as Freedom / Sen A. – Oxford: Oxford University Press, 1999.
14. Human Development Report 2001 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2001/>.
15. Доклад о развитии человека за 2010 год – Реальное богатство народов: пути к развитию человека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/hdr/2010/>.
16. Декларация тысячелетия Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/declarations/summitdecl.shtml.
17. Гвишиани Д. М. Пределы роста – первый доклад Римскому клубу [Электронный ресурс] / Д. М. Гвишиани. – Режим доступа: <http://alt-future.narod.ru/Future/predel.htm>.
18. BP Statistical Review of World Energy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2011.pdf.
19. Ален де Бенуа. Краткая история идеи прогресса [Электронный ресурс] / Ален де Бенуа – Режим доступа: <http://konservatizm.org/konservatizm/theory/210410121342.xhtml>.
20. Доклад о развитии человека за 2003 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/russian/esa/hdr/2003/>.
21. Доклад о развитии человека за 2011 год – Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://hdr.undp.org/en/media/HDR_2011_RU_Summary.pdf.

УДК 330.142.27

Ю.А. Свириденко, аспірант

Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ ТА ЕКОНОМІЧНА ПРИРОДА КОНЦЕНТРАЦІЇ КАПІТАЛУ У СФЕРІ ТОВАРНОГО ОБІГУ

У статті розглянуто сутність та економічну природу концентрації капіталу у сфері товарного обігу.

В статье рассмотрена сущность и экономическая природа концентрации капитала в сфере товарного оборота.

This article deals with the economic essence of capital concentration in goods turnover.

Постановка проблеми. Питання теорії капіталу відноситься до числа найбільш складних в економічній науці. Термін “капітал” походить від латинського “capitalis” – головний, основний, дуже важливий і німецького “kapital” – основне майно. В різних економічних школах концентрація капіталу трактується по-різному.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних проблем розвитку роздрібної торгівлі в трансформаційний період зробили українські та зарубіжні вчені, серед яких: Ю. Аванесов, А. Андрющенко, Я. Антонюк, В. Апопій, С. Бай, Л. Балабанова, І. Бланк, Л. Брагін, А. Виноградська, Н. Власова, В. Геєць, Н. Голошубова, Я. Гончарук, Т. Данько, З. Котельникова, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Л. Омелянович, В. Радаєв, І. Смолін, А. Садеков, Н. Ушакова, М. Чехунов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз теоретичної спадщини щодо сутності та економічної природи концентрації капіталу довів, що у сфері товарного обігу є значні особливості його формування і накопичення. Окрім того, глобалізаційні виклики сучасності обумовили нові форми прояву концентрації капіталу та його впливу на розвиток ритейлу.

Мета статті. Метою цієї статті є генезис теоретичних поглядів на природу капіталу та окреслення сучасних особливостей його концентрації у сфері товарного обігу.

Виклад основного матеріалу. Класична політична економія розглядала капітал не просто як статичне багатство чи виробничий ресурс, а як джерело доходу. А. Сміт вважав, що “капітал – це запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід” [1]. За визначенням англійського економіста Дж. С. Мілля “капітал – це попередньо нагромаджений запас продуктів минулої праці” [1]. А. Маршалл під терміном “капітал” розуміє сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватися з рівною ефективністю, але які не є безкоштовними дарунками природи [2].

Подальшого розвитку теорія капіталу знайшла у працях К. Маркса і в першу чергу у найвідомішій його роботі «Капітал». Основна увага К. Маркса була прикута до вивчення капіталу як певного типу соціально-економічних відносин, що виникають за умов капіталістичного виробництва між власником капіталу та найманим працівником. «Капітал – це ... суспільні відносини між людьми, опосередковані речами» [11]. Розуміння суті капіталу як самозростаючої вартості або вартості, яка приносить додаткову вартість, розвивало класичний підхід, описувало причинно-наслідковий зв'язок цієї категорії із виникненням і розвитком зазначених відносин. «Життєвий процес капіталу полягає у його русі як самозростаючої вартості ... , що споживає робочу силу», визначаючи тим самим характер взаємовідносин між учасниками виробництва [11].

Протягом багатьох років видатні науковці у своїх роботах у тій або іншій мірі досліджували процеси концентрації капіталу. А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, А. Маршалл,

впродовж багатьох років у своїх працях виявляли необхідність в об'єднанні компаній з метою збільшення ефективності їх функціонування.

Так, представники марксизму розглядали концентрацію капіталу як об'єктивний економічний процес, незалежний від бажання та волі окремих економічних суб'єктів, що знаходиться у тісному взаємозв'язку із розвитком продуктивних сил суспільства [6].

Якнайповніше для свого часу проблему об'єднання компаній розглянули представники інституційної теорії: Р. Коуз, О. Уїльямсон і Р. Фаулер. Вони розглядають концентрацію як спосіб скоротити транзакційні витрати, пов'язані з пошуком інформації, витрати на підписання контрактів, а також на ухвалення рішень всередині організації. У своїй роботі «Природа фірми» Р. Коуз відзначає, що «інтеграція включає комбінування транзакцій раніше організовуваних двома або більш підприємцями, за умови, що транзакції раніше розподілялися між підприємцями через механізм ринку» [10].

Чітко сформулювати своє розуміння зв'язку між інтеграцією і спеціалізацією вдалося Р. Фаулеру. Він вважає, що «в цілому проблема інтеграції виглядає таким чином: як правило, будь-яка економія, будь-яке зниження витрат завдяки ефективнішим методам виробництва є наслідком більшої спеціалізації». Велика продуктивність при горизонтальному розширенні виробничої одиниці залежить від більшої продуктивності в умовах спеціалізації, і фактично можна сказати: спеціалізація і горизонтальне розширення – суть двох сторін одного явища. Складність питання полягає в тому, чому ми отримуємо економію з вертикальної інтеграції, бо цей процес очевидним чином протилежний до процесу спеціалізації [10].

О. Уїльямсон у своєму дослідженні прийшов до висновку, що якщо підприємець хоче мінімізувати витрати від придбання специфічних активів, йому набагато вигідніше виробляти специфічний ресурс самостійно, чим укласти з постачальником довгостроковий контракт. Це пояснюється тим, що підвищення специфічності ресурсу підвищує квазіренду, отже, витрати контрактації зростають набагато швидше в порівнянні з витратами на вертикальну інтеграцію.

Як тільки на підприємстві приймається рішення про виробництво продукту, що вимагає специфічних ресурсів, складність виробничого процесу збільшується, а отже, зменшується віддача від управлінських ресурсів. Все це приводить до висновку про необхідність зміни структури організації підприємства. В той же час Р. Коуз і О. Уїльямсон приходять до висновку про те, що ефективність менеджерів на великому підприємстві набагато нижча, ніж на дрібнішому, і вертикальна інтеграція дозволяє скоротити витрати на управління.

До того ж Коуз і Уїльямсон, так само як і Маршалл, роблять акцент на тому, що велике підприємство, на відміну від малого, може собі дозволити ефективніше використовувати капітал і здійснювати інвестиції в устаткування й нові технології, за рахунок концентрації капіталу.

Надалі, різні аспекти інтеграції компаній були розглянуті в роботі американського економіста К.М. Крістенсена. Він вважає, що передумови до інтеграції виникають залежно від того, наскільки сильна конкуренція на конкретному ринку і наскільки кінцевий споживач задоволений якостями виробленого продукту (послуги). К. М. Крістенсен виділяє два типи архітектури продукту:

1. Взаємозв'язна архітектура – якщо хоч би один компонент продукту не можна створити окремо від інших і якщо його розробка та виробництво залежать від того, як розроблені й виробляються останні складові;

2. Модульна архітектура – компоненти продукту стикаються і працюють разом за зрозумілими і чітко визначеними правилами, такі компоненти можна розробляти в незалежних робочих групах або в різних компаніях, керованих з центрального офісу.

К.М. Крістенсен зазначає: «Компанії, що виходять на ринок з інноваційними продуктами взаємозв'язаної архітектури повинні бути інтегрованими, оскільки необхідно контролювати виробництво всіх найважливіших компонентів системи» [7].

Отже, у цей момент спостерігається прагнення компанії до інтегрування з тими, хто бере участь у всьому технологічному ланцюжку виробництва. Надалі дослідження факторів у сфері злиття й поглинань, а саме Динза Грейма, привели до висновку про те, що будь-яка компанія в будь-якій галузі повинна поглинати, або бути поглиненою більш сильним «гравцем» ринку [5].

У своїй роботі він виділив кілька етапів (стадій), які обов'язково пройде кожна компанія, що прагне завоювати лідируючі позиції в довгостроковому періоді.

На першій, початковій стадії, на ринку присутня невелика кількість гравців, що постійно наростає, й до кінця цього етапу ринок стає «перегрітим» від кількості фірм, що реалізують по суті однакові послуги або товари.

Потім починається друга стадія (стадія росту) коли виникає необхідність нарощування розміру фірми, починається процес консолідації шляхом злиття і поглинань, кількість фірм зменшується з одночасним збільшенням розмірів їх самих. Виникає кілька великих компаній, які очолюють цю сферу ринку.

На третій стадії (стадія спеціалізації), перед фірмою гостро постає питання про ліквідацію непрофільних компаній і виділення основної сфери діяльності, в якій необхідно продовжувати агресивну політику щодо випередження конкурентів.

І на четвертій стадії (стадія рівноваги й альянсів) у галузі домінує невелике число «гравців», так званих «титанів галузі», які можуть утворювати альянси з іншими великими «гравцями». Таким чином, Динз Грейм виділяє процеси злиття й поглинань одних компаній іншими як обов'язкові умови розвитку будь-якого підприємства в умовах ринку. І, отже, більша частина підприємств у певний момент часу буде змушена зіштовхнутися із процесами злиття і поглинання.

Також існує теорія агентських витрат вільних потоків грошових коштів і теорія «гордині». Згідно з теорією агентських витрат, запропонованої в 1986 році Майклом Дженсеном [17], однією з причин, що спонукає компанію на операцію щодо злиття або поглинання, може бути вільний потік грошових коштів, який менеджери компанії не бажають віддавати як дивіденди акціонерам. Ці грошові кошти трансформуються у фінансування придбання іншої компанії, що в принципі може бути економічно невигідно покупцеві.

Теорія гордині, розроблена Ричардом Роллом, дуже близька за суттю до теорії витрат. Вона будується на врахуванні тієї ролі, що можуть грати в злиттях і поглинаннях особисті (егоїстичні) мотиви, зарозумілість, або гординя, вищих керуючих компаній. При цьому Р. Ролл [18] не намагається звести всі мотиви злиття і поглинань до теорії гордині. Він лише припустив, що зарозумілість керуючих дозволяє їм вважати власні оцінки вище оцінок ринку. Звідси й випливає можливість здійснення угод злиття і поглинань не з економічних, а з особистих мотивів. Ролл прийшов до висновку, що об'єднання компаній не призводить до синергічного ефекту, а якщо він і присутній, то як правило, виявляється переоціненим.

Найбільш докладно досліджено мотивацію процесів концентрації у роботах П.А. Гохана. Фундаментальним мотивом об'єднання компаній він називає зростання бізнесу. «Компанії, які прагнуть до розширення, стоять перед вибором між внутрішнім зростанням і зростанням через злиття й поглинання» [4]. Відштовхуючись від росту як від вихідного пункту, П. Гохан далі вибудовує ланцюг своїх суджень. Бажання демонструвати постійне зростання змушує компанії рано або пізно звертатися до стратегій злиття й поглинань, які повинні не тільки привести до збільшення звичайних доходів, але й підвищити цінність бізнесу за рахунок синергічного ефекту. Треба зазначити, що синергіч-

ний ефект з'являється в інтерпретації Гохана не стільки як мотив злиття і поглинання, як у переважної більшості інших авторів, скільки в ролі фактора зростання бізнесу.

Одним із найбільш поширених у підприємницьких колах мотивом концентрації капіталу є досягнення синергії. Синергічна теорія одержала популярність завдяки правилу « $2+2=5$ » або « $1+1>2$ », уперше сформульованою М. Бредлі, А. Десаї і Е. Кімом у 1983 р. [19].

Одним із перших науковців, хто спробував дати визначення синергізму з опорою на його економічний базис, був американський математик і економіст російського походження І. Ансофф. Він визначав синергізм як можливість того, що результат спільних зусиль декількох бізнес-одиниць перевищить підсумковий показник їхньої самостійної діяльності. Крім того, синергізм охоплює й інші більш абстрактні вигоди, які І. Ансофф назвав «управлінською синергією». Мова тут йде про можливе використання менеджерами свого досвіду й знань, отриманих в одній із бізнес-одиниць, у новій сфері діяльності. Тобто, потенціал досягнення компанією синергізмів залежить від її власних здатностей капіталізувати свої сильні сторони в кожній області діяльності. Таким чином, у своїй концепції синергізму І. Ансофф враховує потенціал не тільки матеріальних, але й нематеріальних активів та їхнього тісного зв'язку зі здатностями компанії.

Професор Х. Ітамі розглядає синергізм як процес підвищення ефективності використання двох видів ресурсів: фізичні (матеріальні) активи (виробничі потужності) і невидимі (нематеріальні) активи (включають торговельний знак, знання споживачів, володіння технологіями, сильну корпоративну культуру).

Підвищуючи ефективність використання фізичних ресурсів, компанія скорочує витрати, що Х. Ітамі визначає як комплементарний ефект, який при всій своїй важливості, на його погляд, навряд чи здатний забезпечити стійкі конкурентні переваги, тому що може бути відносно легко відтворений компаніями, що конкурують.

Звужуючи визначення синергізму до використання невидимих активів, Х. Ітамі відходить від точки зору І. Ансоффа, що припускає використання ефекту масштабу (комплементарний ефект). Суть синергічної теорії полягає в тому, що нова компанія, яка виникає при злитті, може використовувати ряд переваг (синергій), які з'являються в результаті об'єднання ресурсів цих компаній, і які не були їм доступні раніше. Синергічна теорія базується на тому, що менеджери як корпорації-цілі, так і корпорації-покупця діють у найкращих інтересах своїх акціонерів, тобто всі зусилля направлені на максимізацію добробуту останніх.

Ще одне значення поняття «синергія» зустрічаємо у Ф. Еванса: «Синергія являє собою збільшення ефективності діяльності об'єднаної компанії понад того, що два підприємства вже можуть або повинні виконувати як незалежні. Управлінською мовою синергія означає: конкурувати краще, ніж хто-небудь коли-небудь міг очікувати. Це означає збільшення конкурентної переваги понад того, що необхідно підприємствам, щоб вижити на своїх конкурентних ринках» [14].

Синергетичний ефект в економіці може виникнути в результаті операційної економії (операційної синергії), основними різновидами якої є економія на масштабі (economy of scale), що проявляється в зниженні витрат на одиницю продукції, як правило, за рахунок зниження частки постійних витрат у загальному обсязі витрат, а також економії на охопленні (economy of scope), що виникає внаслідок можливості виробляти більшу кількість найменувань товарів (послуг), використовуючи основні фонди, сировину й матеріали, які є в наявності, і в результаті функціональної синергії – коли цільова фірма виявляється більш сильною в тих сферах функціонування, ніж фірма, що виявляє слабкість.

Синергетичний ефект, пов'язаний зі створенням стратегічних переваг, виділив Хіроюкі Ітамі в дослідженні в галузі підвищення ефективності використання ресурсів. Він

зв'язує синергізм із використанням «ефекту безбілетника», коли ресурси, які акумулюються в одній частині компанії, використовуються одночасно і без яких-небудь витрат іншими її частинами. Прикладом такого синергізму є використання сильної торговельної марки для виведення на ринок нових товарів, використання сприятливого іміджу компанії для залучення клієнтів до нової продукції або використання наукових, виробничих й управлінських наробітків у різних напрямках діяльності компанії, тобто до ресурсів, потенційно здатних до створення синергетического ефекту, Х. Ітами відносить активи, засновані на інформації [8].

Фінансова синергія особливо чітко простежується у випадку конгломератного злиття. Так, у 1971 р. Вілбуrom Левеленом була запропонована чиста фінансова раціональність конгломератного злиття, відома тепер також як ефект страхування корпоративного боргу. Левелен показав, що злиття двох і більше корпорацій, потоки прибутку яких не корелюють між собою, знижує ризик дефолту щодо боргових зобов'язань нової корпорації й, отже, збільшує потенціал використання корпорацією боргового фінансування. Можливість збільшення боргового навантаження корпорації створює її акціонерам добре відомий податковий щит – зменшення розмірів оподаткованого прибутку, тому що платежі щодо боргових зобов'язань у багатьох країнах віднімаються з оподаткованого прибутку [12].

У 1965 році Генрі Маном був відкритий синергетичний ефект, пов'язаний з диференційованою ефективністю, яка означає, що керівництво або управління однією з фірм було неефективним і після злиття активи фірми стануть більше продуктивними [12].

А.Г. Грязнова і М.А. Федотова також відзначають, що синергія може проявлятися у двох напрямках:

- пряма вигода (збільшення чистих активів грошових потоків реорганізованих компаній). Додана вартість об'єднання формується за рахунок операційної, управлінської й фінансової синергії;

- непряма вигода (збільшення ринкової вартості акцій об'єднаної компанії в результаті підвищення їхньої привабливості для потенційного інвестора. Інформаційний ефект від злиття в сполученні з видами синергій, одержуваних як пряма вигода, може викликати підвищення ринкової вартості акцій або зміну мультиплікатора Р/Е (співвідношення між ціною й прибутком), а, як відомо, метою управління акціонерним товариством є підвищення добробуту акціонерів, отже, збільшення прибутку на акцію) [9].

Плюралізм підходів до визначення економічної природи і причин концентрації обумовив плюралізм визначень цієї економічної категорії.

Так, економічна енциклопедія, видана за редакцією Гаврилишина Б.Д., Мочерного С.В., Устенка О.А. та інших науковців, підтримуючи позицію К. Маркса, викладеної в його праці «Капітал», визначає процес концентрації капіталу як процес поступового збільшення розмірів капіталу внаслідок відтворення його в процесі капіталізації частини прибутку і зумовлений дією законів технологічного способу виробництва, розвитком його внутрішніх суперечностей, законами конкурентної боротьби тощо [15].

Разом з тим в економічній енциклопедії, виданій за редакцією Л. Абалкіна, концентрація капіталу визначається як «нарощування капіталу, шляхом поєднання капіталів різних власників, а також за рахунок перетворення прибутку в капітал» [16]. Аналогічний підхід до визначення концентрації капіталу простежується у роботах А. Гальчинського, О. Родіонової, М. Кизима [3].

Отже, наявність різних тлумачень цього терміна, вимагає інтегрованого підходу до розуміння сутності концентрації капіталу.

У процесі концентрації капіталу відбувається зіткнення інтересів: з однієї сторони, суспільство зацікавлене в концентрації капіталу як передумові зростання конкуренто-

спроможності економіки, прискорення темпів економічного зростання, підвищення суспільного добробуту, а отже, і більш повного задоволення кожного індивідуума, а з другої сторони – внаслідок концентрації капіталу виникає загроза монополізації внутрішнього ринку.

Концентрація капіталу в національній економіці може відбуватися у різних формах, які можна аналізувати за такими класифікаційними ознаками:

- механізмом концентрації;
- відношенням компаній до процесів концентрації;
- характером концентрації.

Відповідно до першої ознаки – механізму концентрації капіталу – науковці виділяють дві можливі форми концентрації: партнерську та інкорпоровану (рис.). Відмінність між цими двома формами об'єднання полягає у різному характері об'єднання капіталу: перша з них являє собою об'єднання капіталів різних господарських структур на договірній основі, в той час як друга – передбачає їх об'єднання на основі права власності, яке реалізується, як правило, за допомогою системи участі у капіталі [3].



Рис. Механізми концентрації капіталу [13]

До інкорпорованої форми концентрації можна віднести концерн, трест, конгломерат, а до партнерської, насамперед, асоціацію, консорціум, стратегічний альянс, фінансово-промислову групу. Партнерські форми особливо популярні для міжнародних об'єднань, вони дозволяють вести спільну діяльність при збереженні засновниками юридичної й господарської самостійності. У рамках стратегічних альянсів, консорціумів виникає можливість мобілізації переваг потужної корпоративної структури при збереженні національної відособленості її членів.

Висновки. Глобалізація економіки змушує компанії збільшувати капітал у цілях більш ефективного його використання. Сучасна світова економіка характеризується

прискореними процесами концентрації й інтеграції капіталів різних сфер господарської діяльності, що виявилися на практиці у виникненні нових організаційно-господарських структур, здатних мобілізувати великі фінансові ресурси та ефективно вести конкурентну боротьбу на світовому ринку. Проте діяльність подібних господарських структур вимагає комплексного аналізу цих процесів, оскільки, крім позитивних наслідків своєї діяльності, вони характеризуються й негативним потенціалом впливу на загальну соціально-економічну ситуацію в країні.

Список використаних джерел

1. Абчук В. А. Коммерция / В. А. Абчук. – М., 2000. – 146 с.
2. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы / М. М. Алексеева. – М., 1999.
3. Герасименко А. Г. Концентрація капіталу в трансформаційній економіці: дис. ... канд. екон. наук: 08.01.01 / А. Г. Герасименко. – К.: КНЕУ, 2007. – 265 с.
4. Гохан Патрик А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний: пер. с англ. / Гохан Патрик А. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004.
5. Грейм Д. До перемоги через злиття. Як звернути галузеву консолідацію собі на користь: пер. с англ. / Д. Грейм. – М.: Альпіна Бізнес Букс, 2004. – 252 с.
6. Законы и категории «Капитала» К. Маркса в свете современных данных / под общей редакцией С. В. Мочерного и Л. Г. Андреева. – К.: Вища школа, 1986.
7. Криничанський К. В. Ринок злиттів і поглинань як середовище реалізації функції стимулювання підприємств і менеджерів / К. В. Криничанський // Менеджмент у Росії й за рубежом. – 2007. – № 3.
8. Лапшин П. П. Синергетический эффект при слияниях и поглощениях компаний / П. П. Лапшин, А. Е. Хачатуров // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 2.
9. Оценка бизнеса: учебник / под ред. А. Г. Грязновой, М. А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2001.
10. Пирогов А. Н. Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская теория и практика / А. Н. Пирогов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 5.
11. Риккардо Д. Сочинения: в 2-х т. Т.1. / Д. Риккардо. – М., 1955. – 386 с.
12. Рудык Н. Б. Конгломератные слияния и поглощения: Книга о пользе и вреде непрофильных активов: учеб. пособ. / Н. Б. Рудык. – М.: Дело, 2005.
13. Стратегический менеджмент / под ред. Петрова А. Н. – СПб.: Питер, 2005.
14. Эванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: пер. с англ. / Эванс Ф. – М.: Альпина, 2004. – 331 с.
15. Економічна енциклопедія: у 3-х т. / за ред. С. Мочерного та ін. – К.: Академія, 2002.
16. Экономическая энциклопедия / науч. ред. Совет изд-ва «Экономика». Институт экономики РАН; гл. редактор Л. И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999. – 1055 с.
17. Jensen M.C. Agency Costs of FreeCash Flow, Corporate Finance and Takeovers / Jensen M.C. // American Economic Review. – 1986. – № 2.
18. Roll R. The Hubris Hypothesis Corporate Takeovers / Roll R. // Journal of Business-1986. – № 2.
19. Bradley M. The Rationale Behind Interfirm Tender Offers: Information or Synergy? / Bradley M., Desai A., Kim E. // Journal of Financial Economics. – 1983. – № 2.

УДК 005.391.4:005.42

К.Є. Орлова, аспірант

Житомирський державний технологічний університет, м. Житомир, Україна

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ ДО УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглянуто сутність та роль інформаційного забезпечення процесу адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища. Визначено принципи побудови та складові елементи системи інформаційного забезпечення.

В статье рассмотрены сущность и роль информационного обеспечения процесса адаптации предприятий к условиям внешней среды. Определены принципы построения и составляющие элементы системы информационного обеспечения.

The essence and the role of the information support of the process of enterprises' adaptation to the external environment conditions are examined in the article. The principles and elements of the information support system are defined.

Постановка проблеми. У сучасних динамічних умовах розвитку економічного середовища успіх підприємства значною мірою залежить від його здатності взаємодіяти із зовнішніми факторами впливу. Саме адаптаційні можливості забезпечують стратегічну стійкість суб'єктів господарювання, чим і зумовлена актуальність теоретико-методологічних досліджень у визначеній сфері.

Адаптація підприємства до умов зовнішнього середовища – надзвичайно складний процес, що потребує належної організації. Одним з найбільш важливих елементів процесу адаптації є його інформаційне забезпечення, як основа для прийняття управлінських рішень.

Таким чином, питання дослідження і вдосконалення інформаційного забезпечення процесу адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні вітчизняні економічні дослідження присвячені інформаційному забезпеченню підприємницької діяльності, де особливу увагу проблемам інформації та її впливу на поведінку суб'єктів господарювання приділено в працях таких учених, як Л.Г. Ліпич та Л.О. Ющишина [5], О.І. Кондратюк [3], Ю.Г. Корнєв [4], В.Ф. Ситник [7], М.Г. Твердохліб [8]. Окремі аспекти процесу адаптації досліджені у роботах Донець Л.І. [2], Ячменьової В.М. та Османової З.О. [9], Н.В. Білошкурської [1]. Аналіз зовнішнього середовища розглянуто у роботі Н.П. Міщенко [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На основі проведення аналізу останніх досліджень та публікацій можемо зробити висновок, що загальні теоретико-методологічні положення інформаційного забезпечення підприємницької діяльності ґрунтовно досліджені. Водночас маємо відзначити, що окремі аспекти об'єкта дослідження, пов'язані зі специфікою процесу адаптації, ще залишаються недостатньо висвітленими.

Мета дослідження. Метою нашого дослідження є визначення теоретико-методичних засад формування системи інформаційного забезпечення процесу адаптації підприємств до умов зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні інформація стає ледь не вирішальним фактором виробництва, створює передумови для ефективного господарювання. Значну роль відіграє інформація і в системі забезпечення адаптаційних процесів. Для прове-

дення детального аналізу інформаційного забезпечення розглянемо його крізь призму сфери застосування, а саме процесів адаптації.

Початково поняття «адаптація» використовувалось для характеристики біологічних систем, однак із розвитком соціально-економічних відносин його вживання поширилось і на інші сфери суспільного життя. Так, Білошкурська Н.В. зазначає: «Адаптація – це процес пристосування підприємства та його діяльності до зовнішнього середовища, а також ефективне використання виробничого потенціалу» [1, с. 102]. Вчена Ячменьова В.М. під адаптацією розуміє процес пристосування системи до нових умов існування або діяльності [9, с. 348], а вітчизняний науковець Донець Л.І. розглядає адаптацію підприємств до факторів впливу зовнішнього середовища з точки зору забезпечення економічної безпеки підприємства за допомогою підвищення ефективності використання ресурсів, забезпечення балансу інтересів із суб'єктами зовнішнього середовища, чи зміцнення збереження його ринкових позицій для забезпечення конкурентоспроможності продукції [2, с. 133].

На нашу думку, адаптація являє собою процес пристосування підприємства до зовнішніх мінливих умов, що включає в себе систему організаційно-економічних та соціальних регуляторів і має на меті забезпечення стійкості функціонування організації у довгостроковій перспективі. Таким чином, можемо зауважити, що успішність та ефективність процесу адаптації базується на ґрунтовному дослідженні як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, а отже, потребує належного інформаційного забезпечення.

В економічній науці інформація традиційно розглядається як важливий і необхідний елемент формування основних чинників виробництва, причому її значення дало підстави науковцям розглядати цей ресурс в якості самостійного чинника [4, с. 31].

Суть та призначення системи інформаційного забезпечення процесу адаптації полягає в збиранні інформації, що може виявитися корисною під час прийняття рішень про внесення змін у внутрішні системи і діяльність внутрішніх підрозділів підприємства при впливі факторів зовнішнього середовища. Однак при цьому в управлінні виникає проблема: як зібрати інформацію, що може виявитися корисною при прийнятті рішень щодо адаптації підприємства, якщо ще не відомий точний характер рішень. Саме ця проблема ілюструє відмінну рису інформаційного забезпечення процесу адаптації. При інформаційному забезпеченні будь-якого іншого процесу спочатку чітко визначаються характер і обсяг інформації, а потім зважуються питання пошуку, збирання, відновлення і використання інформації [2, с. 154-155].

Отже, виникає об'єктивна необхідність у дослідженні сутності та класифікації інформації. Термін «інформація» (лат. information) означає пояснення, викладання, повідомлення. Відомо багато визначень цього поняття, які даються за різних підходів до нього в різних наукових галузях.

Так, одним з підходів до тлумачення сутності інформації є її ототожнення з будь-якими відомостями (даними), тобто пояснення як сукупності відомостей про будь-що або будь-кого. Економічна інформація є інструментом управління і водночас належить до його елементів. Її потрібно розглядати як один із різновидів управлінської інформації, яка забезпечує розв'язування задач організаційно-економічного управління народним господарством. Отже, ми вважаємо, що економічна інформація являє собою сукупність відомостей (даних), які відбивають стан або визначають напрям змін і розвитку економіки та її ланок.

Економічній інформації притаманні деякі особливості, що впливають із її сутності. Найважливішими з них є залежність від об'єкта управління; переважання алфавітно-цифрових знаків як форми подання даних із зображенням числових величин у дискретному вигляді; провідна значущість операцій автоматизованої обробки даних (арифмети-

чних і логічних) при забезпеченні високої точності результатів обчислень; необхідність оформлення таких результатів у формі, зручній для сприйняття людиною, значне поширення документів як носіїв вхідних даних та результатів їх обробки. Також варто відзначити такі якості, як значні обсяги перероблюваної інформації у разі використання у процесах обробки поряд зі змінними і сталих (постійних) даних; необхідність одержання значної кількості підсумків у результаті обробки одних і тих самих даних за різними критеріями; необхідність стиснення розмірів при передаванні з нижчої ланки управління до вищої; необхідність нагромадження й тривалого зберігання тощо [7, с. 70-72].

Існує значна кількість підходів до класифікації інформації, ми виділимо найбільш поширені (рис.1).

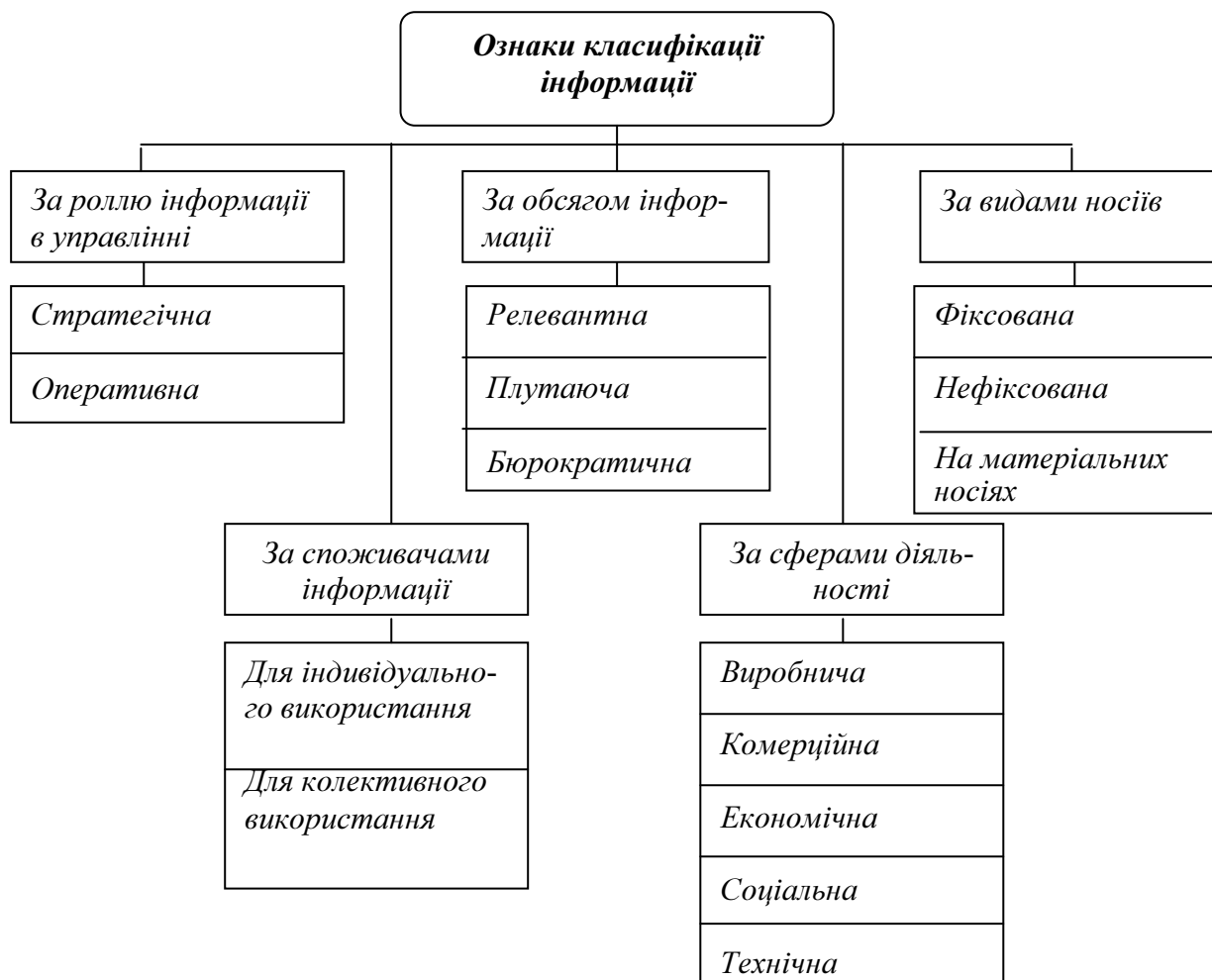


Рис. 1. Класифікація інформації [2, с. 156]

Із усіх видів інформації, представлених на рис. 1, на увагу заслуговують релевантна, плутаюча і бюрократична. Під релевантною розуміють повну інформацію, яка відноситься до конкретного питання, що використовують для вирішення тієї чи іншої проблеми. Плутаюча – це інформація, яку взяли до відома, але яка не стосується конкретного питання, ускладнює прийняття управлінських рішень. Бюрократична – інформація, що циркулює на підприємстві, але не береться до уваги його працівниками і не має відношення до рішення конкретних організаційних проблем. Саме плутаюча і бюрократична інформація є інформаційним шумом, що, виникаючи в каналах одержання інформації, може ускладнити одержання дійсно значимої для процесу адаптації інформації [2, с. 155-157]. Таким чином, на основі вищевикладеного матеріалу зауважимо, що, на

нашу думку, система інформаційного забезпечення адаптації – це сукупність процедур, алгоритмів та методів збору інформації, систем її організації та обробки, що забезпечують потреби керуючої системи підприємства з метою дослідження цілей пристосування до зовнішнього середовища.

Відзначимо, що система об'єктивного інформаційного забезпечення має бути побудована на таких принципах: формування регламентуючої інформації на основі посадових інструкцій, кваліфікаційних вимог тощо; створення масивів умовно-постійної інформації, що характеризує довідкові, нормативні, планові та інші дані, що складають основу розподілених баз даних і використовуються при розподіленій обробці інформації; автоматичне збирання первинної інформації в ритмі виробництва на місцях, де вона виникає, з використанням ПЕОМ; наявність зв'язку з мережами зовнішнього середовища; достатня кількість параметрів, модульність та функціональна повнота; цілісність, безпечність та економічність [5; 8].

Послідовність реалізації інформаційного забезпечення процесу адаптації включає наступні етапи: визначення мети адаптації, що покладається в основу системи організації інформації; формування цілей і завдань діяльності системи інформаційного забезпечення; визначення переліку необхідної інформації, баз для спостереження; організація збору інформації та одержання оцінки сформованої ситуації; вивчення причинно-наслідкових взаємодій досліджуваних факторів; формування необхідних інформаційних потоків; оцінка ефективності.

В основу організації інформації, необхідної для процесу адаптації підприємства покладено мету адаптації, що визначає потреби в інформації, а потім – і базу для спостереження. Зрозуміло, що метою вищого порядку є забезпечення ефективної діяльності підприємства, однак, при цьому ціль кожного окремого виду адаптації є автономною. Меті кожного виду адаптації відповідають різні потреби в інформації і, отже, різні бази для спостереження [2, с.157].

Відповідно до мети адаптації визначаються завдання інформаційного забезпечення, на основі чого встановлюється перелік необхідної інформації, а також бази спостереження. Такий етап є дуже важливим, оскільки аналіз має бути змістовним та цілеспрямованим. Збір даних, що не відповідають визначеним потребам, може стати причиною непродуктивних витрат часу та ресурсів, а деякі корисні дані загубляться в масі непотрібної інформації.

Вважаємо, що на основі баз спостереження можна виділити 2 основних напрями інформаційного забезпечення (рис. 2). Зрозуміло, що кожна з визначених підсистем складається з інших компонентів нижчого рівня підпорядкування та має свої особливості.



Рис. 2. Напрями інформаційного забезпечення

Джерело: власна розробка автора

Організація збору інформації передбачає врахування принципів побудови інформаційного забезпечення, що були розглянуті вище, а також визначення суб'єктів та методів. До основних суб'єктів відносяться користувачі інформації та відповідальні за збір особи.

Найбільш поширеними методами збору інформації є [6, с. 64-66]:

1. Сканування середовища – один з напрямків аналітико-прогностичних робіт, що швидко розвивається, використовуваний у системах стратегічного управління фірмами. Призначення сканування – це збір, оцінка і прогноз значущості для фірми важливих змін. Сканування звичайно проводиться за такими напрямками:

– економічне сканування – дослідження змін макро- та мікроекономічних показників; показники галузі і конкуренція в ній; стан фінансових ринків;

– технічне сканування – вивчення НТП; принципові технічні і технологічні нововведення;

– політичне сканування – оцінка політичної ситуації на рівні країни, регіону; оцінка політичного ризику фінансових вкладень та ін.

При скануванні використовується різноманітний інструментарій: експертні методи, сценарії, порівняння, моделювання, морфологічний та функціонально-вартісний аналіз та ін.

2. Моніторинг середовища – це постійне відстежування поточної і нової інформації. В організаціях, що беруть на озброєння технологію стратегічного управління, звичайно створюється спеціальна система відстежування. Працівники цієї системи проводять не тільки регулярні, але й спеціальні спостереження за критичними факторами впливу.

3. Прогнозування – це формування уявлення про майбутній стан факторів середовища. Цей інструмент є невід'ємним компонентом процесу стратегічного планування.

Після збору та первинної обробки інформації виникає необхідність її донесення до відповідних користувачів.

Наступний етап – обмін інформацією, який є складовою частиною всіх видів управлінської діяльності, в якій комунікації виконують зв'язкову роль. Процес обміну інформацією складається з чотирьох базових елементів: відправника (особа, яка генерує ідеї, менеджер або фахівець), повідомлення (закодована інформація за допомогою символів), каналу зв'язку (засоби для передавання інформації), одержувача (особа, якій призначена інформація і яка її інтерпретує). Отже, процес обміну інформацією передбачає наявність зворотного зв'язку (feedback), завдяки якому є змога оперативно збирати інформацію про реакцію одержувача на отримане повідомлення. Цей зв'язок допомагає одержувачеві (джерелу ідеї) визначити, чи сприйнята надіслана ним інформація [8, с. 95].

Останнім етапом є оцінка ефективності побудування системи інформаційного забезпечення. Автор О.І. Кондратюк для забезпечення оцінки рівня взаємодії з зовнішнім інформаційним простором пропонує використовувати такі показники: ємність зовнішнього інформаційного простору; підключення до всесвітніх інформаційних мереж; наявність сайтів у всесвітніх інформаційних мережах; рівень забезпеченості зовнішньою інформацією; рівень зміни частки зовнішньої інформації у складі баз даних підприємств; показники складу та структури кадрів, які відповідальні за збір, систематизацію та обробку зовнішньої інформації; витрати, які пов'язані з придбанням зовнішньої інформаційної продукції [3, с. 104]. На наш погляд, такий підхід повною мірою відображає характеристики процесу взаємодії підприємства із зовнішнім інформаційним простором.

Вважаємо, що основними показниками оцінки рівня взаємодії із внутрішнім інформаційним простором є: якість та релевантність інформації; здатність підприємства опе-

ративно реагувати на зміни факторів впливу; витрати на інформаційне забезпечення; рівень забезпеченості інформацією; витрати часу на передачу інформації.

Таким чином, ми вважаємо, що інформаційне забезпечення є важливою складовою організації процесу адаптації підприємств та слугує основою для прийняття господарських рішень.

Висновки і пропозиції. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності будь-якого підприємства, а отже, і його стійкості як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі, можливе тільки за наявності інформаційної насиченості про стан внутрішнього та зовнішнього середовища суб'єкта господарювання. Однак варто відзначити, що важливо не просто накопичувати інформацію, але й використовувати її в господарській діяльності підприємств, у тому числі і під час реалізації адаптаційних процесів. За таких умов належним чином організоване інформаційне забезпечення стає одним з ключових факторів успіху.

Список використаних джерел

1. Білошкурська Н. В. Моделі адаптивної поведінки та їх роль у формуванні економічної безпеки підприємства / Н. В. Білошкурська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12 (114). – С. 101-104.
2. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства: навчальний посібник / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 240 с.
3. Кондратюк О. І. Сутність та складові інформаційного потенціалу підприємства / О. І. Кондратюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 8(111). – С. 102-105.
4. Корнєв Ю. Г. Теоретичні аспекти інформаційного забезпечення підприємницької діяльності / Ю. Г. Корнєв // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 5(83). – С. 31-36.
5. Ліпич Л. Г. Бізнес-процеси та їх інформаційне забезпечення / Л. Г. Ліпич, Л. О. Ющишина // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 10(112). – С. 202-206.
6. Міщенко А. П. Стратегічне управління: навчальний посібник / А. П. Міщенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
7. Ситник В. Ф. Основи інформаційних систем: навч. посібник / [В. Ф. Ситник, Т. А. Писаревська, Н. В. Єрьоміна, О. С. Краєва]; за ред. В. Ф. Ситника. – К.: КНЕУ, 2001. – 420 с.
8. Твердохліб М. Г. Інформаційне забезпечення менеджменту: навч. посіб. / М. Г. Твердохліб. – К.: КНЕУ, 2002. – 224 с.
9. Ячменьова В. М. Сутність понять «адаптація» та «адаптивність» [Електронний ресурс] / В. М. Ячменьова, З. О. Османова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 684. – С. 346-353. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/VNULP/Ekonomika/2010_684/71.pdf.

УДК 338.242.2

Н. А. Єфіменко, д-р екон. наук, професор

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького, м. Черкаси, Україна

МЕХАНІЗМ БАГАТОРІВНЕВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ЯКОСТІ КАПІТАЛУ В МАШИНОБУДУВАННІ

Досліджено теоретичні аспекти відтворення якості капіталу в машинобудуванні, з'ясовано проблеми розвитку таких підприємств та запропонований механізм покращення їхньої діяльності.

Исследованы теоретические аспекты воспроизводства качества капитала в машиностроении, выяснены проблемы развития данных предприятий и предложен механизм улучшения их деятельности.

The theoretical aspects of reproduction of quality of capital are investigational in an engineer, the problems of development of these enterprises and offered mechanism of improvement of their activity are found out.

Постановка проблеми. Сучасний стан становлення ринкової економіки в Україні характеризується повільними темпами реформування, недосконалими методами і механізмами впливу держави на суб'єкти господарювання, зокрема, машинобудування як однієї з пріоритетних галузей національного господарства, а також відсутністю чітко сформульованої концепції розвитку економіки країни, недостатністю захисту внутрішнього ринку і вітчизняного виробника, низькою конкурентоспроможністю як на рівні національного господарства, так на рівні окремих підприємств.

Аналіз останніх джерел і публікацій. Значний внесок у розкриття категорії «основний капітал» здійснили А. Сміт, Д. Рікардо, Ж. Б. Сей, Н. У. Сеніор, Дж. С. Мілль. Проблемам управління системою відтворення капіталу в різних формах присвячено роботи Р. З. Акбердіна, Ю. Г. Бреусова, А. І. Вовк, Б. В. Воскресенського, С. Ю. Глазьева, А. А. Ісаєвої, А. Ф. Ковальова, В. М. Ларіна, В. Н. Мосина, В. І. Розгіна, М. В. Фролової, Н. Я. Чечина та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В процесі стратегічного управління діяльністю підприємств машинобудівної галузі України існує необхідність враховувати не лише його інтегрований потенціал, можливості його ступінчастого нагромадження, його місію, різні варіанти комбінування елементів цього потенціалу, які виступають як чинники виробництва, вже освоєні ніші збуту продукції на ринку, але й спрямованість, динаміку відповідних процесів на всіх рівнях відтворення якості капіталу. Врахування всіх перелічених чинників є можливим лише на основі відповідного багаторівневого прогнозування. Мається на увазі не прогнозування процесів на всіх рівнях відтворення якості капіталу, а прогнозування такого внутрішнього і зовнішнього впливу, яке б позитивно відображалось на якості його відтворення.

Мета статті ґрунтується на побудові механізму багаторівневого прогнозування відтворення якості капіталу в машинобудуванні.

Виклад основного матеріалу. Як правило, здійснення багаторівневого прогнозування відтворювального процесу стосовно ОК підприємств МБК не під силу прогнозістам з персоналу, оскільки таке прогнозування охоплює, крім субмікрорівня, також мезо-, макро- і світовий рівні, прогноз розвитку відтворювальних процесів, які здатні робити лише високопрофесійні спеціалісти. Отже, в процесі роботи над багаторівневим прогнозом, сконцентрованим саме на структурі підприємств машинобудівної галузі, фахівці-прогнозиристи повинні ґрунтуватися на розробках учених, які займаються прогнозуванням на професійному рівні, насамперед, учених різного профілю: одна справа прогнозувати розвиток національної економіки і зовсім інша справа – робити прогноз

світової економіки або будь-якого сегмента світового ринку. Аналогічно тому, як у процесі виготовлення будь-якого товару здійснюється кооперація виробничих зусиль певних підприємств і організацій різних галузей, так і в ході багаторівневого прогнозування відтворення якості капіталу на будь-якому підприємстві машинобудівної галузі необхідно налагодити інтелектуально-інформаційну кооперацію праці прогнозистів підприємства з науковими колективами й окремими фахівцями, допомога яких може бути корисною або необхідною в процесі прогнозування. Якщо на підприємствах МБК немає таких фахівців, то навички прогнозування, розробки стратегії необхідно розвивати керівникові організації і відповідальним співробітникам вищої управлінської ланки. В основі багатоваріантного прогнозування, яке сконцентровано на підприємствах МБК, лежить діалектична взаємодія двох елементів: варіантів стратегічної спрямованості діяльності підприємств МБК, у т. ч. щодо відтворення якості капіталу, та прогнозів реакції багаторівневого середовища на ці процеси [1; 3]. При цьому той або інший варіант спрямованості діяльності підприємств МБК має бути активним, коли ринку пропонується певна його продукція або послуга. У будь-якому разі підприємство машинобудівної галузі повинно виходити з того кола можливостей, у межах яких може розвиватися інтегрований потенціал цього підприємства у вигляді ОК. Система багаторівневого та багатоваріантного прогнозування економіки і відтворювального процесу на підприємствах машинобудівної галузі розроблена автором на рисунку.

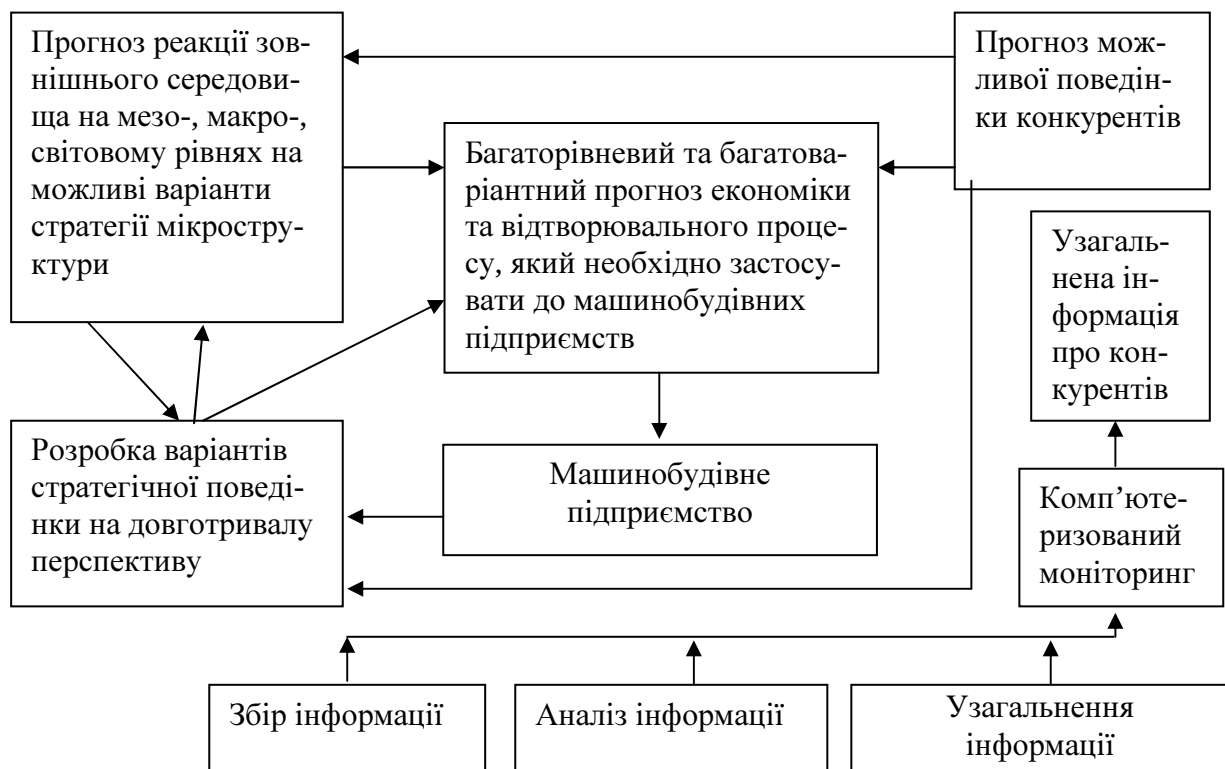


Рис. Система багаторівневого та багатоваріантного прогнозування економіки і відтворювального процесу на підприємствах машинобудівної галузі

Джерело: розроблено автором.

1. Прогнозування потреб суспільства (всередині країни та за її межами) в товарах або послугах, які підприємства машинобудівної галузі: вже виробляють (або надають); можуть виробляти (або надавати) на наявному устаткуванні; здатні виробляти (або надавати) за умови часткової або радикальної реконструкції виробничих потужностей за умови повної заміни машин або устаткування на нові. В цьому прогнозуванні відносно

підприємств МБК, що працюють на споживчий ринок, необхідно врахувати наступні фактори: науково-технічний прогрес, що дозволяє задовольняти новим способом ті потреби, на які були орієнтовані товари і послуги; зміни переваг, смаків і запитів споживачів як у зв'язку зі зміною стилю життя, так і під впливом інших чинників, зокрема, екологічних; структурні переміщення у складі населення, особливості різних соціальних, національних і вікових груп.

При прогнозуванні потреб на продукцію підприємств МБК, які виготовляють засоби виробництва, повинні враховуватися такі фактори: дія науково-технічного прогресу на потреби підприємств МБК, які споживають (або в перспективі можуть споживати) засоби виробництва, що виготовляються підприємствами; потреба суспільства в кінцевій продукції, для виготовлення якої використовуються засоби виробництва, вироблені цим підприємством; потреби суспільства в засобах виробництва, котрі виготовляються (в цей час або в можливій перспективі) цим підприємством, а також подібними підприємствами на основі кооперації, що склалася у виробництві певних засобів та кінцевої продукції, для виготовлення якої вони зрештою будуть використовуватися у виробничому комплексі підприємств МБК, пов'язаних єдиним ланцюжком міжгалузевих зв'язків по лінії виробництва, постачання та споживання відповідних засобів виробництва. Викладене вище може бути представленим у вигляді наступної формули:

$$P_{об} C_{p нов} = O_{об} P_p C_{p нов / нв} \cdot \left(\frac{O_{об} P_p КП_{сб / нт}}{O_{об} P_p КП_{сб / нв}} \cdot ПКС_{КП} C_{p нов} \right), \quad (1)$$

де $P_{об} C_{p нов}$ – потреба суспільства в засобах виробництва певного виду;

$O_{об} P_p C_{p нов / нв}$ – об'єм виробництва засобів виробництва певного виду на сьогодні;

$O_{об} P_p КП_{сб / нт}$ – об'єм виробництва кінцевої продукції відповідного виду на прогнозний період;

$O_{об} P_p КП_{сб / нв}$ – об'єм виробництва кінцевої продукції відповідного виду на сьогодні;

$ПКС_{КП} C_{p нов}$ – поправочний коефіцієнт відповідності кінцевої продукції відповідного виду та засобів виробництва певного виду (визначається експертним шляхом).

2. Прогнозування платоспроможності споживачів, які відчувають потребу в продукції (або послугах), що поставляються або можуть бути поставлені підприємствами МБК на ринок.

У ході його здійснення необхідно спрогнозувати: збільшення або зменшення доходів споживачів у номінальних та реальних розрахунках, продукції (або послугах) підприємства в розрізі як основних груп споживачів, так і основної товарної номенклатури; зміна частки витрат споживачів, які вони готові понести на придбання продукції в розрізі основної номенклатури; абсолютні величини витрат на придбання продукції певного виду в розрізі груп споживачів та основної номенклатури.

3. Прогнозування платоспроможного попиту на ринку на певні види продукції та послуги, які здійснюються на основі співставлення двох вищенаведених типів прогнозів. При цьому необхідно визначити: прогнозний обсяг попиту на основні види продукції в реальності з визначенням його мінімальних та максимальних значень; прогнозні верхні і нижні межі цін на товари та послуги в розрізі їхньої основної номенклатури; прогнозні обсяги платоспроможного попиту на товари і послуги за їхньою основною номенклатурою з визначенням верхньої і нижньої меж цього попиту.

4. Прогнозування тієї частки реалізації товарів і послуг у розрізі їх основної номенклатури, на яку може претендувати будь-яке підприємство МБК у прогнозованій перспек-

тиві. Така частка прогнозується з урахуванням дії наступних чинників в їх поєднанні і серед них включає: конкурентоспроможність будь-якого підприємства МБК відносно інших машинобудівних підприємств, які постачають товари (послуги) аналогічного типу; можливість підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок впровадження нових технологій, прогресивнішої техніки, освоєння продукції вищого рівня та якості, точного виготовлення, застосування кращої сировини і досконаліших матеріалів, покращення власного іміджу серед споживачів, проведення ефективної рекламної кампанії тощо; знаходження таких різновидів товарів і послуг, які найефективніше задовольняють потреби покупців. При цьому конкуренти не здатні виготовляти такі товари і послуги [2; 5].

У процесі прогнозування витрат, доходів і прибутку слід враховувати витрати і доходи як у національній, так і в іноземній валюті, залежно від того, де реалізується продукція: на внутрішньому або зовнішньому ринку. При цьому важливого значення набуває прогнозування співвідношень курсу національної валюти з провідними світовими валютами. Необхідно також враховувати і прогнозувати динаміку паритетів купівельної спроможності національної валюти у співвідношенні з основними валютами світового господарства (на сьогодні – долара США та євро). Особливу увагу в процесі прогнозування потрібно звернути на розробку багатоваріантних сценарних прогнозів залежно від умов окупності і прибутковості інвестицій. Що стосується зростання конкурентоспроможності підприємств машинобудівної галузі, розробляються прогнози змін зовнішніх умов. При цьому потрібно мати на увазі наступне: інвестиції, залежно від їхньої величини, спрямованості та ефективності, чинять первинний вплив на рівень і конфігурацію конкурентоспроможності підприємств МБК, а також певним чином впливають на змінну конкурентоспроможність, зовнішнє середовище; за умови підвищеної конкурентоспроможності підвищиться рівень інвестування, але існуватиме необхідність жорсткого контролю конкурентів для отримання пріоритетності на ринку. Прогнозування окупності і прибутковості інвестицій у розвиток конкурентоспроможності, а також їхньої ефективності і впливу на нарощування потенціалу конкурентоспроможності відіграє ключову роль у розв'язанні питань доцільності фінансування цих інвестицій за рахунок як внутрішніх джерел, так і коштів сторонніх інвесторів. Науково-технічний прогрес необхідно враховувати в прогнозах не лише щодо формування попиту на продукцію машинобудування, але й стосовно самого процесу виробництва, особливо щодо вкладання інвестицій у розвиток конкурентоспроможності. При цьому в прогнозуванні напрямів і досягнень науково-технічного прогресу з боку виробництва необхідно прийняти рішення на предмет того: чи будуть підприємства машинобудівної галузі самостійно генерувати і впроваджувати передові досягнення науково-технічного прогресу, прагнучи перевершити своїх конкурентів у науково-технічній сфері; чи прагнуть машинобудівні підприємства максимально швидко адаптувати передові науково-технічні розробки та технології, що генеруватимуться сторонніми структурами і не обов'язково конкурентами (генераторами «ноу-хау», окрім конкурентів, можуть бути різного роду структури, що спеціалізуються на розробці техніко-технологічних новацій, які вони самі не застосовують, а реалізують на стороні).

Найсерйознішу увагу в прогнозуванні слід приділити прогнозам розвитку виробничо-технічного постачання в розрізі його основних видів і з різними варіантами вибору основних постачальників, у тому числі вітчизняних або зарубіжних, виділивши наступні ключові моменти: прийнятність рівня й якості виробничо-технічних ресурсів, що постачаються як для забезпечення на належному рівні інвестиційних проектів, так і з позиції підвищення конкурентоспроможності виготовлених товарів і послуг, що надаються; надійність і ритмічність виробничо-технічного постачання; допустимість рівня цін на виробничо-технічні ресурси, що постачаються; можливість конкурентів перекрити

(обмежити) виробничо-технічні постачання і розробити можливі заходи протидії з цього приводу. У процесі прогнозування слід враховувати можливості різких змін у макроекономічній ситуації в країні, а також на рівні кон'юнктури світового ринку, зокрема: різкі коливання валютних курсів; значні зміни в порядку оподаткування, зовнішньоторговельному режимі, розмірах ввізних і вивізних мит; посилення державного контролю за стандартами та якістю машинобудівної продукції, нормами охорони довкілля за умови значного підвищення цих норм; істотні зміни в трудових та економічних відносинах та в їх державному регулюванні; значні зміни у співвідношенні цін на різні товари і послуги та їх групи; істотні переміщення щодо вивозу капіталу з країни та залучення іноземних інвестицій; посилення конкуренції зарубіжних підприємств, які стримуються або не стримуються державним протекціонізмом; зміна політико-економічного курсу країни, зміна режиму влади; можливість загострення міжнародної ситуації; значні зміни в образі життя, перевагах, смаках споживачів продукції; вплив на економіку країни міжнародних організацій, у тому числі у вигляді реструктуризації зовнішнього боргу, надання нових значних позик тощо; корінна техніко-технологічна реструктуризація національної і світової економіки; виникнення і розростання глибокої та масштабної кризи національної і світової економіки [2; 4].

Все вищенаведене і подібні до них моменти в одних випадках можна передбачати і прогнозувати, в інших – вони можуть виникнути абсолютно несподівано. На цей випадок підприємства машинобудівної галузі повинні: нагромаджувати надлишковий інтегрований економічний потенціал, у тому числі науково-технічний, фінансовий, організаційно-управлінський, використання якого дозволить швидко адаптуватися до кризи. Інші чинники подолання економічної кризи можна проаналізувати, наприклад, за допомогою методу прогноз-аналізу, що є складовою розробленої автором методики оцінки ефективності економічної діяльності підприємства на основі інтегрального економічного ефекту (ІЕЕ). Ця методика може бути використана як самостійний метод аналізу і прогнозування зовнішнього середовища; по можливості диверсифікувати свою виробничо-технічну та економічну діяльність, що сприятиме швидкому нагромадженню капіталу та розвивати такі їх види, які можуть бути перспективними, що, у свою чергу, покриє збитки від згорання тих видів діяльності, які виявилися недоцільними.

У роботі проаналізовано та проведено апробацію різних методик з управління відтворювальними процесами в промисловості, які базуються на «традиційному підході». При розробці прогнозу розвитку зовнішнього середовища слід аналізувати сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища, а вже на підставі прогнозу зовнішнього середовища та аналізу внутрішнього середовища доцільно розробляти стратегічний план. Враховуючи це, автор прийшов до висновку про необхідність введення в цю систему ще одного типу взаємодії – зворотного зв'язку, який принципово змінить традиційну модель стратегічного планування. Таким чином, запропоновано систему (модель), в якій процес багаторівневого довгострокового прогнозування, сконцентрований на будь-якому підприємстві МБК, взаємодіє за принципом зворотного зв'язку з процесом стратегічного планування. При цьому: як реакція на різні варіанти стратегічних планових рішень прогнозуються відповідні процеси в зовнішньому середовищі; в порядку пристосування до прогнозованих процесів у багаторівневій економіці, яка виступає як зовнішнє середовище щодо відношення до підприємств МБК, приймаються відповідні планові рішення стратегічного порядку. Поєднання в єдиний комплекс багаторівневого прогнозування та стратегічного планування за альтернативними варіантами має відбуватися на основі дотримання принципу зворотного зв'язку планування та прогнозування. В основі інвестиційних проектів повинні лежати науково-технічні розробки, техніко-економічні розрахунки у поєднанні з визначенням корисності від використання про-

дукції. Все це є предметом інженерно-економічного планування, яке виходить за рамки цієї роботи. Оцінити ці проекти економічно, з позиції їх окупності і прибутковості, визначити найбільш корисні з них якраз і є завданням економічного управління та планування стратегічного порядку.

Висновки і пропозиції. З вищенаведеного можна зробити висновок, що вирішенню такого завдання можуть сприяти методи багаторівневого прогнозування, які концентруються на конкретному суб'єкті виробничо-господарської діяльності, застосовуються разом з прийняттям стратегічних планових рішень за різними варіантами на основі принципу зворотного зв'язку, який поєднує процеси взаємодії прогнозування та планування. Вдосконалення механізму управління відтворенням якості основного капіталу підприємств МБК з метою покращення процесу відтворення має базуватися на розробці і впровадженні моделі багаторівневого прогнозування економіки, орієнтуючись на специфіку підприємств МБК щодо параметрів відтворення якості їхнього капіталу та включення діалектичної взаємодії двох елементів: варіантів стратегічної спрямованості машинобудівного підприємства та врахуванні прогнозів реакції багаторівневого середовища на ці процеси.

Список використаних джерел

1. Держава та економічне зростання // Концепція державного регулювання відтворювальних процесів в економіці України / за ред. д-ра економічних наук Б. Є. Кваснюка. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2004. – 368 с.
2. Ларин В. М. Научно-технический прогресс и его резервы в машиностроении / В. М. Ларин. – Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2003. – 132 с.
3. Лотош Я. М. Моделирование процесса воспроизводства основных производственных фондов / Я. М. Лотош. – Томск: Изд-во Томск. ун-та, 2002. – 120 с.
4. Павлов А. А. Алгоритмическое обеспечение сложных систем управления / А. А. Павлов. – К.: Вищ. шк., 2008. – 165 с.
5. Речкалов А. Необходимые условия организации стратегического планирования промышленных предприятий / А. Речкалов // Экономика и управление. – 2003. – № 5. – С. 71-75.

УДК 338. 439. 62

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук, професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

О.П. Кавтиш, канд. екон. наук, старший викладач**А.Ю. Погребняк**, аспірант

Національний технічний університет України "Київський політехнічний інститут", м. Київ, Україна

АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто стан інноваційної активності промислових підприємств, досліджено зв'язок антикризового управління підприємства з інноваційною діяльністю, проаналізовано необхідність формування інноваційної стратегії розвитку; визначено основні та пріоритетні антикризові заходи, що сприятимуть підвищенню інноваційної активності промислових підприємств.

В статье рассмотрено состояние инновационной активности промышленных предприятий, исследовано связь антикризисного управления предприятия с инновационной деятельностью, проанализировано необходимость формирования инновационной стратегии развития; определены основные и приоритетные антикризисные мероприятия, которые содействуют повышению инновационной активности промышленных предприятий.

The article deals with the condition of innovative activity of industrial enterprises. Connection of anticrisis enterprise management with the innovative activity has been investigated, major and priorial anticrisis measures promoting innovative activity of industrial enterprises have been defined.

Постановка проблеми. Одним з найбільш проблемних аспектів та вироблення дієвих засобів підвищення показників інноваційної діяльності є не лише державна політика, а й діяльність промислових підприємств національного господарства, оскільки вони виступають потужним носієм інноваційної активності: це джерело значної кількості раціоналізаторських рішень та інноваційних ідей, організаційних і маркетингових нововведень, комерціалізації та трансферту інновацій. У той же час світова фінансово-економічна криза негативно вплинула на конкурентоспроможність вітчизняних промислових підприємств, показники їх інноваційної діяльності і зумовила необхідність розробки та впровадження ефективного механізму антикризового управління.

З позицій інноваційного менеджменту управління підприємством як соціально-економічною системою певною мірою має бути завжди антикризовим і стратегічно орієнтованим. Тобто від стану інноваційного потенціалу підприємства залежить вибір тієї чи іншої стратегії розвитку підприємства, його успіх на ринку, загалом фінансово-економічні показники розвитку. У свою чергу, будь-які стратегічні заходи, що починаються підприємством, носять інноваційний характер і лише за умови його високої фінансової стійкості (не кризовий стан).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивченню причин економічного зростання та пошуку можливостей виходу підприємств з кризи присвячено дослідження багатьох учених-економістів, серед яких Е. Короткова, А. Беляєва, М. Герасимчук, М. П. Іванов, Л. О. Лігоненко, М. Пашута, Л. С. Ситник та інші.

Проблема розробки заходів щодо підвищення інноваційної активності з позиції антикризового управління підприємством досліджувалась такими вченими та практиками, як Аніскін Ю.М., Аньшин В.М., Василенко В.О., Дагаєва А.А., Дорофєєв В.Д., Левін Д.Н., Малащук Д.В., Сенаторов Д.В., Чернецов А.В., Попов Р.А., Філосова Т.Г., Биков В. А. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загального матеріалу. Огляд літературних джерел дає змогу стверджувати, що останнім часом з'являється чимало публікацій, присвячених інноваціям та інноваційній діяльності, а також аспектам антикризового

управління позицій забезпечення інноваційного розвитку, оскільки їх значення як для окремого підприємства, так і для держави загалом є беззаперечним.

Проте питання управління інноваційною діяльністю підприємств у нестабільних умовах господарювання залишається недостатньо вивченим, крім цього, існують значні розбіжності в підходах дослідників до вибору інструментарію управління інноваційною активністю підприємств в умовах кризи.

Мета статті полягає у висвітленні ролі антикризових заходів у процесі підвищення інноваційної активності промислових підприємств, дослідженні стану промислових підприємств у кризовий період та діагностиці напрямків, спрямованих на подолання кризових явищ з точки зору поліпшення інноваційного потенціалу промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу. В Україні ще не склався дієвий механізм інвестування масштабних технологічних змін. Державні науково-технічні програми часто не забезпечують кінцевих результатів. Міністерства та відомства обтяжені соціальною необхідністю підтримки традиційних виробництв, не мають достатніх коштів для інноваційних трансформацій своїх галузей. Недержавні комерційні структури ще не можуть здійснювати довгострокові проекти, які б забезпечували базові технологічні зміни. Іноземні інвестиції здебільшого спрямовані на підтримку виробництв, які мають короткострокову експортну перспективу.

З початку 2010 р. в економіці держави відбуваються певні позитивні зрушення, що сприяє подоланню негативних наслідків впливу світової фінансово-економічної кризи та соціально-економічному розвитку країни. У результаті зростання ВВП у II кварталі 2010 р. прискорилося і становило 6 % у річному вимірі (4,9 % у I кварталі 2010 р.) За винятком сезонного фактора у II кварталі 2010 р. приріст ВВП становив 3,5 % (0,4 % у I кварталі 2010 р.). Однак відновлення економіки все ще має нестійкий характер, що потребує формування та реалізації в Україні політики довгострокового економічного зростання з урахуванням зовнішніх та внутрішніх чинників економічного розвитку.

Динаміка діяльності промислових підприємств, що впроваджували інновації, показує, що переважно інноваційна активність останніх зосереджена у сфері механізації та автоматизації виробництва, а от освоєння нової інноваційної продукції поступово скорочується у порівнянні з 2000 роком (рис. 1). Крім того, всього частка промислових підприємств, що впроваджували інновації, скоротилась з 14,8 % у 2000 р. до 11,5 % у 2010 р.

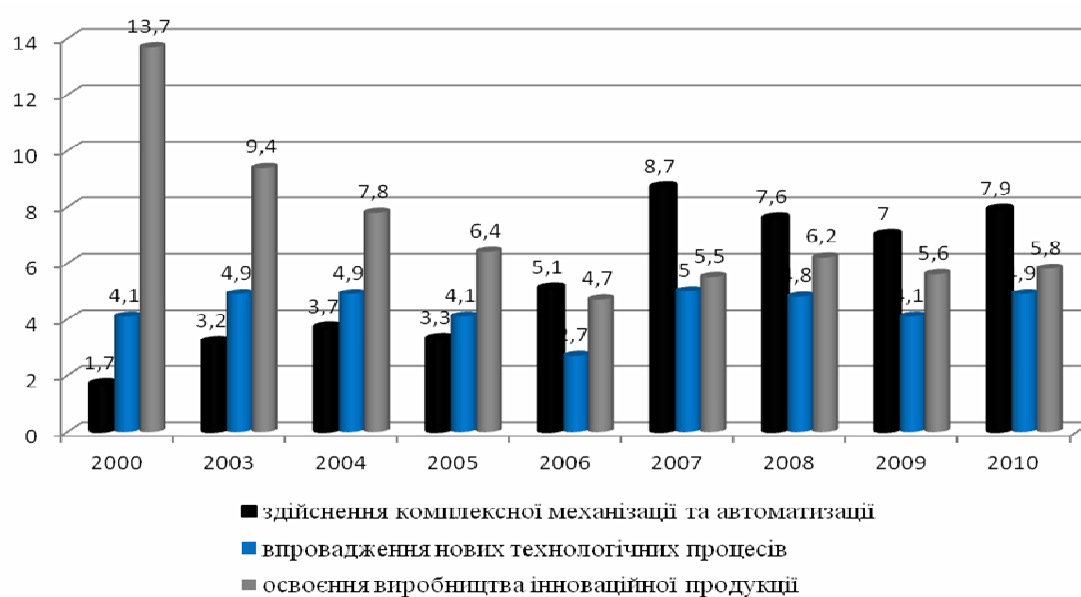


Рис. 1. Частка промислових підприємств, що впроваджували інновації за видами інновацій, вибірково за роками (побудовано за даними [6])

Частка промислових підприємств, які впроваджували інновації протягом трьох останніх років, у розрізі регіонів та типів інновацій свідчить, що загалом по Україні спостерігається дуже незначна тенденція до зростання обсягів виробництва інноваційної продукції (з 2006 по 2010 рр. з 9,9 до 10,6 %), запроваджених інноваційних процесів (за аналогічний період з 9,6 до 10,6 %), впровадження інновацій (з 3,9 до 4,9 %), а реалізація маркетингових інновацій – з 3,8 до 4,0 %.

Як показує практика, недостатня інноваційна активність призводить до кризи не тільки великі підприємства в галузях з високими технологіями або можливостями до їх застосування, але й середні та малі фірми, які виступають на динамічних ринках, що й характерно для вітчизняних підприємств [3].

Вітчизняні підприємства досить часто навіть при стабільних показниках розвитку обмежуються окремими видами інноваційної активності – комп'ютеризація, автоматизація виробництва, оскільки запровадження нових продуктів, робота над НДДКР носить більш ризиковий характер. У той же час, вони не враховують, що нововведення завжди пов'язані з ризиком, проте відмова від них є ще більш ризикованою. Дуже часто необхідність оновлення продукції або технології виникає саме тоді, коли фінансові результати підприємства виглядають добре і складається помилкове враження, що підприємство ще довго може існувати в традиційному вигляді. Справа в тому, що зменшення доходу від інвестицій в існуючу традиційну технологію спочатку уявляється незначним, але якщо конкуренти здійснюють прорив у галузь нових технологій, споживачі можуть дуже швидко віддати переваги новій продукції конкурентів.

Крім того, інноваційна активність змінюється внаслідок дефіциту коштів на придбання новітніх технологій, застаріле обладнання, на якому неможливо здійснювати впровадження новітніх технологій та виробництво нових видів інноваційної продукції, брак фахівців, які б мали досвід і спеціальні навички, необхідні для впровадження інновацій на виробництві та реалізації інноваційної продукції.

Як показує теорія та підтверджує досвід, порушення платоспроможності у сучасних умовах найчастіше є наслідком неадекватності інноваційної стратегії підприємства змінам зовнішнього середовища. У результаті така продукція та технології виявляються застарілими, ринки підприємства не забезпечують прибутковості, відбувається скорочення активів, втрачається платоспроможність. Фінансові складності у цьому випадку становлять лише видиму частину великої проблеми. Варто зауважити, що часто навіть при наявності коштів, ефективність їх інвестування в інноваційну діяльність є неефективною. А це, по суті, є наслідком відсутності чітких планів щодо реалізації інвестиційно-інноваційних проєктів, їх розношеність, неврахування факторів впливу на їх результативність.

Загалом можна відзначити, що стан промислового комплексу визначається такими негативними рисами: недостатня орієнтація на виробництво продукції кінцевого споживання; домінування видобувних і базових галузей з низьким ступенем переробки сировини; застарілі технології у більшості галузей (за наявності унікальних високотехнологічних виробництв), висока матеріало- та енергоємність виробництва при майже монопольній залежності від імпорту енергоресурсів; високий ступінь зношеності основних фондів; деформована структура виробництва; не конкурентоспроможність більшої частини вітчизняної продукції через низьку якість і моральну застарілість, що поглибилась у зв'язку із встановленням світових цін на енергоносії; відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку; інноваційна політика немає чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, в їх реструктуризації з врахуванням ринкових чинників; відсутність залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростання фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок.

Таким чином, можна констатувати, що сучасні кризові явища в економіці, в т. ч. і зниження інноваційної активності суб'єктів господарювання, носить системний характер. А це потребує розробки стратегії подолання кризи і побудови більш прогресивного типу розвитку підприємств, створення умов для якісних структурних змін і тривалого зростання промислового виробництва.

Інноваційна криза протікає в умовах загальної кризи, тобто в умовах принципових змін характеру виробничих відносин, змін мотивації до праці, все це посилюється соціально-економічною і політичною нестабільністю в суспільстві. Єдиний вихід із ситуації, що склалася – структурна перебудова промислового виробництва, заснована на передових технологіях із активним застосуванням антикризових заходів управління означеними процесами.

Нині галузеву структуру економіки України західні фахівці характеризують як типову для країн, що розвиваються. Основною ознакою відсталості від високорозвинених вважається висока питома вага важкої промисловості і низька питома вага сфери послуг, сучасних галузей машинобудування, приладобудування та ін. Реалізація напрямків активізації інноваційної діяльності в Україні може забезпечити підвищення рівня інноваційної активності промислових підприємств, стабілізувати прискорений процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні і залученні зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність.

Серед основних векторів активізації інноваційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки можна виділити наступні: по-перше, розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, які впроваджують і реалізують інноваційну продукцію; по-друге, поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниженою кредитної ставки, а також застосування ряду інших мотиваційних, підтримуючих та антикризових інструментів, що в основі повинні мати довгострокову стратегію інноваційного розвитку.

Варто також наголосити на вирішенні проблем обліку нематеріальних активів (НМА), оскільки технології та їх складові, винаходи, корисні моделі формують частину інтелектуального капіталу окремих підприємств і всього промислового комплексу держави. Інтелектуальний капітал, належно оформлений на балансі, позитивно впливає на капіталізацію підприємств промисловості та сприяє підвищенню їх інвестиційної привабливості й конкурентоспроможності на міжнародному ринку злиття і поглинань.

НМА промислового комплексу України формують вагомую частину НМА економіки в цілому. Так, протягом 2006-2011 рр. максимальне значення частки НМА промислового сектора у загальній вартості НМА в економіці України. Частка НМА у галузях, що містять у своїй структурі високотехнологічні виробництва, у загальній вартості НМА в економіці протягом 2006-2011 рр. у середньому становила 9,5 % і на 31.03.2011 р. була на рівні 11,34 % (табл. 1).

Таблиця 1

Частка НМА галузей промисловості, у структурі яких містяться високотехнологічні виробництва, у загальній вартості НМА у 2006–2010 рр., %

Галузь промисловості	Роки					Станом на 31.03.2011 р.
	2006	2007	2008	2009	2010	
Хімічне виробництво, у т. ч. фармацевтика	1,40	1,71	2,40	2,26	2,67	1,90
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	1,02	1,26	0,95	0,76	0,96	0,90
Виробництво транспортних засобів та устаткування, у т. ч. виробництво літальних апаратів, включаючи космічні	0,93	3,27	2,2	19,46	7,64	11,34

Незважаючи на тенденції зростання, ставлення українських підприємств до НМА, зокрема високотехнологічних, що у своїй діяльності активніше мають використовувати

інтелектуальні розробки, здійснювати обмін науково-технічними досягненнями, стан обліку НМА є незадовільним. Саме тому, врахування на балансах підприємств НМА сприятиме їх ефективному використанню у виробничій діяльності як частини інтелектуального капіталу, що вважається важливим ресурсом створення доданої вартості промислової продукції [5, с. 163], допоможе змінити структуру виробничого капіталу і, таким чином, підвищити наукоємність виробленої продукції, що позитивно вплине на її конкурентоспроможність на внутрішньому та світовому ринках [4].

Підвищення рівня фінансування НТР можливе за рахунок використання всіх джерел інвестування інноваційного розвитку. Визначальним принципом інвестиційної політики України слід вважати принцип сполучення інвестицій з інноваціями. Досвід розвинених країн показує, що оптимальне граничне значення показника фінансування витрат науково-технічної діяльності має бути на рівні не менше ніж 2 % від ВВП. В Україні Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» (ст. 34, ч. II) передбачено, що державне бюджетне фінансування НТР має бути не менше ніж 1,7 % ВВП [1, ст. 165]. При цьому обмежені інвестиційні ресурси слід зосереджувати саме на пріоритетних напрямках інноваційного розвитку.

Окрім того, для створення ефективного організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств важливе значення має стратегічне планування та управління, а також стратегія управління інноваціями. Стратегія управління інноваціями сьогодні повинна розглядатися як частина загальної стратегії розвитку підприємства, тому що тільки на базі інноваційної стратегії забезпечується поступовий його розвиток [2], що, на жаль, практично не враховується вітчизняними підприємствами.

За даними опитування Л. Федулової та О. Фомової, «...напрямами реалізації стратегічних планів підприємств через механізми інноваційної політики в основному є розгляд та реалізація дрібних інноваційних пропозицій, на жаль, недостатніх для підвищення інноваційної активності підприємства; вкладення інвестицій у ремонт і заміну зношених активів та вимушених інвестицій відповідно до вимог зовнішнього середовища з техніки безпеки, екологічних вимог, соціальних програм». Як з'ясувалося, на практиці розробка інноваційної стратегії покладається на доволі різні структурні підрозділи і не завжди контролюється її виконання [7, с. 104]. А більшість стратегій носить не стільки силовий, інноваційний, ринковий характер, скільки пристосування чи копіювання. Внаслідок цього часто навіть при наявності коштів, ефективність їх інвестування в інноваційну діяльність є неефективною. А це, по суті, є наслідком відсутності чітких планів щодо реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, їх розношеність, неврахування факторів впливу на їх результативність.

Формування стратегії інноваційного розвитку на основі застосування засобів антикризового управління на рівні підприємств має виходити із застосування як заходів на рівні держави, так і на мікрорівні. Серед основних заходів макрорівня слід відзначити наступні:

- державна фінансова підтримка існуючого інноваційного потенціалу має здійснюватись шляхом залучення коштів підприємств, валютних заощаджень громадян, затвердження фінансово-кредитної політики, спрямованої на пріоритетний розвиток технологій та формування національного інвестиційного ринку;
- потрібно знижувати ставки рефінансування з подальшим їх збереженням впродовж усього терміну кредитування для інноваційної діяльності;
- повинно забезпечуватись пріоритетне інвестування виробництва прогресивних технологій, машин та обладнання для всіх секторів економіки;
- доцільно знижувати ризики на ринку інвестицій, пов'язаних з володінням акцій (наприклад, за рахунок передачі прав на розпорядження спеціалізованим компаніям);
- має відбуватись зниження податкового тиску та посилення пільгового стимулювання для інноваційної діяльності.

На мікрорівні за доцільне переходити до стратегій інноваційного розвитку за напрямками активізації, наступу, розширення ринкової ніші підприємства, виходу на зовнішні ринки на основі антикризового управління; змінювати акценти розвитку з короткострокового планування до стратегічного, застосовувати моделювання та програмування у своїй діяльності, а також формування спеціальних інноваційно-інвестиційних підрозділів для розробки, управління та контролю за реалізацією інноваційних стратегій і проектів.

Висновки та пропозиції. Ситуація в Україні характеризується кризою у сфері інноваційної діяльності, причому кризові явища проявляються як у наукових дослідженнях, так і в процесі їх втілення у виробництво. Крім того, спостерігається розбалансованість науково-технічного та виробничого прогресу. Криза інноваційної діяльності обумовлює значне зростання використання застарілих морально й фізично зношених основних виробничих фондів. Усі ці обставини визначають втрату Україною своїх конкурентних переваг, а значить відкидання країни на нижчі сходинки економічного розвитку. Причина цього, головним чином, у відсутності цілісної системи управління інноваціями, неврегульованості механізмів державної підтримки, важкому фінансовому становищі підприємств, відсутності дієвих стратегій інноваційного розвитку з урахуванням інструментів антикризового управління.

Інноваційну діяльність доцільно розглядати як провідний засіб соціально-економічного розвитку й виходу з існуючої затяжної економічної кризи. Проте для активізації інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств необхідно здійснювати широкий комплекс заходів, де основою покращення динаміки інноваційної діяльності повинно бути виявлення і застосування внутрішніх резервів компанії та механізмів державного регулювання на основі стратегії інноваційного розвитку. Тобто, базою акумулювання та оптимального розподілу ресурсів, потенційних можливостей та резервів підприємств має бути чітко розроблена стратегія інноваційного розвитку та відповідне їй програмне забезпечення на основі застосування комплексу антикризових заходів, що здатні забезпечити вирішення багатьох фінансово-господарських проблем, у т. ч. і активізації інноваційної діяльності. При цьому основу формування таких стратегій має забезпечити вдосконалення механізмів державного регулювання інновацій та промислового розвитку. Крім цього, серед пріоритетних заходів антикризового характеру стимулювання інновацій було визначено: розробку і запровадження механізму надання пільг промисловим підприємствам, що займаються інноваційною діяльністю; вдосконалення обліку нематеріальних активів шляхом їх урахування на балансах підприємств; оптимізація джерел інвестування інноваційного розвитку; поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі знижкою кредитної ставки в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел

1. Про наукову і науково-технічну діяльність: Закон України // Вісник Верховної Ради України. – 1992. – № 12.
2. Анискин Ю. Инновационное развитие на основе организационного потенциала компании / Ю. Анискин // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 7. – С. 73-83.
3. Антикризисное управление: учеб. пособ. / В. Д. Дорофеев, Д. Н. Левин, Д. В. Сенаторов и др. – Пенза: Изд-во Пензенского института экономического развития и антикризисного управления, 2006. – 209 с.
4. Розвиток промислового потенціалу України в процесі післякризового відновлення / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко та ін.; за ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 48 с.
5. Система економічної безпеки держави / за заг. ред. А. І. Сухорукова // Національний інститут проблем міжнародної безпеки при РНБО України. – К.: Стилос, 2009. – 685 с.
6. Україна у цифрах 2010: статистичний збірник / за ред. О. Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2011. – 252 с.
7. Федулова Л. І. Проблеми формування інноваційних стратегій корпоративних підприємств [Електронний ресурс] / Л. І. Федулова, О. А. Фомова // Український соціум. – 2009. – № 1 (28). – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/new_1.htm.

УДК 338.47:339.13

Ю.С. Вдовенко, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АВТОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджуються актуальні питання транспортного маркетингу, обґрунтовується необхідність застосування маркетингових стратегій у галузі, розглядається інструментарій проведення досліджень ринку автотранспортних послуг, пропонуються рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності автотранспортних підприємств.

В статье исследуются актуальные вопросы транспортного маркетинга, обосновывается необходимость применения маркетинговых стратегий в отрасли, рассматривается инструментарий проведения исследований рынка автотранспортных услуг, предлагаются рекомендации по повышению конкурентоспособности автотранспортных предприятий.

The article deals with issues of transport's marketing, the necessity of marketing strategies is proved, research's tools of the transport services market is reviewed, recommendations for improving the competitiveness of transport enterprises are offered.

Постановка проблеми. Транспортна система є однією з базових галузей економіки, стабільне та ефективне функціонування якої забезпечує необхідні умови обороноздатності, національної безпеки, цілісності держави, підвищення рівня життя населення, забезпечення валютних надходжень. Транспортний сектор також відіграє важливу роль у соціально-економічному розвитку країни, адже розвинена транспортна система є передумовою економічного зростання. Тому в сучасних умовах значно зростає роль транспортного маркетингу як сукупності заходів щодо просування транспортних послуг на ринку.

В Україні значення транспортного маркетингу вище, ніж в інших країнах світу, через розмір території і стан транспортних комунікацій. На цей час транспортна мережа країни налічує 170 тис. км автомобільних доріг з твердим покриттям, автомобільним транспортом загального користування перевозиться понад 4 млрд пасажирів і більше 1 млрд тонн вантажів, у транспортній сфері країни зайнято близько 10 % працюючих у господарському комплексі країни. Вартість основних фондів транспорту складає близько 15 % від усіх основних фондів вітчизняної економіки, на частку пасажирського транспорту припадає 25 % загального обсягу послуг, що надаються населенню, а частка транспорту у валовому внутрішньому продукті досягає 13 %. Автомобільний транспорт в Україні забезпечує 72 % вантажних та 55 % пасажирських перевезень, на ринку автотранспортних перевезень діють понад 130 тис. перевізників, які використовують майже 400 тис. транспортних засобів. Мережа автобусного сполучення складається з більше ніж 20 тис. маршрутів міського, приміського та міжнародного сполучення, а обслуговування пасажирів здійснюють майже 700 автостанцій.

Проте за роки ринкового реформування економіки попит на автотранспортні послуги скоротився в декілька разів. Тому вищезазначені чинники додають особливої актуальності питанням розвитку транспортного маркетингу.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняних та закордонних науковців щодо обґрунтування різних напрямків розвитку автотранспортної сфери складають значний доробок у науковій думці у сфері економіки транспорту. Серед відомих дослідників цього напрямку можна відзначити Базилюк А.В., Бакаєва О.О., Дмитриченко М.Ф., Зайончика Л.Г., Котелянца В.І., Ложачевську О.М., Новикову А.М., Сича Є.М., Цвєтова Ю.М., Шинкаренка В.Г., Шкуріна М.І. Проте реальний стан та тенденції реформування автотранспортної сфери потребують продовження наукових розвідок, пошуку нових шляхів роз-

витку галузі і впровадження інноваційних організаційних, інституційних, фінансових та маркетингових інструментів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На момент переходу до шостого укладу суспільного розвитку, у зв'язку з прогресуючим розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, особливої актуальності набуває проблема забезпечення конкурентоздатності автотранспортної сфери, яка до цього часу не досліджувалась у контексті поєднання зовнішніх та внутрішніх викликів. Паралельно з необхідністю збереження об'єктно-суб'єктного підходу до розвитку автотранспортної сфери, представлені традиційними категоріями вантажі і пасажирів, з одного боку, та перевізники, відправники, покупці і посередники, з другого боку, нагальною необхідністю є введення в широкий дослідницький дискурс таких категорій, як своєчасність, комфортність, час перевезення і надання транспортних послуг, умови перевезення пасажирів і вантажів тощо.

Мета статті. Метою нашої статті є дослідження базових маркетингових інструментів, які відповідно до вимог часу мають впроваджуватись у діяльність автотранспортних підприємств задля забезпечення конкурентоспроможності галузі, та обґрунтування доцільності альтернативного використання аналітичних маркетингових інструментів у повсякденній діяльності.

Виклад основного матеріалу. З точки зору маркетингу, стратегія розвитку автотранспортної сфери повинна розроблятися як у цілому в галузі, так і в окремих підприємствах транспорту. Маркетингова стратегія розвитку транспорту припускає прийняття необхідних заходів щодо подальшої трансформації підприємств автомобільного пасажирського та вантажного транспорту. Паралельно має розвиватись мережа автомобільних доріг, сприяючи розвитку економіки віддалених населених пунктів, підвищенню економічної ефективності господарських зв'язків, безпеці руху і поліпшенню транспортного обслуговування населення. Очевидним є необхідність підвищення експлуатаційних властивостей і довговічності автомобільних доріг шляхом удосконалення норм їх проектування, технології будівництва, ремонту й утримання, поліпшення конструктивних рішень і матеріалів, що використовуються.

Тому в сучасний період у діяльності автотранспортних підприємств ключовою стає аналітична функція маркетингу, яка складається з двох підфункцій:

- комплексне дослідження ринку;
- аналіз внутрішнього середовища підприємства.

При цьому обидві підфункції тісно взаємозв'язані між собою: за наслідками реалізації і тієї, й іншої уточнюються цілі, стратегія і тактика маркетингу. Підприємствам, що працюють в умовах конкуренції, не можна недооцінювати значення маркетингових досліджень, оскільки забезпечити досягнення цілей, працюючи без розуміння сутності процесів зовнішнього оточення, неможливо. Крім того, ціна ризиків, пов'язаних з діяльністю на малознайомих ринках, у декілька разів перевищує витрати на дослідження. Ключовим завданням комплексного дослідження ринку є вивчення споживача або попиту, тобто тієї складової ринку, що стоїть у центрі сучасного маркетингу. В умовах ринку споживача, конкуренції і, як наслідок, загострення проблем із платоспроможністю, детальне знання особливостей актуального і потенційного попиту є передумовою збереження і підтримки конкурентоспроможності.

Вивчення споживача автотранспортних послуг має здійснюється в такій послідовності:

- сегментація ринку;
- дослідження поведінки споживачів транспортних послуг на ринку;
- виявлення незадоволених потреб споживачів або незайнятих ніш ринку.

Сегментація ринку має передбачати класифікацію споживачів на групи, які відрізнятимуться відносною однорідністю попиту, платоспроможності, смаків і переваг, з урахуванням гостроти конкуренції. Для класифікації споживачів товарів транспортних послуг доцільно застосовувати такі основні групи параметрів, як:

- географічні (клімат, рельєф, урбанізація);
- демографічні (чисельність населення, рівень народжуваності, вікова піраміда, статевая структура, густина населення, склад сім'ї, мобільність);
- економічні (доходи, рівень споживання, рівень заощаджень, відношення до престижності послуги);
- соціально-культурні (професія, рівень освіти, соціальне середовище й оточення, звичаї і традиції);
- психографічні (звички, уявлення про себе, спосіб життя, життєва позиція, тип особи).

Другим після сегментації кроком у вивченні попиту є дослідження поведінки споживачів автотранспортних послуг на ринку, в рамках виконання якого необхідно знайти обґрунтовану відповідь на питання, чому конкретний споживач або певна їх група обирає автотранспортну послугу у визначеного постачальника цієї послуги. Значущість цієї частини дослідження є особливою для тих автотранспортних підприємств, які функціонують на насичених, ємних ринках, використовують стратегію низьких витрат виробництва і ведуть гостру боротьбу з конкурентами.

Зазначена діяльність невід'ємною своєю складовою містить інформаційно-аналітичну роботу та передбачає роботу з основними джерелами інформації, пріоритетність яких варіюється залежно від категорії послуги і специфічних характеристик покупця споживача: заходи щодо формування попиту і стимулювання збуту (реклама, пропаганда, паблік рілейшнз, дії посередників тощо), випадкові, особисті (оцінка знайомих, родичів, сусідів тощо), емпіричний досвід (візуальне сприйняття, користування, вивчення тощо). Оцінка варіантів задоволення потреби здійснюється, як правило, у ході розгляду таких параметрів послуги, як якість, ціна споживання, безпечність, комфортність, екологічність тощо.

Проте між наміром і рішенням скористатись послугою існує розрив, пов'язаний з дією на намір передбачуваних (негативне або позитивне ставлення інших людей) та непередбачуваних чинників (зміна очікуваного доходу покупця, зростання ціни послуги). Дослідження поведінкового аспекту споживача в автотранспортній сфері закінчується вивченням його реакції на придбану послугу. Результати аналізу основних етапів ухвалення рішення про придбання послуги забезпечують її надавача інформаційною базою для коректування маркетингових дій, підвищення якості маркетингу.

Третій етап вивчення споживача або попиту – це виявлення незадоволених потреб та вільних ніш ринку. У практиці маркетингу використовуються різні підходи до виявлення ринкових ніш, з яких найбільш поширеними є три основні. Перший підхід – обговорення питань з постійними споживачами. Другий – проблемний, який полягає в складанні переліку проблем споживача, які потім ранжуються за ступенем їх важливості, і відповідно до результатів вживаються заходи з удосконалення послуги. Третій підхід пов'язаний з аналізом реакції споживача на отриману послугу. Виявлення інтересів споживача є вихідним пунктом у розробці рекомендацій зі створення або модернізації послуги, оскільки запорукою успіху за такого маркетингового підходу є виявлення потреби.

Всебічне вивчення споживача є важливим, але недостатнім чинником для досягнення успіху, оскільки на ринку діють конкуренти, які можуть володіти перевагами в конкурентній боротьбі і бути спроможними більш адекватно реагувати на різні ситуації. Попри те, що маркетинг, у першу чергу, концентрує увагу на споживачах, на з'ясуванні того, хто вони є і чого саме вимагають від послуги, але робота щодо вивчення конкурентів є не менш важливою, оскільки саме вони задають критерії, які необхідно перевершити, щоб

досягти довгострокового успіху. Таким чином, у рамках комплексного дослідження ринку виникає необхідність проводити аналіз діяльності конкурентів з метою розділу сфер впливу на ринку та ослаблення конкурентної боротьби (на основі знань про потреби й одночасно дії конкурентів можна знайти свою нішу на ринку).

Конкурентів доцільно вивчати в такій послідовності:

- виявлення і класифікація конкурентів, складання банку даних про конкурентів;
- аналіз показників діяльності конкурентів;
- виявлення сильних і слабких сторін діяльності конкурентів.

Виявлення конкурентів здійснюється в рамках загальної системи збору й обробки інформації, діючої на підприємстві. Основними джерелами інформації про конкурентів можуть бути відповідні монографії, журнали, довідники, звіти, що випускаються ними, проспекти, каталоги, рекламні оголошення, матеріали виставок і ярмарків. Крім опублікованих даних, дослідження діяльності конкурентів може спиратися на інформацію, одержану від споживачів, а також від посередників. Основним методом виявлення таких відомостей є анкетування споживачів і посередників. Визначивши всі наявні джерела інформації про конкурентів, доцільно їх ранжувати за значимістю і надійністю.

Виявлені конкуренти класифікуються, як правило, на основі одного з двох підходів: за діяльнісним принципом або за типом використаної ними стратегії.

Перший підхід має на меті згрупувати конкуруючі підприємства відповідно до типу потреб, які задовольняє їх послуга, та виділити такі основні групи конкурентів:

- ті, що надають абсолютно аналогічну послугу;
- ті, що надають послугу, подібну за основними, але відмінну за додатковими характеристиками;
- ті, що надають альтернативні послуги (інші види транспорту).

Найбільш широко застосовується класифікація конкурентів на основі їх групування за типом стратегії, оскільки для більшості фірм перехід від одного типу стратегії до іншого є досить складним. При цьому підході конкурентів поділяють на:

- тих, що працюють у рамках стратегії низьких витрат, здійснюють експансію на ринках і мають потенційну можливість проводити гнучку цінову політику;
- тих, що використовують стратегію диверсифікації у своїй діяльності і здатні на демпінг;
- тих, що використовують стратегію диференціації і можуть витіснити з ринку старі послуги новими, поліпшеними, які більш повно задовольнятимуть потреби споживачів.

Після виявлення і класифікації конкурентів необхідно здійснити аналіз показників їх діяльності в розрізі кількісних та якісних характеристик.

Наступним елементом комплексного дослідження ринку є вивчення і прогнозування кон'юнктури, тобто сучасного стану економіки в цілому, окремо автотранспортної сфери та конкретного ринку, на якому надається послуга, обумовленого певними чинниками і виражене в формальних показниках. Основні методологічні підходи до вивчення і прогнозування кон'юнктури передбачають:

- проведення досліджень на основі даних, що характеризують ретроспективу, оскільки сучасна ситуація на ринку ґрунтується на основі колишньої, але без перенесення тенденцій минулого на теперішній час;
- облік взаємозв'язку ринків автотранспортних послуг, оскільки базисні зміни, що відбулися на одному ринку, з певним інтервалом можуть викликати зміни на іншому;
- проведення такої роботи постійно, оскільки у будь-який момент можуть з'явитись нові чинники, що впливають на кон'юнктуру.

Кон'юнктура ринку автотранспортних послуг не розвивається ізольовано, вона тісно пов'язана із загальногосподарською (загальноекономічною) ситуацією, а іноді значною мірою визначається нею. В окремі періоди автотранспортна сфера може повністю залежа-

ти від загальноекономічної ситуації, тому в цій частині дослідження необхідно зрозуміти на якій стадії циклу знаходиться економіка – кризи, депресії, поживлення або підйому. Ознаки кожної стадії економічного циклу щодо автотранспортної сфери є досить диференційованими, а загалом можуть бути охарактеризованими поняттям циклічності.

Криза, як фаза циклу, обумовлена перевищенням пропозиції над платоспроможним попитом, послуги не знаходять свого споживача на ринку, відбувається падіння прибутків, зростають невикористовувані потужності, знижуються курси акцій, скорочуються вкладення в основний капітал, зростає безробіття, і як підсумок, зменшується обсяг реалізації послуг. Під час кризи на ринку залишаються ті автотранспортні підприємства, які пропонують адекватні ситуації умови надання послуг. Таким чином, криза певною мірою носить оздоровчий для галузі економіки характер.

Депресія – фаза циклу, наступна за кризою і характеризується застоєм в економіці. У цій фазі припиняється падіння обсягу надання послуг, змінюється структура економіки на користь нових технічних і економічних рішень. Під час поживлення інвестиції в основний капітал відбуваються, головним чином, у формі оновлення, тобто застарілий, морально зношений рухомий склад замінюється новим, сучаснішим і продуктивнішим. У цій фазі зростає попит на позиковий капітал, підвищуються ціни, збільшуються прибутки, надається поштовх зростанню інших галузей, але в межах, що не перевищують вищу точку попереднього циклу. Підйом – це фаза циклу, протягом якої обсяг наданих послуг перевищує максимальний рівень попереднього циклу. В кінці підйому досягається максимум, перевищується вища точка попереднього циклу і фаза підйому переростає у фазу кризи.

При цьому сучасні цикли характеризуються наступними особливостями:

- скорочення тривалості циклу, викликане прискоренням морального старіння і заміни основного капіталу;
- менш помітна періодичність циклів («розмив» циклу), що обумовлене практично безперервним оновленням основного капіталу в умовах загострення конкурентної боротьби;
- поступовий перехід до фази кризи («вповзання» в кризу), що пов'язано з розповсюдженням маркетингу, коли зміни попиту постійно фіксуються і на їх основі вносяться корективи;
- зростання невикористаних потужностей.

Цілком зрозуміло, що цілі фірми і маркетингу, стратегія і тактика визначаються або коректуються з урахуванням загальноекономічної ситуації. Під час кризи недоцільно ставити задачі різкого збільшення норми прибутку або розширення частки ринку. В цей період необхідно прагнути утримати позиції, не погіршити внутрішню ситуацію. В той же час у період підйому виникає можливість реалізації цілей, пов'язаних з отриманням високого прибутку, акумуляції коштів для оновлення рухомого складу, підготовки до негативних фаз. З позицій маркетингу важливо і те, що загальноекономічна ситуація іноді змушує змінювати профіль діяльності. Крім того, під час несприятливої економічної ситуації доцільно інвестувати засоби і зусилля на реалізацію заходів, які забезпечуватимуть відносно вищу швидкість їх обороту.

На основі вивчення стану загальногосподарської ситуації, доцільно продовжити дослідження у напрямку аналізу кон'юнктури конкретного ринку, на якому діють автотранспортні підприємства, зокрема, виявити кон'юнктуруутворюючі чинники через показники, що характеризують напрям і силу їх дії. Одним з основних чинників такого роду в автотранспортній сфері є науково-технічний прогрес, який впливає на галузь як через загальні зміни, так і внутрішні. Науково-технічний прогрес викликає бурхливе зростання продуктивних сил, обсягів виробництва (найшвидшими темпами відбуваються зміни в галузях машинобудування), зовнішньої торгівлі, зміну галузевої структури економіки, паралельно зі швидким розвитком традиційних галузей з'являються нові, на ринках з'являються принципово

нові послуги. Разом з тим науково-технічний прогрес породжує ряд негативних явищ, що негативно впливають на кон'юнктуру. Перш за все відбувається подальше загострення проблеми конкуренції в галузі, оскільки зростання можливостей не супроводжується адекватним розширенням збуту, який визначається порівняно вузькими рамками платоспроможного попиту. В результаті загострюється конкурентна боротьба, зростає нестійкість кон'юнктури ринків. Крім того, науково-технічний прогрес є основною причиною структурного безробіття, обумовленого зникненням окремих професій і виникненням нових.

У зв'язку з цим трансформується роль держави, що обумовлює впровадження державного і міждержавного регулювання, яке здійснюється за двома основними напрямками:

- через купівлю-продаж послуг та формування певного співвідношення попиту і пропозиції на конкретних ринках;
- через адміністративні й економічні важелі, тобто кредитні, бюджетні, податкові закони і регламенти, що впливають на динаміку пропозиції, а також на рівень і структуру платоспроможного попиту.

До фундаментальних кон'юнктурутворюючих чинників в автотранспортній сфері відноситься також стан інформаційних систем, оскільки кон'юнктуру формують не тільки чинники, а й інформація про них. Відсутність регулярної і надійної інформації є дестабілізуючим фактором, а інформаційна неясність зумовлює особливо нестабільну, мінливу кон'юнктуру.

Чинниками постійного характеру є енергетичні й екологічні проблеми. Охорона навколишнього середовища є одним з глобальних сучасних питань, яке на пряму пов'язане з діяльністю автотранспортної сфери. Екологічна проблема стає все більш важливим чинником, що впливає на ринкову ситуацію, а розробка і введення в законодавчі регламенти в цілях пониження її шкідливого впливу на навколишнє середовище набуває все більш широкого поширення. В цілому розв'язання екологічних проблем сприятиме зростанню впливу на розвиток не тільки ринків автотранспортних послуг, безпосередньо пов'язаних з охороною навколишнього середовища, але і ринків, що мають до цієї галузі певне відношення.

Окрім розглянутих постійно діючих чинників, на кон'юнктуру можуть впливати такі причини тимчасового, випадкового характеру: сезонність, політичні і соціальні конфлікти, стихійні лиха тощо.

Висновки і пропозиції. Таким чином, впровадження в діяльність автотранспортних підприємств маркетингових інструментів, пов'язаних з проведенням досліджень ринку, його кон'юнктури, споживачів, конкурентів та інших чинників, є нагальною вимогою часу, що дозволить забезпечувати відносно вищу конкурентоспроможність як у галузі, так і у національній та світовій економіці. Подальшого дослідження потребують питання впровадження зазначених інструментів у розрізі територіальної приналежності конкретних операторів ринку та деталізації маркетингових інструментів за критерієм оптимальності їх застосування у визначених умовах.

Список використаних джерел

1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. П. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
3. Реалізація потенціалу транспортної інфраструктури України в стратегії посткризового економічного розвитку. – К.: НІСД, 2011. – 37 с.
4. Тультаев Т. А. Маркетинг услуг / Т.А. Тультаев. – М.: Московская финансово-промышленная академия, 2005. – 97 с.
5. Шкурин М. И. Маркетинг на транспорте: учебное пособие / М.И. Шкурин. – Гомель: БелГУТ, 2003. – 223 с.

УДК 659075.0

О.Г. Гончаренко, канд. екон. наук

Чернігівський юридичний коледж державної пенітенціарної служби України, м. Чернігів, Україна

І.В. Горшунова, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ СЛУЖБ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПЕНІТЕНЦІАРНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Стаття присвячена дослідженню теоретичних та методологічних аспектів діяльності маркетингових відділів державних підприємств пенітенціарної системи в ринкових умовах господарювання.

Статья посвящена исследованию теоретических и методологических аспектов деятельности маркетинговых отделов государственных предприятий пенитенциарной системы в рыночных условиях хозяйствования.

The article investigates the theoretical and methodological aspects of the marketing departments of government penitentiary system in market economy conditions.

Постановка проблеми. В останні роки однією з актуальних проблем українського суспільства є реформування кримінально-виконавчої служби, де одним із важливих питань є правове регулювання фінансової діяльності державних підприємств установ виконання покарань як головного елемента забезпечення нормальної життєдіяльності установ виконання покарань у сучасних економічних умовах і приведення їх у відповідність до європейських стандартів.

Актуальність цієї проблеми пов'язана з тим, що питання фінансової діяльності пенітенціарної системи на сьогодні є найбільш актуальним, незважаючи на те, що сама система реформується, а її фінансова сфера діяльності залишається майже без змін. Аналіз наукової літератури показує, що в галузі кримінально-виконавчого права питанням фінансово-господарської діяльності державних підприємств виправних колоній не приділяється належної уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У різні роки організаційно-правові питання працевикористання засуджених досліджували М. Деткова і С. Кузьмін, теоретичні аспекти управління трудовими ресурсами в установах виконання покарань знайшли відображення в працях О. Зубкова, Г. Костянтинова, Л. Крахмальника, О. Михлина, М. Тручкова. Окремі аспекти управління формуванням, розподілом і використанням ресурсного потенціалу досліджувались у роботах А. Устинова, А. Бекряшева, Г. Виноградова, Ю. Сайфуліна. Всі перераховані наукові праці авторів написані на основі діючого законодавства колишнього СРСР і не могли враховувати нових тенденцій, пов'язаних з переходом економіки України на ринкові умови господарювання. В Україні різним аспектам розвитку і реформування пенітенціарної системи велику увагу приділяв Г. Радов. У наукових працях сучасних учених Л. Багрій-Шахматова, А. Джужа, М. Мелентьєва, А. Михлина та І. Богатирьова розглядаються питання розвитку і становлення кримінально-виконавчої служби України в сучасних умовах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах ринкової економіки норми права, які регулюють фінансово-господарську діяльність державних підприємств пенітенціарної системи, повинні впливати на соціально-економічні процеси, що відбуваються всередині самої системи, і створювати правову основу їх діяльності. Напрацювання норм, які регулювали б виробничо-господарську та фінансову діяльність цих підприємств на сьогодні є складним завданням, бо [3]:

- по-перше, необхідно враховувати головну функцію кримінально-виконавчої служби – виконання кримінального покарання з метою виховання і ресоціалізації засуджених;
- по-друге, запущеність та моральне спрацювання основних фондів не дає можливість розвивати виробничу діяльність і залучати засуджених до суспільно-корисної праці на виробничих об'єктах;
- по-третє, відсутність достатнього бюджетного забезпечення фінансовими ресурсами необхідного для утримання установ виконання покарань;
- по-четверте, діюча система управління виробництвом в установах виконання покарань «не вписується» в ринкові умови господарювання.

Мета статті. Розкрити основні напрями діяльності маркетингових відділів (відділів збуту) державних підприємств виправних колоній пенітенціарної системи та визначити критерії ефективності їх діяльності в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Маркетинг і менеджмент є двома сторонами управління виробничо-комерційною діяльністю державних підприємств виправних колоній. При цьому маркетинг виступає як джерело ідей, планів і програм, а для менеджменту, точніше для маркетингового менеджменту, є забезпечення їхнього виконання. Всі підрозділи підприємства установ виконання покарань повинні бути тісно взаємопов'язані між собою. Кожний з підрозділів виправної колонії призначений для вирішення певної сукупності завдань, які відповідно до цілей характеризуються як загальні (стратегічні) та приватні (локальні, тактичні, оперативні). Таким чином, всі підрозділи виправної колонії беруть участь у реалізації системи визначення цілей і завдань державного підприємства УВП. Від змісту і ступеня інтеграції внутрішньосистемних зв'язків, характеру стосунків і визначення чіткої функціональної специфіки залежить ефективність діяльності підприємства не тільки як учасника ринку, а й як суб'єкта господарювання. Перебудова організаційної структури державного підприємства установ виконання покарань на ринкову орієнтацію відбувається повільними темпами та різними шляхами, а саме [4]:

- 1) формування кваліфікованої служби збуту, яка займається вивченням попиту, збором та узагальненням інформації про збут, здійснення особистих контактів між працівниками цієї служби та покупцями;
- 2) створення у службі збуту підприємства децентралізованих відділень, кожне з яких розробляє ринкову стратегію підприємства залежно від закріпленої за відділенням окремої номенклатури продукції підприємства;
- 3) перебудови організаційної структури підприємства – встановлення взаємної зацікавленості та відповідальності працівників служб виробництва та збуту за кінцеві результати господарської діяльності підприємства.

У 90-х роках ХХ століття на підприємствах УВП почали створюватися служби маркетингу. В сучасних умовах маркетинг стає невід'ємною частиною діяльності будь-якого підприємства. Але пенітенціарна система не завжди була пов'язана з маркетингом. Впровадження перших основ маркетингової діяльності в промислове виробництво виправних колоній почалося з переходом України на ринкові методи ведення господарства. Маркетинг – це система організації виробничо-збутової діяльності підприємства, в якій в основу прийняття господарчих рішень покладені вимоги ринку, реальний попит і потреби споживачів продукції та послуг і можливості державного підприємства виправної колонії. Маркетинг включає вивчення попиту та кон'юнктури ринку, спеціальних запитів споживачів, рекламу, зміну якісних властивостей продукції, створення умов для підвищення попиту, регулювання обсягу постачання продукції на ринок. Звідси можна зробити висновок, що збут є однією зі складових маркетингу. Практичне завдання маркетингу полягає у виробленні конкретних рекомендацій з різних аспектів виробничо-господарської діяльності підприємства, які націлені на виконання таких завдань, як аналіз і вивчення ринків, позицію-

вання товарів, ціноутворення, товарно-розподільча політика, реклама й управління збутом. Маркетинг можна застосувати не тільки до класичних «ринкових підприємств», а навіть до таких специфічних господарюючих суб'єктів, як виправні центри установ пенітенціарної системи. Відділи збуту державних підприємств установ виконання покарань мають наступні функції: продаж, забезпечення якості сервісного обслуговування, підготовка інформації та адміністративна підтримка збутової діяльності.

Виходячи із місцевих умов і обсягів робіт, працівники служби маркетингу (служби працевикористання та виробництва, інженерного забезпечення) умовно закріплюються за відповідною номенклатурою продукції, що виробляється підприємством. Вони повинні проводити вивчення ринку з метою формування обсягів виробництва за окремою номенклатурою продукції з урахуванням виробничих потужностей підприємства, ємності ринку та питомої ваги тотожних товарів, що випускаються конкурентами, їх технічними і ціновими характеристиками. При цьому необхідно пам'ятати, що ринок складається із великої кількості продавців, які ведуть свою роботу у широкому діапазоні цін. Однорідні групи товарів відрізняються між собою якістю, зовнішнім оформленням, супутніми послугами, терміном гарантійного обслуговування. Для позитивного вирішення цих питань необхідно на кожному підприємстві визначити шляхи найбільш раціонального збору інформації, а саме:

- внутрішні (первинні дані про залишки продукції на складі підприємства, дані бухгалтерського обліку за дебіторською заборгованістю щодо цієї номенклатури продукції, проведення аналізу динаміки продажу товарів, товарорух);

- зовнішні (періодичні видання державних установ, преса, телебачення).

Після обробки та аналізу отриманих даних приймається рішення щодо доцільності (недоцільності) випуску товару асортиментної групи та номенклатури у відповідних обсягах. Крім того, працівники підприємства, що відповідають за реалізацію відповідної товарної групи, повинні [1]:

- мати та постійно поновлювати базу даних споживачів, посередників. Виходячи з аналізу тенденцій на ринку, слід визначити наступні моменти щодо формування бази потенційних споживачів:

- необхідно починати з проведення заходів щодо вивчення всіх суб'єктів господарювання на території, яку може охопити своїми виробами (послугами) державне підприємство установи виконання покарань;

- проводити узагальнення інформації щодо проведення виставок, заходів комерційного характеру (презентацій, ярмарок) з метою пропонування послуг. Така інформація може бути отримана через засоби масової інформації у відповідних відділах державних адміністрацій;

- готувати та надсилати потенційним споживачам оферти (пропозиції) про співпрацю, пропозиції продажу тощо;

- проводити листування з питань укладання господарських угод, вести переговори за вже укладеними угодами (порядку їх виконання сторонами);

- використовувати рекламу для стимулювання руху товарів та формування попиту на вироби. Перед тим, як почати рекламну компанію, необхідно визначитись з наступними питаннями: на яку категорію споживачів буде направлено рекламне звернення, яку територію буде охоплювати, що буде об'єктом реклами (продукція, послуги, можливість щодо використання виробничих потужностей підприємства), яка мета повинна бути досягнута (стимулювання збуту/формування попиту), які заходи будуть використовуватись для доведення реклами до споживачів. На кожному підприємстві періодично необхідно переглядати відношення до організації збуту своєї продукції.

Маючи у своєму підпорядкуванні декілька виправних колоній, працівники служби маркетингу обласних управлінь повинні вивчати особливості та вимоги споживачів до продукції виготовленої в пенітенціарних установах регіону. На рівні регіонального управління виконання покарань необхідно створити умови для своєчасної координації діяльності всіх підприємств пенітенціарної системи області. Умовно ринок регіону поділяється на відповідні сегменти, які характеризуються як специфікою попиту споживачів, так і специфікою пропозицій. Відповідно до сегментації ринків, кожен покупець або група покупців – це окремий ринок, що має свою специфіку. Завдяки поділу ринку на сегменти, працівники служби маркетингу регіонального управління пенітенціарної системи мають можливість регулювати виробничі можливості установ виконання покарань відповідно до вимог ринків та розробляти маркетингову стратегію. При цьому головне завдання відділу маркетингу регіонального управління – розробка тактики поширення виробів підприємств на ринку (з урахуванням фінансових та виробничих можливостей) і отримання максимального прибутку. Відповідальність за проведення ринкових досліджень покладається на відділ маркетингу обласного управління, який також відповідає за діяльність аналогічних відділів підпорядкованих підприємств.

Особливе місце в роботі відділу маркетингу займає розробка нових виробів та зняття з виробництва застарілих. Процес створення нового товару має ряд принципових особливостей, що ускладнюють організацію керівництва. По-перше, на різних етапах до участі в роботі залучаються всі функціональні підрозділи підприємства, причому деякі з них – протягом усього виробничого процесу. На цьому етапі особливо гостро висувається проблема вмілого планування в часі і визначенні контрольних термінів виконання робіт. Внаслідок того, що з моменту зародження ідеї і до одержання прибутку потрібно проведення значних науково-дослідних і дослідницько-конструкторських робіт, розробка нового виробу триває 3-7 років. Крім того, у процесі створення виробу необхідно час від часу зупинятися, проводити аналіз виконаних проектних робіт. Поняття "новий виріб" містить у собі будь-які серйозні зміни у формі, змісті, пакуванні, що мають значення для споживача. Головний критерій новизни – це наявність таких характеристик, що визначають краще ставлення споживачів. Зміни в матеріалах чи компонентах самі по собі не дають основ для кваліфікації товару як нового. На останній стадії розробки нового виробу визначається сума фінансових ресурсів і виробничі можливості установи виконання покарань для організації масового виробництва. Найбільш важливим аспектом на такому етапі є: рівень витрат виробництва нових виробів, збуту і виробничі потужності підприємства, величина рентабельності масового виробництва нових виробів, прогноз обсягу продажу тощо.

Державні підприємства установ виконання покарань, що взяли на озброєння концепцію маркетингу, значну увагу повинні приділяти проблемі оптимізації процесу товарообігу від виробника продукції до споживача. Комерційний успіх підприємства багато в чому визначається тим, наскільки вдало обрані канали реалізації вироблених ними товарів, форми і методи збуту, чи достатній асортимент і рівень якості наданих підприємством послуг, що супроводжують продаж продукції. Вирішенню цього завдання сприяє і такий важливий елемент, як лізинг, що є одним з видів оренди машин, устаткування й інших знарядь праці. На відміну від короткострокового (до одного року) прокату, лізингом вважаються операції щодо оренди майна на термін, як правило, понад один рік.

Виходячи з вищевикладеного, необхідно розглянути основні кількісні критерії ефективної діяльності маркетингового підрозділу державного підприємства виправної колонії (таблиця).

Таблиця

*Кількісні критерії ефективності діяльності маркетингових підрозділів
державного підприємства виправної колонії*

Функції маркетингового відділу	Показники ефективності діяльності маркетингового підрозділу
1. Маркетингові дослідження	Прибуток, обсяг продажу (в грошовому та натуральному виразі)
2. Прогнозування обсягу продажу	Обсяг продажу
3. Планування виробничої стратегії та випуску продукції	Обсяг продажу
4. Розробка нових продуктів і вдосконалення тих, що випускаються	Обсяг продажу
5. Ціноутворення	Частка ринку, прибуток
6. Упаковка, вибір торгової марки	Збільшення обсягу продажу
7. Товарні запаси	Кількість оборотів товарних запасів, оборот товарних запасів у днях
8. Розподіл товарів	Обсяг продажу
9. Стимулювання продажу	Збільшення обсягу продажу
10. Збут продукції, підтримка зацікавленості працівників маркетингових відділів	Обсяг продажу
11. Реклама	Збільшення обсягу продажу

Необхідно відзначити, що розширення самостійності підприємств у збуті продукції гостро поставило проблему використання обчислювальних й інформаційних систем для підвищення якості роботи відділу збуту. Насамперед, тут необхідно вести облік і прогноз продажу продукції на ринку, організовувати і постійно поповнювати банк даних про потенційних покупців продукції підприємства, аналізувати стан запасів і виконання кошторису витрат, здійснювати облік продажу. Завданням фінансового аналізу є своєчасне оповіщення про будь-які істотні відхилення від прогнозних показників і виконання портфелю замовлень державного підприємства УВП.

Висновки і пропозиції. 1. Маркетингова діяльність на державних підприємствах установ виконання покарань набуває специфічних рис, які сформовані наявністю законодавчо встановлених меж економічної діяльності підприємств пенітенціарної системи, які проявляються в обмеженні маркетингової активності промислових підприємств УВП.

2. Головне завдання державного підприємства УВП – виховання і ресоціалізація засуджених з використанням їх суспільно корисної праці, результатом якої є виготовлена продукція, яку підприємство може продати на ринку, як будь-який суб'єкт господарювання.

3. Комплекс маркетингу в діяльності державних підприємств УВП повинен бути заснований на основні даних SWOT-аналізу (з виділенням сильних і слабких сторін, можливостей та загроз) і включати такі елементи, як товар (якість, відповідність держстандартам чи технічним умовам, ємність, продукт масового чи індивідуального виробництва); ціна (собівартість, податкові пільги, прийоми ціноутворення); канали розподілу (питома вага державних та регіональних замовлень, продаж на роздрібному ринку, орієнтація на внутрішній чи зовнішній ринок); просування (виставки, ярмарки, реклама, прямий маркетинг тощо).

4. Визначена специфіка маркетингової діяльності державних підприємств пенітенціарної системи, як система економічних відносин маркетингового середовища, яка не

дозволяє установам виконання покарань у повному обсязі використовувати маркетингові засоби та звужує кількість альтернатив прийняття рішень у ході реалізації економічної політики й обмеження використання маркетингової інформації та методів ведення конкурентної боротьби.

Список використаних джерел

1. Алпатов Г. Э. Общая методика внедрения системы маркетинга на предприятии / Г. Э. Алпатов // Текстильная промышленность. – 2004. – № 5, 6.
2. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент: підручник / А. В. Войчак. – К.: КНЕУ, 1998. – 268 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер; общ. ред. и вступ ст. Е. М. Пеньковой. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
4. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. / під заг. ред. М. І. Белявцева та В. Н. Воробйова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 407 с.

УДК 006.013:378

С.О. Назарко, канд. екон. наук

Чернігівський інститут інформації, бізнесу і права ЗАТ МНТУ імені академіка Ю. Бугая, м. Чернігів, Україна

СТАНДАРТИЗАЦІЯ ОСВІТИ – НЕОБХІДНА УМОВА РЕФОРМУВАННЯ ВИЩОЇ ШКОЛИ

У статті розглядається стандартизація освіти як одна з умов реформування вищої школи, аналізуються її суперечності та наслідки використання на ринку праці. Визначено перспективи подальших досліджень у цьому напрямі.

В статье рассматривается стандартизация образования как одно из условий реформирования высшей школы, анализируются ее противоречия и последствия использования на рынке труда. Определены перспективы дальнейших исследований в этом направлении.

The paper considers the standardization of education as one of the conditions of reforming higher education, examines the conflict and its consequences on the labor market. The perspectives of further research in this direction.

Постановка проблеми. Приєднавшись до Болонського процесу, Україна взяла курс на реформування освіти відповідно до європейських стандартів. Тому якість освітнянських послуг стає найважливішою умовою діяльності вищих навчальних закладів, незалежно від форм власності та галузевого підпорядкування. Це є зрозумілим і виправданим, адже наявність суперечностей як у самій системі вищої освіти, так і з іншими суспільними сферами, зокрема ринком праці, помітні неозброєним оком: зниження якості вищої освіти; розрив інформаційних зв'язків; девальвація статусу викладацької та наукової діяльності; розбалансованість між запитами суспільства та реальною ситуацією в галузі освіти проявляється у дезадаптації суб'єктів освітнянського простору; надмірна кількість напрямів підготовки і спеціальностей; репродуктивна, а не креативна технологія навчання; неконструктивна мотивація молоді до набуття вищої освіти; стагнація економіки; надмірна кількість вищих навчальних закладів і т. ін.

У зв'язку з цим необхідна більша орієнтація вищої освіти на нові стандарти, що відповідають вимогам та задовольняють потреби національної економіки, будуть по-європейськи сумісними та готуватимуть фахівців конкурентоспроможних як на внутрішньому, так і на світовому ринках праці.

Аналіз досліджень і публікацій та невирішені частини проблеми. Останнім часом дослідження проблем стандартизації освіти стає предметом помітно зростаючого наукового інтересу. Актуалізація цієї проблеми пов'язана з кризою існуючих та пошуком нових моделей вищої освіти, які б відповідали сучасним глобалізаційним, інтеграційним та інноваційним процесам.

Значну групу досліджень становлять прикладні розробки стандартів в освітнянській галузі таких українських та зарубіжних учених: С. Андрусенка, Б. Барнека, Я. Болубаша, В. Бесчасного, М. Буткевича, Б. Гершунського, О. Голубенка, В. Домніча, Ю. Зінковського, Ю. Комара, К. Левківського, В. Леонтовича, Т. Морозової, С. Терепищого, С. Щудло. При цьому реформування вищої освіти в контексті європейської стандартизації потребує подальшого дослідження.

Метою цієї статті є визначення та аналіз стандартизації як наукового поняття, осмислення її впливу на реформування вищої школи та оцінити її доцільність з позиції європейських тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція вітчизняної вищої школи в європейський освітнянський простір в умовах стрімкої інформатизації і глобалізації міжнародного се-

редовища вимагає істотного підйому рівня підготовки студентів шляхом проведення корінних змін у системі їх навчання. Найважливіша роль відводиться вищим навчальним закладам (ВНЗ) України, де освітянський процес повинен відповідати високим міжнародним стандартам та вимогам [8]. Зазначимо, що саме цей фактор нині став рушійною силою реформування вищої освіти, адже для країн, які прагнуть економічного та суспільного розвитку, альтернативи євроінтеграції немає.

Стандартизація вищої освіти у таких умовах виступає не лише як спосіб урегулювання зазначених вище суперечностей, але й як основа імплементації декларованих високої місії та завдань вищої освіти в освітянську дійсність.

У свою чергу, така тенденція вимагає врахування наступних засадничих положень:

- стандартизація вищої освіти як філософський феномен є фактором прозорості, контрольованості та критерієм об'єктивної оцінки результативності як цілих освітянських систем, так і окремих технологій у вищій освіті. Це, у свою чергу, є важливою складовою якості вищої освіти. Відтак, освіченість громадян країни є однією із важливих завдань державної політики будь-якої цивілізованої держави. Саме тому стандартизація вищої освіти є чинником росту загального рівня освіченості людей [10];

- стандартизація як соціальний феномен відображає сукупність вимог, що ставляться до вищої освіти різними соціальними суб'єктами – державою, роботодавцями, академічною спільнотою, студентами, батьками та іншими [11];

- стандартизація вищої освіти як економічний феномен – це аналіз діяльності вищих навчальних закладів у порівнянні з кращими ВНЗ світу під одним кутом – ступенем їх конкурентоспроможності [6].

Таким чином, стандартизація у сфері вищої освіти – це складна комплексна проблема, що вимагає серйозного концептуального обґрунтування. На думку Б.С. Гершунського, її не можна зводити лише до оцінки деяких параметрів навчання – рівня знань, умінь і навичок тих, хто навчається, залишаючи фактично без уваги не менш важливі параметри виховання й розвитку, творення особистості в усій повноті світоглядних, ментальних надбань і творчих потенцій, що формуються в процесі вищої освіти [3]. Ми погоджуємося з диференціюванням цього поняття, але з нашої точки зору, стандартизацію у вищій освіті доцільно розглядати з двох позицій – як процес і як результат.

Інтегральною характеристикою стандартизації вищої освіти, як процесу, в контексті висловленого можуть бути такі її параметри: реформа (впровадження системи ECTS, введення уніфікованого додатку до дипломів (DS)) та якість вищої освіти (якість навчання, якість підготовки). Проаналізуємо кожний із параметрів, звернувши увагу на ту роль, котру вони відіграють у підвищенні мобільності студентів, їхньої конкурентоспроможності на ринку праці.

Ключовими поняттями в переліку завдань Болонського процесу, обов'язкових до виконання в короткий термін для тих ВНЗ, які мають намір увійти чи увійшли в процес, є поняття Європейської системи трансферу та акумуляції кредитів (залікових балів), ECTS, а також поняття додатку до диплому (DS), яке використовує систему ECTS та її компоненти.

Запровадження Європейської кредитно-трансферної системи (ECTS) розглядають як засіб підвищення мобільності студентів щодо переходу з однієї навчальної програми на іншу, включно з програмами післядипломної освіти; як засіб реформування навчальних програм; як можливість враховувати всі досягнення студента, а не тільки навчальне навантаження, наприклад, участь у наукових дослідженнях, конференціях, предметних олімпіадах тощо. Особливого значення набуває самостійна робота студента. Вона тісно пов'язана з самоосвітою, самовихованням, самоконтролем, самоаналізом.

Однак у різних країнах Європи темпи і результати інституціонального втілення принципів ECTS різні: не всі країни мають ECTS, або схожу кредитну систему; кредити

не розподіляються правильно; не всі види навчання враховуються у виставленні кредитів; “система навчання” не змінюється на “систему самонавчання”.

Перехід на організацію навчання за ECTS в українській вищій школі породжує низку проблем. Це, передусім, недосконалість нормативно-правової бази у сфері вищої освіти; відсутність належної мотивації у студентів із-за неможливості навчатись у зарубіжних ВНЗ через фінансові труднощі, слабку мовну підготовку; певні перешкоди спричинює відчутна нестача викладачів, які можуть викладати профільні дисципліни англійською мовою; значне відставання рівня навчально-матеріальної бази, оплати праці в українських ВНЗ від європейського зумовлює односторонній характер мобільності студентів і викладачів та ін.

Щоб уникнути вищезгаданих проблем, необхідно вивчити досвід європейських країн-учасниць Болонського процесу, це дозволить адекватно і прагматично підходити до запровадження інноваційної ECTS у вищих навчальних закладах України.

Додатки до дипломів переслідують мету прозорого та спрощеного міжнародного визнання професійних та академічних кваліфікацій (дипломів, ступенів, сертифікатів, тощо) та їх порівняння. DS є гнучким, але не директивним документом, який покликаний економити гроші, час та робоче навантаження власника на ринку праці.

У цьому зв'язку необхідно відзначити, що з впровадженням DS в українські ВНЗ виникають певні труднощі, а саме:

- згідно з міжнародними правилами, проблема випуску окремими ВНЗ Diploma Supplement не може входити в обсяг компетенції будь-якого органу державного управління (у нашому випадку – МОНМСУ), тому що DS є не українським національним (державним) документом про вищу освіту, а міжнародним (європейським) освітянським документом, стандартизованим органами управління Європейського Союзу та Міжнародної організації UNESCO. Тобто, за міжнародними правилами, право на випуск і у встановленій формі та видачу DS належить навчальним закладам, а не органам державної влади;

- крім загальноєвропейської реєстрації та обов'язкових вимог до систем захисту та утримання DS, у цьому документі європейського стандарту використовуються спеціальні знаки статусної ідентифікації, іменовані “DS-лейбл” та “ECTS-лейбл”. У зв'язку з цим, зазначимо, що формальне найменування “Diploma Supplement”, не підкріплене “DS-лейбл”, виступає як загальне позначення виду документа – “Додаток до диплома” (ім'я загальне), а “Diploma Supplement”, підкріплене фіксацією в ньому “DS-лейбл”, зводить найменування такого документа в ранг імені власного – “Загальноєвропейського додатку до диплома”;

- DS – це документ, орієнтований, перш за все, на сприйняття, а також академічне і професійне визнання освітянської кваліфікації за кордоном. Однак європейці реально готові сприймати тільки істинно європейський DS, відомий у них, а не документ будь-якого іншого виду.

DS – бланк (а в оформленому вигляді – документ) суворої звітності, підлеглий європейським вимогам видання, якості та змісту, повинен відповідати всім встановленим в Європі критеріям захисту від підробок згідно зі стандартом CWA 14641 та відповідати найвищому рівню безпеки (High Security Management System for Secure Printing);

- ВНЗ, що має офіційне право на випуск та видачу загальноєвропейського додатку до диплома, в Європі також забезпечується спеціальною програмою, призначеною для заповнення цього документа і роздрукування.

Для того, щоб усунути ці проблеми, або Україна повинна стати членом ЄС, або ЄС повинен удосконалити встановлені правила участі різних держав світу у Болонському процесі. Разом з тим, нині нашої державі необхідно знайти найбільш безболісну форму

реалізації своїх міжнародних зобов'язань у рамках Болонського процесу, що поєднує в собі відповідність нормативним вимогам, подолання недоліків встановлених правил євроінтеграції у сфері вищої освіти і видачі легітимних освітянських документів, що претендують на міжнародне визнання.

Стосовно якості вищої освіти, то можна стверджувати, що це системна категорія, яка включає “якість навчання” і “якість підготовки”.

Перший параметр – багатоаспектний, оскільки включає: кваліфікацію викладачів, стан матеріальної й лабораторної бази, якість і кількість науково-методичної літератури, сучасність навчальних програм, якість професійних студентських практик та ін. Якість підготовки – це, зрештою, як підсумок дієвості навчального процесу, так і можливість діагностування професійної компоненти випускника, а значить, і його готовність як фахівця без тривалої адаптації увійти у виробничу діяльність [6].

Безумовно, підвищення якості вищої освіти неможливе без використання стандартизації професійних, навчальних, соціальних та інших характеристик вищої освіти, а також педагога і студента.

Розглядаючи стандартизацію вищої освіти, як *результат*, необхідно зазначити, що студент, отримавши певні компетенції (табл. 1), які повинна мати сучасна молода людина, щоб досягти успіху у “суспільстві знань”, повинен уміти використати їх у практичній діяльності, оскільки працевлаштування – це принцип реалізації прав молодої людини на транснаціональну освіту.

Таблиця 1

Державні вимоги до компетенції фахівців

Вимоги до фахівців	Навички фахівців
Теоретична підготовка	Знання – можливість теоретичного засвоєння всіх аспектів професії
Професійна підготовка	Професійні уміння – оволодіти всіма досягненнями професійної науки
Практична підготовка	Професійні навички – забезпечити практику у народному господарстві за обраною спеціальністю
Соціальні вимоги	Культура – виховання освіченого громадянина, що розуміє своє місце в суспільстві
Суспільно-економічні вимоги	Досвід – розуміти і вміти враховувати економічні закони і принципи суспільного розвитку
Інформаційні вимоги	Інформаційні навички – володіти всіма існуючими технічними засобами обміну інформацією
Технологічні вимоги	Інновації – впровадження інновацій у розвиток професії
Мовні вимоги	Мовний прорив – знання державної та іноземних мов

Болонська декларація підтвердила, що можливість влаштування на роботу – це основне питання вищих навчальних закладів у всій Європі; ця стратегічна мета не має альтернативи [6].

Відповідно, чинна система стандартів вищої освіти має бути побудована на логіці, в якій головним цілеутворюючим суб'єктом є сфера праці та її соціальне замовлення. І тут найважливішою є стандартизація освітньо-професійних рівнів системи: їх кількість – наприклад, бакалавр, магістр; нормування змісту документа “паспорт спеціальності”; нормування строків підготовки з різних навчальних напрямів та ін. [5].

Перехід на дворівневу систему підготовки “бакалавр-магістр”, породжує труднощі при працевлаштуванні випускників з освітньо-кваліфікаційним рівнем “бакалавр”; на європейському ринку праці він є достатнім рівнем кваліфікації. У вітчизняній суспіль-

ній свідомості ступінь бакалавра вважається результатом незавершеної вищої освіти, яка не дає достатньої кваліфікації, а значить і права займати відповідну посаду на ринку праці.

Аби сертифікувати таку структуру щодо будь-якої європейської метаструктури, необхідно репрезентувати описи означених рівнів не тільки в термінах процедур і процесів, а й у термінах результатів навчання та створити методику розробки стандартів, у якій чітко визначено механізм участі роботодавців. Також необхідне доповнення Національного класифікатора професій відповідними назвами сучасних професійних кваліфікацій через взаємодію МОНМСУ і його науково-методичних комісій зі структурними підрозділами Міністерства соціальної політики і профільними професійними асоціаціями.

За задумом, реформи вищої освіти відповідно до Болонського процесу мали відбутися до 2010 року. Однак виявилось, що процес реформування є болісним як для України, так і для Європи, і пристосування суспільств до нововведень відбувається досить складно (яскравим свідченням стали численні студентські протести). На відміну від Європи, в Україні поки не спостерігається такої реакції на Болонський процес. Відповідно, існуючі контури Болонського процесу в Україні і в Євросоюзі не збігаються (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняння логіки реформ змісту освітянського процесу в Україні та Європі

Традиційна вища освіта України	Вища освіта, що трансформується в ЄС
Компетенції – інструмент виміру отриманого знання	Компетенції – ідеологія освіти
Напрямок – наукова область, теорія	Напрямок – суспільний сектор (наука, освіта, практика)
Профіль – один з прикладних елементів напрямку	Профіль – один з прикладних елементів напрямку
Кваліфікація – спеціалізація, яку дає ВНЗ	Кваліфікація – запит ринку праці на спеціалізацію

Однак всі ці “норми” мають бути спроектовані не тільки на європейський освітянський простір, але й на світовий.

Висновки. Загалом, аналіз показав, що стандартизація вищої освіти інтегрує соціальну мету, завдання, цінності, принципи, форми, зміст і методи освітянської діяльності. Це необхідна умова реформування вищої школи. Оскільки проведення реформ в освіті дозволить створити єдиний ринок праці вищої кваліфікації, забезпечить мобільність викладачів і студентів та змусить вищі навчальні заклади поліпшувати свій імідж шляхом підвищення якості освіти і бути спроможними забезпечити рівень знань, що гарантує студенту в майбутньому працевлаштування на європейському ринку праці.

Подальший розгляд проблеми має стосуватися детального вивчення системи освіти передових університетів світу з метою розбудови національної вищої школи.

Список використаних джерел

1. Бесчастний В. М. Стандартизація освітніх систем на етапі входження України до Болонського процесу / В. М. Бесчастний // Економіка та держава. – 2009. – № 9. – С. 77–79.
2. Болюбаш Я. Контури проблеми гармонізації національних та міжнародних стандартів вищої освіти [Електронний ресурс] / Я. Болюбаш // Матеріали міжнародного семінару «Моделі гармонізації національних і міжнародних стандартів освіти у контексті Болонського процесу» (Львів, 27-28 травня 2004 року). – Режим доступу: www.rpl.org.ua/ukr/article;22.

3. Гершунский Б. С. Философия образования для XXI века / Б. С. Гершунский. – М.: Совершенство, 1998. – 608 с.
4. Голубенко О. Л. Результати навчання як об'єкт стандартизації / О. Л. Голубенко, Т. Ю. Морозова // Вища освіта в Україні. – 2008. – № 1. – С. 24-31.
5. Голубенко О. Л. Стандартизація освіти: за і проти / О. Л. Голубенко, Т. Ю. Морозова // Вища школа. – 2008. – № 7. – С. 13-23.
6. Зінковський Ю. Ф. Стандартизація освіти як імператив реформування вищої школи / Ю. Ф. Зінковський // Вища школа. – 2010. – № 1. – С. 24-30.
7. Енциклопедія освіти / за ред. В. Г. Кремень. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 1040 с.
8. Комар Ю. М. Стандартизація вищої освіти як складова інноваційних механізмів державного впливу на підготовку студентів управлінських спеціальностей / Ю. М. Комар // Університетські наукові записки. – 2007. – № 4 (24). – С. 582-586.
9. Назарко С. О. Формування моделі оцінювання якості вищої освіти і можливість її реалізації в системі підготовки фахівців / М. І. Мурашко, С. О. Назарко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2010. – № 43. – С. 108-112.
10. Терепищій С. О. Феномен стандартизації вищої в сучасному науковому і філософському дискурсах / С. О. Терепищій // Гілея: науковий вісник. – 2011. – Вип. 46. – С. 495-502.
11. Щудло С. А. Соціальна стандартизація освіти як умова забезпечення її якості / С. А. Щудло // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2010. – Випуск 16. – С. 641-644.

УДК 330.44:351.824.11

В.Г. Фурик, канд. екон. наук, доцент**О.Ю. Царук**, магістрантка**Д.Д. Воєділова**, студентка

Вінницький національний технічний університет, м. Вінниця, Україна

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ ПРОГНОЗУВАННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОГО ПОПИТУ СПОЖИВАЧІВ КОМУНАЛЬНИХ ПОСЛУГ НА ОСНОВІ ФУНКЦІЇ КОРИСНОСТІ

Досліджено та сформовано економіко-математичну модель прогнозування платоспроможного попиту споживачів, застосовуючи для факторних змінних бінарні ознаки. Розглянуто приклад інтерпретації параметрів регресійного рівняння.

Исследованы и сформирована экономико-математическая модель прогнозирования платежеспособного спроса потребителей, применяя в качестве факторных переменных бинарные признаки. Рассматривается пример интерпретации параметров регрессионного уравнения.

The economic-mathematical model predicting the effective demand of consumers, using a binary variable factor attributes, are investigated and generated. An example of interpreting the parameters of the regression equation are considered.

Постановка проблеми. За останнє десятиріччя, яке характеризувалося значними змінами в економіці, зниженням рівня життя людей, що призвело до значних обсягів неплатежів за послуги водопостачання та водовідведення, державні комунальні підприємства не мають змоги проводити планове оновлення основних виробничих фондів у повному обсязі. Тому для більш ефективного функціонування таких установ необхідно проводити якісне прогнозування платоспроможного попиту.

Аналіз останніх досліджень. Як вважає О.І. Демків, особливо важливими для економіки є прогнози соціально-економічного розвитку суспільства. Рівень прогнозування процесів суспільного розвитку обумовлює ефективність планування та управління економікою підприємств та держави загалом. Як зазначив А.І. Орлов, методи прогнозування – це сукупність прийомів і способів мислення, що дозволяють на основі аналізу ретроспективних даних, екзогенних та ендогенних зв'язків об'єкта прогнозування, а також їхніх змін у рамках розглянутого явища або процесу вивести судження певної достовірності щодо майбутнього розвитку об'єкта.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зараз проблема ефективного функціонування комунальних підприємств є досить широкою, адже їх діяльність впливає на всю економіку держави. Проте цілеспрямовано вирішення даних питань через математичні методи не відбувається, а ця сфера потребує чітких і спланованих дій.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є підвищення ефективності роботи бюджетних установ завдяки розробкам економіко-математичних моделей оптимального розподілу коштів та платоспроможного попиту споживачів комунальних послуг.

Виклад основного матеріалу. Модель було побудовано на базі даних вибіркового обстеження споживачів комунальних послуг (міських дошкільних навчальних закладів) та баз даних комунальних підприємств про суми нарахувань за надані установам послуги. З цієї метою в масивах мікроданих було створено нові змінні:

– “Чи є можливість платити більше за холодне водопостачання та водовідведення?” Ця змінна приймала значення 1, якщо змінна “Чи раціональним є збільшення плати при покращенні якості послуг?” мала значення більше 1 (установа готова платити більше) та установа користується послугами холодного водопостачання та водовідведення;

– "Чи є можливість платити більше за централізоване гаряче водопостачання?" Ця змінна приймала значення 1, якщо змінна "Чи раціональним є збільшення плати при покращенні якості послуг?" мала значення більше 1 (установа готова платити більше) та установа користується послугами гарячого водопостачання;

– "Чи є можливість платити більше за централізоване опалення?" Змінна приймала значення 1, якщо змінна "Чи раціональним є збільшення плати при покращенні якості послуг?" мала значення більше 1 (установа готова платити більше) та установа користується послугами централізованого опалення.

На основі цих змінних було створено результативну ознаку "можливість платити більше за послуги належної якості" по кожній групі установ, які визначаються обраними факторними змінними (дивіться нижче), і користуються відповідними послугами. Бажання платити більше по кожній групі визначалось як відношення кількості установ, які мають можливість платити більше.

Для факторних змінних використовувалися такі бінарні ознаки:

1. HSIZE_2 – установа складається з 20 осіб (1 – так, 0 – ні);

HSIZE_3 – установа складається з 30 осіб (1 – так, 0 – ні);

HSIZE_4 – установа складається з 40 та більше осіб (1 – так, 0 – ні).

2. INC_2 – установа належить до другої квінтильної групи (1 – так, 0 – ні);

INC_3 – установа належить до третьої квінтильної групи (1 – так, 0 – ні);

INC_4 – установа належить до четвертої квінтильної групи (1 – так, 0 – ні).

Окрім цих змінних, які за результатами виконаних досліджень увійшли до кінцевих моделей, було розглянуто чимало інших бінарних змінних (місце розташування установи, тип будівлі тощо), вплив яких на можливість платити більше виявився відносно незначним.

Загальний вигляд лінійної ймовірнісної моделі для кожної послуги задається формулою:

$$p = \beta_0 + \beta_1 b_1 + \beta_2 b_2 + \dots + \beta_n b_n, \quad (1)$$

де p – емпірична ймовірність можливості сплачувати більше за більш якісну послугу;

b_i – бінарні факторні змінні (група за доходом, розмір установи тощо), $i = 1, 2, \dots, n$;

β_0 – вільний член, який має значення емпіричної ймовірності можливості сплачувати більше для групи установ, яка відповідає нульовим значенням усіх бінарних факторних ознак;

β_i – коефіцієнти регресії, які відображають вплив кожної факторної змінної (при $b_i = 1$) на емпіричну ймовірність можливості сплачувати більше, $i = 1, 2, \dots, n$.

Результати моделювання. Моделі будувались для установ, які споживають послуги холодного водопостачання та водовідведення, централізованого гарячого водопостачання, центрального опалення.

Кінцевий вигляд моделей, які були побудовані на цьому етапі дослідження, наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Можливість установ оплачувати за більш високими тарифами послуги кращої якості

Модель	Середня можливість сплачувати	Характеристики якості моделі
Для установ, які споживають послуги холодного водопостачання та водовідведення: $p_h = 0.177 + 0.144 \cdot INC4 + 0.201 \cdot INC5 +$ $+ 0.101 \cdot HSIZE_3 + 0.193 \cdot HSIZE_4 -$ $- 0.124 \cdot ID_PENS + 0.196 \cdot ID_CH3$	0,285	$R^2 = 0.797$ $F = 8.501$ $(F_{кр(0.95)} = 3.06)$
Для установ, які споживають послуги централізованого гарячого водопостачання: $p_g = 0.017 + 0.188 \cdot INC3 + 0.185 \cdot INC4 +$ $+ 0.319 \cdot INC5 + 0.126 \cdot HSIZE_3 + 0.240 \cdot HSIZE_4 -$ $- 0.040 \cdot ID_PENS + 0.310 \cdot ID_CH3$	0,290	$R^2 = 0.722$ $F = 5.949$ $(F_{кр(0.95)} = 2.90)$
Для установ, які споживають послуги центрального опалення: $p_o = 0.131 + 0.058 \cdot INC3 + 0.145 \cdot INC4 + 0.242 \cdot INC5 +$ $+ 0.090 \cdot HSIZE_3 + 0.200 \cdot HSIZE_4 -$ $- 0.098 \cdot ID_PENS + 0.230 \cdot ID_CH3$	0,284	$R^2 = 0.779$ $F = 9.087$ $(F_{кр(0.95)} = 2.84)$

Слід пам'ятати, що всі незалежні (факторні) ознаки в цій моделі є бінарними змінними, тобто вони можуть приймати лише одне із двох можливих значень (0 або 1).

Необхідно звернути увагу, що в окремих моделях, наведених у таблиці 1, використовуються не всі факторні ознаки, перелічені вище. Наприклад, модель за послугою холодного водопостачання та водовідведення не містить змінних INC2, INC3, HSIZE_2. Це відображає той факт, що вказані змінні несуттєво впливають на значення результативної ознаки (коефіцієнти при них значно менші від коефіцієнтів при інших факторних змінних), а їх використання погіршує якість моделі.

Крім того, при моделюванні слід враховувати, що відсутність змінних INC2, INC3 означає, що установи з коштами, які відповідають першій, другій і третій квінтільним групам, розглядаються як установи однієї групи за коштами. Аналогічно відсутність змінної HSIZE_2 означає, що установи, які складаються з 1 або 2 осіб, розглядаються як установи однієї групи за розміром.

Коефіцієнт детермінації R^2 показує частку змін результативної ознаки (дисперсії результативної ознаки), яка пояснюється регресійною моделлю. R^2 змінюється від 0 до 1. Чим ближчі значення R^2 до 1, тим краще лінійна модель апроксимує результативну ознаку.

F -відношення відображає ступінь взаємозв'язку між результативною і факторними ознаками. Якщо розрахункове значення F -відношення перевищує критичне $F_{кр}$, то це свідчить про наявність взаємозв'язку між результативною та факторними ознаками. У таблиці 1 наведено також критичні значення F -відношення для 95-ої процентилі F -розподілу. Це відповідає 95 % імовірності наявності взаємозв'язку між результативною та факторними ознаками.

Значення цих характеристик для кожної з одержаних моделей наведено у таблиці 1. Оскільки у всіх випадках значення коефіцієнта детермінації R^2 є близьким до 1, а розрахункове значення F-відношення суттєво перевищує його критичне значення $F_{кр}$, є всі підстави стверджувати, що зв'язок між результативною та обраними факторними ознаками адекватно описується одержаними регресійними рівняннями.

Розглянемо зміст та правило користування моделями, наведеними в таблиці 1.

Приклад. Розглянемо спершу модель прогнозування можливості споживачів послуг холодного водопостачання та водовідведення платити більше за послуги кращої якості. Ця модель має вигляд (таблиця 1, модель 1):

$$p_h = 0.177 + 0.144 \cdot INC4 + 0.201 \cdot INC5 + 0.101 \cdot HSIZE_3 + 0.193 \cdot HSIZE_4 - 0.124 \cdot ID_PENS + 0.196 \cdot ID_CH3$$

Інтерпретацію значень параметрів цього рівняння наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Приклад інтерпретації параметрів регресійного рівняння

Параметр	Значення параметра	Пояснення
Вільний член рівняння	+0.177	Це можливість платити більше за більш якісні послуги холодного водопостачання та водовідведення тих установ, які складаються з однієї або двох осіб, належать за рівнем доходів до першої, другої або третьої квінтільної групи, не мають у своєму складі дітей у віці до 3-х років та пенсіонерів. А саме, 17,7 % таких установ мають можливість платити більше
Коефіцієнт регресії при змінній INC4	+0.144	За інших рівних умов для установ, які належать до четвертої квінтільної групи за рівнем доходів, можливість платити більше зростає в середньому на 14,4 %
Коефіцієнт регресії при змінній HSIZE 3	+0.101	За інших рівних умов для установ, які складаються з трьох осіб, можливість платити більше зростає в середньому на 10,1 %
Коефіцієнт регресії при змінній HSIZE 4	+0.193	За інших рівних умов для установ, які складаються з чотирьох і більше осіб, можливість платити більше зростає в середньому на 19,3 %
Коефіцієнт регресії при змінній ID_PENS	-0.124	За інших рівних умов для установ, які мають у своєму складі пенсіонерів, можливість платити більше зменшується в середньому на 12,4 %
Коефіцієнт регресії при змінній ID_CH3	+0.196	За інших рівних умов для установ, які мають у своєму складі дітей віком до трьох років, можливість платити більше зростає в середньому на 19,6 %

Використовуючи це рівняння, можна розрахувати можливість платити більше для будь-якої установи із 55 можливих типів.

Зокрема, розглянемо установу з набором факторних ознак за номером 1. Така установа складається з однієї або двох осіб (оскільки $HSIZE_3 = HSIZE_4 = 0$), належить за рівнем доходів до першої, другої або третьої квінтільних груп. Для такої установи можливість сплачувати більш високі тарифи за послуги холодного водопостачання та водовідведення складає:

$$p_h = 0,177 + 0,144 \cdot 0 + 0,101 \cdot 0 + 0,193 \cdot 0 - 0,124 \cdot 0 + 0,196 \cdot 0 = 0,177.$$

Іншими словами, лише 17,7 % таких установ мають можливість платити більше за послуги вищої якості.

У таблиці 1 наведено також середні значення можливості платити більше за кожний вид послуги окремо, які були розраховані як середньозважені з врахуванням кількості установ кожного типу.

Висновки і пропозиції. На підставі цих даних приходимо до висновку, що мають можливість сплачувати більше за вищу якість:

- 28,5 % установ – за послуги холодного водопостачання та водовідведення;
- 29,0 % установ – за послуги централізованого гарячого водопостачання;
- 28,4 % установ – за послуги центрального опалення.

Отже, в цілому, установи найшвидше мають можливість оплачувати за більш високими тарифами послуги централізованого гарячого водопостачання порівняно з іншими видами комунальних послуг.

Можливість платити більше залежно від типу установи. На основі використання цієї моделі було розраховано середню можливість оплачувати комунальні послуги за більш високими тарифами для установ різного типу і складу. Зокрема, було проведено додаткові розрахунки для установ залежно від сукупних річних витрат установи та розмірів установи.

Як свідчать результати аналізу, вищою є можливість платити в установи, які складаються з 30 та більшої кількості осіб.

Одержані результати сформовано під впливом таких факторів, як величина сукупних витрат, розмір установи, наявність та чисельність осіб.

Більш чіткий взаємозв'язок між коштами та готовністю установ платити більше простежується у моделях, наведених у таблиці 1. Зокрема, результати свідчать, що установи, які належать до вищих квінтилей за рівнем доходів, за інших рівних умов висловлюють більшу можливість сплачувати послуги за вищими тарифами.

Недоліком лінійної імовірнісної моделі є те, що інколи значення показника «можливість платити більше» може перевищувати одиницю або ж бути від'ємним. У таких випадках слід вважати, що значення можливості сплачувати більш високі тарифи дорівнює відповідно 1 та 0.

Список використаних джерел

1. Демків О. І. Напрями подальшого удосконалення міжбюджетних відносин / О. І. Демків. – Фінанси України. – 2007. – № 1. – С. 153-157.
2. Колемаев В. А. Математическая экономика / В. А. Колемаев. – М.: Юнити, 1998.
3. Попович П. Я. Економічний аналіз діяльності суб'єктів господарювання / П. Я. Попович. – Тернопіль: Економічна думка, 2006.
4. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / Г. В. Савицкая. – Минск: Экоперспектива, 2007.
5. Чумученко М. Г. Економічний аналіз / М. Г. Чумученко. – К.: КНЕУ, 2006. – 540 с.

УДК 336.4

Л.М. Бобор, викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОРГАНІЗАЦІЯ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МІЖМІСЬКОГО ТЕЛЕФОННОГО ЗВ'ЯЗКУ

У статті розглядається проблема організації виробничої діяльності на підприємствах міжміського телефонного зв'язку. Розроблені рекомендації щодо її вдосконалення.

В статье рассматривается проблема организации производственной деятельности на предприятиях междугородней телефонной связи. Разработаны рекомендации по ее усовершенствованию.

In the article organization of production activity is examined on the enterprises of intertown public-call connection. Recommendations are developed on its improvement.

Постановка проблеми. Галузі зв'язку, основною функцією якої є передача різного роду інформації, в сучасних умовах належить особлива роль у підйомі економіки країни. Під впливом змін у структурі і масштабах виробництва, науково-технічного прогресу, підвищення ділової активності членів суспільства, зростання їх освітнього і культурного рівня, розширення зв'язків у всіх сферах життєдіяльності як у національному, так і в інтернаціональному масштабах суттєво зростає роль і значимість інформації. Особливого значення в умовах ринкової трансформації економіки України та розвитку і розширення інтеграційних процесів набуває організація на належному рівні високоякісного міжміського телефонного зв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у розвиток економічної науки в галузі зв'язку зробили такі відомі вчені, як В. М. Гранатуров, В. Г. Кривуца, Ф. З. Мардаровський, В. М. Орлов, О. С. Срапіонов, Л. О. Стрій та ін., дослідження яких спрямовані на вирішення проблем удосконалення систем зв'язку загального користування. Питанням менеджменту та маркетингу підприємств електрозв'язку присвячені роботи таких науковців, як О. В. Дьоміної, Н. П. Резнікової, А. С. Добронравова, В. В. Макарова, які значну увагу приділяють основам управління і прийняття управлінських рішень в організаційних системах, організації, плануванню й управлінню мережами електрозв'язку, основам маркетингу послуг зв'язку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Здійснення з'єднання абонентів, що знаходяться в різних пунктах, для міжміської розмови відбувається на міжміській телефонній станції (МТС), де встановлене обладнання для створення міжміських телефонних каналів, автоматичне комутаційне устаткування і міжміські телефонні комутатори. Але в умовах ринкової трансформації економіки України та розвитку і розширення інтеграційних процесів великого значення набуває організація на належному рівні високоякісного міжміського телефонного зв'язку з використанням сучасних технічних засобів передачі інформації на значні відстані.

Мета статті. Метою цієї роботи є аналіз організації виробничої діяльності на підприємствах міжміського телефонного зв'язку та розробка рекомендацій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Організаційна структура МТС являє собою систему, у лінійних підрозділах якої протікають основні виробничі процеси, у штабних підрозділах – допоміжні. До лінійних підрозділів відносяться виробничі цехи: комутаторний (КЦ), лінійно-апаратний (ЛАЦ), стативний разом з устаткуванням напівавтоматики та автоматики. На великих МТС організуються самостійні цехи напівавтоматики та ав-

томатики, цех електроживлення, що складається з випрямної, акумуляторної і блока- станції. Як правило, великі МТС мають майстерні для поточного ремонту устаткування і виробничі лабораторії, що розробляють і здійснюють заходи, спрямовані на підвищення якості роботи трактів, каналів передачі, станційного устаткування й удосконалення технічної експлуатації міжміських і внутрішньозонових зв'язків. Склад лінійних підрозділів конкретної МТС залежить від способу встановлення з'єднання. Існують три способи встановлення з'єднання: ручний, напівавтоматичний, автоматичний, кожному з яких відповідає свій склад лінійних підрозділів. Робота, яка виконується на МТС лінійними підрозділами, включає в себе експлуатаційне обслуговування, що складається з робіт зі встановлення з'єднання і технічного обслуговування, і облік роботи, що ділиться на технічний і експлуатаційний. Організація робіт зі встановлення з'єднання залежить від системи обслуговування заявок на міжміські розмови. Існують чотири системи обслуговування заявок на міжміські телефонні розмови: замовлена (ЗСО), негайна (НСО), швидка (ШСО), комбінована (КСО). Організація робіт із технічного обслуговування залежить від виду устаткування і наявності технічних засобів обслуговування.

Замовна система обслуговування організується в тому випадку, якщо потік вимог, що надходить на станцію, значно перевищує пропускну спроможність каналів. Під пропускну спроможністю каналу або пучка каналів розуміється та кількість розмов, яку можна пропустити через канал або пучок каналів за визначений відрізок часу, наприклад за 1 годину. Тому будь-яка розмова при цій системі дозволяється тільки через деякий час, що вимірюється хвилинами і навіть годинами після замовлення розмови. При ЗСО замовлення на міжміську розмову приймає одна телефоністка, а встановлює з'єднання інша, при цьому абонентська лінія на час між закінченням прийому замовлення і його виконанням звільняється.

Прийом замовлень на міжміські розмови здійснюється в службі замовлень, обладнаній замовними комутаторами (ЗК). Замовлення надходить на замовні лінії, що включаються в багатократне поле комутаторів. Якість обслуговування замовлень оцінюється максимальним часом очікування відповіді телефоніста, що вимірюється секундами, часткою затриманих відповідей понад контрольний термін. Розмір показників якості залежить від кількості робочих місць. Приймаючи замовлення від абонента, телефоніст повинен повторити за ним дані замовлення і записати їх у відповідні графи бланка визначеної форми. Крім того, у бланку вказуються час прийому замовлення, робочий номер телефоніста і дата прийому замовлення. Оформлені бланки замовлень надходять на контрольно-розподільний стіл (КРС), де перевіряють право абонента на замовлену розмову і заявлену категорію (КРС постачаються відповідними матеріалами для довідок); здійснюють контроль за правильним заповненням бланка замовлення; розподіляють замовлення по відповідних робочих місцях. При кредитній системі оплати розмов перший вид роботи не виконується.

У міжміській службі на міжміських комутаторах (МК) безпосередньо проводяться з'єднання для здійснення вихідних, вхідних і транзитних розмов. Для здійснення міжміського з'єднання телефоніст МК викликає абонента по сполучній лінії і після відповіді абонента комутиє її з каналом. При ЗСО канали закріплюються за робочими місцями, для чого вони включаються в місцеве поле МК. У кожне місцеве поле звичайно включено декілька каналів. Це робиться для того, щоб підвищити ефективність використання і пропускну спроможність каналів. Для підвищення ефективності використання каналів застосовуються й інші заходи: попереднє підготування абонентів, передача замовлень на вхідну МТС серіями від двох до десятих замовлень, спарена робота телефоністів, скорочення часу службових переговорів, своєчасна відповідь на виклик телефоніста іншої МТС і своєчасне роз'єднання при відбої. Попереднє підготування абонентів – один з

найбільш дієвих заходів щодо скорочення непродуктивного часу заняття каналу. Він полягає в тому, що телефоністи вихідної і вхідної МТС, готуючись до пропускання чергової розмови, попередньо попереджують абонентів про те, щоб вони були готові до розмови. При підготовуванні абонентів абонентські лінії займають телефоністи МК. Підготовка абонентів на обох станціях повинна проводитися при зайнятому міжміському каналі розмовою інших абонентів. При наданні розмови по неповністю завантажених лініях звичайно підготовляють тільки одного абонента.

Контроль якості обслуговування абонентів і якості роботи персоналу МТС здійснює служба виробничого контролю (ВК). Контролю підлягає робота телефоністів замовної і міжміської служб, контрольно-розподільного столу і довідкової служби. Розрізняють декілька видів контролю: відкритий (спостереження ведеться безпосередньо з робочого місця); закритий (спостереження ведеться з контрольного столу, обладнаного контрольно-хронометричним комутатором, що обладнаний звукозаписуючою апаратурою, секундомірами); наступний (контролюються бланки замовлень та інша документація); контрольне замовлення, зроблене службою ПК. Для зручності абонентів на кожній МТС створюється довідкова служба, що дає довідки абонентам і телефоністам переговорних пунктів, а також здійснює розмови за абонента. Тарифікація розмови й облік обміну відбуваються в групі обліку і тарифікації, звідки бланки надходять у розрахункову групу, де абонентам виписують рахунки для оплати міжміських розмов і додаткових послуг. За останні роки все більшого поширення набуває використання ЕОМ для розрахунків із клієнтурою за послуги зв'язку. При ЗСО, як правило, застосовується ручний спосіб встановлення з'єднання. Допускається також напівавтоматичний спосіб, проте в цьому випадку не можна провести попередню підготовку абонентів. Крім того, у випадку невідповіді абонента канал займається непродуктивно, що зменшує його корисне використання.

При негайній системі обслуговування прийом замовлення на розмову і встановлення з'єднання здійснюються на одному робочому місці, при цьому очікування встановлення з'єднання значно менше ніж при ЗСО; 90 % з'єднань обслуговуються з інтервалом до 10 хв. Ця система є перехідною від ЗСО до ШСО. При швидкій системі обслуговування заявок замовлення приймаються тільки по замовно-сполучних лініях. Структурна схема КЦ у цьому випадку відповідає структурній схемі при НСО. Якщо в необхідному напрямку немає вільного каналу, абоненту посиляється відмова. Швидка система організовується і в тому випадку, коли співвідношення потоку вимог, що надходить, і пропускної спроможності пучка каналів забезпечує з'єднання з можливістю відмов через зайнятість каналів 1-3 %. Як правило, ШСО поєднується з автоматичним способом встановлення з'єднання. В наш час не менш ніж 75 % міжміських розмов здійснюється по автоматичних зв'язках. Темпи росту автоматичного обміну перевищують темпи росту ручного обміну.

Основні характеристики розмов (тривалість, пункт виклику, вартість та ін.) фіксуються лічильниками індивідуального обліку вартості або централізованої апаратури обліку вартості. У останньому випадку всі відомості про розмову, включаючи вартість, фіксуються, потім опрацьовуються на ЕОМ, де оформляються рахунки.

Комбінована система передбачає обслуговування абонентів по всіх розглянутих системах. У комплект такої станції входять як замовні комутатори, контрольно-розподільні столи, міжміські комутатори, на яких канали включені в місцеве поле, так і міжміські комутатори для вихідного і вхідного зв'язку, на яких канали включені в багатократне поле. Канали переключаються з однієї системи обслуговування на іншу на спеціальному комутаторі. Організація роботи на МТС КСО може бути різноманітною, а саме: всі канали до визначеного часу працюють за замовною системою; частина каналів

цілодобово працює за ЗСО, а на деяких напрямках канали переключаються у визначений час на вільні лінії зв'язку. Переключення каналів відбувається в моменти спаду навантаження, тобто потік вимог, що надходить, стає співставним із пропускнуою спроможністю каналів цього напрямку.

На МТС комбінованої системи обслуговування передбачається використання замовно-сполучних ліній, на яких приймається замовлення і встановлюється міжміське з'єднання. Одночасно на міжміському комутаторі автоматично фіксується номер абонента, до якого телефонують. Таким чином, нема необхідності зворотного набору, число операцій, що виконує телефоніст, зменшується, а продуктивність праці зростає.

Перехід на більш досконалу цілодобову систему обслуговування пов'язаний із зміною основних параметрів міжміського телефонного обміну – коефіцієнта концентрації навантаження щодо надходження, середньої тривалості заняття каналу і розміру навантаження. У випадку ЗСО при скороченні часу очікування з 60 до 30 хвилин середня тривалість розмови, як правило, помітно не змінюється. Але при переході зі ЗСО на НСО, коли різко змінюється якість обслуговування, відбувається зниження тривалості розмови по каналу приблизно з 7 до 5 хвилин, а при переході на ССО – до 4 хвилин. Перехід на НСО у зв'язку з поліпшенням якості обслуговування викликає також значний ріст обміну протягом року – приблизно в 1,5 рази, при переході зі ЗСО на ШСО – в 2-2,5 рази. Використовуючи ці дані, розраховується навантаження, яке надходить на канали. По цьому навантаженню і заданій якості визначається необхідна кількість каналів, яка потім співставляється з наявною.

Для визначення моменту переходу по окремих напрямках із ЗСО на більш досконалу систему обслуговування при невеликій кількості каналів (тобто тільки в години спаду навантаження) необхідно знати погодинний розподіл вимог за цим напрямком й існуючій середній тривалості заняття каналу при одній розмові. Знаючи наявність каналів у напрямку і задаючись якістю обслуговування, відомими методами знаходиться навантаження, що можуть пропустити наявні канали, а потім знаходиться кількість розмов.

Якщо порівняти системи з погляду якості обслуговування абонентів, то кращою є швидка система. Дійсно, при ЗСО очікування розмови навіть при наявності вільного каналу в напрямку звичайно буває не менше 10-15 хвилин, тому що замовлення проходить декілька робочих місць перед тим, як потрапляє до телефоніста міжміського комутатора. Зазвичай час очікування складає до 1 години і більше. При НСО 30-50 % з'єднань встановлюються без очікування, 40-50 % – з очікуванням до 10 хвилин і лише незначна частина з'єднань (10-20 %) – зі значним очікуванням. І тільки при ШСО значна частина з'єднань встановлюється відразу ж після надходження вимоги на розмову, незначна частина вимог (на реальній мережі 1-3 %) одержує відмову після першої спроби.

Проте поліпшення якості обслуговування призводить до зниження використання каналів, під яким розуміється відношення часу заняття каналу до загального часу дії каналу. Показник використання при негайній і швидкій системах залежить від кількості каналів у пучку й якості обслуговування з'єднань.

Капітальні вкладення при негайній і швидкій системах більші, ніж при замовній, оскільки при цих системах застосовуються відповідно напівавтоматичний і автоматичний способи встановлення з'єднання, устаткування для здійснення котрих значно дорожче міжміських комутаторів. Але автоматизація зв'язку призводить до зменшення штату телефоністів, що сприяє зниженню експлуатаційних витрат. Зменшення ручної праці, поліпшення якості обслуговування абонентів повинні враховуватися при техніко-економічному порівнянні різних систем обслуговування.

Отже, при великій кількості каналів використання одного каналу при обох системах стає однаковим. Ця обставина, а також активний розвиток в останнє десятиліття автоматичних комутаційних систем зробили недоцільним використання НСО на мережі нашої країни.

На МТС є багато комутаційного та каналостворюючого обладнання. При неправильному спрацюванні хоча б одного комутаційного приладу або блоку на стативах ЛАЦ необхідне з'єднання встановлюватися не буде. Тому основним завданням обслуговуючого персоналу МТС є забезпечення безперебійної і надійної роботи всіх видів обладнання. Вибір методу технічного обслуговування залежить, у першу чергу, від надійності устаткування, а також від наявності контрольно-вимірювальної апаратури (КВА), наявності засобів для опрацювання й аналізу даних, отриманих від КВА.

Технічне обслуговування обладнання МТС також удосконалюється в двох взаємозалежних напрямках: автоматизації і централізації.

Усвідомлення утримання стратегії майбутньої активності на ринку, а також місця в загальному мережному виробничому процесі вимагає від фірми-оператора визначених дій щодо реалізації стратегії і мережних зобов'язань на основі розробки конкретних планів на достатньо короткі терміни, як правило, на один рік із розбивкою по кварталах.

План, як результат планування, є мотивованою моделлю дій, складеною на основі прогнозів поведінки зовнішнього середовища, власних можливостей і поставлених цілей. План може бути двох видів: директивним та індикативним. У першому випадку передбачається обов'язковість для виконання затверджених на самому підприємстві показників. У другому випадку показники і характеристики плану носять інформативний або індикативний характер.

Кожний план повинен містити не тільки перелік чисельно обмірюваних цілей, але і засоби їх досягнення: кількість виділених для її досягнення ресурсів і програму. У зв'язку з цим, одним з основних завдань планування є найбільш раціональний розподіл ресурсів. Плани допомагають організувати дії з ефективного використання ресурсів за напрямками, що сприяють досягненню цілей. Засобом і методом розподілу ресурсів у кількісній формі є плановий бюджет підприємства.

Етапи впорядкування бюджету можуть бути охарактеризовані таким чином: визначення цілей, планування, організація, контроль, координація, взаємодія і мотивація.

Як у цілому процес планування, так і впорядкування бюджету не буде мати сенсу доти, поки головні керуючі фірми не визначили цілі ділової активності на період дії бюджету в термінах, у яких вони можуть бути обмірювані. Наприклад, досягти заданої норми віддачі на капітал; зменшити розмір позикових засобів до визначеної кількості; збільшити ринкову частку до визначеного проценту; вивести на ринок задану кількість нових послуг; скоротити оборот робочої сили до визначеного рівня тощо. Після цього визначені сфери відповідальності закріплюються за рівнями управління, підпорядкованими за ієрархією.

Планування в рамках впорядкування бюджету полягає в тому, що підрозділи, функціональні або лінійні, а також "кост"- і "профінт-центри" виражають свою активність у рамках делегованих ним повноважень і завдань у вигляді індивідуальних бюджетів, що є частинами загального. Це дозволяє достатньо точно визначити обсяг і способи найкращого використання ресурсів, необхідних для реалізації конкретних, передбачених планом заходів, оцінити ризик втрат, пов'язаних із тією чи іншою майбутньою подією. При цьому можуть бути розроблені різні типи бюджетів, наприклад, план щодо реалізації продукції; план придбання необхідних матеріалів, запасних елементів і приладів; план щодо трудових ресурсів; план досліджень і розробок; план щодо капітальних вкладень; маркетинговий і бізнес-плани. Альтернативні сценарії розглядаються через

призму загального бюджету підприємства, що містить у собі три складові: баланси активів і пасивів підприємства; рахунок прибутків і збитків та очікуваного розміру надходження готівки.

Для того, щоб виконання бюджету, а в кінцевому плані – досягнення цілей організації, мали шанси на успіх, необхідна чітко визначена організація його виконання. Крім того, необхідно визначити способи виміру якості роботи співробітників, підтримання якої також є важливим засобом реалізації бюджету. Варто підкреслити, що бюджет може бути реалізований тільки через людей, вони є органічною складовою частиною процесу і будь-якої організаційної системи, що розвивається.

Потрібні також засоби моніторингу діяльності з тим, щоб реальні результати постійно співставлялися з бюджетом, будь-які відхилення фіксувалися й аналізувалися для здійснення корекції, якщо це буде визнано необхідним. При цьому можна користуватися методом дисперсійного аналізу, статистичного методу аналізу результатів спостережень, що залежать від різних, одночасно діючих чинників, вибору найбільш важливих чинників і оцінки їх впливу. Ідея методу полягає в розкладанні загальної дисперсії випадкового розміру на незалежні випадкові складові, кожна з яких характеризує вплив того або іншого чинника або їх взаємодію. Наступне порівняння цих дисперсій дозволяє оцінити істотність впливу чинників на досліджуваний чинник. Природно, що менеджеру варто приділяти увагу тільки тим чинникам, які здійснюють найбільший вплив. Якщо витрати перевищені (або недоотримані прибутки), то варто вжити заходів щодо скорочення витрат у майбутньому або запросити додаткові ресурси.

Координація – частина процесу, що інтегрує це здійснення бюджету. Існує необхідність спостереження за послідовністю і взаємодією індивідуальних компонентів бюджету підрозділу й організації в цілому. Таким чином, координація може бути розглянута як діяльність щодо балансування індивідуальних видів діяльності в ціле, звичайно, з урахуванням пріоритетів, що були обговорені в плані до початку періоду здійснення бюджету, а також ситуації, що склалася у зовнішньому середовищі.

У межах будь-якої бюджетної системи, коли залучається більше однієї особи, дуже важливими є комунікації. Комунікації – також частина інтеграційного процесу виконання бюджету, яка призначена для того, щоб зробити все необхідне для досягнення цілей, витримування основної лінії розвитку, виконання бюджету і перевірки виконання, одержання реальних результатів діяльності, внесення корекції в бюджет і діяльність підрозділів. Для того, щоб процес взаємодії був успішним, необхідно забезпечувати менеджерів відповідною інформацією, що відображає, як працює бюджетна система підприємства.

Вважається, що ключову роль у виконанні бюджету відіграє мотивація залучених у процес окремих людей. Найбільш успішні бюджетні системи – це ті, де досягнута повна взаємодія між цілями організації та індивідуума.

План підприємства-оператора, оформлений певним чином у вигляді документа, що містить інформацію про цілі підприємства і використовувані ресурси, як правило, містить такі позиції або підрозділи. По-перше, планові показники, що характеризують так звані кінцеві показники діяльності, до яких відносяться: показники розвитку мережі (протяжність магістралей, кількість каналів зв'язку, номерна ємність мережі і т. д.); обсяг наданих послуг зв'язку в натуральному вираженні; якість наданих послуг, у показниках якої може бути відображена доступність мережі (кількість відділень зв'язку на 100 чоловік, середній радіус обслуговування, телефонна щільність, час очікування надання зв'язку) та якість самої послуги (перебірливість, безпомилковість і т. д.); прибуток від надання послуг і тарифи, за якими вони надаються. Друга група показників характеризує обсяг і використання ресурсів підприємства: кількість, склад і рівень підготовки персо-

налу підприємства і показники використання трудових ресурсів, витрати на оплату праці; обсяг, структуру, спрямування, а також стан основних фондів підприємства, його виробничі потужності; оборотні кошти підприємства (власні і прирівняні до них, насамперед, дебіторську заборгованість клієнтів підприємству, що може здійснювати істотний вплив на фінансовий стан підприємства), джерела їх покриття, у тому числі короткострокові позики; капітальне будівництво, реконструкцію, переобладнання, капітальний ремонт (обсяги, технологічні засоби і джерела фінансування, у тому числі обсяг довгострокових позик). По-третє, плануються так звані синтетичні показники діяльності, в яких синтезується інформація про витрати ресурсів у цілому та їх використання: експлуатаційні витрати по статтях (заробітна плата з нарахуваннями, амортизаційні відрахування, витрати на матеріали і запасні елементи, електроенергія для виробничих цілей, транспортні витрати, адміністративно-господарські, загальні та інші виробничі витрати, включаючи вартість утримання будівель, їх поточний ремонт і заробітну плату адміністративно-управлінського персоналу), а також собівартість 100 грн прибутків і, в міру потреби, собівартість окремих послуг; прибуток, його розподіл, включаючи оподатковування, рентабельність; акціонерний капітал з урахуванням резервів.

В узагальненому вигляді активи і пасиви підприємства знаходять вираження в плановому балансі, що характеризує фінансовий стан підприємства. Крім того, у рамках загальної системи планування мають самостійне значення маркетинг-план і бізнес-план.

Бізнес-план – це комплексний план розвитку компанії на найближчі 3-5 років, що описує цілі фірми в перспективі і взаємопогоджену політику у сфері виробництва продукції (послуг), маркетингу, управління і фінансування. Ціль впорядкування плану полягає в тому, щоб дати керівництву компанії найбільш точну і повну інформацію про положення фірми на ринку і можливостей її розвитку. Якість бізнес-плану повинна переконувати потенційних інвесторів у тому, що вкладення грошей у фірму – вигідна справа, незважаючи на деякі незначні слабкі сторони проекту.

Висновки і пропозиції. Усвідомлення утримання стратегії майбутньої активності на ринку, а також місця в загальному мережному виробничому процесі вимагає від фірми-оператора визначених дій щодо реалізації стратегії і мережних зобов'язань на основі розробки конкретних планів організації на належному рівні високоякісного міжміського телефонного зв'язку з використанням сучасних технічних засобів передачі інформації на значні відстані без втрати її якісних характеристик відповідно до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Бобор Л. М. Економічна сутність якості роботи систем зв'язку / Л. М. Бобор, В. М. Кислий // Збірник наукових праць Київського інституту залізничного транспорту. Том 4: Економіка й управління. – 2000. – Випуск 1. – С. 55-57.
2. Вишневский А. А. Методика и практика определения эффективности капитальных вложений и новой техники в хозяйстве связи / А. А. Вишневский. – М.: Связь, 1974. – 56 с.
3. Горелик М. А. Экономические проблемы повышения эффективности связи / М. А. Горелик. – М.: Радио и связь, 1985. – 121 с.

УДК 338.488

О.М. Кальченко, ст. викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуті сутність та класифікація інновацій у туризмі, особливості інноваційної діяльності туристичних підприємств, проведена систематизація факторів, що впливають на інноваційну діяльність підприємств туристичної галузі.

Рассмотрены сущность и классификация инноваций в туризме, особенности инновационной деятельности туристических предприятий, проведена систематизация факторов, влияющих на инновационную деятельность предприятий туристической отрасли.

The essence and classification of innovation in tourism, especially the innovative activity of tourist enterprises is considered, systematization of factors that influence the innovative activities of enterprises tourism industry is conducted.

Постановка проблеми. Об'єктивні умови ефективного розвитку економіки вимагають від підприємств реалізації досягнень науково-технічного прогресу, розширення масштабів робіт, пов'язаних із розробкою і впровадженням у господарську практику нововведень. На сучасному етапі функціонування туристичної галузі України вже не існує сумнівів щодо необхідності переходу індустрії туризму на інноваційну модель економічного розвитку. Практика доводить, що саме інноваційні зрушення в діяльності підприємств туристичної галузі здатні забезпечити їх конкурентоспроможність, підвищити якість вітчизняних туристичних послуг, забезпечити високі показники економічного росту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інновацій у туризмі розглянуті в працях таких вітчизняних і закордонних учених: Бирковича В.І., Боголюбова В.С., Дмитрука С.В., Дуровича А.П., Жукової М.А., Квартальнова В.О., Ковалева С.І., Малахової М.М., Міхно М.О., Новикова В.С., Пшеничних Ю.А., Саак А.Е., Соколова С.Т., Черниш О.І., Чечель А.В. та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми інноваційного шляху економічного розвитку підприємств базових галузей економіки України широко розглядаються багатьма вченими. А вивчення наукових робіт щодо проблем інноваційного розвитку підприємств туристичної галузі підтверджує, що теоретичні аспекти інноваційної діяльності в туризмі досліджені недостатньо. Тому теоретико-методологічні підходи до інноваційної діяльності підприємств туристичної галузі мають особливу актуальність і потребують подальшого дослідження та систематизації.

Метою статті є визначення сутності, основних принципів та узагальнення класифікації інновацій у туризмі, а також систематизація факторів, що формують інноваційну діяльність підприємств туристичної галузі.

Виклад основного матеріалу. Необхідність застосування інновацій для забезпечення розвитку туристичних підприємств визначається сучасними тенденціями розвитку суспільства. До найбільш істотних факторів, що впливають на інтенсивність застосування інновацій у діяльності підприємств туристичної галузі, можна віднести наступні:

- загострення конкуренції в туризмі є наслідком переходу туристичних підприємств від агресивної цінової конкуренції до конкуренції у сфері якості та оптимального співвідношення якості і ціни, що призводить до пошуку інноваційних способів задоволення зростаючих вимог споживачів туристичних послуг;

- постійно зростаючі потреби суспільства змушують підприємства туристичної індустрії формувати більш досконалі, насичені і різноманітні туристичні продукти та

пропонувати найбільш уніфіковані і, в той же час, неординарні послуги. Це призводить до формування нових видів туризму (екстремальний туризм, сільський туризм), нових туристичних маршрутів і т. д.;

- розвиток науково-технічного прогресу, інформаційних та комунікаційних технологій спонукають туристичні підприємства до використання досягнень науки і техніки для підвищення ефективності і задоволення плинних потреб туристів;

- посилення глобалізаційних процесів призводить до диверсифікації виробництва та об'єднання туристичних підприємств на національному і міжнародному рівнях. Для утримання своїх позицій у цій ситуації підприємства змушені шукати нові методи управління, нові форми співпраці, об'єднуватися у стратегічні союзи, кластери тощо.

Головною метою інновацій у діяльності туристичних підприємств є підвищення якості та конкурентоспроможності туристичного продукту, що ними створюється для задоволення потреб туристів та підвищення ефективності функціонування в цілому.

Аналізуючи сучасну економічну літературу, можна сказати, що вивченню застосування інновацій у розвитку підприємств туристичної галузі сьогодні не приділяється належної уваги. У зв'язку з цим виникає складність у предметному визначенні сутності цього поняття у відношенні до туризму.

Так, Новиков В.С., досліджуючи інновації в туризмі, зазначає, що інноваційна діяльність у сфері туризму спрямована на створення нового або на зміну існуючого продукту, на вдосконалення транспортних, готельних та інших послуг, освоєння нових ринків, впровадження передових інформаційних і телекомунікаційних технологій та сучасних форм організаційно-управлінської діяльності [9].

Деякі науковці [5; 8; 9] розглядають інновації в туризмі в основному в напрямку використання інформаційних технологій для цієї галузі. Але, на нашу думку, інновації в туризмі – це більш широке поняття. Спираючись на загальне поняття «інновація», під інноваціями в туризмі розуміємо якісно новий туристичний продукт, послугу або будь-який інший кінцевий результат інноваційної діяльності туристичних підприємств, які дозволяють задовольнити плинні потреби туристів та отримати максимальний ефект. Враховуючи специфіку туризму, необхідно відзначити, що ефект, який буде одержано в результаті впровадження інновацій у діяльність туристичних підприємств, повинен носити не тільки економічний характер (наприклад, підвищення прибутку та рентабельності), але й соціальний (наприклад, підвищення культурно-освітнього рівня місцевого населення) та екологічний (реконструкція архітектурних пам'яток, відновлення природних ресурсів та ін.).

Отже, до інновацій у туризмі слід віднести, перш за все, ті нововведення, які супроводжуються:

- відновленням та розвитком духовних і фізичних сил туристів;
- якісно новими змінами туристичного продукту;
- підвищенням ефективності функціонування інфраструктури туризму;
- збільшенням результативності управління, стійким функціонуванням і розвитком туристичної сфери країни;
- підвищенням ефективності процесів формування, позиціонування та споживання туристичних послуг;
- прогресивними змінами факторів виробництва;
- посилення іміджу і конкурентоздатності туристичних підприємств [4].

Найважливішим теоретичним і практичним питанням формування та реалізації механізму регулювання інноваційних процесів у розвитку підприємств туристичної галузі є визначення основних принципів, на які вони спираються. Під принципами (від лат. *princīpiūm* – основа, початок) розуміють загальноприйняті правила господарських дій і властивості економічних процесів [6].

Аналізуючи сучасну економічну літературу на предмет формування принципів інновацій у розвитку різних галузей економіки, встановлено, що кожен автор формує їх згідно з цілями дослідження. Однак з великої кількості різноманітних принципів можна виділити загальні (принцип науковості, системності, економічності тощо) і специфічні принципи, які безпосередньо відносяться до відповідної сфери діяльності.

Розглядаючи роботи [2; 3; 4; 9], які присвячені дослідженню інновацій у туризмі, можна виділити роботи Новикова В.С., в яких пропонуються наступні принципи інновацій у туризмі: принцип науковості, позитивності результатів, іманентності інвестиційним процесам, принцип відповідності інноваційної діяльності та її результатів рівню розвитку суспільства, принцип зв'язності, системності та безпеки. Однак вважаємо за доцільне доповнити й уточнити запропоновані принципи, що дозволить більшою мірою відобразити особливості інноваційної діяльності в туризмі (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи інновацій у туризмі

Принцип 1	Характеристика 2
Принцип науковості	використання наукових знань і методів для реалізації інновацій, які відповідають потребам туристів
Принцип системності	врахування всіх факторів та умов, що необхідні для задоволення потреб людини під час відпочинку, ресурсних можливостей підприємства, території (економічних, фінансових, кадрових та ін.), соціального впливу на суспільство
Принцип іманентності інвестиційним процесам	для проведення необхідних досліджень, розробки та матеріалізації інновацій використовуються інвестиційні ресурси, ефективність яких визначається ступенем важливості та масштабності нововведення. Після закінчення реалізації кошти повертаються інвестору і в подальшому знову можуть бути інвестовані в інноваційний процес
Відповідність інноваційної діяльності та її результатів рівню розвитку суспільства	нововведення, які для певного суспільства не відповідають конкретному етапу розвитку не можуть принести користь та користуватись попитом
Принцип зв'язності	інноваційний процес закінчується появою на ринку товару, який на певному етапі життєвого циклу повинен викликати потребу у створенні наступної інновації і забезпечити фінансову підтримку цього процесу
Принцип безпеки	інновації, що застосовуються в туризмі, повинні гарантувати відсутність шкоди як для навколишнього середовища, так і для людини та її діяльності
Принцип зворотного зв'язку	полягає у необхідності аналізу реакції туристів на впровадженні нововведення. Інновації породжують нові туристичні потреби, максимальне задоволення яких є глобальною метою розвитку туризму. Отже, нові потреби туристів безпосередньо впливають на формування цілей та завдань кожного туристичного підприємства
Принцип адаптивності	передбачає процес освоєння туристичним підприємством інновацій, що адекватні умовам зовнішнього середовища, а також сприяють підвищенню ефективності функціонування в цьому середовищі. Врахування факторів зовнішнього середовища, що постійно змінюються, наприклад, у сфері законодавства, економіки, науки і т. д., визначають напрями інноваційного розвитку туристичних підприємств
Принцип врахування інноваційного потенціалу території	інноваційний потенціал, яким володіє регіон, безпосередньо впливає на ступінь застосування інновацій туристичними підприємствами: чим більшими інноваційними можливостями володіє регіон, тим вище рівень інноваційних розробок в туризмі
Принцип конкурентоздатності	обумовлює здійснення інноваційної діяльності з урахуванням конкурентоздатності впроваджених інновацій
Принцип керованості	відображає здатність інноваційної діяльності підпорядковуватись на всіх етапах управлінському впливу

Вивчення тенденцій і закономірностей комплексного освоєння інновацій, а також виявлення ефективних методів управління інноваціями в діяльності підприємств сфери туризму, вимагає, в першу чергу, їх класифікації.

Аналізуючи класифікації інновацій у туристичній галузі, визначено, що не існує чітко побудованої їх класифікації. Так, Саак А.Е., Пшеничних Ю.А. виділяють наступні основні види інновацій у сфері послуг:

- технічні – пов'язані з впровадженням нових видів техніки, технології, інструментів, а також техніко-технічних прийомів праці й обслуговування. Найбільш помітною тенденцією в сучасній сфері послуг є впровадження комп'ютерної техніки, розповсюдження інформаційно-технологічних нововведень, що полегшують роботу з клієнтами і весь процес сервісного обслуговування;
- організаційно-технологічні – пов'язані з новими видами послуг, більш ефективним обслуговуванням клієнтів;
- комплексні, що охоплюють одночасно різні аспекти і сторони сервісної діяльності;
- управлінські – орієнтовані на вдосконалення внутрішніх і зовнішніх зв'язків підприємств, використання нових методів та форм менеджменту [10].

У роботах [7; 9] виділені такі основні напрямки інновацій у туристичній діяльності:

- формування нового туристичного продукту;
- маркетингова діяльність;
- нові методи управління (новий менеджмент);
- використання новітніх технологій.

Необхідно враховувати, що узагальнення та систематизація класифікаційних ознак і створення науково обґрунтованої класифікації інновацій, що застосовуються в процесі функціонування та розвитку підприємств туристичної галузі, має істотну практичну значимість, оскільки визначає потенційну здатність надати детальне уявлення про характеристики того чи іншого нововведення. У зв'язку з цим, доповнюючи розглянуті класифікації інновацій, можна виділити наступні класифікаційні ознаки інновацій у туризмі (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація інновацій, що застосовуються в туризмі

Запорукою успішного використання інновацій у забезпеченні ефективної діяльності підприємств туристичної галузі є джерело зародження ідеї інновації, завдяки чому визначається сфера застосування інновації та якісні показники ефективності впровадження. За джерелом зародження ідеї та виникнення концепції інновації можна виділити наступні види інновацій: від споживачів, від туристичних підприємств, від спеціалізованих організацій (науково-дослідних).

За формою власності доцільно класифікувати туристичні інновації на державні, комунальні, приватні та колективні. Державні та комунальні інновації – це результат фінансування, що здійснюється органами державної влади або органами місцевого самоврядування за рахунок бюджетних коштів. До них можна віднести, наприклад, інновації у сфері законотворчості, екології і т. п. Найчастіше державні інновації орієнтовані не на отримання прибутку, а створення сприятливих умов для розвитку підприємств туристичної галузі.

Приватні і колективні інновації є об'єктом приватної або колективної власності. В умовах сучасної ринкової економіки вони виникають у результаті вільної конкуренції. Джерелом подібних інновацій є прибуток туристичного підприємства, збільшення розмірів якого діє як стимул для інноваційної діяльності.

Розвиток інновацій у туризмі може мати різну цільову спрямованість: економічні, соціальні та екологічні інновації. Економічні інновації спрямовані на забезпечення зростання економічних показників діяльності підприємств туристичної індустрії, наприклад, за рахунок удосконалення маркетингової, організаційно-управлінської політики. Соціальні інновації мають тісний зв'язок з розвитком суспільства і культури. Виділення такого виду інновацій зумовлено загостренням соціальних проблем, однією з яких на сьогодні є охорона здоров'я і поліпшення загального психологічного та морального стану населення. Оздоровлення та покращення стану навколишнього середовища, а також забезпечення сприятливих екологічних умов для відпочинку туристів є напрямком створення та впровадження екологічних інновацій.

За величиною інвестованого капіталу, який потрібен для реалізації інноваційного процесу, ми виділяємо такі інновації: високозатратні, середньозатратні та низькозатратні. До високозатратних інновацій належить технічно складні інновації, які потребують науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок, що й обумовлює значні часові та матеріальні витрати.

Практика бюджетної політики України показала стійке зниження пріоритету науки. У період 1991-2001 рр. видатки на фінансування науки з держбюджету не перевищували 0,5-0,7 % ВВП (ще 0,7-0,9 % ВВП надходило за рахунок позабюджетних коштів). В останнє десятиліття бюджетне фінансування науки не перевищувало 0,4-0,5 % ВВП (позабюджетне – до 1 % ВВП). Для порівняння: відповідно до Лісабонської стратегії в Європейському Союзі передбачалося фінансування науки в обсязі не менш як 3 % ВВП. [1].

Зважаючи на таке недофінансування науки державою, аналіз різних видів інноваційної діяльності, у тому числі і в туризмі, показує, що більшість підприємств використовує переважно середньозатратні інновації, які не передбачають наукових досліджень. Важливою відмінною особливістю туризму від інших галузей економіки є те, що тут можуть використовуватися низькозатратні інновації, тобто такі, розробка, впровадження та поширення яких не вимагають вкладення значних грошових коштів.

Основні види інновацій у туристичній сфері класифіковані за змістом і представлені на рис. 2.

Залежно від того, наскільки складною є інновація у своєму виконанні, а саме в процесі її створення, доцільно виділити інновації, що створені силами туристичного підприємства, та інновації, створені зовнішніми силами.

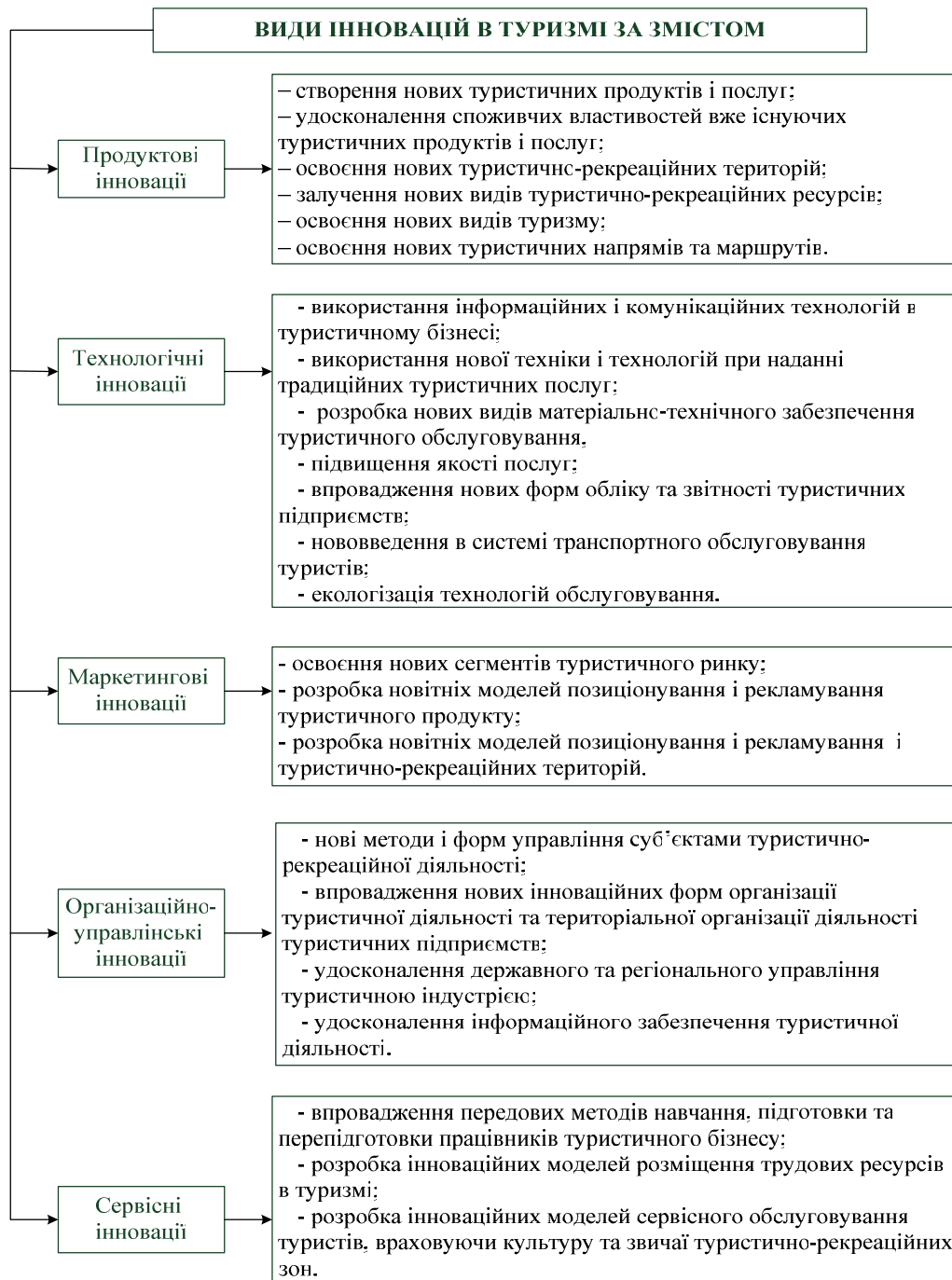


Рис. 2. Види інновацій у туризмі за змістом

Запропонована класифікація інновацій має практичну цінність, так як закладає принципи і форми інновацій, які застосовуються підприємствами туристичної галузі, і дозволяє більш точно ідентифікувати кожну інновацію: визначити область її застосування, оцінити значимість, порівняти можливості та обмеження з іншими видами інновацій. Крім цього, різноманітність класифікаційних ознак інновацій дає можливість ефективного розвитку підприємств туристичної галузі за рахунок коригування і вдосконалення економічних механізмів, організаційних форм управління туристичним підприємством залежно від типу інновацій.

Що стосується факторів впливу на інноваційну діяльність туристичного підприємства, то доцільним є розподіл усього спектра факторів (рис. 3) на:

- зовнішні фактори непрямого впливу – макрорівень (держава);
- зовнішні фактори прямого впливу – мезорівень (галузь);
- внутрішні фактори – мікрорівень (підприємство).

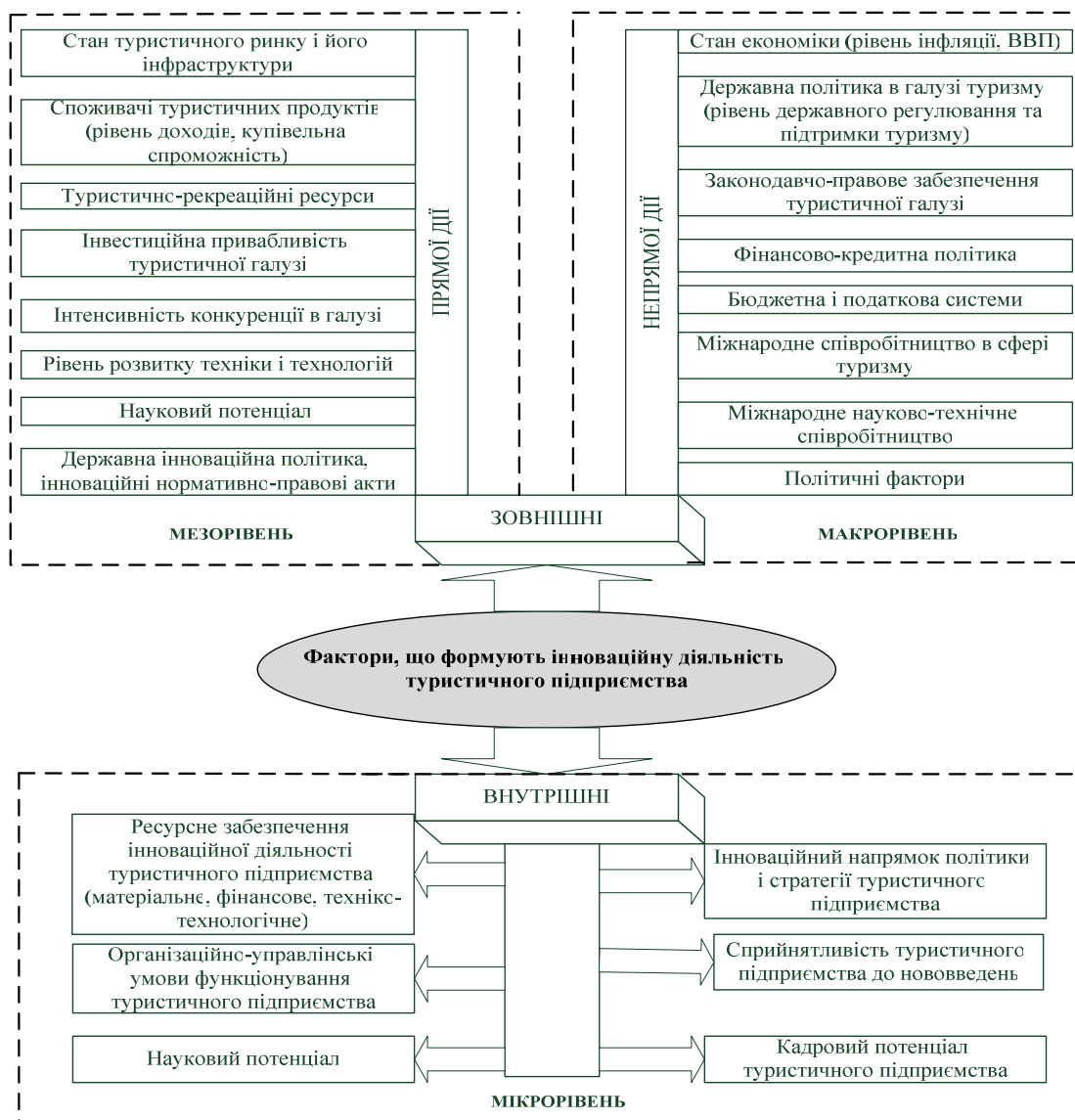


Рис. 3. Фактори, що формують інноваційну діяльність туристичного підприємства

Таким чином, кожна з виділених груп факторів впливає на інноваційно-інвестиційну діяльність туристичного підприємства, проте ступінь їх впливу різна. Так, загальний макроекономічний стан держави формує умови функціонування галузі в цілому та її інноваційно-інвестиційну активність. Стан та розвиток галузі визначають можливості здійснення інноваційно-інвестиційної діяльності окремого туристичного підприємства, виходячи з його внутрішніх потреб та наявних ресурсів. Тобто, чинники макрорівня опосередковано впливають на інноваційно-інвестиційну діяльність підприємства, а мезо- та мікрорівнів – безпосередньо. Також треба сказати, що деякі зовнішні фактори прямого впливу та внутрішні є суміжними між собою, оскільки як перші так і другі охоплюють сферу підприємства.

Впровадження інновацій туристичними підприємствами залежить від багатьох чинників, які систематизовані нами в таблиці 2.

Таблиця 2

Чинники, що впливають на впровадження інновацій туристичними підприємствами

Система чинників	Чинники, що перешкоджають впровадженню інновацій туристичними підприємствами	Чинники, що сприяють впровадженню інновацій туристичними підприємствами
Економічні	- відсутність джерел фінансування; - високий економічний ризик; - відсутність попиту на продукцію; - низькі доходи населення; - низька ступінь інтегрованості туризму в світогосподарську систему; - зменшення попиту на туристичний продукт	- наявність необхідних фінансових ресурсів; - розвиток конкуренції на туристичному ринку; - державна фінансова підтримка інноваційної діяльності в туризмі; - високі доходи населення; - високий рівень інтегрованості туризму в світогосподарську систему; - поява нових вимог споживачів до якості туристичного продукту
Технологічні	- слабкість матеріально-технічної та наукової бази; - застаріла техніка та технологія; - низький науково-технічний потенціал підприємств, регіонів та держави	- наявність необхідного наукового потенціалу; - наявність технічної бази; - розвиток техніки, поява нових технологій у туризмі та суміжних галузях
Організаційно-управлінські	- сталі організаційні структури; - надмірна централізація; - відсутність інноваційної стратегії; - байдужість менеджерів до нововведень; - складність узгодження інтересів учасників інноваційних процесів - недостатність міжнародного співробітництва	- гнучкість організаційних структур; - формування творчих цільових груп; - децентралізація; - кваліфікований маркетинг; - міжнародна науково-технічна кооперація, нові форми співробітництва; - створення інноваційної інфраструктури
Правові	- недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної та інвестиційної діяльності; - недосконалість законодавчої бази з питань охорони інтелектуальної власності; - недосконалість законодавства в сфері туризму	- законодавчі заходи (особливі пільги, закони), що заохочують інноваційну та інвестиційну діяльність; - підтримка розвитку туризму владою; - розробка державної концепції розвитку туризму
Політичні	- політична нестабільність; - неочікувані події: екологічні і техногенні катастрофи, терористичні акти	- політична стабільність; - задовільна криміногенна обстановка
Соціально-психологічні	- опір змінам; - страх невизначеності; - низький професійний статус інноватора; - відсутність матеріальних стимулів та умов творчої праці; - вплив наукових кадрів; - низька туристична активність	- сприйнятливості до змін, нововведень; - моральна та матеріальна винагорода; - можливість самореалізації; - розвиток умов творчої праці; - висока туристична активність
Інформаційно-комунікативні	- недостатня інформація про інновації; - недостатній обмін інформацією для управління інноваціями; - замкнутість і обмеженість міжгалузевих зв'язків; - відсутність достатнього захисту всіх видів власності на інформаційні ресурси	- можливість туристичного підприємства швидко одержувати необхідну інформацію; - правильний вибір інформаційних каналів; - придбання ліцензій, патентів, ноу-хау; - розширення горизонтальних потоків інформації

Отже, на впровадження інновацій туристичними підприємствами мають значний вплив потреби споживачів туристичного продукту, економічна ситуація в країні, соціальне положення суспільства, стан туристичного ринку, національне законодавство, міжурядові та міжнародні угоди та ін.

Висновки і пропозиції. На основі проведених досліджень можна стверджувати, що сучасний процес розвитку підприємств туристичної галузі повинен носити інноваційний характер, що дозволить забезпечити їх стійке функціонування та ефективний розвиток. Невід'ємною умовою інноваційного розвитку туристичних підприємств є прийняття раціональних рішень у сфері вибору джерел залучення інвестицій в інноваційні розробки.

Список використаних джерел

1. Бажал А. Статистика [Електронний ресурс] / Бажал А. Дзеркало тижня. – 2010. – № 49: Режим доступу: <http://dt.ua/articles/61800>.
2. Боголюбов В. С. Факторы и условия устойчивого развития системы туризма: региональный аспект: монография / В. С. Боголюбов, С. А. Севастьянова. – СПб., 2005. – 279 с.
3. Боголюбов В. С. Экономика туризма: учебное пособие / В. С. Боголюбов, В. П. Орловская. – М.: Академия, 2005. – 192 с.
4. Гарбера О. Є. Основні теоретичні та практичні аспекти інноваційної діяльності в туристичному господарстві України / О. Є. Гарбера // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 23. – С. 29-31.
5. Дурович А. П. Организация туризма: учеб. пособ. / А. П. Дурович, Н. И. Кабушкин, Т. М. Сергеева и др.; под общ. ред. Н. И. Кабушкина и др. – Минск.: Новое знание, 2003. – 632 с.
6. Економічна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo/index.html>.
7. Жукова М. А. Менеджмент в туристическом бизнесе: учебное пособие / М. А. Жукова. – М.: КНОРУС, 2006. – 192 с.
8. Малахова Н. Н. Инновации в туризме и сервисе / Н. Н. Малахова, Д. С. Ушаков. – Ростов-на-Дону: Издательский центр МарТ, 2008. – 224 с.
9. Новиков В. С. Инновации в туризме / В. С. Новиков. – М.: Академия, 2007. – 208 с.
10. Саак А. Э. Менеджмент в социально-культурном сервисе и туризме: учебное пособие / А. Э. Саак, Ю. А. Пшеничных. – СПб.: Питер, 2007. – 512 с.

УДК 338.43.01/02(477.51)

Т.В. Корж, ст. викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОРГАНІЧНЕ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКЕ ВИРОБНИЦТВО ЯК ЧИННИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Досліджено теоретичні питання сучасного стану органічного виробництва продукції сільськогосподарського призначення, її конкурентоспроможності та сформульовані основні напрямки його подальшого розвитку за рахунок оптимального ведення біологічного сільського господарства та оптимального еколого-економічного інвестування, спрямованого на підвищення економічної ефективності органічного сільськогосподарського виробництва з урахуванням екологічних інтересів.

Исследованы теоретические вопросы современного состояния органического производства продукции сельскохозяйственного назначения, ее конкурентоспособности и сформулированы основные направления его дальнейшего развития за счет оптимального ведения биологического сельского хозяйства и оптимального эколого-экономического инвестирования, направленного на повышение экономической эффективности органического сельскохозяйственного производства с учетом экологических интересов.

The contemporary state of organic agriculture, formulated the basic directions of its further development through the optimal management of biological agriculture and optimum environmental and economic investments aimed at improving the economic efficiency of organic agricultural production, taking into account environmental concerns.

Постановка проблеми. Сучасна аграрна політика і національна доктрина України в галузі агропромислового виробництва спрямована на досягнення продовольчої безпеки держави, створення умов для розвитку високоефективного виробництва та розв'язання проблем соціальної інфраструктури.

Сільське господарство нині характеризується нестабільністю виробництва, виснаженням землі, погіршенням матеріально-технічної бази, зменшенням обсягів капіталовкладень. Узятий курс на ринкові перетворення за короткі строки не поліпшив стан у галузі.

Ефективне ведення сільськогосподарського виробництва вимагає створення нового адекватного ринку, формування економічного механізму маркетингового управління підприємств, регулюючого траєкторію стійкого розвитку і рівень конкурентоспроможності. Його формування дозволяє здійснити збалансованість виробництва і пропозиції товарів з реальним платоспроможним попитом на них і тим самим понизити кризисні прояви в ринковій економіці, забезпечуючи гарантований збут виробленої продукції.

Проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна для всіх країн і підприємств. Від її вирішення значною мірою залежить успіх і ефективність національної економіки. При цьому необхідно враховувати те, що підвищення якості продукції – завдання довгострокове і безперервне.

Управлінські рішення в маркетинговій сфері стають сьогодні однією з найважливіших і складніших сфер управлінської діяльності, що робить істотний вплив на всі функціональні сфери підприємства. У зв'язку з цим все більшої актуальності набувають питання не лише адаптації підприємств до потреб ринку, орієнтації на споживчий попит, але і цілеспрямованого формування ринку та конкурентного середовища. Через це, особливо важливим стає дослідження ринкової активності як функції маркетингового управління, в рамках якої здійснюється аналіз, планування, організація і контроль.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем органічного сільськогосподарського виробництва продукції присвячені наукові праці М. Крапивко, Н. Берлач, В. Артиш, М. Бомби, В. Вовк, В. Кисіль, Ю. Тарарико, Д. Легеза, О. Корчинської, А. Заришняк, М. Лісового та ін. Проте, незважаючи на дослідження багатьох на-

прямів у цій сфері, важливі аспекти проблеми залишаються поки не досконалими і потребують подальшого вивчення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема органічного сільськогосподарського виробництва відносно нова, проте набуває великої популярності. Шляхи, які пропонуються у нашій країні для вирішення проблеми забезпечення населення високоякісними продуктами харчування, засновані на зосередженні вирощування екологічно чистої продукції у спеціальних сировинних зонах. Однак це ще не є гарантією отримання продовольчої сировини, придатної для виготовлення дитячого і лікувального харчування. На таких територіях потрібний постійний контроль за екологічним станом ґрунтів та якістю сільськогосподарської продукції, що зазначається такими документами, як: Указ Президента України „Про суцільну агрохімічну паспортизацію земель сільськогосподарського призначення” № 1118/95 від 2 грудня 1995 року; Постанова Кабміну України „Про додаткові заходи виробництва продуктів дитячого харчування” № 383 від 22 квітня 1997 року; Керівний нормативний документ „Еколого-агрохімічна паспортизація полів та земельних ділянок” (2005 рік) та ін. У певній частці вітчизняної наукової літератури обґрунтовується твердження про те, що через різке скорочення застосування у сільському господарстві мінеральних добрив і пестицидів переважна більшість сільськогосподарської продукції в Україні є екологічно чистою. Проте це скоріш уявлення, ніж наукове обґрунтування. До того ж, до певного часу в нашій країні науково обґрунтовані підходи до оцінки придатності ґрунтів щодо вирощування екологічно чистої продукції взагалі не відпрацьовувалися [3].

Мета статті. Основна мета полягає в науковому аналізі формування органічного сільськогосподарського виробництва як чинника соціально-економічної та екологічної безпеки. Реалізація поставленої мети потребує вирішення наступних завдань:

- виявити суть, особливості і можливості ведення органічного сільського господарства;
- вивчити й узагальнити теоретичні, практичні основи формування ефективного органічного сільськогосподарського виробництва;
- намітити шляхи його подальшого ефективного функціонування і нарощування конкурентоздатного потенціалу за рахунок створення органічної високоякісної продукції.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом спостерігається тенденція до стрімкого зростання потреб населення не тільки нашої країни, але і всіх країн світу в екологічно натуральних продуктах. В Україні є умови для їх виробництва, тобто є відповідний потенціал для ведення органічного сільського господарства (органічне, біологічне, екологічне сільське господарство – форма ведення сільського господарства, в рамках якої відбувається свідомо мінімізація використання синтетичних добрив, пестицидів, регуляторів росту рослин, кормових добавок, генетично модифікованих організмів), але можливостей для розвитку ринку немає, бо перешкоджають цьому відсутність досконалих законодавчих нормативів і низький рівень добробуту населення.

Необхідне більш досконале вивчення питань, пов'язаних з необхідністю розробки ефективних стратегій розвитку органічного сільськогосподарського виробництва та переробки екологічно чистої продукції в умовах конкуренції, що загострюється, та їх реалізації за допомогою конструктивних методів управління виробничо-збутовою діяльністю господарюючих суб'єктів з орієнтацією на концепцію соціально-етичного (чистого) маркетингу, яка передбачає, що підприємство повинно визначити потреби й інтереси цільових ринків, а потім забезпечити вищу споживчу цінність ефективнішими в порівнянні з конкурентами способами, які підтримують або покращують благополуччя як клієнта, так і всього суспільства в цілому [6]. Концепція соціально-етичного маркетин-

гу вимагає збалансованості трьох чинників: прибутків підприємства, купівельних потреб і інтересів суспільства (рис. 1).



Рис. 1. Основні положення концепції соціально-етичного маркетингу

Підприємства постійно перебувають у пошуку ефективніших рішень, спрямованих на поліпшення організації виробництва та випуск конкурентоспроможної продукції. Тому, перш за все, системного рішення вимагає весь комплекс ключових теоретичних і практичних питань, пов'язаних із забезпеченням процесу ефективного управління стратегічним розвитком суб'єктів на основі маркетингового підходу.

Опанування методів управління, їх впровадження в практичну діяльність сільськогосподарських підприємств – тривалий і складний процес, що вимагає конкретних підходів, рекомендацій і пропозицій.

Відповідно до визначеної мети визначальним фактором розвитку органічного сільськогосподарського виробництва має бути інтенсифікація сільського господарства, яка полягає, в першу чергу, в органічному землеробстві, заснованому на стандартах IFOAM (міжнародної організації органічного руху), яке не передбачає застосування агрохімікатів взагалі, в другу – в біологічному землеробстві, орієнтованому на вирішення питання одержання екологічно чистої продукції шляхом створення умов оптимального мінерального живлення сільськогосподарських культур завдяки обмеженому застосуванню мінеральних добрив та раціональному використанню органіки. Для України більш перспективним є останнє (рис. 2) [3].

Органічне сільськогосподарське виробництво ґрунтується на чотирьох принципах, які регулюють розвиток основ, програм та стандартів IFOAM – всесвітньої організації, що об'єднує понад 750 організацій у 116 країнах світу, вони розроблені з урахуванням можливості застосування в усьому світі.

По-перше, це принцип здоров'я. Органічне сільське господарство має підтримувати та поліпшувати здоров'я ґрунту, рослин, тварин, людей і планети як єдиного та неподільного цілого.



Рис. 2. Модель біологічного землеробства

По-друге, принцип екології. Органічне сільське господарство має ґрунтуватися на принципах взаємоіснування природних екологічних систем і циклів, працюючи з ними й підтримуючи їх.

По-третє, принцип справедливості. Органічне сільське господарство повинно базуватися на відносинах, що гарантують справедливість з урахуванням навколишнього природного середовища та життєвих можливостей.

По-четверте, принцип турботи. Управління органічним сільським господарством повинно мати превентивний і відповідальний характер для захисту здоров'я та добробуту існуючих і майбутніх поколінь та довкілля [11].

Сьогодні в Україні склалися сприятливі умови для вирощування екологічно безпечної сільгосппродукції. Ця ситуація виникла внаслідок того, що українські аграрії через нестачу коштів, навіть у традиційному промисловому виробництві агропродукції мало використовують хімічні препарати. В Україні поки майже відсутній внутрішній ринок екологічно безпечної продукції, що пов'язано з високим рівнем цін на неї і низькою платоспроможністю основної маси населення. Разом з тим Україна вже встигла заявити про себе на міжнародному ринку екологічно безпечних продуктів як експортера: у рейтингу 100 країн виробників вона займає 16-е місце за площами під екологічно безпечною продукцією. За оцінками експертів, у 2008 році в Україні не використали понад 3 млн га орних земель. На початок 2009 року в Україні сертифіковано 240 тис. га як екологічно безпечних. Рентабельність екологічно безпечної продукції, виробленої в Україні, при поставках в ЄС становить 200-250 %.

Потреба ЄС в екологічно безпечній продукції постійно зростає, а в нашій країні склалися всі позитивні умови для виходу на світовий ринок з виробництва та реалізації

такої продукції. Це дозволить Україні зайняти одне з лідируючих місць в Європейському Співтоваристві щодо забезпечення ринку екологічно безпечними продуктами харчування, що, у свою чергу, наблизить Україну до вступу в ЄС.

Для вирішення цієї проблеми необхідно створити і впровадити в Україні таку технологію виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або значно обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту і харчових добавок. Така технологія повинна базуватися на правильному використанні сівозміни, застосування добрив рослинних залишків, компостів, інших органічних відходів виробництва і використання біологічних засобів боротьби з шкідниками і бур'янами (рис. 3).

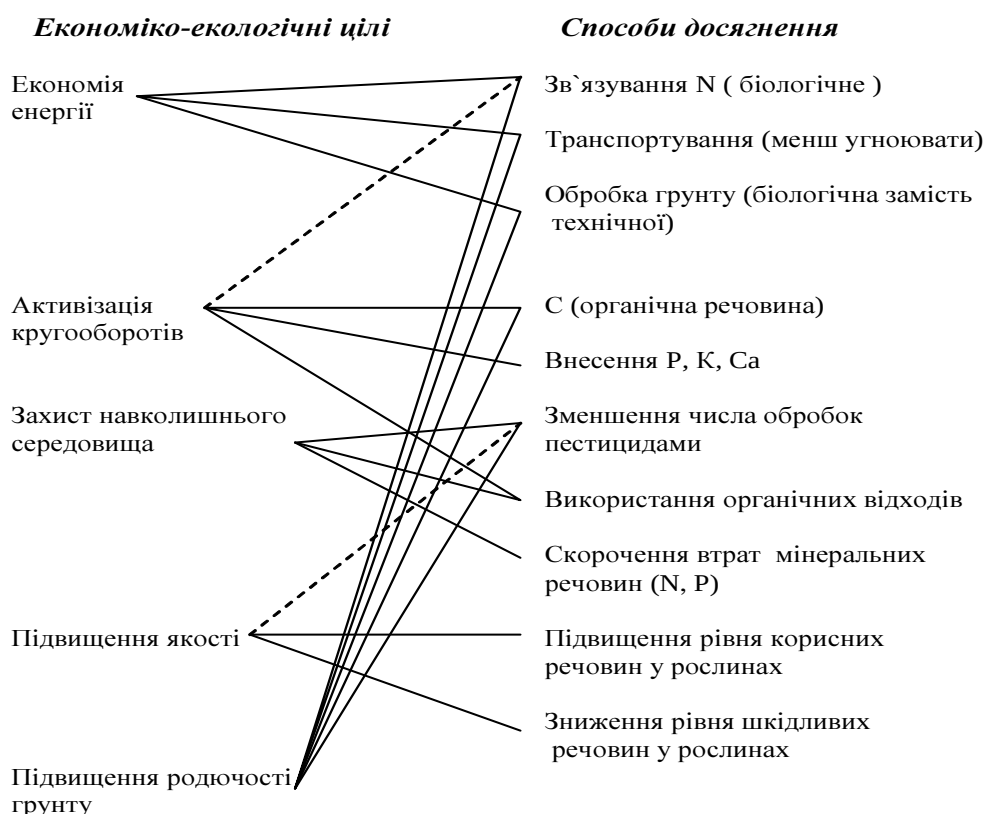


Рис. 3. Модель досягнення біологічного землеробства

Стан економіки сільськогосподарського виробництва, що склався в першій половині XX століття в багатьох країнах світу, об'єктивно вимагав переходу на інтенсивні методи господарювання з широким використанням засобів хімізації і проведення меліорації земель. Проте використовувалися вони однобічно для здобуття економічних результатів, але в збиток екології, що призвело до антропогенних руйнівних наслідків.

Сучасне сільське господарство, властиве розвиненій промисловості, з кожним роком робить все більший вплив на кругообіг біогенних елементів у природі і вступає тим самим у суперечність з природно-історичним розвитком біосфери. Як показують численні дослідження, інтенсивне використання різних хімікатів негативно впливає на природні процеси підвищення родючості ґрунтів, руйнує її мікрофлору, забруднює довкілля отрутохімікатами і біогенними елементами, погіршує якість виробленої продукції. Проявляється воно в тому, що з підвищенням продуктивності кожного гектара ріллі відбувається одночасно виснаження ґрунту, забруднення довкілля отрутохімікатами і біогенними елементами, значна втрата урожаю в результаті хвороб культурних рослин.

У зв'язку з цим виникла необхідність в освоєнні альтернативних методів ведення сільського господарства, з'являється новий спосіб ведення виробництва – органічне, біологічне, екологічне сільськогосподарське виробництво.

Необхідне системне вивчення і обґрунтування можливостей переходу сільськогосподарських підприємств на екологічне виробництво і розробка моделі оцінки витрат технологічних процесів виробництва і переробки екологічної сировини, тому що головна проблема ринку органічної продукції в Україні – брак належної нормативно-правової бази. Доки механізми сертифікації органічної (і не тільки) продукції не буде затверджено законодавчо, сумлінні виробники зазнаватимуть збитків через нечесних конкурентів, а покупці – через нечесних виробників.

Метою функціонування ринку органічної сільськогосподарської продукції є задоволення біологічних, фізіологічних, соціальних і економічних інтересів населення в продуктах високої якості і розширеного асортименту, що забезпечують виробникам досягнення конкурентних переваг і наявність прибутку, тому екологічне сільське господарство базується на скороченні або повній відмові від синтетичних мінеральних добрив, засобів захисту рослин і максимальному використанні біологічних чинників підвищення родючості ґрунту та інших заходів, що не роблять негативного впливу на природу. При цьому враховується і те, що скорочення вживання штучних засобів хімізації приведе до зменшення їх виробництва, що, у свою чергу, позитивно позначиться на екологічній ситуації за рахунок зменшення шкідливих викидів і скоротить витрати непоновлюваних енергетичних ресурсів. Ефективність діяльності підприємств багато в чому залежить від організації технологічного процесу, якості сировини, що переробляється, і налагодженість механізму ціноутворення.

Органічне, біологічне сільське господарство розглядає сільськогосподарське підприємство як відносно незалежний, екологічно пристосований організм для розвитку ландшафту і виробництва органічних продуктів харчування (рис. 4).

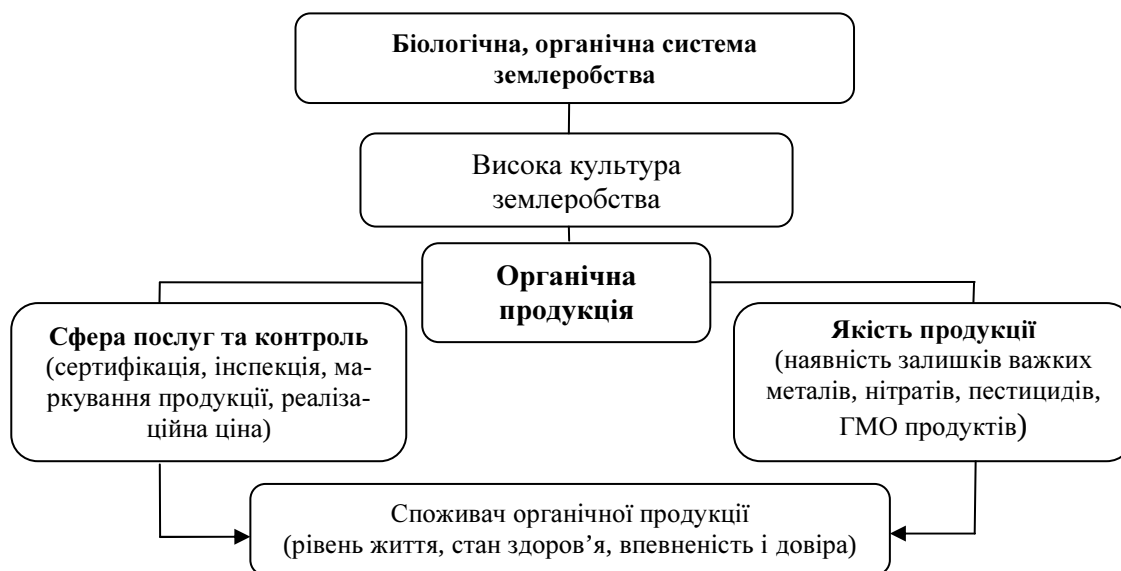


Рис. 4. Соціально-економічні умови отримання органічної продукції

Основою для екологічного ведення сільського господарства є те, що продуктивність виробництва безпосередньо залежить від родючості ґрунту. Родючий і біологічно активний ґрунт забезпечує рослини достатньою кількістю елементів живлення для оптимального зростання і розвитку, а також допомагає звести до мінімуму можливий збиток від бур'янів, шкідників і хвороб.

Важливими напрямками вирішення цього завдання є інтенсифікація інвестиційної діяльності, істотне збільшення обсягу інвестицій, консолідація всіх джерел інвестування, за рахунок чого можлива модернізація органічного виробництва, підвищення доходності агропромислового виробництва, впровадження нових екологічно чистих технологій, відтворення природних ресурсів аграрної сфери.

Мета еколого-економічного інвестування, спрямованого на підвищення економічної ефективності ведення органічного сільського господарства з урахуванням екологічних інтересів, повинна полягати у переході системи аграрного виробництва на якісно новий рівень, що відповідає сучасним вимогам розвитку суспільства.

Висновки і пропозиції. Досвід країн з розвинутою економікою свідчить, що сфера органічного агропромислового виробництва є привабливою для інвестицій, оскільки на таку продукцію завжди є стійкий попит, який не має тенденцій до зниження, а сама органічна продукція ніколи не застаріває „технічно і технологічно”, що підтверджено еволюційним процесом економічного розвитку. Отже, найважливішим напрямом інвестування органічного сільськогосподарського виробництва є інвестування заходів, спрямованих, у першу чергу, на підвищення родючості ґрунтів.

Висунення на перший план проблеми соціального розвитку та історичної відповідальності за майбутнє аграрної галузі має стати основним принципом вибору органічного сільського господарства. Виробництво продукції, високоякісної з точки зору фізіології харчування, є основним завданням екологічного сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. Агропромисловий комплекс України: тенденції та перспективи розвитку. – К.: ІАЕ УААН, 2009.
2. Еколого-агрохімічна паспортизація полів та земельних ділянок: Керівний нормативний документ, 2005.
3. Кисіль В. І. Агрохімічні аспекти екологізації землеробства / В. І. Кисіль. – Х.: 13 типографія, 2005. – 167 с.
4. Корчинська О. А. Родючість ґрунтів: соціально-економічна та екологічна сутність: монографія / О. А. Корчинська. – К.: ННЦ ІАЕ, 2008. – 238 с.
5. Лебеза Д. Г. Конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств: монографія / Д. Г. Лебеза. – К.: ННЦ „ІАЕ”, 2011. – 396 с.
6. Мороз А. А. Маркетинг: навч. посіб. / А. А. Мороз, Н. І. Чухрай. – Львів: Львівська політехніка, 1999.
7. Наукові основи агропромислового виробництва в зоні Полісся і західному регіоні України / редкол. М. В. Зубець. – К.: Аграрна наука, 2010. – 944 с.
8. Про додаткові заходи виробництва продуктів дитячого харчування: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=383-97-%EF>.
9. Про суцільну агрохімічну паспортизацію земель сільськогосподарського призначення: Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1118%2F95>.
10. Тарарико Ю. А. Формирование устойчивых агроэкосистем / Ю. А. Тарарико. – К.: ДИА, 2007. – 560 с.
11. International Federation of Organic Agriculture Movements The Principles of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ifoam.org/about_ifoam/pdfs/POA_folder_russian.pdf.

УДК 658.8:338.487

Д.О. Сугоняко, ст. викладач

Ю.С. Грихно, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті наведено засади та роль маркетингових досліджень у діяльності туристичних підприємств. Запропоновані маркетингові стратегії відповідно до становища підприємства на ринку туристичних послуг та визначені особливості їх побудови.

В статье приведены принципы и роль маркетинговых исследований в деятельности туристических предприятий. Предложены маркетинговые стратегии в соответствии с положением предприятия на рынке туристических услуг и определены особенности ее построения.

In the article principles and role of marketing researches are resulted in activity of tourist enterprises. Marketing strategies are offered in accordances with position of enterprise at the market of tourist services and the features of its construction are certain.

Постановка проблеми. Розробка маркетингової стратегії є важливою складовою розвитку підприємства, яка набуває все більшої актуальності за сучасних умов становлення ринкових відносин в Україні. Для підвищення рівня конкурентоспроможності, зменшення ступеня ризику, розширення ринків збуту та досягнення ефективних результатів необхідно співставити маркетингові цілі підприємства з його можливостями, потребами споживачів, використовувати свої конкурентні переваги та вдосконалювати слабкі сторони. Це стає можливо за допомогою обґрунтованого та багатогранного маркетингового аналізу для подальшої розробки цілей та формування маркетингових стратегій.

Туристичні послуги користуються значним попитом останні десятиліття, незважаючи на зростання економічних проблем. Збільшення вільного часу людей, зростання їх грошових доходів у багатьох країнах світу, підвищення рівня освіти і культури сприяють зростанню їх потреби у туризмі. Туристські поїздки перейшли зараз до розряду першочергових потреб, від яких важко відмовитися навіть в умовах економічних труднощів.

На відміну від керівників турфірм країн з розвинутою економікою, керівники вітчизняних туристичних підприємств ще не мають достатнього досвіду у маркетинговій діяльності. Як наслідок тривалого функціонування планової економіки, на багатьох підприємствах дотепер здійснюють виробничо-орієнтоване, а не маркетингово-орієнтоване управління діяльністю і не надають важливого значення стратегічному маркетингу.

У зв'язку з цим виникає необхідність розробки маркетингових стратегій туристичних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблема маркетингу в туризмі та розробкою його маркетингових стратегій займалися такі вчені та дослідники-практики, як Боуен Дж., Бриггс С., Дурович А.П., Дядечко Л.П., Іванова Л.О., Квартальнов В.А., Кріппендорф Х., Ланкар Р., Любіцева О.О., Мейкенз Дж., Миронов Ю.Б., Моргун О.Ф., Морозов М.А., Морозова Н.С., Олльє Р., Папирян Г.А., Пурська І.С., Пуцентейло П.Р., Скибінський С.В., Шульгіна Л.М. та ін.

Питання стратегічного розвитку підприємств різних галузей економіки досліджували у своїх працях Амоша О.І., Біловодська О.А., Волков О.І., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Гречан А.П., Денисенко М.П., Ілляшенко С.М., Квартальнов В.О., Колодинський С.Б., Котлер Ф., Лукашевич Ю.Л., Мороз Л.І., Семиноженко В.П., Стадник В.В., Федулова Л.І. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо вивченими на сьогодні залишаються питання розробки та впровадження маркетингових

стратегій туристичних підприємств з урахуванням специфіки їх діяльності. Конкуренція на ринку туристичних послуг і продукції та послуг підприємств супутніх галузей стає ще жорсткішою, що потребує науково обґрунтованих управлінських рішень.

Мета статті. Основною метою цієї статті є визначення методичних підходів до побудови маркетингової стратегії туристичних підприємств та її значення для конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу. Концепція маркетингу розглядає його як основу господарської діяльності підприємства, спираючись на яку приймаються всі інші управлінські рішення. Маркетинг, за визначенням відомого вченого Філіпа Котлера, – це соціальний та управлінський процес, спрямований на задоволення потреб як індивідів, так і груп шляхом створення, пропозиції й обміну товарів [7].

Сучасний туризм відрізняється рядом важливих особливостей з точки зору характеристик турпродукту, що є наслідком специфіки послуг, які надаються туристичними підприємствами. Відповідно, туристичний маркетинг повинен враховувати ці особливості.

Р. Ланкар і Р. Олльє відзначають, що туристичний маркетинг – це "серія основних методів і прийомів, вироблених для дослідження, аналізу та вирішення поставлених завдань. Головне, на що повинні бути спрямовані ці методи та прийоми, – виявлення можливостей найбільш повного задоволення потреб людей з точки зору психологічних і соціальних факторів, а також на визначення способів найбільш раціонального з фінансової точки зору ведення справ туристичними фірмами (підприємствами, бюро або асоціаціями), що дозволяють враховувати наявні або приховані потреби в туристичних послугах" [1].

Д.К. Ісмаєв вважає, що туристичний маркетинг – це "система торгово-виробничої діяльності, спрямована на задоволення індивідуальних потреб туристів на основі виявлення та вивчення попиту споживачів з метою максимізації прибутку".

За визначенням Дж. Кріппендорфа, "туристичний маркетинг – це систематична зміна і координація діяльності туристичних підприємств, а також приватної і державної політики в галузі туризму. Мета таких змін полягає в тому, щоб найбільш повно задовольняти потреби певних груп споживачів, враховуючи при цьому можливості отримання відповідних прибутків" [12].

Л.М. Шульгіна визначила маркетинг туристичних послуг як комплекс заходів, пов'язаних із визначенням і розробкою туристичного продукту, а також його просуванням на ринок відповідно до психологічних і соціальних факторів, які необхідно враховувати для задоволення потреб індивідуумів і груп людей у відпочинку, розвагах, освіті, санаторно-курортному лікуванні за допомогою надання їм житла, транспортних засобів, харчування, організації дозвілля туроператорами, турагентами або безпосередньо готельно-ресторанними комплексами з метою мінімізації впливу техногенного середовища [11].

І. В. Зорін і В. О. Квартальнов під основними функціями туристичного маркетингу розглядають створення туристичного продукту і послуг з метою подальшої пропозиції споживачам, просування туристичного продукту на ринок, рекламу і збут, організацію прямих продаж, отримання відповідного рівня доходів [4].

Підсумовуючи вищевикладене, можна зробити наступні висновки:

- 1) туристичний маркетинг повинен мати комплексний характер, тобто складатись з окремих складових, що діють разом;
- 2) туристичний маркетинг повинен враховувати різноманітні потреби споживачів;
- 3) впровадження маркетингової концепції туристичними підприємствами повинні мати економічну ефективність.

Одне з найважливіших завдань маркетингу в діяльності туристичного підприємства полягає у встановленні максимально можливої планованості. Це забезпечується шля-

хом вибору оптимальної маркетингової стратегії. Практична реалізація стратегії маркетингу пов'язана з вибором засобів, що забезпечують матеріалізацію поставлених цілей і завдань. Тому найважливіше місце в маркетинговій діяльності займає розробка комплексу маркетингу. Стратегія маркетингу показує, з яким продуктом, на які ринки, із яким обсягом продукту необхідно виходити для досягнення поставленої мети.

Розвиток туристичного підприємства, перш за все, передбачає збільшення обсягів реалізації туристичного продукту в натуральному та вартісному вигляді, позитивну динаміку прибутковості. Розглянемо динаміку основних показників діяльності туристичних підприємств Чернігівської області (таблиця 1).

Таблиця 1

Показники діяльності туристичних підприємств

Показники	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Кількість обслужованих туристів, чол.	36627	24341	24234
Кількість екскурсантів, чол.	24437	14255	10769
Обсяг наданих послуг, тис. грн	23811,2	23264,2	22944,0
Витрати, пов'язані з наданням послуг, тис. грн	21271,9	21024,6	20485,8
Балансовий прибуток, тис. грн	1595,6	1427,3	1345,3

З наведених даних видно, що динаміка майже всіх показників має негативний характер – обсяги наданих послуг та прибутки знижуються. На показники діяльності туристичних підприємств, безумовно, вплинула й економічна криза, особливо в її перший рік. Так, саме криза викликала різке зменшення кількості обслужованих туристів та екскурсантів у 2009 році – відповідно на 33,5 та 41,7 відсотки в порівнянні з 2008 роком. Туристичним підприємствам довелося докласти немало зусиль, щоб знизити темпи падіння обсягів обслужовування туристів, у 2010 році кількість обслужованих туристів та екскурсантів у порівнянні з 2009 роком знизилась відповідно на 0,5 та 24,5 відсотка. В той же час обсяги надання послуг у вартісному вигляді та прибутки туристичних підприємств зменшились менше, падіння склало біля 3 % за обсягом послуг та 10 % за прибутками.

Таким чином, конкурентна боротьба за споживача туристичних послуг стає дедалі жорсткішою і вимагатиме від підприємств використання всіх наявних резервів та шляхів підвищення прибутковості.

Однією з специфічних особливостей туристичної галузі є те, що туристичні підприємства повинні у своїй діяльності використовувати ресурси, які їм не належать на правах власності – рекреаційні ресурси регіону та елементи туристичної інфраструктури, на вдосконалення використання яких повинен спиратись стратегічний розвиток туристичного підприємства.

Чернігів – найдавніший історичний центр Лівобережної України з великим історико-культурним потенціалом. За кількістю найвизначніших архітектурно-містобудівних пам'яток Чернігівська область має найбільш вагому частку та посідає одне з перших місць у рейтингу областей України. На кінець 2010 р. на Чернігівщині нараховувалося 5530 археологічних пам'яток, 3056 – історичних, 165 – монументального мистецтва, 32 музеї, тобто є значна основа для розвитку внутрішнього і в'їзного туризму.

Туристичний маркетинг повинен не тільки забезпечувати найбільш повне задоволення існуючих потреб туристів та передбачати можливі зміни в структурі потреб, а також і впливати на них. Тобто, туристичне підприємство повинне зробити наявні ресурси доступними для використання з метою відпочинку та розваг, що неможливо без

співпраці з іншими підприємствами, місцевими органами влади та державою. Особливо тісна співпраця повинна бути з місцевою адміністрацією.

Швейцарські вчені, досліджуючи проблеми впливу туризму на економіку держави, відзначають наявність мультиплікативного ефекту, який суттєво відрізняється в різних регіонах і залежить від ряду факторів. Мультиплікатор доходу, за їх розрахунками, становить від 1,2 до 4, як стверджує Дж. Кріппендорф [12].

Тому одним із завдань місцевої влади в напрямку розвитку туризму є сприяння розбудові туристичної інфраструктури та співпраця з туристичними підприємствами, пошук нових можливостей використання туристичного потенціалу регіону. Разом з тим, потрібно враховувати необхідність природоохоронних заходів, запобігання монополізму, недобросовісній конкуренції тощо.

Так, І.С. Пурська, досліджуючи маркетингову стратегію в'їзного туризму, зазначає відносно низьку конкурентоспроможність вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку [8]. Не виключенням з цього правила є і турпродукти Чернігівщини. Фінансування з міського бюджету заходів, наведених у "Програмі розвитку туристичної галузі й міжнародних відносин міста Чернігова та сприяння залученню інвестицій на 2011-2012 роки", переважно спрямовано на рекламну діяльність та проведення різноманітних фестивалів (відповідно 229 тис. грн та 120 тис. грн з 440 тис. грн); а на фінансування сприяння діяльності Чернігівського туристично-інформаційного центру, існуючих турпунктів і тих, які будуть створюватись, та організацію й проведення міжнародної конференції "Туристично-інформаційний центр як ефективний інструмент регіонального маркетингу" виділено тільки 10 тис. грн на два роки [9]. Тобто, цією програмою практично не передбачено фінансування місцевою владою заходів щодо підвищення конкурентоспроможності регіонального турпродукту. Також недостатньо ефективно вирішуються проблеми з паркування автотранспорту в привабливих для туристів місцях Чернігова, громадських туалетів, якісного харчування, засобів розміщення, чистоти на вулицях тощо.

Набагато більше заходів щодо розбудови туризму на Чернігівщині наведено в "Стратегії розвитку міста Чернігів на 2007-2015 рр.", особливо цінним для розробки маркетингової стратегії є наведений у ній SWOT-аналіз м. Чернігова [10]. Але, на жаль, більшість запропонованих заходів щодо розвитку туризму не втілені в життя, в основному з причини відсутності або припинення фінансування, що частково є наслідком фінансової кризи. Виходом з цього становища є залучення до розвитку туристичної галузі приватного бізнесу. Так, за вищезгаданою програмою розвитку туристичної галузі [9] передбачається залучення спонсорських коштів у розмірі 887 тис. грн, що вдвічі перевищує фінансування з міського бюджету. Ці кошти в основному спрямовані на проведення культурно-розважальних заходів.

Більшість туристичних підприємств на сьогодні не можуть дозволити собі брати участь у фінансуванні великомасштабних розважальних заходів, але і стояти осторонь не повинні. Їх керівництво повинно розуміти, що співпраця місцевих органів влади, туристичних підприємств і підприємств споріднених галузей є взаємовигідною і можна сподіватись на значний синергетичний ефект. Внесок, який турфірма може привносити в загальну справу розбудови туризму, залежить від багатьох чинників, таких як стадія життєвого циклу туристичного підприємства, частка ринку, яку воно займає, фінансовий стан тощо. Відповідною повинна бути й маркетингова стратегія туристичного підприємства.

У літературі наведено багато класифікацій маркетингових стратегій залежно від їх направленості та ознак. На основі цього сформулюємо найдоцільніші, на нашу думку, маркетингові стратегії, які доцільно використовувати туристичним підприємствам (таблиця 2).

Таблиця 2

Види маркетингових стратегій туристичних підприємств

Види маркетингових стратегій	Суть маркетингових стратегій	Заходи реалізації
Стратегія зростання	Збільшення обсягів збуту та ринкової частки підприємства без зміни його товарно-ринкових позицій	– підвищення рівня обслуговування; – зниження витрат створення і збуту турпродукту; – активізація рекламної діяльності; – розвиток збутової мережі; – застосування засобів стимулювання збуту; – спонукання споживачів до збільшення частоти отримання турпослуг; – спонукання споживачів до збільшення обсягів споживання товару
Стратегія стимулюючого маркетингу	Стимулювання попиту споживачів	– спрямованість туристичної послуги на задоволення певних потреб споживача; – зміна об'єктивних умов з таким розрахунком, щоб додати туристичній послугі споживчої цінності на цьому ринку; – поширення інформації про туристичну послугу
Стратегія розвитку	Розвиток туристичної послуги, що надається туристичним підприємством	– удосконалення туристичної послуги; – підвищення якості туристичної послуги
Стратегія диверсифікації туристичних послуг	Впровадження нових туристичних послуг	– доповнення пакету туристичних послуг додатковими послугами, збільшення обсягів та переліку наданих послуг завдяки конкурентоздатності запропонованих послуг та продуктів; – максимальне залучення послуг закладів культури до формування туристичного продукту, в тому числі послуг музеїв, творчих майстерень, художніх колективів тощо
Стратегія формування іміджу	Діяльність, спрямована на створення, підтримання та позитивні зміни іміджу регіону	– формування позитивного іміджу міста Чернігова та області шляхом постійного розповсюдження інформації про туристичний потенціал Чернігова на регіональному, державному та міжнародному рівнях
Стратегія розвитку персоналу	Формування висококваліфікованих кадрів, можливість подальшого професійного розвитку і т. д.	– впровадження ефективного професійного стажування; – впровадження системи підвищення якості туристичної освіти через реалізацію відповідних програм

Висновки і пропозиції. Маркетингова стратегія розвитку туристичних підприємств повинна ґрунтуватись на загальних концепціях маркетингу, але з урахуванням особливостей туристичного бізнесу. В умовах кризи туристичні підприємства повинні спів-

працювати з місцевими органами влади, брати участь у розробці регіональних програм розвитку як туристичної галузі, так і регіону в цілому та мати за мету максимальне використання природно-рекреаційного та туристичного потенціалу. Розробка маркетингової стратегії повинна стати основним засобом задоволення потреби споживача і, як наслідок, ефективної роботи підприємства.

Список використаних джерел

1. Академия рынка – маркетинг: пер с фр. / [А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар, Р. Оллье и др.]. – М.: Экономика, 1983. – 572 с.
2. Дурович А. П. Маркетинг в туризме: учебное пособие / А. П. Дурович. – Минск: Новое знание, 2003. – 496 с.
3. Зорин И. В. Энциклопедия туризма / И. В. Зорин, В. А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 368 с.
4. Исмаев Д. К. Маркетинг иностранного туризма в РФ. Теория и практика деятельности туристических фирм: учеб. пособ. / Д. К. Исмаев – М.: Луч, 1998. – 224 с.
5. Квартальнов В. А. Стратегический менеджмент в туризме / В. А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 496 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Котлер Ф. – М.: Прогресс, 1990. – 796 с.
7. Основы туристского маркетинга (для туристских предприятий, работающих в условиях полного хозяйственного расчета): методические рекомендации. – М.: ЦРИБ «Турист», 1990. – 80 с.
8. Пурська І. С. Концептуальні засади створення маркетингової стратегії розвитку іноземного туризму в регіонах України / І. С. Пурська // Регіональна економіка. – 2008. – № 4. – С. 200-207.
9. Програма розвитку туристичної галузі й міжнародних відносин міста Чернігова та сприяння залученню інвестицій на 2011-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chernigiv-rada.gov.ua/document/rishennya-sesii/947>.
10. Стратегія розвитку міста Чернігів на 2007-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chernigiv-rada.gov.ua/rozvitok/rozvitok-strategy>.
11. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: монографія / Л. М. Шульгіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 598 с.
12. Jost Krippendorf. The Holiday Makers is thought-provoking and profound in its analysis of the present and future patterns of work and leisure / Jost Krippendorf. – Butterworth-Heinemann, 1999. – 192 p.

УДК 338.57

М.М. Селінний, старший викладач

Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ПРОЦЕСІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ЦУКРУ

У статті охарактеризовано роль держави в процесі ціноутворення на ринку цукру. Проведено аналіз законодавчих актів, які регулюють процес ціноутворення. Визначено авторське бачення проблем у ціноутворенні на внутрішньому ринку цукру України.

В статье охарактеризована роль государства в процессе ценообразования на рынке сахара. Проведен анализ законодательных актов, регулирующих процесс ценообразования. Определено авторское видение проблем в ценообразовании на внутреннем рынке сахара Украины.

The description of the government's role in the process of pricing in the sugar market was given by the author. The legislative acts which regulate the pricing were analyzed. The author's view on problems in pricing in the domestic sugar market of Ukraine was defined.

Постановка проблеми. Питання про рух і рівень споживчих цін у будь-якій країні є одним із найважливіших в економічному, політичному та соціальному плані й Україна тут не є винятком. Розглядаючи ціноутворення на ринку цукру, необхідно звернути увагу на такі ринкові фактори, як попит та пропозиція, від яких залежить і ціна на ринку.

Аналіз основних досліджень. Питаннями процесу ціноутворення на ринку цукру присвячені праці вчених Зайця О.С., Коденської М.Ю., Стасіневича С.А., Фурси А. Однак в умовах мінливого ринкового середовища механізм функціонування ринку цукру потребує вдосконалення.

Мета дослідження. Визначити шляхи вдосконалення засобів державного регулювання в умовах стихійного розвитку вітчизняного ринку. Засоби регулювання, що застосовуються державою на ринку цукру, не сприяли стабілізації його розвитку. Ринок розвивається стихійно, обсяги вітчизняного виробництва скорочуються, що ставить під загрозу продовольчу безпеку держави. Тому це питання має бути розв'язане шляхом удосконалення засобів регулювання, що застосовуються державою.

Сучасна практика ринкових перетворень на Україні в останні роки переконливо свідчить, що регулювання процесу становлення споживчого ринку монетарно-фіскальними методами на макроекономічному рівні є недостатньо результативним щодо конкретних галузевих економік. Порушення паритетності міжгалузевого цінового обміну в АПК супроводжується інфляцією, недосконалістю кредитно-фінансового забезпечення та податкової системи, обумовлює малоефективне використання потужностей переробних підприємств. Значну роль поглиблюючого дестабілізатора відіграла відсутність досконалої системи інформаційного забезпечення, особливо її достовірності та наочності.

У практиці сучасного ціноутворення використовуються два принципово різних види ціноутворення, які одержали назву „затратний” і „ринковий”. Затратна методологія ціноутворення ґрунтується на індивідуальних і галузевих затратах. Відшкодовуючи практично будь-які затрати, такі ціни не стимулюють раціональне використання ресурсів, досягнення високих кінцевих результатів.

Для регулювання цін широко використовується модель цін, побудованих на основі усередненої вартості, яка передбачає міжгалузевий та внутрішньогалузевий перерозподіл додаткового прибутку пропорційно собівартості вироблених товарів та наданих послуг. Ця модель є затратною у своїй основі. Тут основним регулятором виступає рівень рентабельності.

Реальною альтернативою затратному ціноутворенню є ринкове ціноутворення, яке ґрунтується на врахуванні багатьох факторів ринку і його кон'юнктури, нині навряд чи

можна знайти країну, де питання ціноутворення вирішувалися б тільки за законами ринку. У більшості розвинутих країн держава підтримує виробників сільськогосподарської продукції. Ця підтримка проявляється у використанні різноманітних інструментів, спільним для яких є критерій ефективності утримання досить високого рівня інтенсивності сільськогосподарського виробництва та забезпечення оптимальних норм споживання населенням продовольства завдяки наповненню вітчизняного ринку і ціновій доступності продовольчих товарів.

Практично всі держави світу у тій чи іншій мірі втручаються у ціноутворення. Найчастіше втручання у ціноутворення здійснюється за двома формами – у формі встановлення максимальних цін і цінового «полу» – мінімальних цін. При формуванні цінової політики враховуються всі фактори, що суттєво впливають на ціну: співвідношення попиту і пропозиції, конкуренція (цінова і нецінова конкуренція), рівень оподаткування і витрат на одиницю продукції, середній прибуток, стан грошової сфери, якість товару (послуги) і його становище на ринку, обсяг і умови поставок, система каналів розподілу і збуту, ступінь державного регулювання цін, соціальні, психологічні та інші внутрішні і зовнішні фактори.

Світовий досвід свідчить, що держава встановлює мінімальні ціни з метою захисту сільськогосподарських товаровиробників від різкого падіння цін на продукцію в період її масового збуту. Коли мінімальна ціна нижче рівноважної ціни, вона не дає очікуваного результату, оскільки діє ціна рівноваги. У випадку, коли діють мінімальні ціни, ринкові ціни на конкретні види продукції не можуть бути нижче мінімальних цін навіть під тиском конкуренції з боку продавців. Водночас зарубіжний досвід свідчить, що мінімальні ціни ведуть до перевищення пропозиції над попитом, і веде відповідно, до накопичення запасів готової продукції. Така ситуація відзначалась в Україні у 2008 році, коли перехідні запаси цукру становили 761 тис. т, а в 2009 році вони становили 903 тис. т, тобто запаси дорівнювали близько 50 % обсягу споживання, що негативно вплинуло на цінову кон'юнктуру на внутрішньому ринку цукру.

На практиці заходи державного регулювання дещо відрізняються за змістом. Так, наприклад, у США застосовуються цільові ціни, які є розрахунковою величиною і застосовуються при падінні ринкових цін на цукор нижче встановленого рівня цільової ціни. Цільові ціни визначаються з урахуванням відшкодування витрат (включаючи середню норму прибутку на фермерський капітал і розрахункову земельну ренту) й отримання певного доходу понад середню норму прибутку та земельної ренти.

На внутрішньому ринку ЄС, коли пропозиція значно перевищує попит, надлишок цукру експортується з використанням експортних субсидій та закуповується в інтервенційний фонд.

Практика господарювання останніх років в Україні засвідчила, що порушення цінового паритету через лібералізацію цін на засоби виробництва і часткове обмеження цін на цукрові буряки і цукор негативно вплинуло не лише на розширене, а й на просте відтворення. Зазначимо, що з 1994 року, у зв'язку з гіперінфляцією, нестабільністю грошової одиниці, пасивністю державних інституцій та відсутністю обґрунтованої державної економічної політики розпочалося масове запровадження давальницької схеми переробки цукрової сировини. Цю схему було започатковано ще в 1990 році, але на той час її питома вага у загальній структурі перероблених цукрових буряків становила всього 2,2 %, а вже в 1994 році майже третина сировини перероблялась за цими умовами. Однією з причин давальницької схеми переробки та початку бартерних умов стала відмова держави у 1995 році від закупівлі сировини на основі контрактів та їх заміна біржово-контрактною формою відносин за відсутності інфраструктури біржового ринку. Отже, відтоді механізм приймання, переробки цукрових буряків та розрахунків став суто комерційною справою двох партнерів – виробників цукрової сировини і цукру.

Організована перебудова розпочалася з прийняттям Закону України „Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру” від 17 червня 1999 року. Закон передбачав державне регулювання обсягів вирощування цукрових буряків, виробництва цукру та його реалізації; призначення уповноважених органів, які мають здійснювати регулювання виробництва і реалізації цукру та його закупівлю для забезпечення державних потреб; визначення обсягів і порядку попереднього фінансування та державного матеріально-технічного забезпечення виробників цукру та цукрових буряків. Передбачалося попереднє фінансування витрат виробників цукрових буряків, яке має здійснюватися з державного бюджету в такій послідовності: 40 % – до початку весняних польових робіт і 60 % – до початку сезону збирання цукрових буряків. А також система ціноутворення в бурякоцукропродуктовому підкомплексі, пільгове державне кредитування виробників цукрових буряків та цукру. Проте і за наявності закону, який мав би слугувати розвитку бурякоцукропродуктового підкомплексу, бартерні умови та відносини між виробниками сировини і цукровими заводами, що ґрунтуються на давальницькій схемі переробки, продовжували існувати [1].

Відповідно до Закону України від 17 червня 1999 року № 758 “Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру”, мінімальна ціна на цукрові буряки, які поставляються для виробництва цукру квоти „А” та квоти „В”, і мінімальна ціна на цукор квоти „А” визначаються щорічно із застосуванням щомісячних індексів інфляції Кабінетом Міністрів України за пропозиціями Міністерства аграрної політики України з урахуванням базисної цукристості. При цьому мінімальна ціна на цукрові буряки – це нижня межа ціни при укладанні угод купівлі-продажу цукрових буряків для виробництва цукру в межах квоти „А”, а мінімальна ціна на цукор – нижня межа ціни при укладанні угод купівлі-продажу на внутрішньому ринку України в обсягах квоти „А”. Мінімальна ціна на цукор квоти „А” встановлюється щорічно до 1 січня поточного року із застосуванням щомісячних індексів інфляції. Мінімальні ціни на цукор і цукрові буряки встановлюються на рівні, що забезпечує прибутковість виробництва відповідних видів продукції [1].

Постановою Кабінету Міністрів України № 868 від 2 червня 2000 р. затверджено „Положення про порядок формування квот поставки цукру на внутрішній ринок і за міжнародними договорами, визначення та розподіл обсягів вирощування цукрових буряків і виробництва цукру в межах цих квот”. Згідно з цим законодавчим актом, передбачено здійснювати щороку розподіл обсягів виробництва цукру в межах квот „А” і „В”, а також визначати і розподіляти обсяги вирощування цукрових буряків для виробництва цукру в межах зазначених квот. Обласні та районні держадміністрації на підставі доведених цукровим заводам обсягів виробництва цукру розподіляють між буряко-сіючими господарствами обсяги вирощування цукрових буряків [2].

Цією ж постановою було затверджено „Порядок визначення мінімальних цін на цукрові буряки та цукор” та встановлено вимоги щодо визначення і затвердження мінімальних цін на цукрові буряки, що поставляються для виробництва цукру в межах його поставки на внутрішній ринок і за міжнародними договорами, та мінімальних цін на цукор квоти „А”.

Для захищення високих внутрішніх цін в Україні імпортні тарифи встановлюються на надзвичайно високому рівні (300 євро/т). Основна різниця між ситуацією в ЄС та Україні полягає у тому, що в ЄС є нетто надлишок цукру, тоді як Україна є чистим імпортером цукру, оскільки внутрішнє виробництво нижче від внутрішнього споживання.

У роки, коли в Україні відчувався значний дефіцит цукру, держава спрощувала обмеження щодо імпорту. У 2003 році Уряд встановлював тимчасові імпортні тарифні квоти з дуже низькими ставками ввізного мита, Верховна Рада України санкціонувала тарифну квоту розміром 560 тис. т: 200 тис. т зі специфічним імпортним митом 60 євро/т та додаткові 360 тис. т при 6 євро/т. Ліцензії на тарифні квоти на цукор-сирець з тростини

продавались з аукціону. Такі методи не відповідають правилам СОТ і тому не можуть бути використані в майбутньому [3].

В Україні внутрішні оптові ціни зазвичай дорівнювали мінімальним, які були вдвічі більшими від індикативних світових цін. Ціни на цукор в Україні в 2006 році наближались до цін у Росії і становили понад 700 доларів США за 1 тонну, що значно перевищувало ціни на світовому ринку. На Лондонській біржі ціни в 2006 році мали тенденцію до зниження і становили від 402 до 468 доларів США за 1 тонну, що на 65 % нижче в порівнянні з Україною. Починаючи з середини 2008 року, намітилась тенденція наближення цін на цукор в Україні до світових цін. У лютому 2009 року ціни на світовому ринку становили 369 доларів США за 1 тонну, а в Україні 406 доларів США за 1 тонну, що перевищувало світову ціну на 37 доларів США. Протягом наступного періоду до середини 2011 року відзначається стійка тенденція до росту світових цін та цін на внутрішньому ринку України.

Надлишкова пропозиція цукру на внутрішньому ринку в 2006 році створювала додатковий тиск на споживчий ринок. Така ситуація змушувала виробників продавати цукор за цінами, що ледь покривали затрати виробництва. Індекс споживчих цін на продукти харчування перевищував індекс цін на цукор. Так, у серпні-вересні 2006 року індекс споживчих цін склав 113,7 %, у тому числі цукор – 74,3 %, в 2007 році відповідно 138,2 % та 118,3 %. Відпускні ціни в цьому маркетинговому році становили 3,0-3,12 грн за кілограм, коли собівартість цукру знаходилась у межах 3,2-3,5 грн/кг.

Втрата традиційних зовнішніх ринків збуту, перенасиченість внутрішнього ринку та безконтрольне його функціонування призвели до демпінгових процесів і падіння оптово-відпускних цін на цукор до рівня, який не покривав витрат на виробництво. Через відсутність обігових коштів, необхідних для розрахунків, погашення кредитів, забезпечення поточних витрат, цукрові заводи, товаровиробники вимушені за різними фінансовими схемами реалізовувати цукор у збиток собі за ціною 2100-2400 грн/т з ПДВ, що значно нижче встановленої Кабінетом Міністрів України мінімальної ціни на нього (2850 грн/т з урахуванням ПДВ) [4].

У 2007 році ситуація була схожою. Значні наявні ресурси цукру в обсязі близько 2940 тис. т у повному обсязі забезпечували потребу у реалізації цукру, що і впливало на формування стабільно низької ціни, яка в середньому складала відповідно 2560 грн та 2690 грн за 1 тонну у вересні-грудні цього року [5].

Продаж цукру в 2008 році здійснювався за цінами, що перевищували мінімальну закупівельну ціну, яка була встановлена на рівні 2500 грн/т з урахуванням ПДВ постановою Кабінету Міністрів України від 23.01.2008 року № 20. До кінця року ціна становила 2750 грн/т, але такий рівень ціни не міг забезпечити ефективного виробництва цукру. Собівартість переробки в середньому по заводах України перевищувала 3100 грн/т. У 2008 році було вироблено цукру менше на 410 тис. т від встановленої квоти. Але за рахунок значних залишків пропозиція була достатньою, про що свідчать низькі ціни на початок 2009 року в розмірі 3100 грн/т. З 2009 року намітилась стійка тенденція до зростання ціни на цукор.

Складна ситуація на внутрішньому ринку зумовила суб'єктивне зростання цін на цукор, тому що бурякосіючі господарства відмовлялись від вирощування цукрових буряків і скоротили площі посіву на 57,2 тис. га. В 2009 році з цукрового буряку було вироблено 1276 тис. т цукру, що в два рази менше в порівнянні з 2006 роком. Така критична ситуація вимагала підвищення закупівельних цін на цукрові буряки та цукор. До того цукрові буряки на початку сезону цукроваріння купували за ціною 344,7 грн/т без ПДВ, що складає 132 % у порівнянні з минулим роком. Така ситуація змусила цукрові заводи підняти відпускні ціни на цукор.

За аналізований період, ми бачимо, що затверджена державою мінімальна ціна не виконувала покладені на неї функції. Як зазначалося вище, ціни на ринку знижувались нижче встановленої мінімальної. Ціни формувались під впливом попиту і пропозиції та

при високій пропозиції знижувались до рівня, що не забезпечував ефективного виробництва цукру та реалізації цукрових буряків.

До цього часу ринок цукру залишається неврегульованим через суперечності в існуючому законодавстві (Закон України “Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру” від 17 червня 1999 року № 758, Закон України “Про підтримку сільського господарства України” від 24.06.2004 року № 1877-IV), відсутній порядок про облік операцій з реалізації цукру, не запроваджено ліцензування оптової торгівлі цукром і т. д. В умовах перенасиченого ринку цукру цукрові заводи, сільгоспвиробники реалізують цукор непропорційно, за різними схемами, а в деяких випадках – понад встановлену квоту його поставки на внутрішній ринок, у т. ч. за цінами, нижчими собівартості виробництва. Така ситуація в галузі призвела до поглиблення кризи, втрати зацікавленості сільськогосподарських виробників у вирощуванні цукрових буряків, зменшення площ посіву, закриття цукрових заводів, скорочення робочих місць, загострення соціальних проблем у сільській місцевості.

Передумовою вдосконалення структури бурякоцукрового виробництва й успішного проведення його реструктуризації є розробка та впровадження відповідної законодавчої бази на основі пріоритетного розвитку сільського господарства і цукрової промисловості. Основними принципами державної економічної політики в питаннях перспективного розвитку бурякоцукрового виробництва в ринковій системі мають бути:

- 1) створення сприятливих економічних передумов формування ринкового середовища для виробництва сировини і цукру;
- 2) збалансування основних факторів ефективності бурякоцукрового виробництва і розподілу прибутку між виробниками сировини і кінцевої продукції;
- 3) забезпечення потреб населення в цукрі відповідно до науково обґрунтованих норм і його платоспроможності, узгодження індивідуальних та суспільних інтересів розвитку бурякоцукропродуктового підкомплексу.

Висновки. Практично всі держави світу в тій чи іншій мірі втручаються у ціноутворення. Держава регулює обсяги вирощування цукрових буряків, виробництва цукру та його реалізації, призначає уповноважені органи, які мають здійснювати регулювання виробництва і реалізації цукру та його закупівлю для забезпечення державних потреб. В Україні необхідно посилити вплив держави на процес ціноутворення на ринку цукру шляхом застосування державних закупівель, що буде можливо тільки за рахунок стабілізації обсягів виробництва вітчизняної сировини. За таких умов держава зможе регулювати обсяги пропозиції на ринку цукру і, тим самим, зневолувати негативний вплив різних коливань цін як на споживачів, що негативно впливає як на споживачів, так і виробників продукції бурякоцукрового комплексу.

Список використаних джерел

1. Про державне регулювання виробництва та реалізації цукру: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ed_2007_05_08/t990758.html.
2. Про деякі питання державного регулювання виробництва і реалізації цукру: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=868-2000-%EF>.
3. Тимків Б. Далі житимемо без квоти / Б. Тимків // АгроПерспектива. – 2005. – № 3. – С. 33-35.
4. Про заходи щодо державного регулювання виробництва і реалізації цукру та цукрових буряків: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=171-2006-%EF>.
5. Стасіневич С. Ринок цукру [Електронний ресурс] / С. Стасіневич. – Режим доступу: <http://www.propozitsiya.com/?page=146& itemid=2429>.
6. Фурса А. Визначення цін на цукор та сировину в умовах ринку / А. Фурса // Цукрові буряки. – 2003. – № 1. – С. 9.

УДК 338.43 (477)

П.І. Бакуменко, здобувач

Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

АНТИКРИЗОВА ПОЛІТИКА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

У статті розглянуто необхідну систему окремих заходів антикризової політики в сільському господарстві. Особливу увагу акцентовано на функціональному механізмі державної антикризової політики. Визначено мету, завдання та методи антикризової політики сільського господарства в Україні. Оцінено етапи реалізації антикризових заходів у контексті Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року.

В статье рассмотрено необходимую систему отдельных мероприятий антикризисной политики в сельском хозяйстве. Особое внимание акцентировано на функциональном механизме государственной антикризисной политики. Определены цели, задачи и методы антикризисной политики сельского хозяйства в Украине. Оценены этапы реализации антикризисных мер в контексте Государственной целевой программы развития украинского села на период до 2015 года.

The article deals with the necessary system of separate anti-crisis policy measures in agriculture. Particular attention is focused on a functional mechanism of the state's anti-crisis policy. Defined goals, objectives and methods of anti-crisis policy of agriculture in Ukraine. Rated stages of the anti-crisis measures in the context of the State Target Program of the Ukrainian village in 2015.

Актуальність теми дослідження. Функціонування та розвиток національної економіки України в кризовій ситуації є можливим за умов реалізації узгодженої політики держави на всіх рівнях, у тому числі галузевому. В умовах несистемного і некомплексного підходу до реформування аграрного сектору економіки намітилася негативна тенденція в розвитку економіки сільськогосподарських підприємств. Порівняно з 1990 роком різко зменшилося виробництво сільськогосподарської продукції, виникла проблема продовольчої безпеки. Понад п'ятдесят відсотків сільськогосподарських підприємств знаходяться в стані катастрофічної і руйнівної кризи та кризи банкрутства. Причинами такого стану є сукупність об'єктивно-суб'єктивних факторів, які особливо посилюються в умовах світової фінансової кризи. Проте першочерговою причиною кризи є відсутність обґрунтованих напрямів державної політики в аграрному секторі національної економіки та управління антикризовою діяльністю сільськогосподарських підприємств [6].

Постановка проблеми. Особливість сучасного етапу розвитку економіки України полягає в посиленні уваги до проблем, пов'язаних з підвищенням ефективності функціонування її реального сектору і, в першу чергу, сільського господарства як основи АПК. Подолання кризового стану галузі свідчить про необхідність на сучасному етапі активнішої участі держави в оздоровленні сільського господарства на основі розробки і реалізації антикризової політики її розвитку. Але до теперішнього часу не було вироблено чітких, ефективних механізмів державного антикризового регулювання розвитку сільського господарства України, направлених на подолання кризової ситуації в галузі та розробки стратегії її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо пояснення виникнення та перебігу кризових явищ у функціонуванні та розвитку соціально-економічних систем різних економічних рівнів, які створюють теоретичні основи формування систем і механізмів антикризового управління, досліджувались у класичних роботах світової наукової думки: Дж.М. Кейнса, М.Д. Кондратьєва, К. Маркса, М.І. Туган-Барановського, М. Фрідмена, Й. Шумпетера та в сучасних працях вітчизняних і іноземних учених: І.О. Александрова, В.Г. Бодрова, М.О. Кизима, О.М. Ковалюка, В.І. Кошкіна, І.К. Ларіоно-

ва, Л.О. Лігоненко, І.Й. Малого, Г.С. Одинцової, О.Й. Пасхавера, О.І. Пушкаря, Л.С. Ситник, О.М. Тридіда, Я.О. Фоміна та ін.

Теоретична й методологічна проблематика формування інституційних механізмів антикризового управління знайшла відображення в працях таких зарубіжних учених: Е. Альтмана, С.Г. Беляєва, А. Бетнорі, А.П. Градова, П. Грінера, Г.П. Іванова, В.В. Крижанівського, Б.І. Кузіна, К. Майлса, Д. Маєса, Р. Норгарда, Т. Пітерса, Д. Робертсона, С. Саттера, Е. Сталвосі, Р. Тафлера, Е.О. Уткіна, Е. Фінкіна та ін.

Проблеми формування механізмів діагностики виникнення та розгортання кризових явищ в Україні розкрито в роботах вітчизняних науковців: М.Д. Білик, І.О. Бланка, О.О. Терещенко, Т.Є. Унковської, Н.М. Ушакової та ін.

Однак у роботах цих авторів питанням державного антикризового регулювання окремих галузей присвячено недостатньо уваги. В теорії державного управління відсутня єдина позиція щодо визначення державної антикризової політики. Крім того, більшість досліджень присвячено антикризовому управлінню на мікрорівні з метою попередження кризових явищ та зменшення їх наслідків.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад і практичних рекомендацій щодо формування механізмів реалізації антикризової політики держави в сільському господарстві.

Основні результати дослідження. Антикризова політика – це сукупність цілей, пріоритетних завдань, методів, цілеспрямованих дій суб'єктів господарювання (насамперед держави і певною мірою потужних корпорацій та наднаціональних органів) щодо промислового циклу з метою зменшення глибини циклічних коливань, стабілізації економічної кон'юнктури і збільшення темпів економічного зростання. Найважливішу роль у цьому відіграє держава [13]. Державна антикризова політика є основою антициклічного регулювання економіки. Функціональний механізм державної антикризової політики в загальному вигляді представлений на рис. 1 [13].

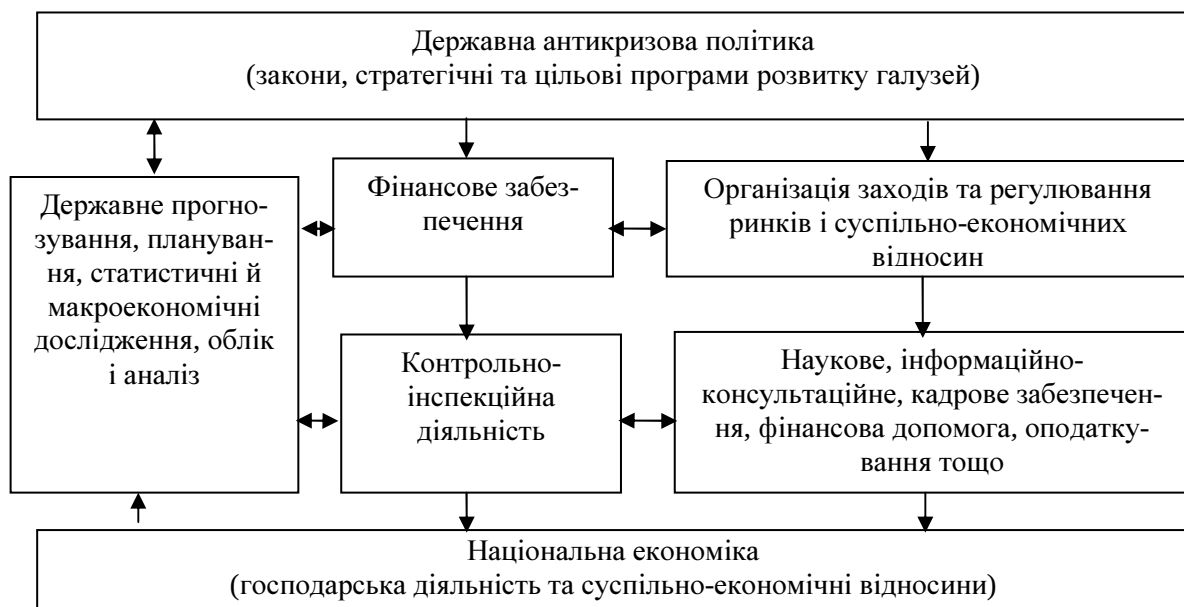


Рис.1. Функціональний механізм державної антикризової політики

Відомо, що теоретичне обґрунтування необхідності антикризового регулювання економіки дав англійський економіст Дж. М. Кейнс [8]. Він визнав суперечності в економіці й висловив на той час сміливу думку: якщо хворобі дати можливість лікуватися самостійно (тобто, якщо дати кризі розвинутися й чекати поки вона сама зникне), хво-

рий (економіка) загине. Серед антикризових заходів учений назвав державну політику дешевих кредитів, зниження банківського відсотка, здійснення політики прискореної амортизації, надання податкових знижок при встановленні нового устаткування, зниження податків на прибутки корпорацій тощо.

На наш погляд, два останніх заходи мають безпосереднє значення в умовах сучасної ситуації в Україні. Це стає особливо зрозумілим, якщо мати на увазі не тільки саму необхідність виходу з кризи, але й водночас – реалізацію стратегічної цілі суспільства – інвестиційно-інноваційного розвитку. На особливу увагу заслуговують пропозиції щодо використання податкових механізмів і важелів державного впливу на економіку з метою забезпечення її безкризового розвитку.

Враховуючи все вищезгадане, на нашу думку, під антикризовою політикою держави в сільському господарстві слід розуміти набір методів, важелів та інструментів, який має на меті недопущення прояву кризових явищ та створення умов для розвитку цієї галузі як важливої складової механізму забезпечення продовольчої, інноваційної та економічної складових національної безпеки.

Державна антикризова політика в розвитку АПК України до 2015 р. спрямована на вирішення завдань, пов'язаних з відновленням показників рівня 1990 р. Державні програми розвитку АПК акцентують увагу на підвищенні врожаю зернових, забою худоби, надоїв молока тощо. Припускається екстенсивний шлях розвитку сільського господарства, оскільки, згідно з програмами, на 15 млн га, які відведені під зернові культури, прогнозується збирати 50-60 млн т зерна, тобто в середньому по 3,5-4 т з гектара.

Сьогодні основним завданням антикризової політики в сільському господарстві України є забезпечення наукових й інноваційних засад припинення спаду та нарощування обсягів виробництва конкурентоспроможної сільгосппродукції. Для вирішення цих проблем необхідно визначити пріоритети в аграрній науці та інноваційній діяльності на найближчу перспективу, у тому числі передбачити перебудову соціально-економічних відносин, розвиток сільських територій, вітчизняного сільськогосподарського машинобудування і технічного сервісу, розширення використання біотехнологій, ресурсо- та енергозбереження. Слід зазначити, що антикризова державна політика значно посилюється в періоди екстремального розвитку – від посилення державного контролю над галузями і підприємствами в період кризи до централізованого адміністрування у сферах виробництва і розподілу продукції [10].

Метою такої політики в Україні має стати підтримка прибутковості сільськогосподарського товаровиробника і стабільної економічної ситуації в галузі, забезпечення продовольчої безпеки, належних умов для конкурентоспроможних товаровиробників у міжнародному поділі праці. Ці питання в більшості розвинутих країнах вирішують за допомогою бюджетного фінансування. У нашій країні вони не вирішені належним чином і до сьогодні.

Суб'єктами державного регулювання кризовими явищами є органи управління, або управлінський персонал, що здійснюють санаційні заходи чи заходи виходу з кризових ситуацій.

Оскільки йдеться про антикризову політику, тому держава постає центральним суб'єктом, який відповідає за наслідки і кризи як такої, і власної антикризової політики. Для здійснення антикризових заходів державі потрібні певні кошти, адже організація громадських робіт, закупівля надлишків товарів або підтримка виробників вимагають значних державних витрат. Аграрний сектор (сільське господарство, харчова і переробна промисловість) забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність країни, формує 17 відсотків валового внутрішнього продукту та близько 60 відсотків фонду споживання населення. Крім того, аграрний сектор є одним з основних бюджетотворювальних секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті Украї-

ни за останні роки становить 8-9 відсотків, а також займає друге місце серед секторів економіки у товарній структурі експорту.

Методи антикризової політики держави в сільському господарстві умовно можна поділити на дві групи: адміністративні – ґрунтуються на силі державної влади і не пов'язані із залученням додаткових фінансових витрат; економічні – засоби грошово-кредитної політики та податково-бюджетної політики.

Особлива роль аграрного сектору в соціально-економічному житті країни обумовлюється унікальним поєднанням сприятливих природно-кліматичних умов та геостратегічним положенням, спроможністю України зайняти вагоме місце на міжнародному продовольчому ринку. Сільськогосподарська діяльність провадиться майже на всій території країни. У сільській місцевості проживає третина загальної кількості населення. У галузі зайнято 4 млн осіб із числа сільського населення [4].

Аграрний бізнес в економіці ринкового типу, без сумніву, повинен відігравати визначальну роль. Заходи державної аграрної політики щодо зниження наслідків світової фінансової кризи, насамперед, мають бути спрямовані на зміцнення ролі держави через механізми податкової та державної бюджетної підтримки галузі, підтримку експортного потенціалу галузі, розвитку підприємництва у сільській місцевості та зміцнення конкурентоспроможності продукції на світових ринках.

Державний бюджет країн складається, головним чином, з податкових надходжень. У провідних країнах світу податкові надходження іноді становлять понад 90 % державного бюджету. Щодо України, то в 2009 році податкові надходження у зведеному бюджеті становили 76,2 %, а в державному – 73,7 % [15]. Отже, саме податки є головним важелем здійснення антикризової політики держави. Оскільки інструментом реалізації цих відносин виступають переважно податки, то й податкові важелі та механізми є головними в системі антикризових заходів країни. Механізми використання податкових важелів змінюються не тільки в історичному масштабі, але й на різних фазах циклу.

Застосовуючи податкові механізми реалізації антикризової політики, необхідно враховувати подвійний соціально-економічний зміст податків. З одного боку, податки забезпечують наповнення бюджету, а отже, дають змогу реалізувати функції держави, зокрема й функцію забезпечення економічного розвитку й пом'якшення циклічних коливань. З другого боку, активне податкове поповнення бюджету зменшує кошти економічних суб'єктів, внаслідок чого скорочується їх спроможність до розширеного відтворення індивідуального капіталу й таким чином – звужуються межі суспільного відтворення, що проявляється у скороченні обсягів валового внутрішнього продукту країни. Отже, залишається незмінним питання щодо пошуку оптимального оподаткування, згідно з яким держава має встановлювати такий спосіб оподаткування, який би враховував спроможність кожного економічного суб'єкта сплачувати податки і відповідно – забезпечувати благо всього суспільства.

Необхідно наголосити на тому, що податкові важелі антикризової політики використовуються не лише на рівні стягування податків та їхньої концентрації у бюджеті. Податкові важелі органічно застосовуються як елемент цілісної системи фінансово-податкової й кредитно-грошової політики держави. Світова практика реалізації державами антикризової політики доводить, що існують загальнометодологічні підходи до використання різноманітних важелів такої політики. Так, на етапі спаду класичним варіантом є політика зниження податків і поширення податкових пільг, завдяки чому господарські суб'єкти зберігають кошти для підтримки виробництва і навіть власного існування. Пожвавлюється ринкова кон'юнктура й починається економічний підйом. На етапі підйому держава збільшує податки, скасовує податкові пільги (поряд зі збільшенням відсоткових ставок і скороченням обсягів прямих капіталовкладень), що гальмує надмірний ріст економіки, послаблює суперечність між виробництвом і споживанням і таким чином згладжує різкі

коливання при переході від однієї фази промислового циклу до іншої. Важливим є питання визначення оптимальних меж оподаткування. Між збільшенням обсягів податкових надходжень до бюджету і створенням сприятливих умов для розвитку господарських суб'єктів існує зрозуміла суперечність. З цього приводу необхідно звернути увагу на наступне. Останнім часом в економічній літературі дуже часто порушується питання про необхідність використання механізму податкового планування [8; 12]. Проте тільки вузьке коло вчених висловлює власну точку зору щодо цього питання. До того ж у новому Податковому кодексі України відсутнє не тільки обґрунтування механізму податкового планування, але й необхідність застосування такого механізму.

З метою стабілізації ситуації в агропромисловому комплексі України розроблено ряд основних законодавчих актів, що визначають напрями антикризової політики держави. Серед цих нормативних документів основне місце посідають Національна доктрина реформування та розвитку агропродовольчого комплексу України, розроблена в рамках виконання Програми економічних реформ Президента України В. Януковича «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава»; Державна цільова економічна програма впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року [11]; Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року [1]. Саме ці три програми містять квінтесенцію антикризової політики в агропромисловому секторі України.

Необхідність розробки і прийняття Національної доктрини, як субсидіарного джерела права, обумовлена тим, що за роки незалежності України в українському суспільстві в цілому, в органах центральної та місцевої влади, господарського управління так і не склалося цілісне, всебічне, обґрунтоване і стратегічно виважене бачення ролі та місця агропродовольчого комплексу в економіці країни та шляхів його подальшого розвитку.

Доктрина проголошує принципово нові завдання, що покладаються на сільське господарство, як сектор економіки, щодо забезпечення продовольчої безпеки країни і створення міцного економічного фундаменту забезпечення життєдіяльності українського села та його жителів, а також напрями реформ для безумовного виконання цих завдань.

Забезпечити більш повне використання існуючого потенціалу можливо за умови продовження і поглиблення аграрних реформ, спрямованих на формування ефективної науково-технологічної, цінової, податкової, бюджетної, фінансово-кредитної та страхової політики держави, раціональне поєднання галузевої і територіально-самоврядної систем управління комплексним розвитком сільського господарства і сільських територій.

Отже, основною метою реформування агропродовольчого комплексу, як складової економіки України, є перетворення його на високоефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому і зовнішньому ринках сектор економіки держави та міцну економічну основу соціально-економічного розвитку українського села.

Проте, щоб вивести Україну в число найбільш розвинутих в аграрному відношенні країн світу, необхідно здійснити організаційну, економічну, технічну та технологічну модернізацію агропродовольчого комплексу, спрямовану на забезпечення його конкурентоспроможності, соціальної орієнтації, екологічності, рівноправної участі аграрної сфери в регулюючих і розподільчих діях суспільства і держави [9].

Для досягнення мети доктриною передбачається проведення реформ у наступних напрямках:

1. Реформування міжгалузевих і внутрішньогалузевих економічних відносин, спрямоване на забезпечення рівноправних економічних умов господарювання та паритетності у відносинах.

2. Завершення земельної реформи, спрямоване на розвиток соціально орієнтованих ринкових земельних відносин, включення вартості землі в економічний оборот, раціо-

нальне використання земель сільськогосподарського призначення, забезпечення їх агроекологічного захисту.

3. Реформування організації сільськогосподарського виробництва, спрямоване на підтримку формування і функціонування некомерційних об'єднань власників земельних ділянок з метою спільного їх обробітку та збуту продукції, розвиток конкурентоспроможних інтеграційних агропромислових об'єднань, переважно на засадах кооперативного господарювання.

4. Переведення сільського господарства на інноваційно-інвестиційну модель розвитку шляхом створення системи мотивацій суб'єктів господарювання до впровадження наукоємних технологій, формування агротехнологічних парків, підтримки міжнародного співробітництва в інноваційній сфері.

5. Техніко-технологічна модернізація матеріально-технічної бази агропромислового виробництва, спрямована на високотехнічне і технологічне переоснащення сільськогосподарського виробництва та агротехнічного сервісу.

6. Розбудова інфраструктури аграрного ринку, спрямована на розвиток біржової й інших форм оптової торгівлі з прозорими механізмами ціноутворення сільськогосподарської продукції, формування оптимальних каналів збуту та інформаційно-комунікаційного забезпечення операторів ринку.

7. Формування сприятливого фінансово-кредитного клімату за активної участі держави на ринку фінансів для забезпечення розширеного відтворення та інноваційного розвитку сільського господарства як сектору економіки з уповільненим оборотом капіталу. Створення фонду підтримки розвитку українського села через введення 1%-го збору від продажу всіх товарів і послуг на внутрішньому ринку.

8. Реформування системи управління аграрним сектором, спрямоване на раціональне поєднання територіально-самоврядної і галузевої систем управління комплексним розвитком сільського господарства і сільських територій.

9. Реформування аграрної науки, освіти та сільськогосподарського дорадництва, спрямоване на розв'язання пріоритетних завдань з інноваційного розвитку сільськогосподарського виробництва та безперервної високопрофесійної освіти працівників сільського господарства.

10. Формування умов для підвищення зайнятості і доходів членів сільських домогосподарств шляхом сприяння диверсифікації сільськогосподарського виробництва, розвитку сільських промислів, відновлення виробничо-соціальної та інших сфер зайнятості населення. Збереження і розвиток форм підприємництва сімейно-родинного типу – основи сільського укладу життя, культури землеробства і традиційних навиків і знань.

11. Реформування інституціональних засад забезпечення облаштування сільських територій через визначення функцій, важелів економічного впливу та відповідальності міністерств і відомств, посилення ролі сільських громад і їх міжсільських об'єднань у формуванні сприятливого середовища для життєдіяльності людей у сільській місцевості.

Метою Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року є підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку за рахунок зменшення питомих витрат пального на 26-40 відсотків, праці – 30-60, прямих експлуатаційних витрат – 22-50, підвищення урожайності сільськогосподарських культур на 30-40 відсотків, збільшення валового виробництва зерна на 10-15 млн тонн, м'яса – до 5,1 і молока – до 20 млн тонн шляхом упровадження зонально адаптованих ресурсощадних екологічно безпечних технологій виробництва сільськогосподарської продукції в рослинництві і тваринництві [11]. Програма передбачає розвиток аграрного сектору за трьома варіантами.

Перший варіант – склався історично, характеризується недосконалою підтримкою аграрного сектору, освіти, науки, сільськогосподарського машинобудування та сільської місцевості, відсутністю виваженої суспільно-економічної та маркетингової стратегії. За такого варіанта в аграрному секторі постійно виникатимуть проблеми, пов'язані з матеріально-технічним та кадровим забезпеченням, залежністю врожаю від кліматичних умов, що супроводжуватиметься значними втратами врожаю.

Другий варіант – посилення тенденцій комерціалізації сільськогосподарського виробництва, які супроводжуватимуться формуванням великих господарських структур з їх низькою соціальною та екологічною відповідальністю, орієнтацією на зарубіжні технології та техніку. За такого варіанта Україна втратить свій виробничий і науково-технічний потенціал, а галузь потрапить у повну залежність від зарубіжних виробників техніки її монополізованих ринків та інших викликів сучасної економіки, а отже, зросте безробіття, посиляться трудова міграція сільського населення і деградація соціально-побутового базису сільської місцевості.

Третій варіант – визначення чіткої стратегії розвитку аграрного сектору на основі впровадження сучасних енергозберігаючих технологій, якими є технології вирощування сільськогосподарських культур з мінімальним і диференційованим обробітком ґрунту в системі сівозміни та технологія прямої сівби, технічне забезпечення реалізації таких технологій вітчизняною технікою нового покоління, забезпечення суспільно-економічного розвитку сільських територій на основі виважених кроків, спрямованих на підтримання конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції і розвитку галузі машинобудування для агропромислового комплексу. Це сприятиме зміцненню індустріальної основи агропромислового комплексу, розвитку виробничого і науково-технічного потенціалу країни, зміцненню матеріального становища й умов життя працівників галузі, збереженню продовольчої безпеки держави.

Для реалізації рекомендується третій варіант, який найбільшою мірою відповідає інтересам держави, аграрного сектору, сільського населення та всього суспільства.

Розглянемо основні аспекти антикризової політики, що закладені в Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року (рис. 2) [1].

Напрями активізації	удосконалення системи прогнозування і ведення балансів платоспроможного попиту населення та пропонування на продовольчому ринку
	удосконалення діяльності Аграрного фонду та Аграрної біржі з розвитком їх інфраструктури і формуванням державних продовольчих та фінансових резервів в обсягах, необхідних для гарантованого забезпечення стабільного функціонування аграрного ринку
	оперативного застосування товарних і фінансових інтервенцій на визначені види продукції у разі її реалізації на аграрному ринку, щорічного обґрунтування мінімальних і максимальних цін для ефективного застосування інтервенцій з урахуванням інфляції та індексів цін
	створення в системі Мінагрополітики служби державного моніторингу аграрного ринку для оперативного прийняття рішень з питань вжиття державою заходів для його регулювання та створення умов для вільного доступу всіх учасників аграрного ринку до інформації
	удосконалення законодавчої та методичної бази у сфері здійснення контролю за якістю продукції, правилами торгівлі, ціновою політикою на аграрному ринку
	посилення контролю за забезпеченням захисту прав споживачів
	удосконалення механізму державної підтримки виробництва основних видів сільськогосподарської продукції для гарантування продовольчої безпеки
	реалізація митної політики з дотриманням вимог СОТ
	запровадження експертної оцінки майбутнього врожаю із застосуванням сучасних технологій досліджень і розрахунків
	удосконалення статистичної звітності з метою достовірного оцінювання ємності внутрішнього аграрного ринку та експортного потенціалу

Рис. 2. Напрями активізації антикризової політики з регулювання сільського господарства

Ця програма визначає ряд способів розв'язання проблем агропромислового сектору шляхом розвитку соціальної сфери села та аграрного сектору такими засобами:

- 1) здійснення чіткого розмежування функцій і повноважень центральних та місцевих органів виконавчої влади у сфері розвитку сільських територій;
- 2) удосконалення на законодавчому рівні міжбюджетних відносин центральних та місцевих органів виконавчої влади, зокрема тих, що пов'язані з вирішенням питань фінансування проектів комплексного розвитку сільських територій;
- 3) забезпечення впровадження соціальних стандартів та нормативів у сільській місцевості;
- 4) визначення перспектив розвитку сільської поселенської мережі на період до 2015 року на основі розробленої та затвердженої в установленому порядку містобудівної документації;
- 5) визначення пріоритетів розвитку аграрного сектору з урахуванням зональних та регіональних особливостей;
- 6) удосконалення механізму надання державної підтримки аграрному сектору та забезпечення розвитку сільських територій з урахуванням вимог СОТ;
- 7) створення організаційно-правових умов для розвитку паритетних відносин між аграрним сектором та іншими галузями економіки;
- 8) юридичного та технічного оформлення права землеволодіння та землекористування;
- 9) урегулювання земельних відносин та раціоналізації землекористування, формування ринку земель сільськогосподарського призначення;
- 10) здійснення заходів щодо забезпечення розвитку інфраструктури аграрного ринку, диверсифікації каналів реалізації продукції, забезпечення якості та безпеки продовольства, регулювання попиту і пропонування, захисту ринку від імпорتنих товарів низької якості;
- 11) здійснення заходів щодо збільшення ємності ринку продукції сільського господарства та продуктів його переробки з урахуванням потреб населення, його купівельної спроможності та максимальних можливостей експорту;
- 12) інноваційно-інвестиційного зміцнення матеріально-технічної бази аграрного сектору, впровадження екологічно безпечних, ресурсо- та енергозберігаючих технологій;
- 13) удосконалення страхової та податкової політики у сфері аграрного сектору;
- 14) підвищення ролі аграрної науки й освіти, розвитку дорадництва;
- 15) удосконалення системи управління в аграрному секторі;
- 16) збереження демографічного потенціалу і трудових ресурсів аграрного сектору, формування ефективної системи забезпечення галузі кадрами в результаті підготовки фахівців за цільовим направленням та залучення молодих фахівців для роботи на селі.

Серед основних завдань вищевказаної програми можна виділити: створення організаційно-правових та соціально-економічних умов для комплексного розвитку сільських територій, наближення та вирівнювання умов життєдіяльності міського та сільського населення; підвищення рівня ефективної зайнятості, посилення мотивації сільського населення до розвитку підприємництва у сільській місцевості як основної умови підвищення рівня життя населення; підтримка конкурентоспроможності аграрного сектору в умовах інтеграції України у світовий економічний простір; подолання стихійності та тінізації аграрного ринку; створення екологічно безпечних умов для життєдіяльності населення, збереження навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів, особливо земель сільськогосподарського призначення.

Реалізація запланованих антикризових заходів розрахована на три етапи (табл.1) [1; 6; 10].

Проведення координації та здійснення контролю за виконанням завдань програми покладається на Мінагрополітики та Міжвідомчу координаційну раду з питань розвитку сільських територій.

Таблиця 1

Етапи реалізації антикризових заходів у контексті Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року

Період	Сутність	Зміст заходів
2008-2009	Розроблення і прийняття в установленому порядку актів законодавства з питань забезпечення ефективного виконання програми	поліпшення умов проживання населення в сільській місцевості, вдосконалення державних будівельних норм, проведення паспортизації сільських територій з визначенням засад оптимізації сільської поселенської мережі, статусу сільського населеного пункту, повноважень органів самоврядування щодо соціального розвитку поселенської мережі
		створення Міжвідомчої координаційної ради з питань розвитку сільських територій
		розроблення та затвердження державних програм виробництва і постачання сільгосптоварів виробникам мінеральних добрив, засобів захисту рослин та хімічних меліорантів, відновлення і реконструкції зрошувальних і осушувальних систем
		удосконалення організаційно-правового механізму створення об'єднань особистих селянських господарств для спільного і ефективного використання земельних ділянок
		унормування ведення органічного сільського господарства та виробництва біопалива
		участі держави у створенні інфраструктури оптових продовольчих ринків
		внесення змін до актів законодавства щодо спеціальних режимів оподаткування
		здійснення комплексу заходів щодо приведення у відповідність з вимогами СОТ і директивами ЄС механізму надання державної підтримки та законодавчої бази з питань розвитку аграрного сектору
		створення у разі потреби додаткових державних та недержавних органів управління для організації здійснення передбачених Програмою заходів щодо забезпечення соціального розвитку сільських територій та розширення аграрного ринку
		проведення паспортизації сільських територій, розроблення з урахуванням її результатів регіональних програм їх розвитку та містобудівної документації, визначення обсягів та джерел фінансування
		проведення організаційної, інформаційно-роз'яснювальної роботи із забезпечення виконання Програми
2010-2011	Формування ринку земель сільськогосподарського призначення	створення державного підприємства з розпоряджання землями державної форми власності; забезпечення раціонального використання, відтворення та підвищення родючості ґрунтів; здійснення контролю за дотриманням базових вимог і стандартів ведення сільськогосподарського виробництва як умови доступу до бюджетної підтримки розвитку агропромислового комплексу
		гармонізації стандартів якості на основні види сільськогосподарської продукції та продовольчих товарів до міжнародних вимог
		формування професійних і міжпрофесійних об'єднань товаровиробників із захисту їх інтересів та просування продукції на внутрішній і зовнішній ринок
2010-2011	Виконання передбачених програмою соціальних і виробничих показників	
2011-2015	Виконання визначених заходів за кожним напрямом розвитку аграрного сектору та сільських територій	досягти передбачених Програмою обсягів виробництва продукції
		передбачити подальшу роботу з розвитку села та аграрного сектору
		створити соціальні, економічні та інші умови для забезпечення необхідних темпів і обсягів виробництва та умов проживання сільського населення

Висновки. Нині в Україні відсутня довгострокова стратегія щодо розвитку аграрного бізнесу. Значним стримувальним чинником у розвитку агробізнесу є недосконалість нормативної бази. Невиправдано було б стверджувати, що законодавча база аграрних реформувальних заходів достатньо і діє безвідмовно. В Україні донині немає закону з умовною назвою "Про аграрну реформу та стратегію розвитку агробізнесу в Україні". Ним, крім проголошення реформи, визначалися б найважливіші, базові, вихідні засади її здійснення щодо мети, організації здійснення, економічних механізмів, соціального забезпечення тощо. Відсутність закону не може не впливати негативно на її протікання і соціально-економічні наслідки.

Якісність правового регулювання позначається на ефективності підприємницької діяльності. Постійною проблемою стають недоліки в державній системі оподаткування аграрних підприємств. Основний недолік і прорахунок полягає в ігноруванні специфіки продовольчого виробництва. Податкова система в усьому світі побудована так, що через неї передбачається створення умов для товаровиробника, за яких він був би зацікавлений у збільшенні доходів. У нашій країні вона спрямована в протилежному напрямі.

Список використаних джерел

1. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України №1158 від 19 вересня 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1158-2007-%EF>.
2. Алексійчук В. М. Напрями реформування системи кредитного забезпечення в АПК / В. М. Алексійчук // Економіка АПК. – 1998. – № 1. – С. 40-45.
3. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с.
4. Бутко М. П. Організаційні аспекти функціонування сільського господарства Чернігівщини і перспективи його розвитку / М. П. Бутко, С. М. Зеленський, О. О. Зеленська // Економіка АПК. – 2004. – № 5. – С. 28-35.
5. Гаврилюк О. В. Інвестування в агросектор: ідентифікація та напрями усунення перешкод / О. В. Гаврилюк // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 63- 68.
6. Дворецький А. М. Стан та проблеми розвитку сільського господарства в агроформуваннях Чернігівської області / А. М. Дворецький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 34-37.
7. Дем'яненко С. І. Сільське господарство України: криза та відновлення / С. І. Дем'яненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 207 с.
8. Кейнс Дж. М. Избранные произведения / Дж. Кейнс. – М.: Экономика, 1993. – 234 с.
9. Кириленко І. Г. Деякі аспекти державної аграрної політики в Україні в умовах світової фінансової кризи / І. Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 4-9.
10. Колотуха С. Основні риси організації фінансів аграрних формувань у сучасних умовах / С. Колотуха // Банківська справа. – 2008. – № 3. – С. 49-58.
11. Концепція Державної цільової економічної програми впровадження в агропромисловому комплексі новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на період до 2016 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 р. № 1650-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1650-2009-%F0>.
12. Концепція Державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року від 3 лютого 2010 р. № 121-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=121-2010-%F0>.
13. Лизун М. В. Антикризова політика: світовий досвід та уроки для України / М. В. Лизун // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5(2). – С. 266-271.
14. Підсумки роботи агропромислового комплексу у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua/page/?9456>.
15. Сільське господарство України за 2009 рік: статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2010. – 375 с.

УДК 332.021

Л.Г. Чернюк, д-р екон. наук, професор**О.М. Ярош**, канд. екон. наук, ст. науковий співробітник**П.А. Швець**, канд. екон. наук, ст. науковий співробітник

Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, м. Київ, Україна

НАПРЯМИ ТА ЗАХОДИ ПОДОЛАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ НЕРІВНОСТІ В УКРАЇНІ ЗГІДНО З ВИКЛИКАМИ СЬОГОДЕННЯ

Стаття присвячена дослідженню проблем регіональної нерівності соціально-економічного розвитку України, виявленню причин й наслідків та обґрунтуванню напрямів і комплексу заходів щодо її подолання в найближчій перспективі.

Статья посвящена исследованию проблем регионального неравенства социально-экономического развития Украины, выявлению причин и последствий та обоснованию направлений и комплекса мероприятий по его преодолению в ближайшей перспективе.

The article examines issues of the regional inequality in the social-economic development of Ukraine, identifies its causes and effects as well as substantiates ways and a range of efforts aimed at overcoming this problem in the near future.

Постановка проблеми. Регіональна нерівномірність соціально-економічного розвитку є об'єктивним явищем, яке зумовлене різноманітним складом продуктивних сил, сформованих господарських комплексів, відмінністю умов та механізмів забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів. На нашу думку, регіональна нерівність проявляється через різні рівні соціально-економічної результативності розвитку територій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінці сучасного стану, проблемам виникнення та подолання негативних наслідків регіональної диференціації присвячено наукові праці таких учених, як: О.А. Алімова, Е.Б. Балацького, С.І. Бандури, І.К. Бистрякова, М.П. Бутка, В.М. Гейця, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Т.А. Заяць, А.О. Єпіфанова, Е.М. Лібанової, А.С. Лисецького, Я.Б. Олійника, М.М. Паламарчука, В.І. Пили, В.А. Поповкіна, О.П. Сологуб, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк, О.С. Чмир, М.Г. Чумаченка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. При значному рівні дослідженості проблем регіональної нерівності, поки що недостатньо вивченими залишаються комплексні науково-прикладні аспекти цієї проблеми.

Мета статті. Метою цієї роботи є визначення комплексних теоретичних та практичних аспектів явища регіональної нерівності і розробка напрямів щодо її пом'якшення.

Виклад основного матеріалу. Об'єктивно зумовлена регіональна нерівність проявляється через диференціацію показників результативності соціально-економічного розвитку регіональних господарських систем та її темпи. Так, у 2009 році міжрегіональні відмінності за показником валового регіонального продукту на одну особу, між максимальним значенням у Дніпропетровській та мінімальним у Чернівецькій областях, становили майже 3 рази. Причому, за останні п'ять років вона поступово зростала (у 2004 році вона складала 2,7 рази). Схожа ситуація спостерігається ще у ряді значень, таких як: продукція сільського господарства – з 3,5 до 4,7 разів; інвестиції у основний капітал – з 3,8 до 4,4; прямі іноземні інвестиції – з 10,9 до 34,3 разів тощо. Одночасно за окремими показниками за останні п'ять років спостерігалось поступове пом'якшення міжрегіональних відмінностей: реалізована промислова продукція зменшилась з 14,5 до 9,3 разів; середня заробітна плата – з 1,8 до 1,5 разів.

Протягом тривалого періоду досліджень цієї проблематики та практики регіонального розвитку виявлено ряд ключових причин, що зумовлюють регіональну нерівність. Їх можна об'єднати у такі групи:

- неефективна система регіонального управління;
- відсутність ефективних фінансових механізмів забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів;
- відсутність довгострокових (стратегічних) комплексних програм соціально-економічного розвитку, низька ефективність програм стимулювання регіонального розвитку на державному рівні.

Слід зазначити, що останнім часом помітні деякі позитивні зрушення у цій сфері – дещо розширилися повноваження територіальних громад та утворених ними органів місцевого самоврядування в управлінні соціально-економічним розвитком регіонів, проте існуюча система регіонального управління у сфері соціального захисту населення загалом є неадекватною для вирішення основних проблем і суперечностей розвитку українського суспільства. Відсутність комплексної стратегії розвитку держави на загальнонаціональному і регіональному рівнях та справжньої децентралізації не тільки стримує поступ, але й створює безпосередню загрозу стабільності, територіальній цілісності та національній безпеці країни. Аналіз у регіональному вимірі сучасного стану соціально-економічного розвитку свідчить про значні диспропорції, нерівномірність рівня та якості життя населення, що створює передумови для соціальної напруги в суспільстві.

Неефективність системи регіонального управління зумовлена:

- відсутністю чіткого визначення функцій регіональних органів влади та місцевого самоврядування;
- практикою делегування повноважень між органами влади та самоврядування;
- неефективною системою контролю результативності виконання функцій та повноважень органами влади та місцевого самоврядування;
- низьким рівнем ресурсного забезпечення виконання покладених функцій та наданих повноважень.

На сьогодні принципи побудови регіонального управління, механізми діяльності регіональних органів влади й місцевого самоврядування та їх взаємодії із загальнодержавним управлінням залишаються майже незмінними. Так, основоположними законодавчими документами у цій сфері залишаються Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні», прийнятий у 1997 році, та Закон України «Про місцеві державні адміністрації», прийнятий у 1999 році. Зміни та доповнення, що вносяться до вказаних нормативно-правових актів, стосуються переважно їх адаптації до нових законодавчих документів, однак не змінюють їх загальної побудови. Прийняті Закони України «Про стимулювання розвитку регіонів» (2005 р.) та «Про асоціації органів місцевого самоврядування» (2009 р.) побудовані на принципах, закладених у двох попередніх документах.

Пріоритетними напрямками вдосконалення регулювання регіонального розвитку, особливо у сфері нормативно-правового забезпечення, є:

- проведення адміністративно-територіальної реформи з метою оптимізації структури регіонального управління;
- чітке законодавче визначення функцій та повноважень органів влади та місцевого самоврядування;
- реалізація принципу субсидіарності, оптимального розподілу функцій між державними і регіональними органами влади;
- забезпечення самодостатності регіональних органів управління;
- удосконалення кадрового забезпечення органів регіонального управління;

– підвищення рівня відповідальності за виконання функцій та повноважень, покладених на регіональні органи управління шляхом формування дієвого механізму моніторингу та контролю.

Ще однією важливою проблемою у цій царині є низька ефективність фінансових механізмів забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів, що в першу чергу пов'язано з недосконалістю бюджетних механізмів.

Основним недоліком фінансового забезпечення регіонального розвитку є значна дефіцитність регіональних та місцевих бюджетів, високий ступінь їх залежності від державного бюджету і це залишається не вирішеними навіть з прийняттям нового Бюджетного кодексу України (2010 р.). Основні фінансові ресурси залишаються на центральному рівні, а їх перерозподіл здійснюється центральними органами влади відповідно до їх інтересів, без раціонального врахування регіональних потреб.

Для пом'якшення регіональної нерівності та стимулювання розвитку регіонів, починаючи з 2007 року, у Державному бюджеті України закладено субвенції місцевим бюджетам. Субвенції спрямовуються на фінансування окремих заходів, передбачених програмами соціально-економічного розвитку за пріоритетними напрямками, що визначені у Державній стратегії регіонального розвитку, у тому числі й на розбудову і модернізацію виробничої та соціальної інфраструктури, розвиток соціально-культурної сфери, охорони здоров'я та покращення екологічної ситуації.

На практиці реалізація цього механізму супроводжується певними проблемами. Так, перевіркою Міністерства регіонального розвитку і будівництва встановлено, що в переважній більшості областей мають місце суттєві порушення у використанні коштів, наданих державою. В більшості областей не затверджені переліки об'єктів будівництва, що фінансуються за рахунок субвенцій. Таким чином, невідпрацьованість необхідних технічних документів є однією з головних причин, що гальмують надання субвенцій регіонам.

Головними завданнями, що потребують першочергового вирішення, у напрямі формування та реалізації ефективного механізму фінансового забезпечення регіонального розвитку є: забезпечення формування самодостатніх регіональних бюджетів з реалізацією принципу додатковості державних ресурсів, які можуть бути спрямовані на вирішення регіональних проблем розвитку; посилення правової відповідальності державних і місцевих органів влади за використання бюджетних ресурсів, спрямованих на виконання їх зобов'язань щодо регіонального розвитку; стимулювання регіональних органів влади для ефективного використання коштів з метою розвитку місцевих бюджетів.

Значним стримуючим фактором прискорення темпів соціально-економічного розвитку регіонів є відсутність довгострокових (стратегічних) комплексних програм соціально-економічного розвитку регіонів та низька ефективність програм стимулювання регіонального розвитку на державному рівні. Це зумовлено:

- 1) невизначеністю довгострокових пріоритетів соціально-економічного розвитку держави та визначення місця та ролі регіонів у цьому процесі;
- 2) відсутністю довгострокової державної регіональної політики;
- 3) відсутністю дієвих інструментів та засобів впливу державного та регіонального управління на перебіг соціально-економічних процесів на регіональному рівні;
- 4) низьким рівнем ефективності виконання запроваджених програм соціально-економічного розвитку регіонів;
- 5) низьким рівнем ресурсного забезпечення реалізації програм розвитку на регіональному рівні.

На сьогодні в Україні відсутня дієва законодавча база у сфері довгострокового розвитку регіонів. Серед існуючих документів слід відзначити ухвалену у 2008 році «Концепцію державної регіональної політики», Закони України «Про стимулювання розвит-

ку регіонів» (2005 р.) та «Про транскордонне співробітництво» (2004 р.). Розроблявся та вносився на розгляд Верховної Ради України Закон України «Про основні засади державної регіональної політики» (2008 р., 2010 р.), однак прийнятий він так і не був.

Концепцією державної регіональної політики передбачається створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання.

Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена постановою Кабінету Міністрів України в 2006 р., передбачає пом'якшення регіональної нерівності із застосуванням кількох основних інструментів: Угод щодо регіонального розвитку, Програм подолання депресивності окремих територій, Державних цільових програм. Стратегією затверджено пріоритетні напрями розвитку для кожного регіону, виходячи із загальнодержавних інтересів та особливостей ресурсного потенціалу регіонів.

Серед інших видів програм регіонального соціально-економічного розвитку слід відзначити Концепцію та Проект «Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2012 рік», прийняті на весні 2011 року, в яких з метою підвищення ефективності ресурсного забезпечення, підвищення ефективності регіонального розвитку та подолання регіональної нерівності ініційовано створення Державного фонду регіонального розвитку, особливості формування та діяльності якого на сьогодні поки що не визначені на законодавчому рівні.

Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів", прийнятий у 2006 р., визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики з метою забезпечення їх сталого розвитку в інтересах усієї України, підвищення рівня життя населення, подолання бідності та безробіття, формування середнього класу.

Реалізація зазначеного Закону повинна здійснюватися шляхом:

1) запровадження договірних засад у відносинах між Урядом та органами місцевого самоврядування через підписання Угод з регіонального розвитку щодо реалізації в регіонах спільних заходів, визначених державною стратегією регіонального розвитку та регіональними стратегіями розвитку;

2) забезпечення державного стимулювання розвитку депресивних територій шляхом розроблення та виконання Програм подолання депресивного стану територій і надання цільової державної підтримки для розвитку виробничої та соціальної інфраструктури, формування інфраструктури підприємництва, фінансування програм перекваліфікації працівників, розвиток соціально-культурної сфери та охорони довкілля.

Практичне запровадження зазначених інструментів стимулювання розвитку регіонів потребувало розроблення й затвердження низки методичних документів. Зокрема, у 2007 р. постановою Уряду затверджено Порядок підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку. Цей документ визначає процедуру ініціювання, підготовки та підписання угоди щодо регіонального розвитку, а також проведення моніторингу її виконання. Затверджено також Типову угоду щодо регіонального розвитку – важливий методичний документ, що визначає структуру, обов'язкові компоненти й форму угоди.

Для практичного запровадження програм подолання регіональної нерівності у 2006 р. затверджено Порядок здійснення моніторингу показників розвитку регіонів, районів і міст республіканського в Автономній Республіці Крим і обласного значення для визнання територій депресивними. Цим документом передбачено щороку здійснювати моніторинг соціально-економічного розвитку територій у розрізі низових адміністративних районів і міст на підставі даних державних статистичних спостережень з метою підготовки пропозицій щодо подолання нерівності рівня життя населення регіонів.

У період 2006-2008 років у співпраці між науковими установами, державними та регіональними органами влади розроблювались програми економічного та соціального розвитку областей України на тривалу перспективу. Однак, як і у попередньому випадку, вони не отримали відповідного ресурсного забезпечення, що значно гальмує їх виконання.

В цілому слід відзначити, що в Україні відсутні дієві та ефективні механізми регулювання соціально-економічного розвитку регіонів у напрямі подолання їх нерівності. Особливо це стосується нормативно-правового, управлінського та ресурсного аспектів цієї проблеми. Відсутність довгострокової політики розвитку, узгодженості загальнодержавних та регіональних інтересів у цій сфері зумовлює ситуативний характер регулювання соціально-економічних процесів на регіональному рівні. Надмірна централізація влади та фінансових ресурсів на центральному рівні, досить часто зумовлює декларативний характер розроблених та реалізованих програм регіонального розвитку. Це в цілому дає підстави стверджувати, що за такої ситуації неможливе швидке та ефективне подолання регіональної нерівності розвитку.

Як основні заходи щодо подолання вказаних негативних причин у цій сфері необхідно:

- розробити, прийняти та реалізувати стратегічну державну регіональну політику;
- розробити та забезпечити програми щодо стимулювання розвитку регіонів;
- забезпечити взаємоузгодження державних і регіональних інтересів у сфері регіонального соціально-економічного розвитку;
- забезпечити координацію діяльності центральних і місцевих органів влади з вирішення проблем регіонального розвитку;
- розробити та реалізувати довгострокові програми соціально-економічного розвитку всіх регіонів.

Основоположною проблемою, що гальмує практичне запровадження ефективних інструментів стимулювання регіонального розвитку впродовж багатьох років, залишається нерозуміння сутності міжрегіональних відносин у державі. В Україні постійно відбувається ескалація напруження відносин між «сильними» й «слабкими» регіонами. Це обумовлено, з одного боку, об'єктивними обставинами – необґрунтованою фінансовою й організаційною централізацією, що обмежує можливості місцевих органів влади регулювати економічні процеси в регіонах. З другого боку, діє суб'єктивний чинник – це загострення міжрегіонального протистояння політичними силами у зв'язку з наявністю чіткого регіонального розподілу політичних орієнтацій населення. Політики постійно провокують дискусії щодо «годування» одних регіонів іншими.

У цьому зв'язку заслуговує на увагу проект концепції державної регіональної політики, розроблений робочою групою провідних фахівців і вчених у цій царині у 2008 році. У ньому сформульовано таку мету державної регіональної політики – «поліпшення якості життя людини незалежно від місця її проживання через забезпечення територіально цілісного та збалансованого розвитку країни, інтеграції територій в єдиному політичному, правовому, інформаційному та культурному просторі, максимального використання їхнього потенціалу з урахуванням усіх особливостей». Іншими словами, регіональні відмінності маємо перетворити на можливості. Але цей проект так і залишається не прийнятим.

В Україні, на відміну від ЄС, регіональна політика спрямована на підтримку індустріально розвинутих областей, де знаходяться привабливі галузі й багаті бізнес-еліти, здатні пролобіювати дорогі і перспективні проекти на найвищому рівні – Кабінету Міністрів України чи Верховної Ради України. В ці регіони залучаються значні інвестиції (як іноземні, так і внутрішні) і створюються робочі місця. Менша увага приділяється аграрним регіонам, що призводить до зростання нерівності в якості життя і доходах людей у «багатих» і «бідних» регіонах.

Як свідчать офіційні статистичні дані, у 2009 році 11 регіонів і м. Севастополь (переважно північні та західні області) мали менше 2 % від загального обсягу інвестицій в

основний капітал, ще 7 (переважно південні та центральні області) – від 2 до 4 %, у той же час Львівська, Полтавська, Харківська, Київська, Одеська, Донецька, Дніпропетровська області та м. Київ – отримали 64 % всіх коштів.

Як свідчить європейська практика, найефективнішим інструментом усунення нерівності економічних диспропорцій є створення спеціального фонду для надання фінансової допомоги бізнесу в економічно слабких регіонах. В Україні вже пробували законодавчо оформити цю ідею. У лютому 2011 року до порядку денного парламентської сесії включили законопроект “Про засади державної регіональної політики”. Основна його ідея – заснування Державного фонду регіонального розвитку як частини спеціального фонду держбюджету. Для управління цією структурою передбачено створити бюро; функції адміністрування проектів, підтриманих нею, пропонують покласти на агенції регіонального розвитку. Головним джерелом наповнення фонду, згідно з планом, буде податок на прибуток підприємств. Відрахування туди мають становити 5 % цього збору, за винятком податку з підприємств комунальної форми власності. З огляду на Прогноз показників зведеного бюджету України на 2010-2012 роки надходження до фонду за рахунок спрямування туди 5 % податку на прибуток мали б становити 2011-го – 4,1 млрд. грн, 2012-го – 4,97 млрд. грн.

Однак запропонована модель Державного фонду регіонального розвитку дуже уразлива як перед корупцією, так і перед лобіюванням бізнес-інтересів. Автори законопроекту посилаються на досвід Євросоюзу, але забувають, що основною метою функціонування Фонду розвитку ЄС є вирівнювання економічно найслабших регіонів. До цієї категорії зараховують адміністративно-територіальні одиниці, де рівень ВВП на особу менший за 75 % загального показника євроспільноти. Натомість запропонований варіант Фонду регіонального розвитку може призвести до “розпилювання” 4-5 млрд. грн в інтересах не областей та районів, а обраних “реципієнтів”. Не враховано й важливих механізмів, які в ЄС сприяють використанню коштів саме для розвитку регіонів.

Іншим напрямом регіональної політики є посилення фінансової бази місцевого самоврядування. Йдеться не про “розширення повноважень влади на місцях”, а про фінансову та матеріальну основу життя громад.

Наступним кроком в Україні у сфері подолання регіональної нерівності передбачається запровадження системи мотивацій (передусім податкових) для виведення підприємств із великих міст у містечка, селища й села, реєстрації нових компаній на території депресивних районів. Новим Податковим кодексом України запроваджено збір на нерухоме майно громадян. Однак за умовами, що визначені Кодексом, бюджети сіл, селищ і містечок від цього податку матимуть копійки, натомість найбільше одержать Київ, Севастополь, обласні центри. Така система видається абсолютно нераціональною.

Таким чином, найважливішим завданням подолання нерівності на регіональному рівні є підвищення рівня та якості життя громадян, сприяння їх динамічному і гармонійному розвитку, досягнення соціальної справедливості й зниження рівня бідності, що забезпечить українському суспільству політичну і соціальну стабільність, стійке зростання людського розвитку в загальноукраїнському та регіональному вимірі, створення єдиного українського простору, зменшення диспропорції між регіонами тощо.

Відповідно, державна політика у сфері пом’якшення та подолання регіональної нерівності має враховувати такі базові положення:

– координація взаємодії центральних і місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, суспільства і територіальних громад у забезпеченні загальнодоступності високих стандартів соціального захисту, подолання його диспропорції за регіонами країни, у т. ч. створення ефективних механізмів представництва на загальнонаціональному рівні інтересів територій, а на регіональному – інтересів громад;

– орієнтація на універсальність показників рівня життя в кожному регіоні країни для всіх верств населення, в т. ч. збалансованість розподілу фінансових коштів (із урахуванням відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування) задля досягнення цілей соціальної справедливості в суспільстві;

– диференційний підхід до різних соціально-демографічних груп залежно від ступеня їх економічної самостійності, працездатності та можливості отримання доходів (тобто між платниками податків та особами, що перебувають на утриманні держави) з метою найповнішого задоволення потреб громадян та цільового використання коштів місцевих бюджетів;

– реалізація прав кожного громадянина на працю, у т. ч. й на депресивних територіях, та отримання гарантованого мінімуму доходів, достатнього для нормальної життєдіяльності працюючої особи та її сім'ї.

Висновки і пропозиції. Таким чином, з метою подолання нерівності соціально-економічного розвитку регіонів необхідним є реалізація таких заходів, як:

1) реформування, реструктуризація та активізація системи регіонального управління за рахунок формування нових модернізованих і дієвих його ланок залежно від особливостей і характеру виробничої, соціальної та інфраструктурної діяльності регіонів, функціонального вектора розвитку в напрямі забезпечення їх самодостатності, посилення фінансової бази місцевого самоврядування;

2) удосконалення дієвої законодавчої бази у сфері довгострокового розвитку регіонів країни. Виконання основних завдань, закладених у «Концепції державної регіональної політики», Законах України «Про стимулювання розвитку регіонів», «Про транскордонне співробітництво». Доопрацювання для законодавчого закріплення Закону України «Про основні засади державної регіональної політики»;

3) усунення дефіцитності регіональних та місцевих бюджетів, зниження їх залежності від державного бюджету, забезпечення його раціонального перерозподілу центральними органами влади з урахуванням регіональних потреб, зокрема західних областей, а також перерозподіл джерел надходжень у напрямі підвищення рівня наповнення регіональних бюджетів;

4) раціоналізація структурних зрушень в економіці регіональних господарських систем, посилення базових положень галузей спеціалізації на основі використання їх конкурентних переваг та активізація міжрегіональних відносин на основі більш повної реалізації сукупного потенціалу;

5) прискорення адміністративно-територіальної реформи, реалізація регіонально-орієнтованого підходу до розвитку територій, зміцнення та спрощення системи територіального управління і регіональної збалансованості, інтеграція у глобальні структури.

Результатом реалізації запропонованої системи заходів має стати активізація та оптимізація системи регіонального управління, підвищення дієвості фінансових механізмів забезпечення регіонального розвитку, підвищення позитивних темпів економічного зростання регіональних господарських систем, що у свою чергу забезпечить пом'якшення та подальше подолання нерівності соціально-економічного розвитку регіонів.

Список використаних джерел

1. Моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів за 2009 рік. – К.: Міністерство економіки України, 2010. – 159 с.
2. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.439(477.51)

А.В. Дубовик, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В ЧЕРНІГІВСЬКІЙ ОБЛАСТІ

Досліджено сучасний стан та особливості діяльності підприємств харчової промисловості в Чернігівській області, проаналізовано основні проблемні питання залучення інвестиційних коштів, визначено основні тенденції, що сприяють успішному залученню інвестицій.

Исследовано нынешнее состояние и особенности деятельности предприятий пищевой промышленности в Черниговской области, проанализированы основные проблемные вопросы по привлечению инвестиционных средств, определены основные тенденции, которые способствуют успешному привлечению инвестиций.

The article focuses on the analysis of the modern state and features of activity of food industry enterprises in Chernihiv region, the basic difficulties of bringing in investments are observed, basic tendencies which provide the successful investments are determined.

Постановка проблеми. Сьогодні питання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств Чернігівської області є одним із найактуальніших серед питань, що стосуються економічного зростання регіону. Відповідний рівень конкурентоспроможності Чернігівських підприємств, що працюють у харчовій промисловості, виробництво ними якісних та безпечних продуктів, задоволення споживчого попиту – всі ці умови необхідні для ефективної діяльності суб'єктів господарювання, проте потребують своєчасного реагування на зміни в сучасному світі.

Харчова промисловість являє собою пріоритетну галузь Чернігівської промисловості. Тому відновлення, прискорений розвиток і подальша підтримка конкурентоспроможної позиції виробниками області є актуальним питанням для кожного суб'єкта господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині увага науковців приділяється багатьом аспектам інвестиційної діяльності. Вагомий внесок у висвітлення теоретичних і практичних аспектів інвестиційної діяльності зробили такі зарубіжні вчені, як: Г. Александер, Є. Брігхем, Дж.К. Ван Хорн, Г. Марковиць, Е. Хелферт, У. Шарп, В. Шермет [9]. Серед вітчизняних учених, які займаються висвітленням питань тенденцій, особливостей, розглядом основних показників розвитку харчової промисловості, слід виділити П.П. Борщевського, М.П. Бутка, Б.М. Данилишина, Л.В. Дейнеко, С.І. Дорогунцова, Ю.П. Лебединського, М.М. Паламарчука, О.М. Паламарчука, Л.Г. Чернюка та ін.

Виділення невиділених раніше частин загальної проблеми. У процесі інвестиційної діяльності на підприємстві вирішується ряд завдань, пов'язаних з різними аспектами інвестування. До таких завдань належать розробка інвестиційної стратегії підприємства, вибір форм і об'єктів інвестування, пошук джерел фінансування цих об'єктів, вибір інвесторів та учасників інвестиційного процесу, розробка, аналіз і оцінка конкретних інвестиційних проектів, контроль результатів здійснення інвестиційної діяльності [9].

Як бачимо, процес інвестиційної діяльності вимагає створення ефективного механізму залучення інвестиційних коштів. Незважаючи на велику кількість наукових праць і досліджень, на сьогодні залишається актуальним і маловисвітленим питання прийняття ефективних управлінських рішень, відповідно і створення дієвого механізму залучення інвестицій. Оскільки наведені питання є безпосередніми, та їх вирішує кожний господарюючий суб'єкт, то доцільно буде розглянути не тільки основні проблемні питання, з

якими стикається підприємство під час пошуку інвесторів для залучення інвестицій, а й питання створення процесу ефективного використання залучених коштів.

Мета статті. Головною метою цієї статті є аналіз особливостей розвитку харчової промисловості в Чернігівській області, виявлення основних тенденцій (пов'язаних з інвестиційною діяльністю) на підприємствах харчової промисловості, актуалізація основних проблемних питань залучення інвестицій, висвітлення факторів успішного залучення інвестиційних коштів.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів Чернігівської області налічує більше 100 великих та середніх підприємств (11 підприємств працюють у сфері м'ясної промисловості, 6 підприємств з промислового перероблення овочів та фруктів, 18 – у молочній промисловості, 10 – з виробництва крохмалю та обробленню зерна, 20 – виготовляють хліб та хлібобулочні вироби, 4 – займаються виробництвом цукру, 2 – з виробництва шоколадних і кондитерських виробів, 7 – з виробництва етилового спирту, 3 підприємств – з виробництва пива, 2 – виготовляють мінеральні води та прохолодні напої та інші) з річними обсягами реалізації продукції понад 5,4 млрд. грн, 12,5 тис. працівників задіяні у виробництві. Крім них, функціонує понад 400 малих підприємств, які переробляють сільськогосподарську продукцію. Питома вага харчопереробної галузі складає близько 50 % в загальному обсязі випуску промислової продукції області, з якої три чверті припадає на виробництво тютюну, пива та молочну промисловість. У загальному обсязі виробництва 25,0 % займає тютюнова галузь, 24,1 % – виробництво пива, 24,6 % – молочна галузь, 5,1 % – м'ясна, 5 % – виробництво хліба та хлібобулочних виробів, 3,5 % – кондитерська галузь, 3 % – виробництво зерна і крохмалю, 6,6 % – займають інші галузі [5].

У таблиці 1 наведені дані щодо виробництва найважливіших видів продукції харчової промисловості на одну особу.

Таблиця 1

Виробництво найважливіших видів продукції харчової промисловості на одну особу

Найменування	Роки					
	2003	2005	2007	2008	2009	2010
1	2	3	4	5	6	7
Яловичина і телятина свіжі (парні) чи охолоджені, кг	3,1	5,4	5,7	7,7	5,5	4,0
Яловичина і телятина морожені, кг	5,4	2,6	2,2	1,6	0,7	1,2
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена, кг	0,8	0,4	1,1	1,0	0,9	0,9
Свинина морожена, кг	0,1	0,1	0,4	0,2	0,0	0,0
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці свіжі чи охолоджені, кг	0,2	0,2	2,1	2,0	3,2	1,5
Вироби ковбасні, кг	2,5	2,6	2,5	2,6	2,0	1,5
Соки натуральні (включаючи апельсиновий), л	5,1	5,3	4,2	5,7	4,4	4,5
Олія соняшникова нерафінована, л	3,8	2,9	3,9	1,1	3,8	6,0
Молоко оброблене рідке, л	10,1	14,5	10,3	8,8	8,3	7,1
Масло вершкове, кг	6,2	9,2	6,8	5,1	4,1	5,1
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний, кг	0,8	1,3	1,1	1,2	1,6	0,9
Сири жирні, кг	7,4	11,0	11,4	11,7	14,0	15,0
Продукти кисломолочні, кг	4,2	4,4	5,0	5,4	5,4	5,6
Борошно пшеничне, кг	24,3	36,2	44,5	39,8	23,7	22,6
Борошно житнє, кг	22,6	28,1	18,7	15,6	13,8	14,9
Крупи, кг	1,1	10,1	17,9	10,9	18,7	14,7
Вироби хлібобулочні, кг	57,8	59,5	56,5	51,6	46,4	45,7

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6	7
Цукор білий кристалічний, кг	47,9	71,7	44,8	30,3	14,7	30,2
Вироби макаронні без начинки, не піддані тепловому обробленню, кг	7,0	6,3	5,7	7,9	8,8	8,0
Напої безалкогольні, л	1,4	1,8	1,7	1,6	1,3	1,1

Як бачимо із таблиці 1, позитивну динаміку мають тільки три напрямлення – це виробництво сирів жирних (зростання на 7 %), кисломолочних продуктів (зростання на 3,7 %) та виготовлення олії соняшникової нерафінованої (збільшення на 57 %) [6].

Відповідно до інших напрямлень ми спостерігаємо негативну тенденцію виробництва продуктів харчування.

Основними причинами спаду виробництва в харчовій промисловості є:

- невисокий рівень попиту внутрішнього ринку на вітчизняну продовольчу продукцію, обумовлений, насамперед, досить низьким рівнем купівельної спроможності населення, недобросовісною конкуренцією з боку імпортованих товарів, які реалізуються, у багатьох випадках, за демпінговими цінами, втратою позицій на зовнішніх ринках продовольства;

- спад виробництва сільськогосподарської продукції, звідси – незабезпеченість переробних підприємств якісною сировиною, неефективне використання наявного виробничого потенціалу через порушення пропорцій між виробничими потужностями і наявним обсягом сировини;

- порушення інтеграційних зв'язків харчової промисловості в рамках продовольчого комплексу (насамперед, із сільським господарством);

- нестійке фінансове становище переробних підприємств (нестача оборотних засобів, високі ціни на електроенергію, транспортні послуги, засоби праці тощо), що обумовлюють високу собівартість одиниці виробленої продукції та збитковість виробництва;

- фізично й морально застаріла матеріально-технічна база підприємств харчової промисловості, недосконалі технології виробництва (звідси – висока матеріаломісткість, висока витратність виробництва, вкрай нераціональне і не комплексне використання сільськогосподарської сировини і, особливо, вторинних ресурсів);

- відсутність належної підтримки галузі з боку держави [1].

Аналізуючи вищезазначені причини спаду виробництва продуктів харчової промисловості, слід звернути увагу на основні заходи покращення стану промисловості в Чернігівській області, які зазначені в Обласній програмі розвитку малого підприємництва на 2011-2015 роки. Зокрема, висвітливо питання спрощення доступу суб'єктів господарювання до фінансово-кредитних ресурсів області шляхом:

- забезпечення фінансування у формі фінансового кредиту найбільш ефективних інвестиційних проектів суб'єктів малого підприємництва з пріоритетних видів діяльності;

- розміщення оголошення у ЗМІ про проведення конкурсу на отримання часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктів підприємницької діяльності;

- надання фінансової підтримки у формі часткового відшкодування відсоткових ставок за кредитами суб'єктами підприємницької діяльності [4].

Успіхи та невдачі вітчизняних підприємств харчової промисловості, слід розглядати як результат взаємодії цілої низки чинників: зовнішніх (попит на ринку послуг, рівень доходів населення; стан науки, техніки тощо) і внутрішніх (стратегія підприємства, принципи його діяльності, ресурси; їхнє використання, маркетинг та інші). Здатність підприємства пристосовуватися до зміни технологічних, економічних і соціальних чинників – гарантія не тільки його виживання, але й успішної діяльності.

Цілі і пріоритети розвитку вітчизняних підприємств харчової промисловості в ринковому середовищі істотно залежать від економічних умов, в яких вони функціонують

[3]. Виходячи з наявних потужностей та прогнозних закупівель сировини, потреб внутрішнього та існуючої кон'юнктури зовнішніх ринків, для підприємств, що працюють у галузі харчової промисловості та переробці сільськогосподарської продукції, основними пріоритетами є:

– оптимізація виробництва шляхом системної реструктуризації та приведення потужностей підприємств у відповідність до кон'юнктури внутрішнього і зовнішнього ринків за рахунок нарощення інвестицій в основний капітал, проведення технологічного переозброєння та зниження енергоємності виробництва;

– фінансове оздоровлення підприємств та підвищення їх прибутковості за рахунок більш повного завантаження потужностей, поглиблення переробки сировинних ресурсів, використання інновацій, підвищення якості та конкурентоспроможності продуктів продовольства шляхом впровадження сучасних систем управління якістю [5].

Хоча харчова промисловість і є пріоритетною галуззю, проте за останні роки ми спостерігаємо тенденцію спаду вкладення інвестиційних коштів в основний капітал у виробничий процес (таблиця 2).

Таблиця 2

Динаміка вкладення інвестиційних коштів в основний капітал у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів

Вид промислової діяльності	Роки								
	Роки, млн. грн					Приріст, %			
	2005	2006	2007	2008	2009	2006/2005	2007/2006	2008/2007	2009/2008
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	234,4	264,7	280,1	321,6	200,5	12,9	5,80	14,80	-62,30

Як бачимо, економічна криза 2008-2009 років зробила «вагомий внесок» у інвестиційний процес. Вже у 2009 році ми спостерігаємо зменшення вкладених коштів на 38 % у порівнянні з 2008 роком. Показник 2009 року є найнижчим серед представлених п'яти років, що свідчить про страх інвесторів вкладати кошти в харчову промисловість.

Тому слід виділити основні проблемні питання залучення інвестицій, які на сьогодні є актуальними для кожного суб'єкта господарювання:

– недосконалість існуючої правової бази для здійснення інвестиційної діяльності (з питань захисту права власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, провадження підприємницької діяльності та здійснення контролю за нею), суперечливість, неповнота та неоднозначність трактування чинних законів і нормативно-правових актів, наявність значної кількості відомчих документів;

– економічна та фінансова нестабільність, неврегульованість питань фінансування та кредитування (високі процентні ставки на кредити, завищені вимоги банків до кредиторів, складна процедура оформлення кредиту); недостатня розвиненість ринків капіталу, в першу чергу, банківського сектору, фондового та страхового ринків;

– недостатній рівень державної підтримки інвестиційної діяльності, недосконалість системи підготовки інвестиційних програм і проектів для надання державної підтримки;

– відсутність дієвих механізмів державно-приватного партнерства в інвестуванні;

– недостатня інформатизація та доступність даних як про об'єкти інвестицій, так і про процес оформлення інвестицій;

– низька частка зовнішніх інвестицій, у тому числі іноземних, у загальному обсязі інвестування економіки;

- відсутність чіткої системи супроводження інвестиційних проектів на всіх стадіях його реалізації з боку органів місцевої влади;
- незначна кількість якісно розроблених інфраструктурних інвестиційних проектів, які б могли претендувати на залучення міжнародних інвестиційних ресурсів;
- нерозвиненість інвестиційного ринку та інфраструктури, відсутність якісної консалтингової мережі агентств регіонального розвитку [5].

Як бачимо, всі вищезазначені пункти відіграють неперспективну роль для суб'єктів господарювання, адже зі збільшенням проблемних сторін залучення інвестицій, зменшуються шанси пошуку інвестора і залучення інвестиційних коштів. Тому розглядаючи програму інвестиційного розвитку Чернігівської області, великий акцент необхідно зробити на засади, які спрямовані на забезпечення поступального зростання обсягів інвестування, пошуку інвесторів, збільшення обсягу надходжень інвестиційних коштів та їх ефективного використання. При цьому слід враховувати низку факторів, що сприяють успішному залученню інвестицій:

- доцільність приведення стратегії залучення інвестицій відповідно до потреб пріоритетних галузей економіки з метою їх перетворення на «точки зростання»;
- необхідність диференціації бренду області від інших регіонів залежно від визначених сфер інвестування;
- забезпечення інвесторів необхідною системною підтримкою, зокрема, в реєстрації бізнесу, залучення персоналу тощо [5].

Саме такі заходи дають змогу суб'єкту господарювання проаналізувати проблемні аспекти, що пов'язані з інвестиційною діяльністю у сфері харчової промисловості та полегшити процес інвестування.

Отже, прослідкуємо динаміку залучення інвестиційних коштів суб'єктами господарювання за 2006-2008 роки.

Зокрема, 2006 рік позначився як рік подолання негативної тенденції – суб'єктами господарювання було залучено 1520,3 млн. грн, що вже на 2,6 % більше ніж за 2005 рік; за підсумками 2007 року залучено 2421,9 млн. грн, що майже на 39 % більше ніж у 2006 році; у 2008 році обсяг залучених інвестицій склав 3053,25 млн. грн, що на 631 млн. грн або на 1,4 % більше ніж у 2007 році. За темпом росту залучення інвестиційних коштів Чернігівська область у 2008 році вийшла на 11 місце по Україні [5].

Аналізуючи прямі іноземні інвестиції в область за видами економічної діяльності, окремим аспектом виділимо сферу інвестування суб'єктів господарської діяльності, що працюють у харчовій промисловості. За 2010 рік обсяг іноземних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів склав 64790,6 тис. дол США, що відповідно на 38 % більше показника попереднього року (у 2009 році цей показник становив 46907,2 тис. дол США) [7].

Хоча ми і спостерігаємо позитивну динаміку іноземних вкладень інвестиційних коштів у харчову промисловість за останні роки, проте для підприємств, що працюють у Чернігівській області, існують певні фактори, що стримують дію спеціального режиму інвестування:

- гостра нестача вільних обігових коштів та інвестиційних ресурсів;
- відсутність механізму впровадження пільг для підприємств, функціонуючих на умовах єдиного податку (особливо вразливі сільськогосподарські підприємства);
- відсутність практики надання кредиту на пільгових умовах;
- законодавча нестабільність функціонування спеціального режиму інвестування [8].

Слід відзначити, що перешкоди здійснення інвестиційної діяльності підприємствами в Чернігівській області часто існують і на державному рівні.

Процес визначення основних рис інвестиційної спрямованості економічного розвитку підприємств області включає три основні етапи: формулювання цілей і головних

пріоритетів інвестиційної політики; формування на основі задекларованих намірів пропозицій і проектів регіональної інвестиційної програми; розробка принципів і механізмів реалізації регіональної інвестиційної політики, цілі якої визначаються завданнями загальної соціально-економічної політики регіону.

Однією з умов ефективного залучення ресурсів для інвестування повинно бути узгодження особистих цілей інвестора з цілями і завданнями загальної соціально-економічної програми регіону. Пожвавлення процесів інвестування має відбуватися за рахунок стимулювання інвесторів, підготовки рекламно-презентаційної продукції, участі у міжнародних виставках, інвестиційних форумах, проведення семінарів та конференцій, виготовлення стендів для виставок, максимального використання веб-сайту з характеристикою об'єктів вкладень, що пропонуються на інвестиційному ринку тощо [5].

Крім того, для активізації інвестиційної діяльності слід зазначити наступні важелі, які впливають на розвиток інвестиційної діяльності суб'єктів господарювання:

- стимуляційне оподаткування;
- безвідплатні дотації на створення великих об'єктів інфраструктури і природоохорони;
- фінансові стимули;
- безвідсоткові позики, що надаються інвестором;
- пільгові режими виплати боргів і позик у банках, випуск облігацій для створення фінансових ресурсів за найважливішими напрямками інвестицій.

При цьому мають здійснюватися принципи:

- 1) послідовна децентралізація інвестиційного процесу на основі розвитку різноманітних форм власності;
- 2) підвищення частки внутрішніх (власних) джерел накопичень підприємств для фінансування інвестиційних проектів;
- 3) державна підтримка підприємств за рахунок централізованих інвестицій при зміні безповоротного бюджетного фінансування на конкурсне кредитування на зворотній і платній основі;
- 4) розширення гарантії сумісного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів;
- 5) збереження бюджетного фінансування переважно для соціально значущих об'єктів, що мають некомерційний (неприбутковий) характер із власними джерелами фінансування;
- 6) розміщення обмежених централізованих капітальних вкладень і державне фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення відповідно до державних цільових програм [5].

Реалізація пріоритетів, кількісних та якісних критеріїв розвитку харчопереробної галузі у 2011-2015 роках буде здійснюватись за рахунок коштів підприємств, кредитів банків та інших джерел фінансування.

Висновки і пропозиції. Хоча харчова промисловість у Чернігівській області й є пріоритетною галуззю, проте, на жаль, на сьогодні ми спостерігаємо негативну тенденцію виробництва продуктів харчування. Інвестиційні кошти, які передбачені програмами розвитку або не надходять у виробничий процес, або надходять у обмеженій кількості. Процес інвестиційної діяльності передбачає чіткий механізм залучення інвестиційних коштів. Проте реалії сьогодення свідчать про створений неефективний механізм використання інвестицій.

Наявні виробничі потужності підприємств харчової промисловості дозволяють повною мірою забезпечити населення області основними продуктами харчування, а застосування запропонованих у Програмі інвестиційного розвитку заходів дає можли-

вість покращення якісних характеристик продукції, що виробляється, та збільшення її експортних поставок. Проте на сьогодні ці умови не повинні бути пріоритетними для суб'єктів господарювання. Головною метою для підприємств повинно стати забезпечення прийняття урівноважених, ефективних управлінських рішень, які в перспективі приведуть діяльність підприємства до стабільності й урівноваженого стану підприємницької діяльності. Такі передумови, у свою чергу, можуть позитивно впливати на інвестиційний клімат Чернігівської області, й відповідно, кількість інвесторів, які бажають вкладати кошти у виробництво продуктів харчування, буде істотно збільшуватись.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Конкурентні позиції харчової промисловості України в умовах СОТ: монографія / М. П. Бутко, А. Г. Ясько. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2011. – С. 57.
2. Катан Л. І. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Л. І. Катан, К. С. Хорішко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 15. – С. 22.
3. Макаренко І. О. Сучасні механізми стабілізації діяльності підприємств харчової промисловості / І. О. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 2(56). – С. 93-94.
4. Обласна програма розвитку малого підприємництва Чернігівської області на 2011-2012 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cg.gov.ua>.
5. Програма інвестиційного розвитку Чернігівської області на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт Чернігівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу: <http://cg.gov.ua>.
6. Статистичний збірник «Чернігівщина в цифрах 2010» / Головне управління статистики; за ред. Д. І. Ашихміної. – Чернігів, 2011. – 181 с.
7. Статистичний збірник «Чернігівщина 2009». – Чернігів, 2010. – 222 с.
8. Стратегія соціально-економічного розвитку Чернігівської області на період до 2015 року, затверджена рішенням восьмої сесії обласної ради п'ятого скликання від 26 січня 2007 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cg.gov.ua>.
9. Удалих О. О. Управління інвестиційною діяльністю промислового підприємства: навч. посіб. / О. О. Удалих. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – С. 30.

УДК 338.47:338.32.053.4

С.М. Вдовенко, д-р наук з державного управління, професор
Чернігівський державний інститут економіки і управління, м. Чернігів, Україна

Л.В. Бабаченко, аспірант
Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОПТИМІЗАЦІЯ КОМЕРЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ В УМОВАХ СУЧАСНОГО МІСТА

У статті проаналізовано відповідність рівня пасажирських перевезень потребам населення сучасного міста, запропоновано шляхи оптимізації комерційної складової як головного чинника мінімізації суперечностей між перевізниками та пасажирами.

В статье проанализировано соответствие уровня пассажирских перевозок потребностям населения современного города, предложены пути оптимизации коммерческой составляющей как главного фактора минимизации противостояния между перевозчиками и пассажирами.

The article analyzes the compliance level of passenger traffic needs of the population of modern cities, the ways of optimizing the commercial component as the main factor to minimize conflict between carriers and passengers.

Постановка проблеми. Пасажирський автомобільний транспорт належить до найбільш динамічних сфер економіки, здатних швидко реагувати на зміни економічного та соціального характеру й пристосовуватися до умов, викликаних кризовими явищами.

Водночас, у цей період внутрішньосистемні та приватні інтереси перевізників переважають над логікою необхідності спрямування частини прибутків на модернізацію транспортних засобів та підвищення якісних показників діяльності.

Актуальним залишається питання обґрунтованості та доцільності перманентних підвищень ціни перевезень, яке не відповідає реальним можливостям значної частини населення.

Через недосконалість застосовуваних ринкових механізмів не вдається сформувати партнерські відносини між перевізниками різних форм власності, натомість розповсюджуваними стають явища недобросовісної конкуренції.

Традиційно пасажирський транспорт у містах функціонував на умовах, визначених рішеннями органів місцевої влади, що певною мірою вирішувало проблему перевезень у кількісному відношенні, однак не встигало за швидкою зміною потреб споживачів.

Внаслідок економічних криз фінансово-економічне становище великих спеціалізованих автотранспортних підприємств погіршилося. Власних надходжень та дотацій міського бюджету не вистачає на оновлення автотранспортних засобів та матеріально-технічної бази. Недостатнє фінансування негативно впливає на кадровий потенціал галузі та якість і безпеку надання послуг населенню.

Тенденції, які склалися у сфері пасажирських перевезень, дали можливість вийти на ринок дрібним підприємствам та індивідуальним підприємцям.

Приватні перевізники розробили зручну маршрутну сітку перевезень, однак не змогли повною мірою забезпечити регулярність курсування транспорту та підвищення рівня якості пропонованої послуги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі соціально-економічні аспекти розвитку міського пасажирського транспорту вивчають Величко В.В., Вербицька В.І., Далека В.Х., Димченко В.В., Радченко М.Ю та інші вчені. Над проблемою створення самодостатньої системи функціонування міського транспорту працюють Заблоцький Г.А., Ігнатенко О.С., Ігудін Р.В.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Суперечність між перевізниками різних форм власності, пасажирями, владою загострюються й потребують застосування нових організаційних механізмів, заснованих на балансі ринкових і адміністративних чинників.

Регулювання конкурентних відносин, насамперед, має бути спрямованим на проблему некерованого зростання цін за проїзд у міському транспорті та задоволення потреб пасажирів у якості автотранспортних послуг незалежно від форм власності перевізників.

Мета статті. На основі дослідження реального стану попиту і пропозиції на перевезення пасажирів запропонувати нові підходи до формування взаємодії державних та приватних перевізників на засадах приватно-державного партнерства.

Виклад основного матеріалу. Міський автомобільний транспорт є складною інфраструктурною посередницькою системою, яка реалізує головні функції – виробничо-професійні та соціальні. В існуючій на ринку пасажирських перевезень міст ситуації, нагальним постає питання оптимізації комерційної складової, вирішення якої потребує отримання об'єктивної багатоканальної інформації, яка б дозволила вдосконалити зв'язки між суб'єктами перевезень та із зовнішнім середовищем, упорядкувати структуру автотранспортних суб'єктів господарювання, знизити рівень існуючих суперечностей, залучити чинники самоорганізації й отримати для всіх учасників процесу рівнозначний до матеріальних і фінансових витрат результат.

Аналіз діючої системи управління транспортним комплексом дає підстави стверджувати про наявність значних резервів щодо її вдосконалення. Сучасне місто являє собою складну багатoelementну й неоднорідну динамічну систему взаємовідносин. Пасажирські транспортні системи не є достатніми, характеризуються неоднорідністю і необхідністю вдосконалення їх діяльності, що потребує об'єктивної інформації про процеси, які в них протікають.

Вивчення потребують фактори, що визначають попит на послуги громадського пасажирського транспорту, структуру переміщень населення у міському сполученні й економічні наслідки її зміни.

Відсутні кількісні оцінки впливу зазначених факторів на результати функціонування пасажирської транспортної системи міського сполучення як цілісного організму, що не дає змоги позбутися диктування з боку суб'єктів транспорту умов, оскільки потреба в його послугах завжди існує.

У цьому контексті можна послатися на складність прийняття рішень щодо вдосконалення маршрутних систем, яке зачіпає інтереси значної частини населення і впливає не лише на соціально-економічний стан міста, а й загальну стабільність у відносинах влади і громадян.

На цей час існує складність оцінки функціонування пасажирської транспортної системи міського сполучення, яка викликана тим, що немає єдності в розумінні та визначенні критеріїв її ефективності. Для пасажирського громадського транспорту потрібні додаткові показники, крім співвідношення витрат і результатів, оскільки ефективність його функціонування має чітко виражений соціальний характер і не є однозначною.

Вони повинні бути орієнтовані на виконання численних соціально-економічних завдань, мають відображати мету транспортного обслуговування й формувати узагальнений критерій ефективності.

Тому важливою є розробка рекомендацій щодо ефективного функціонування пасажирської транспортної системи міського сполучення при врахуванні вимог, що ставляться до системи з позиції пасажирів, транспортного підприємства, інтересів приміських населених пунктів відповідно до оцінки соціально-економічних наслідків.

Аналіз діяльності з перевезення пасажирів на міських автобусних маршрутах загального користування м. Чернігова виявив проблеми перевізників, які полягають у системі формування тарифів на послуги відповідно до фактичних витрат. За останні два роки постійно зростали витрати транспортних підприємств на запасні частини, паливно-мастильні матеріали й, як наслідок, якість надання послуг з перевезення пасажирів залишалася недостатньою. У години "пік" міський пасажирський транспорт працює на маршрутах з постійними перевантаженнями, що є порушенням вимог Правил безпеки руху і впливає на безпечне перевезення пасажирів.

Питання, які потребують вивчення: створення прозорого конкурентного середовища, збільшення ефективності використання транспортних засобів, зменшення скарг та звернень громадян стосовно якості надання послуг з пасажирських перевезень у міському транспорті, стабілізація роботи пасажирського транспорту відповідно до маршрутної мережі міста, забезпечення беззбиткової діяльності суб'єктів господарювання, які надають послугу з перевезення пасажирів на міських тролейбусних і автобусних маршрутах загального користування, рівень інформованості всіх споживачів про зміни в транспортному обслуговуванні.

Міський транспорт м. Чернігова поділяється на три основні групи:

- міський транспорт, що пересувається заздалегідь визначеним маршрутом із затвердженим переліком зупинок, на яких він зобов'язаний зупинятися для висадки та посадки пасажирів. До нього відносять тролейбуси та автобуси;

- приватні маршрутні таксі, які пересуваються за визначеним маршрутом, але за бажанням пасажира зобов'язані зупинятися для їх посадки і висадки в будь-якому місці. Хоча сьогодні таке правило повністю не виконується, оскільки Постановою органів місцевого самоврядування було затверджено положення, за яким маршрутні таксі повинні здійснювати посадку та висадку пасажирів тільки у відведених для цього місцях, що суперечить самому терміну «маршрутне таксі». Крім того, водії нерідко стоять на зупинках по декілька хвилин, аргументуючи це виконанням графіка руху, що також суперечить місії комерційних перевезень;

- таксі пересувається у будь-якому напрямку за бажанням пасажира і зупиняється за наявності вільних місць, тільки за згодою останнього.

Проблемним на сучасному етапі розвитку міської маршрутної мережі пасажирського транспорту є науково необґрунтоване насичення її таксомоторними маршрутами. Як правило, ці маршрути відкривають паралельно діючим маршрутам міського транспорту та використовують вже облаштовані зупинки. Таким чином, зупинка обслуговує значну кількість маршрутів з різними за місткістю, габаритними розмірами та конструктивними особливостями транспортних засобів, які впливають на зростання тривалості руху.

Наразі транспортна мережа міста складається з 45 автобусних маршрутів, протяжністю 350 км. Для посадки-висадки пасажирів визначено 406 зупинок. З них 95 обладнано павільйонами для очікування пасажирів з вмонтованими торгівельними кіосками, 87 – мають навіси для очікування. Решта зупинок визначені дорожніми знаками. Міські автобусні маршрути відповідно до договорів обслуговують 16 перевізників. Це комунальне підприємство „Чернігівське тролейбусне управління”, 9 перевізників – юридичні особи, 6 – фізичні особи-підприємці.

Для перевезення пасажирів щоденно виділяється 154 автобуси середньої та великої місткості, працюючих у звичайному режимі, і 214 автобусів малої місткості, працюючих у режимі маршрутного таксі. Парк міських автобусів представлений марками: Кароса, ПАЗ, Еталон, І-Ван, Дельфін, Рута. Термін експлуатації автобусів не перевищує 6 років.

Найбільшу кількість автобусних маршрутів (22) – обслуговує ВАТ „Чернігівавтосервіс”. Це підприємство щоденно надає на міські маршрути 168 одиниць рухомого складу. Крім нього, міські автобусні маршрути обслуговують: КП „ЧТУ” – 4 маршрути (24 од.), ТОВ „Чернігівська автомобільна компанія” – 3 маршрути (40 од.), ТОВ „Таксосервіс” – 2 маршрути (30 од.), ПП „Пасавто-ЛТД” – 2 маршрути (28 од.), ФОП Корень – 2 маршрути (22 од.), ФОП Гребінник – 2 маршрути (12 од.), ФОП Кушнір – 2 маршрути (16 од.), ФОП Заєць – 2 маршрути (10 од.), ФОП Каплюк – 1 маршрут (16 од.), ФОП Мекшун – 1 маршрут (7 од.), ПП „Автоера” – 1 маршрут (10 од.).

Вартість проїзду у міському транспорті за останні два роки постійно змінювалася. На сьогодні цінова політика така: тролейбус – 1,25 грн, автобус – 1,75 грн, маршрутне таксі – 2,50 грн.

Ціна проїзду – ключовий фактор, який викликає невдоволення та конфліктні ситуації. На думку перевізників, однією із причин коливання ціни є ускладнення економічної ситуації в країні: нестабільність національної валюти; постійне зростання вартості паливно-мастильних матеріалів, яким користуються перевізники маршрутних таксі; збільшення розміру штрафів при порушенні правил дорожнього руху.

Коливання цін на нафту спричинює підвищення ціни на паливно-мастильні матеріали, через що власники маршрутних таксі починають втрачати доходи. Для того, щоб компенсувати втрачені суми в існуючій ситуації, вони підвищують ціну на проїзд, тим самим покриваючи витрати, що виникають у процесі експлуатації транспортного засобу. Водночас, якщо проаналізувати тенденцію підвищення вартості на газ і на проїзд у маршрутному таксі, то остання зростає більш швидкими темпами, що не є економічно обґрунтованим.

Ситуацію на ринку пасажирських перевезень ускладнює те, що у зв’язку з економічною кризою як в Україні, так і в м. Чернігові зросла кількість безробітних. У режимі скороченого робочого дня (тижня) у лютому 2010 р. працювало 34,4 тис. осіб або 12,9 % середньооблікової кількості штатних працівників проти 29,6 тис. осіб (10,1 %) – у січні 2010 р. Протягом I кв. 2010 р. послугами служби зайнятості користувалися 42,4 тис. незайнятих громадян. Статус безробітного мали 38,4 тис. осіб. Наведені статистичні дані говорять про те, що значна кількість населення м. Чернігова не зможе скористатися послугами маршрутних таксі. Ця частина населення буде змушена користуватися комунальним транспортом (автобуси та тролейбуси), проїзд у яких значно дешевший.

Аналіз даних, отриманих у ході дослідження, засвідчує, що вартість проїзду не стільки залежить від ціни на газ, як від суб’єктивних факторів. Дохід власника з одного маршрутного таксі дає можливість покрити всі витрати, пов’язані з експлуатацією транспортного засобу, і як результат – власники «маршрутки» отримують завищені безконтрольні прибутки.

По суті, проблемою є те, що у зв’язку з економічною кризою банки припинили видачу кредитів на придбання автотransпортних засобів, водночас власник може купити новий транспортний засіб за власні, виручені з однієї «маршрутки», кошти. Вартість мікроавтобусу в середньому становить 160 000 грн, а річний чистий прибуток з одного маршрутного таксі – 250 000 грн. Таким чином, новий транспортний засіб окупиться менше ніж за один рік та почне приносити прибутки.

У різних містах України для вирішення нагальних проблем транспортного обслуговування застосовуються різні методи. Наприклад, у Луцьку наразі вивчають можливість переведення розрахунку за проїзд у громадському транспорті на безготівкову основу – за допомогою електронних карток. За розрахунками автотransпортному підприємству апарат для обліку обійдеться приблизно у 12 тисяч гривень, а заробітна плата кондуктору в рік становить 18 тисяч гривень. Для Львівського управління транспорту

актуальним є завдання – домогтися, щоб водії маршрутів дотримувалися режиму роботи, вчасно виконували початок і кінець рейсів, їздили за затвердженою схемою. З вересня 2011 року планується запровадити в маршрутках систему контролю GPS, що дасть змогу контролювати об'єми й якість транспортних послуг, а для власників автотранспортних підприємств надасть можливість ведення чіткого обліку витрат палива, мати більш точну інформацію про обсяги вирученої готівки.

Пошук варіантів поліпшення ситуації на ринку пасажирських перевезень актуалізується і для Чернігова. Аналіз маршрутів пересування засвідчив, що більшість населення міста, яке користується маршрутними таксі, долають різні за довжиною відстані за двома напрямками: кінцева зупинка – центр, або кінцева зупинка – кінцева зупинка (68 % здійснюють проїзд лише до центру, а 32 % – з кінцевої до кінцевої зупинки). У ході дослідження було з'ясовано, що 41 % жителів міста кожного дня користуються маршрутними таксі, а 57 % – від 1-го до 5-и разів на тиждень. Але оскільки в опитуванні має місце суб'єктивний фактор, то для уточнення отриманих результатів було проведено експеримент з метою запропонувати рішення щодо диференційованого проїзду за ціною у 1,50 і 2,50 грн. Отримані результати показують, що 79 % опитаних підтримують таку ідею і лише 21 % – ні. Це говорить про те, що споживачі транспортних послуг незадоволені ціною проїзду, а також їм економічно не вигідно сплачувати 2,50 грн за проїзд на коротку відстань. Також було встановлено вартість проїзду в маршрутному таксі, яка б змусила жителів міста замінити маршрутні таксі на тролейбуси та автобуси. Із 100 % опитаних 26 % перестануть користуватися послугами маршрутних таксі, якщо ціна проїзду коливатиметься в діапазоні 2,50 – 3,00 грн, і лише 5 % – не зверне увагу та продовжуватиме користуватися маршрутним таксі незалежно від ціни проїзду.

Проведене дослідження дало можливість з'ясувати ставлення людей до факторів, від яких повинна залежати вартість проїзду: майже 80 % опитаних вважають, що ціна проїзду в маршрутних таксі повинна формуватися, виходячи із технічного стану транспортного засобу та комфортних умов проїзду; 70 % вказують на те, що вартість проїзду повинна залежати від відстані, яку долає пасажир.

Для конкретизації питання проаналізуємо маршрут № 12, оскільки він є типовим для міста: зв'язує протилежні частини міста (проспект Перемоги та вул. Одинцова) й пролягає через центр міста. У ході експерименту було встановлено, що в середньому лише 24,5 % пасажирів проїжджають повний маршрут, а більша частина (75,5 %) виходять раніше. Можна сказати, що більшості не вигідно сплачувати 2,50 грн за проїзд у маршрутному таксі і ціна проїзду є своєрідним поштовхом до виникнення конфліктних ситуацій на ринку пасажирських перевезень.

Для раціонального використання маршрутного таксі, а також зменшення конфліктних ситуацій можна запропонувати розподіл одного великого маршруту на два. Це дасть змогу, по-перше, знизити ціну проїзду в маршрутному таксі, а по-друге – дещо розвантажить проїжджу частину центру міста. Таким чином, вартість проїзду буде залежати від відстані, яку долає пасажир. Наприклад, у середньому на один рейс маршрутного таксі № 12 надає послуги 80 особам. У досліджуваному випадку повний маршрут проїхало лише 4 пасажирів (5 %), решта – 76 (95 %) їхали лише частину шляху.

У так званий «час-пік», коли спостерігається великий пасажиропотік, маршрутним таксі № 12, як правило, користуються пасажирів, яким потрібно доїхати в центр міста й яким не вигідно сплачувати 2,50 грн за короткий шлях проїзду. Можна припустити, що за таких умов значна частина потенційних пасажирів просто не користується послугою, а обирає інший шлях пересування. Оптимізувати ситуацію можна за рахунок розподілу маршруту № 12 на два та встановлення різної ціни: «Ж/д вокзал – Центр міста» і «Центр міста – вул. Одинцова» (вартість проїзду на таку відстань становить 1,50 грн) та

«Ж/д вокзал – вул. Одинцова» з вартістю проїзду 2,50 грн. Тобто, якщо пасажир долає повний шлях – проїжджає відстань від кінцевої зупинки до наступної кінцевої, то він повинен сплачувати 2,50 грн, у випадку неповного маршруту – 1,50 грн.

Такий розподіл, по-перше, дасть можливість власникам транспортних засобів врахувати побажання пасажирів, у результаті чого врегулюється проблема вартості проїзду; по-друге, загальний прибуток маршрутного таксі підвищиться за рахунок збільшення кількості перевезених пасажирів за одиницю часу; по-третє, споживачі зможуть економити власний час та кошти.

Висновки і пропозиції. Таким чином: система управління пасажирським транспортом міста має поєднувати вже функціонуючу сталу систему пасажирських перевезень комунальним транспортом (автобуси та тролейбуси) і систему комерційного транспорту, яка є гнучкішою, використовує властивий не тільки фізичним, а й економічним системам принцип системної самоорганізації та регулювання ринковими законами; стосовно доцільності підвищення тарифів на комерційний пасажирський транспорт, виходячи з проведеного дослідження, можна сказати, що для маршрутних таксі воно є економічно необґрунтованим, а дані, якими оперують власники, не відповідають встановленим фактам і потребують впровадження засад приватно-державного партнерства та розподілу прибутку відповідно до витрат на перевезення і впровадження фіксованих показників рентабельності; проведення постійних маркетингових досліджень міського пасажирського транспорту, а також застосування сучасних методів дасть можливість досягти консенсусу між суб'єктами економічної діяльності в цій важливій сфері.

Список використаних джерел

1. Головне управління статистики у Чернігівській області. Статистичний збірник. Транспорт Чернігівської області 2000-2010 р. – 77 с.
2. Гончаров Д. Цены скачут [Електронний ресурс] / Д. Гончаров. – Режим доступа: <http://dkr.com.ua/index.php?new=8061>.
3. Ілляшенко С. М. Маркетингові дослідження: навч. посіб. / С. М. Ілляшенко, М. Ю. Баскакова; за ред. С. М. Ілляшенка. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
4. Монопольний безлад на ринку пасажирських перевезень б'є по кишені і комфорту пасажирів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zik.com.ua/ua/news/2005/05/23/10575>.
5. Офіційний веб-портал Чернігівської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.chemnigiv-rada.gov.ua/infrastructure.php?pmenu=1>.
6. Телетов О. С. Маркетингові дослідження міського пасажирського транспорту / О. С. Телетов, Є. І. Нагорний // Механізм регулювання економіки. – 2007. – № 1. – С. 126-132.

УДК 364.48

В.О. Анопрієнко, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МАРКЕТИНГОВІ ПІДХОДИ ЩОДО РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ РЕГІОНУ

Визначена роль маркетингу в процесі адаптації підприємств рекреаційної сфери до ринкових умов господарювання. Розкрито сутність маркетингового підходу до інноваційного розвитку ринку рекреаційних послуг.

Определена роль маркетинга в процессе адаптации предприятий рекреационной сферы к рыночным условиям хозяйствования. Раскрыта сущность маркетингового подхода к инновационному развитию рынка рекреационных услуг.

The role of marketing in the process of adapting firms recreation industry to the market economic environmen has been difined. The essence of marketing innovative approach to market development and recreational services has been analyzed.

Постановка проблеми. Рекреаційна сфера займає особливе місце в Чернігівському регіоні завдяки географічному положенню та сприятливому клімату, значним рекреаційним ресурсам, унікальним рекреаційним об'єктам, які складають потужний потенціал розвитку конкурентоспроможних рекреаційних послуг. Перспектива економічного зростання регіону пов'язана з ефективним використанням наявного рекреаційного потенціалу. Особливо це стосується туристично-рекреаційних ресурсів, розвитку системи оздоровчих закладів, які забезпечують відновлення людського капіталу. Рекреаційна сфера регіону має значний потенціал, з раціональним використанням якого пов'язується розвиток і інших галузей економіки. Звідси особливо актуальними є проблеми пошуку ефективних підходів, методів, засобів та механізмів, які спрямовуються на прискорення розвитку рекреаційної сфери. Особливо актуалізуються проблеми ефективного використання рекреаційних ресурсів і розвитку на інноваційній основі матеріально-технічної бази підприємств рекреаційної сфери регіону.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Дослідженню проблем ефективного відтворення рекреаційної сфери, інноваційного оновлення основних фондів підприємств рекреаційної галузі, пошуку засобів та механізмів підвищення конкурентоспроможності рекреаційних послуг присвятили свої праці ряд відомих учених, зокрема, Балабанов І.Т., Бейдик О.О., Богуш Л.Г., Войнаренко М.П., Волков Ю.Ф., Гудзь П.В., Костриця М.М., Кочін І.В., Купенко В.І., Лук'янова Л.Г., Любіцева О.О., Федоренко Г.І., Цибух В.І., Янкович В.С. та інші, які зробили значний внесок у розвиток наукових підходів до активізації ринкових перетворень у рекреаційній сфері, в обґрунтування умов, розробку методів та ринкових інструментів підвищення ефективності функціонування підприємств рекреаційної галузі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне проведеним науковим дослідженням, слід відзначити, що окремі теоретико-методологічні аспекти інноваційного розвитку рекреаційної сфери потребують подальших досліджень. Зокрема, це стосується розробки маркетингових підходів до організації діяльності підприємств рекреаційної сфери, визначення умов їх ефективної роботи в конкурентному середовищі, дослідження засобів та механізмів удосконалення рекреаційного продукту на інноваційній основі.

Метою статті є дослідження маркетингових підходів до організації ефективної діяльності підприємств рекреаційної сфери регіону та засобів інноваційного оновлення рекреаційного продукту.

Виклад основного матеріалу. Для успішного функціонування та розвитку підприємств рекреаційної сфери, постійного нарощування обсягів надання рекреаційних послуг, підвищення їх конкурентоспроможності, що можливо за умов прийняття зважених управлінських рішень, необхідне проведення маркетингових досліджень ринку рекреаційних послуг. Особлива увага має бути приділена вивченню попиту та вимог споживачів щодо асортименту, рівня та якості надання рекреаційних послуг. На основі вивчення постійно зростаючих вимог споживачів щодо рівня та якості рекреаційного продукту, перспектив розвитку ринку рекреаційних послуг, поведінки конкурентів і т. ін. виникають нові ідеї щодо вдосконалення технологій надання рекреаційних послуг, створення нових, виходу на нові ринки збуту.

Маркетинг ринку рекреаційних послуг є дієвим засобом підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарювання, створення та надання конкурентоспроможного рекреаційного продукту. Маркетингові дослідження ринку рекреаційних послуг здійснюються за такими напрямками:

- визначення кон'юнктури та динаміки платоспроможного попиту на всі види рекреаційних послуг;
- дослідження поведінки конкурентів, визначення їхніх слабких та сильних сторін;
- оцінка ємності ринку та аналіз тенденцій його розвитку;
- аналіз рівня цін та цінової політики на підприємствах рекреаційної сфери регіону;
- визначення способів ефективного планування та збуту, дослідження засобів та інструментів просування рекреаційного продукту на ринок;
- виявлення платоспроможного попиту на нові види рекреаційних послуг;
- проведення сегментації ринку рекреаційних послуг та виявлення найбільш привабливих сегментів з точки зору прибутковості;
- визначення економічної доцільності використання певного виду реклами як основного способу просування рекреаційних послуг на ринок.

Тобто, передумовою комерційного успіху суб'єктів ринку рекреаційних послуг є його ретельний аналіз з метою інформаційного забезпечення прийняття зважених управлінських рішень.

У маркетинговій діяльності реклама займає особливе місце. Реклама – це реалізація організаційно-економічного, техніко-технологічного та творчого процесу формування інформаційного продукту, що супроводжує певний вибір або послугу на всіх стадіях їх створення – від ідеї виникнення і до виходу з ринку. Реклама є досить відчутною й особливо цінною для такого товару, як рекреаційна послуга, якість якої оцінюється безпосередньо при її отриманні. Потенційні споживачі рекреаційних послуг можуть мати уяву про певну послугу завдяки рекламі.

Маркетингова політика на ринку рекреаційних послуг спрямовується на постійне дослідження потреб споживачів і має забезпечити своєчасне реагування на зміну попиту, активізацію конкурентів, на інноваційні ідеї щодо підвищення якості та вдосконалення технологій надання послуг з метою забезпечення конкурентоспроможності рекреаційного продукту на вітчизняному та зарубіжному ринках.

Становлення та розвиток ринкових відносин у рекреаційній сфері потребує відповідної адаптації підприємств галузі до нових умов господарювання, ефективне функціонування яких може бути забезпечене за умов розробки та впровадження маркетингової концепції їх діяльності.

Дослідження сутності маркетингу та його функцій показує, що їх зміст в останні декілька десятиріч роками поступово змінюється – від чисто збутового комерційного аспекту і до сьогодишнього розуміння маркетингу як “інтеграційної” функції менеджменту, що перетворює потреби покупця на прибутки підприємства [6].

Необхідність ефективного функціонування підприємств рекреаційної сфери у нових умовах господарювання потребує організації їхньої діяльності на маркетингових принципах, серед яких основними є такі:

- кожна рекреаційна послуга або послуга, супутня рекреаційній, повинна приносити прибуток;
- необхідність пошуку своєї клієнтури та боротьба за нових споживачів рекреаційної продукції;
- постійне вдосконалення технологій надання рекреаційних послуг, підвищення рівня та якості рекреаційного продукту;
- утримання своєї ніші на ринку рекреаційних послуг та вихід на нові ринки;
- посилення заходів щодо активізації збуту, реклами як умови стабільності функціонування підприємств рекреаційної сфери у конкурентному середовищі.

У ринкових умовах господарювання тільки шляхом дотримання маркетингових принципів управління діяльністю суб’єктів рекреаційної сфери можна досягти повного задоволення потреб рекреантів і, відповідно, максимальних доходів від діяльності підприємств галузі.

Філософія маркетингу будь-якого підприємства орієнтована на задоволення потреб носіїв платоспроможного попиту, причому зусилля фахівців можуть бути спрямовані на реалізацію певної концепції маркетингу.

Стосовно специфіки функціонування підприємств рекреаційної сфери, де товаром є рекреаційний продукт, найбільш значущими виступають концепції: вдосконалення рекреаційного продукту, інтенсифікація комерційних зусиль щодо їх збуту, концепція маркетингу та концепція соціально-етичного маркетингу. Застосування цих концепцій створює передумови розробки та впровадження системи комплексного маркетингу на підприємствах рекреаційної сфери, яка має охопити їхню фінансово-господарську діяльність на всіх етапах, що стосуються розробки, виробництва та надання рекреаційних послуг.

Концепція вдосконалення рекреаційного продукту – це концепція, на якій базується один із напрямків маркетингу – інноваційний маркетинг, що інтенсивно розвивається в країнах з досконалими ринковими відносинами (створення якісно нових та вдосконалення існуючих рекреаційних послуг). Інноваційний маркетинг забезпечує пошук ідей створення нових рекреаційних послуг шляхом визначення проблем рекреаційного ринку, зростаючих вимог споживачів рекреаційного продукту та світових тенденцій розвитку ринків рекреаційних послуг. Основою концепції є утвердження того, що споживачі схильні до рекреаційних послуг найвищої якості. Отже, підприємства рекреаційної сфери повинні зосереджувати свої зусилля на постійному оновленні рекреаційного продукту, створенні інноваційних послуг, впроваджувати сучасні технології їх надання. Концепція спрямована на забезпечення максимуму комфорту для споживачів рекреаційних послуг, створення умов, для надання послуг за характеристиками: “висока якість”, “максимальна зручність”, “гарантована користь”.

Інтенсифікація комерційних зусиль передбачає постачання повного асортименту рекреаційних послуг на всі сегменти ринку за різною вартістю рекреаційного продукту з метою задоволення попиту всіх верств населення. Це концепція, на якій базується маркетинг послуг, є однією з ідеологій маркетингової діяльності зарубіжних підприємств рекреаційної сфери. Концепція передбачає комплекс різнопланових заходів щодо сти-

мулювання збуту рекреаційних продуктів та заходи, спрямовані на використання їх споживчих переваг відносно інших споживчих товарів та послуг.

Маркетингова концепція діяльності підприємств рекреаційної сфери передбачає їхню орієнтацію на надання високоякісних рекреаційних послуг, конкурентоспроможних на внутрішньому та зарубіжному ринках. Специфіка концепції маркетингу рекреаційного продукту базується на привабливості для всіх верств населення місії – відновлення та збереження здоров'я і визначається спрямованістю рекреаційних послуг на весь споживчий ринок, на всі цінові сегменти з орієнтацією на різні вимоги і фінансові можливості певних категорій населення. Концепція маркетингу рекреаційних продуктів характеризується таким:

- споживачем рекреаційного продукту є населення, яке формує споживчі вимоги відносно якості рекреаційних послуг, що потребує постійного розширення їх асортименту та підвищення рівня обслуговування;

- рекреаційні потреби населення, що задовольняються на ринку рекреаційних послуг, мають стійкий попит з тенденцією їх зростання, що примушує підприємства постійно нарощувати обсяги їх надання;

- зростання конкуренції на ринку рекреаційних послуг змушує маркетингологів всіляко підтримувати рекреаційний продукт, забезпечуючи відповідну рекламу, високоякісний сервіс, гнучку цінову політику, та формувати систему збуту, яка б відповідала потребам споживачів.

Процес створення та надання рекреаційних послуг потребує маркетингового супроводження як на стадіях розробки та формування рекреаційного продукту, так і на кінцевій стадії його впровадження на ринку рекреаційних послуг. Маркетингова орієнтація діяльності підприємств рекреаційної сфери вносить суттєві корективи в процес управління асортиментом та якістю рекреаційних послуг, їх збутом і є дієвим чинником підвищення їх конкурентоспроможності.

Удосконалення існуючих рекреаційних послуг та створення інноваційних, а також розробка перспективних (інноваційних послуг нових поколінь) ґрунтується на детальному дослідженні попиту споживачів рекреаційного продукту. В умовах дефіциту фінансових ресурсів підвищення якості рекреаційних послуг та створення інноваційних має здійснюватись поступово. Концептуальна схема комплексного маркетингу розвитку рекреаційного продукту передбачає поступове нарощування технологічних можливостей підприємств рекреаційної сфери щодо виробництва та надання рекреаційних послуг відповідно до трьох маркетингових програм (рис. 1). Перша маркетингова програма спрямована на підвищення конкурентоспроможності рекреаційних послуг і передбачає тільки поліпшення та певне оновлення існуючих послуг, удосконалення технологій їх надання, що не потребує значних інвестицій.

Реалізація цієї програми пов'язана, головним чином, з організаційно-управлінськими інноваціями, спрямованими на перехід до ринкових методів управління з використанням маркетингових інструментів активізації збуту, вдосконаленням рекреаційних послуг та ефективними методами їх просування на ринок. Наступна маркетингова програма спрямована на створення інноваційних послуг, що пов'язані з розвитком матеріально-технічної бази, тобто передбачається розробка та впровадження як товарних (продуктових), так і виробничих (техніко-технологічних) інновацій.

Третя маркетингова програма спрямована на створення перспективних інноваційних послуг нових поколінь відповідно до тенденцій розвитку ринку рекреаційних послуг та очікуваних у майбутньому нових вимог споживачів щодо виду, асортименту та якості рекреаційного продукту і пов'язана зі створенням нових виробничих потужностей та інноваційним переоснащенням матеріально-технічної бази рекреаційної сфери.

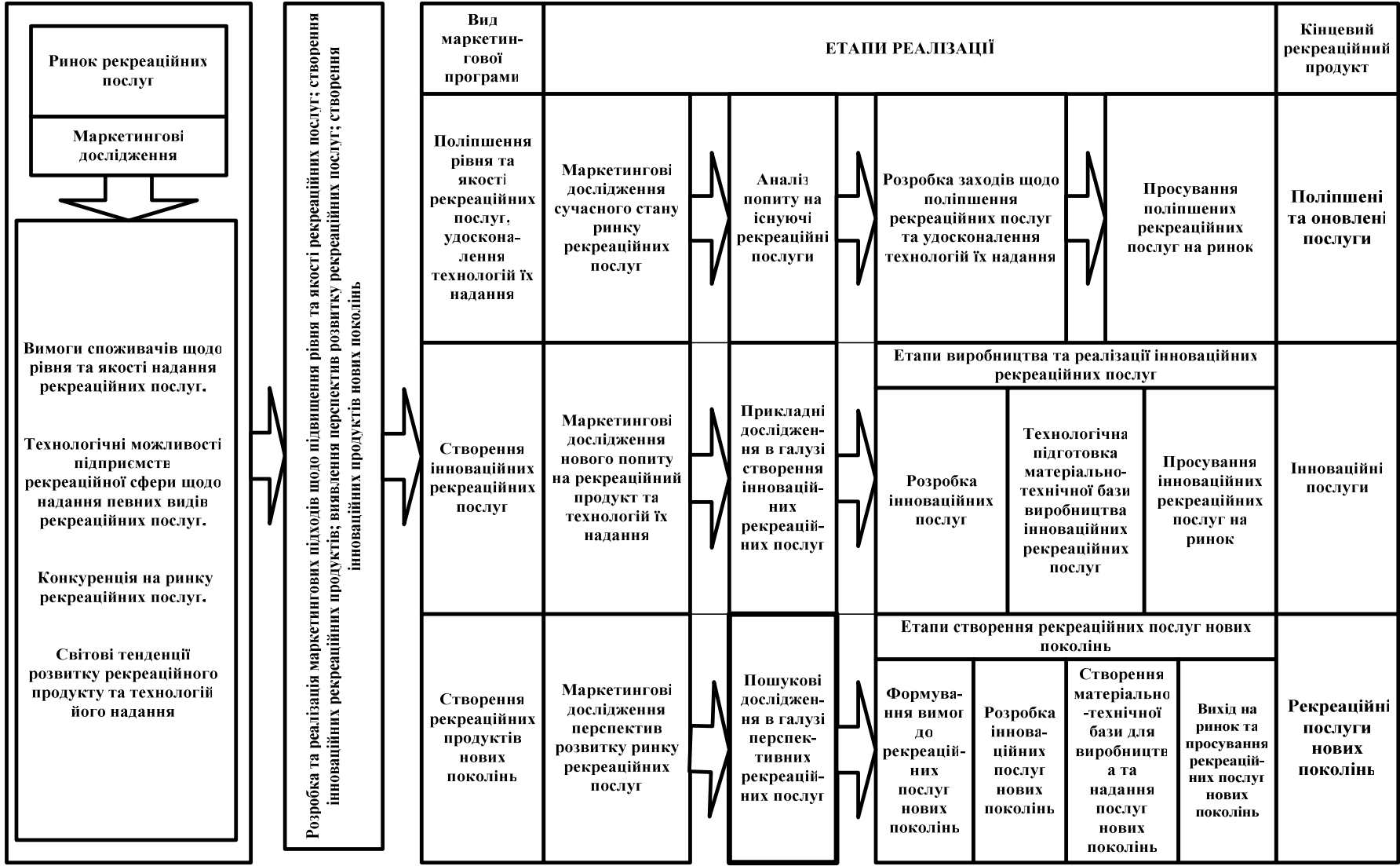


Рис. 1. Концептуальна схема маркетингового підходу до розвитку ринку рекреаційних послуг

Для посилення своїх конкурентних переваг суб'єктами ринку рекреаційних послуг застосовуються різні види маркетингових стратегій:

- стратегія цінового лідерства;
- стратегія диференціації продукції;
- стратегія підвищення якості;
- стратегія освоєння “ринкової ніші”;
- стратегія інноваційного розвитку та ін.

Перші чотири маркетингові стратегії можуть бути реалізовані у першій маркетинговій програмі, яка дозволяє досягнути запланованих показників економічного розвитку підприємств рекреаційної сфери без впровадження суттєвих техніко-технологічних заходів щодо оновлення їх основних фондів.

Стратегія цінового лідерства може бути застосована при розробці заходів, що дозволяють знизити собівартість рекреаційних послуг. Підприємства рекреаційної сфери мають знайти резерви зниження витрат, застосовуючи організаційно-управлінські та технологічні чинники, які не потребують значних інвестицій.

Стратегії диференціації продукції та підвищення якості рекреаційних послуг пов'язані з дрібними нововведеннями, які стосуються вдосконалення самого рекреаційного продукту, умов їх надання, створення послуг, супутніх рекреаційним і т. ін. Ці стратегії дозволяють утримувати частку ринку рекреаційних послуг, які традиційно мають стійкий попит у широких верств населення.

Стратегія освоєння ринкової ніші ґрунтується на досить ретельному дослідженні ринку рекреаційних послуг, виявленні нового незадоволеного попиту споживачів рекреаційного продукту і визначення тих його сегментів або їх часток, які можуть бути охоплені підприємствами рекреаційної сфери.

Стратегія інноваційного розвитку є інструментом реалізації двох останніх маркетингових програм, які спрямовані на розробку інноваційних послуг та послуг нових поколінь, що передбачає переоснащення матеріально-технічної бази рекреаційної галузі на основі останніх досягнень науково-технічного прогресу. Необхідність поліпшення якості рекреаційних послуг та ідея створення інноваційних, як правило, виникає на останніх стадіях життєвого циклу наявних послуг, тобто тих, попит на які зникає. Основними причинами, що змушують рекреаційний продукт залишити ринок, є зміна смаків споживачів, діяльність конкурентів, постійно зростаючі вимоги до якості та рівня надання рекреаційних послуг. Зниження попиту на рекреаційні послуги досить гостро відчувається суб'єктами ринку рекреаційних послуг. Зменшення попиту потребує миттєвої реакції з боку маркетингових підрозділів підприємств, які мають певний арсенал засобів і методів для підтримки попиту на належному рівні. Завдання полягає в тому, щоб якнайдовше протриматись на ринку і забезпечити належний обсяг збуту рекреаційного продукту. Існуюча конкуренція з боку інших суб'єктів ринку примушує постійно підвищувати якість рекреаційного продукту, поліпшувати сервіс, впроваджувати гнучку цінову політику і т. ін., тобто зусилля спрямовуються на те, щоб забезпечити максимальну тривалість життєвого циклу товару (ЖЦТ). Дія об'єктивних факторів визначає певну тривалість ЖЦТ та еволюцію розвитку товару в процесі зміни його життєвих циклів. Створення якісно нової споживчої вартості, вдосконалення технологій надання рекреаційних послуг, впровадження нових стандартів обслуговування і т. ін. супроводжує процес безперервного розвитку товару в ході зміни його життєвих циклів. Послідовність зміни життєвих циклів товару в першому наближенні можна розглядати як процес його вдосконалення, створення нової споживчої вартості (рис. 2).



Рис. 2. Коло вдосконалення рекреаційного продукту в процесі чергових змін життєвого циклу товару

Постійне нарощування споживчих характеристик рекреаційного продукту в ході зміни ЖЦТ і, як результат, збільшення обсягів збуту схематично показано на рис. 3.

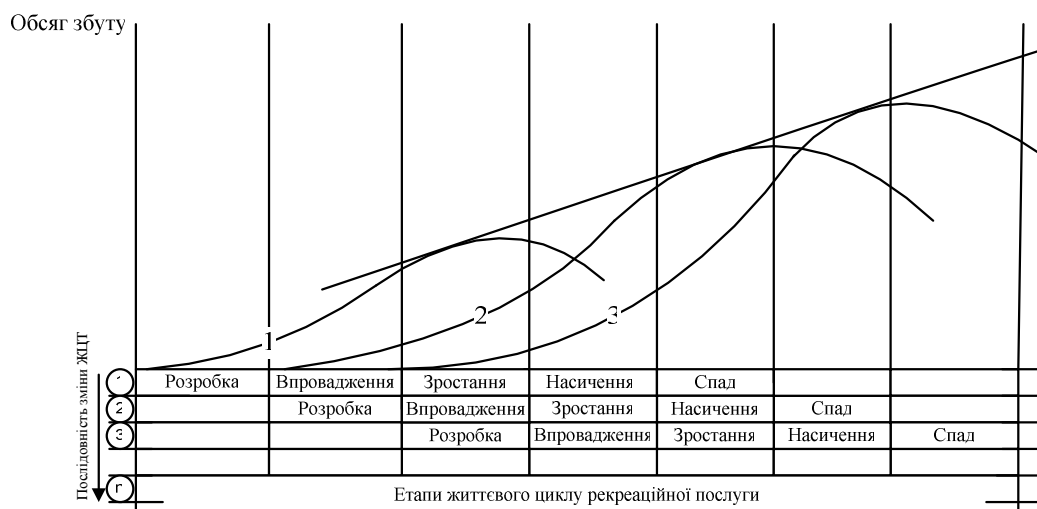


Рис. 3. Чергова зміна етапів життєвих циклів товару як основа процесу нарощування споживчих характеристик

Маркетингові підходи до розвитку ринку рекреаційних послуг передбачають їх комерціалізацію з використанням відповідних маркетингових засобів та інструментів, що сприяє розширенню асортименту та підвищенню якості рекреаційних послуг.

Використання маркетингових підходів до управління інноваційним розвитком рекреаційної галузі дозволить:

- сформувати маркетингові управлінські структури для ефективного входження підприємств рекреаційної сфери в ринкове поле рекреаційної сфери;
- розробити та впровадити ефективні методи просування рекреаційних послуг;
- утримувати існуючі та вийти на інші сегменти ринку рекреаційної продукції;

– підвищити прибутки та забезпечити подальше економічне зростання підприємств рекреаційної сфери.

Постійне вдосконалення комплексу маркетингу інноваційних рекреаційних послуг та рекреаційних послуг нових поколінь відкриває більші можливості для суб'єктів рекреаційного ринку в забезпеченні гарантованого попиту на рекреаційний продукт як на вітчизняному, так і на зарубіжному ринках. Збільшення обсягів збуту рекреаційного продукту створює необхідні умови для подальшого нарощування технологічних можливостей виробництва та надання рекреаційних послуг, підвищення їх рівня та якості.

Висновки і пропозиції. Для забезпечення економічного розвитку та інноваційного оновлення підприємств рекреаційної сфери необхідно впроваджувати маркетингові підходи до організації їх діяльності, використовувати ефективні маркетингові інструменти в процесі дослідження ринку та стимулювання збуту рекреаційного продукту.

Підвищенню ефективності функціонування підприємств рекреаційної сфери сприяє впровадження маркетингових стратегій, спрямованих на реалізацію їх конкурентних переваг у ринкових умовах господарювання.

Розвиток ринку рекреаційних послуг є потужним резервом нарощування економічного потенціалу регіону та створення сприятливих умов для його економічного зростання.

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України / О. О. Бейдик. – К.: Київський ун-т, 2001. – 396 с.
2. Гудзь П. В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій / П. В. Гудзь. – Донецьк, 2001. – 269 с.
3. Дергачев В. Формирование зон свободного предпринимательства транспортного и курортно-рекреационного назначения / В. Дергачев, А. Живицкий // Экономика Украины. – 1992. – № 11. – С. 60-64.
4. Євдокименко В. К. Регіональна політика розвитку туризму (Методологія формування. Механізм реалізації) / В. К. Євдокименко. – Чернівці: Прут, 1996. – 288 с.
5. Мацола В. І. Рекреаційно-туристичний комплекс України / В. І. Мацола. – Львів, 1997. – 259 с.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер– М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
7. Куценко В. І. Соціальна сфера: реальність і контури майбутнього (питання теорії і практики): монографія / В. І. Куценко. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2008. – 818 с.
8. Смаль І. В. Рекреаційне районування Чернігівської області / І. В. Смаль // Туристичні ресурси України: зб. наук. праць. – К., 1986. – С. 141-155.
9. Філоненко І. М. Функціонально-територіальна структура ТРК Чернігівської області / І. М. Філоненко // Наукові записки. Серія: Географія. – Вінниця, 2004. – Вип. 7. – С. 185-190.

УДК 330.522.2

В.М. Лисогор, д-р техн. наук**О.М. Герасимчук**, магістр

Вінницький національний аграрний університет, м. Вінниця, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ У ВІННИЦЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті досліджуються особливості та динаміка інвестиційної діяльності агропромислового комплексу у Вінницькій області. Окреслені несприятливі фактори, проблемні питання та основні пріоритети розвитку інвестування регіону.

В статье исследуются особенности и динамика инвестиционной деятельности агропромышленного комплекса в Винницкой области. Обозначенные неблагоприятные факторы, проблемные вопросы и основные приоритеты развития инвестирования региона.

In this paper the characteristics and dynamics of agribusiness investments in the Vinnitsa region. Out lined disadvantages, problems and priorities of major investment in the region.

Постановка проблеми. Інвестиції відіграють винятково важливу роль у діяльності підприємства, вони необхідні для простого і розширеного відтворення виробництва, структурних змін, максимізації прибутку і на цій основі – для вирішення багатьох соціальних проблем, а також для забезпечення нормального функціонування підприємства у майбутньому, стабільності його фінансового становища. Все це обумовлює необхідність дослідження особливостей інвестиційної діяльності як системи принципів і методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із здійсненням різних аспектів інвестиційної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми інвестиційної діяльності досліджено у працях М.П. Бутка, З.В. Герасимчук, В.В. Гришка, М.О. Данилюка, О.І. Дадія, В.П. Дубіщева, В.С. Жученка, М.Х. Корецького, В.О. Онищенко, О.В. Комеліної, В.І. Пили, О.П. Сологуб, В.Г. Федоренка, О.С. Чмир, Л.І. Яковенко та інших. Інвестиційний аспект регіонального розвитку висвітлений у працях учених-регіоналістів П.П. Борщевського, І.К. Бистрякова, А.Г. Грандберга, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, Л.В. Дейнеко, Т.А. Заяць, Б.Я. Кузняка, А.С. Лисецького, А.Г. Мазура, Л.О. Мармуль, А.Т. Опрі, М.М. Паламарчука, Л.Г. Чернюк.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Історично сільське господарство займає одне з провідних напрямків в економіці Вінниччини, оскільки забезпечує виробництво близько 23 % від загального обсягу валової доданої вартості, тоді як кількість найманих працівників складає близько 16 % від загальної чисельності зайнятих. Натомість, соціально-економічні трансформації у сільському господарстві, які стали результатом проведених аграрних реформ за останні десятиріччя, призвели до того, що на сьогодні сільськогосподарське виробництво знаходиться переважно у хронічному важкому стані. Вирішення цієї проблеми лежить у площині залучення інвестицій у сільське господарство.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження динаміки та структури надходжень інвестицій у сільське господарство Вінницької області.

Виклад основного матеріалу. Ринок інвестицій у Вінницькій області, незважаючи на позитивну динаміку розвитку (хоч і повільну) протягом останніх років, є досить звуженим і не забезпечує потреб економіки і промисловості. Така ситуація зумовлена рядом несприятливих факторів, серед яких:

- політична нестабільність у країні, наявність корупції, ступінь незадоволення економічною ситуацією в країні з боку різних груп населення та громадських організацій;
- недосконалість існуючої правової бази для інвестиційної діяльності, недосконала процедура реєстрації та участі інвесторів у процесі приватизації;
- нестабільні перспективи економіки в цілому;
- фіксоване цінове регулювання таких видів продукції, як газ, нафта, електроенергія та ін.;
- фінансова нестабільність (можливі зміни в оподаткуванні, інфляція тощо);
- неврегульованість питань фінансування та кредитування, високі процентні ставки на кредити, високі вимоги банків до кредиторів, складна процедура оформлення кредиту;
- недостатня державна підтримка підприємницької діяльності;
- велика кількість дозвільних та реєстраційних органів та процедур [1].

Щоб подолати такі несприятливі фактори, запропоновано основні шляхи підвищення інвестиційної діяльності і привабливості регіону:

- забезпечення захисту прав та інтересів інвесторів;
- забезпечення вільного доступу до інформації про об'єкти інвестицій;
- спрощення процедур отримання дозволів та погоджень для інвестування; спрощення процедури оформлення прав власності на об'єкт інвестицій;
- забезпечення можливості отримання прав власності на об'єкт інвестицій з відстрочкою платежу;
- запровадження державної фінансової підтримки впровадженню інноваційних проєктів;
- розвиток внутрішнього інформаційного обслуговування іноземних інвесторів;
- здійснення інвестиційно-орієнтованої рекламної компанії;
- розвиток інвестиційного ринку;
- заохочення конкуренції.

Основними джерелами фінансування залишаються власні кошти організацій та кошти іноземних інвесторів, найменша кількість коштів надходить з державного бюджету держави (табл. 1).

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал Вінницької області за джерелами фінансування за 2006-2010 рр., тис. грн

Джерела фінансування	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	Відносне відхилення 2010 до 2006 рр., %
Всього, у тому числі за рахунок	1155381	1693173	2494467	4136177	4751778	411,2737
1. Коштів Державного бюджету	29118	49490	85963	164285	81923	281,3483
2. Коштів місцевих бюджетів	58722	49030	94125	131189	254495	433,3895
3. Власних коштів підприємств та організацій	680584	851290	1259475	2046972	2617480	384,5932
4. Коштів іноземних інвесторів	10899	3503	16103	124133	95385	875,172
5. Кошти вітчизняних інвестиційних компаній, фондів	–	11609	13884	15057	40817	–
6. Коштів населення на будівництво власних квартир	–	–	149937	157679	202664	–
7. Коштів населення на індивідуальне житлове будівництво	182371	302716	405537	580327	700110	383,8933
8. Кредитів банків та інших позик	83612	250374	384329	788888	627310	750,2631
9. Інших джерел фінансування	110075	175156	85114	127647	131594	119,5494

Недоліки у здійсненні окремих функцій регуляторної політики з боку держави у сфері інвестиційної діяльності суб'єктів ринку зумовлюють необхідність розроблення інвестиційної стратегії на рівні районів та їх узгодження на рівні Вінницького регіону. Стратегія інвестиційного розвитку має бути складовою загальної стратегії економічного розвитку регіону та забезпечувати реалізацію пріоритетів, визначених Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2015 р. Інвестиційна стратегія регіону має включати такі етапи:

1. Визначення “точок зростання”.
2. Удосконалення механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю.
3. Організація інфраструктури обслуговування інвестиційного ринку.
4. Формування нових інтеграційних структур [2].

Розроблення інвестиційної стратегії Вінницького регіону здійснюється поетапно. Метою пропонованої інвестиційної стратегії району є обґрунтований пошук шляхів її реалізації через активізацію інвестиційної діяльності на регіональному рівні.

Основними завданнями інвестиційної стратегії є:

- 1) активізація підприємницької діяльності на основі подальшої лібералізації умов підприємницької діяльності всіх організаційних форм;
- 2) посилення ролі державних інституцій у забезпеченні стабільної регіональної політики з метою збільшення інвестиційної привабливості Вінницької області;
- 3) розширення можливостей впливу підприємницьких структур регіону на формування власного інноваційного потенціалу, привабливого для інвесторів.

Інвестиційна діяльність у регіоні формується під впливом багатьох факторів. Попри загальнонаціональні чинники – це: рівень економічного розвитку регіону; демографічний; щільність транспортних мереж та розвиток комунікацій; інвестиційна інфраструктура, місцеві податки та ефективність інвестицій; соціальна інфраструктура; ризики; науково-технічний потенціал; природно-кліматичний. Іноземні інвестори звертають увагу і на такі чинники, як: динаміка розвитку економіки та її окремих галузей; перспективи подальшого стабільного розвитку; рівень кваліфікації інженерно-технічних кадрів, менеджерів, вартість робочої сили; перспективи розширення сфери панування в майбутньому на інші ринки.

Агропромисловий комплекс Вінниччини – це найбільш інвестиційно привабливий, експортноспроможний та ліквідний сектор економіки області. Площа сільськогосподарських угідь становить понад 2 млн га. Родючість ґрунтів по області сягає 60-65 одиниць (за 100-бальною шкалою). За розмірами сільськогосподарських угідь область займає в Україні 9 місце [1].

З огляду на наявність значних сільськогосподарських угідь аграрна галузь є інвестиційно привабливою. На початку дослідження варто відзначити той факт, що в 2010 році у Вінницьку область іноземними інвесторами було вкладено 39,4 млн доларів. Це більше, ніж було вкладено в 2008 році, що свідчить про інвестиційну привабливість регіону. В загальному ж, надходження інвестицій до області мало таку динаміку (рис. 1).

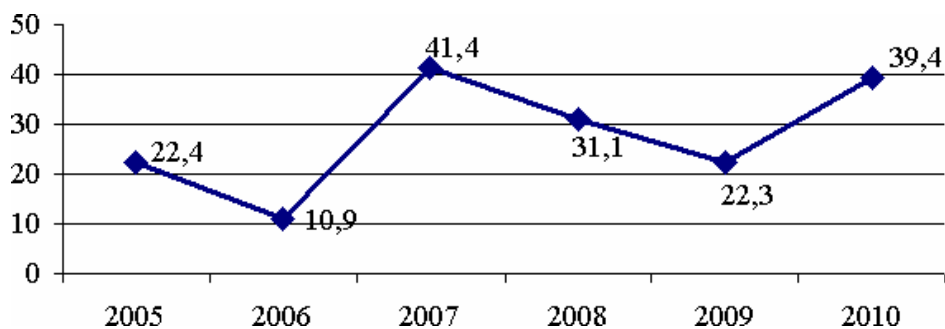


Рис. 1. Обсяги надходжень інвестицій до Вінницької області (млн. дол США)

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ), спрямованих в економіку області, станом на 01.01.2011 року становить 212,5 млн. дол США (в розрахунку на одну особу – 129,7 дол США).

У 2010 році прямі інвестиції в сільське господарство Вінницької області склали 3,15 млн. дол США, що складає 8 % від загального обсягу інвестицій. Якщо подивитися на динаміку надходження інвестицій у сільське господарство Вінницької області, то побачимо наступне: в 2006 році обсяги інвестицій у сільське господарство становили 1,16 млн. дол США, в 2007 році приріст інвестицій склав 37,06 %. Тобто, величина інвестиційних надходжень у сільське господарство в 2007 році становила 1,59 млн. грн У 2008 році в економіку області надійшло 31,1 млн. дол США, з них у сільське господарство було спрямовано 5,9 % або 1,84 млн. дол США. 2009 рік для країни був кризовим у фінансовому плані, що стосується інвестицій, то їх надходження в сільське господарство скоротилося на 37,2 % і становило 0,68 млн. дол США [3].

Таким чином, обсяги інвестицій у сільське господарство області наведені на рисунку 2.

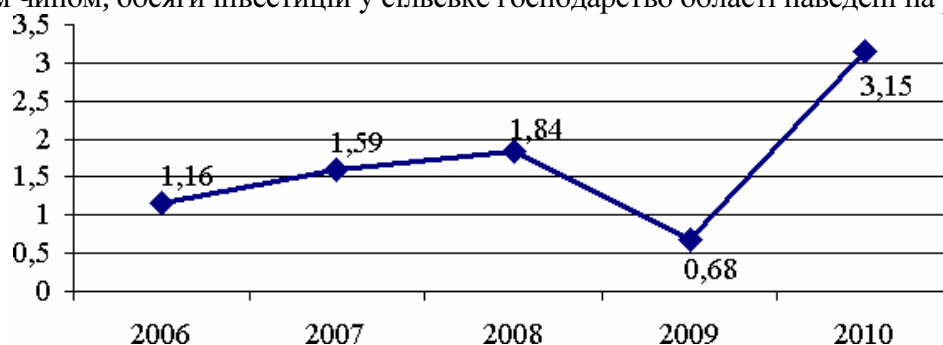


Рис. 2. Обсяги надходжень інвестицій у сільське господарство Вінницької області (млн. дол США)

За даними головного управління статистики у м. Вінниці, основні інвестиційні вкладення здійснювалися у розвиток рослинництва та тваринництва. Зокрема, австрійська фірма ТОВ «Агрона Фрут «Лука» у розвиток рослинництва вкладала 3606,32 тис. дол США. Нідерландські інвестори в сільське господарство області за останні три роки вклали 2,81 млн. дол США. Основний інтерес у цих інвесторів викликає цукрова промисловість області, саме на переформування цукрової галузі і були вкладені ці кошти. Німецькі інвесторикладають свої кошти у рослинництво, здебільшого у вирощування пшениці, яку потім експортують.

Однак найбільшим інвестором у сільське господарство області є корпорація «Зоря Поділля» та ТМ «Наша Ряба». За попередніми даними, ТМ «Наша Ряба» планує вкласти у розвиток сільського господарства області 1,5 млрд. дол США [4].

Інтенсивний розвиток сільського господарства створить потужну базу для розвитку харчової, переробної, хімічної, легкої, харчової, деревообробної промисловості. Харчову і переробну промисловість Вінницької області становлять 28 молокопереробних заводів потужністю 2,6 тис. тонн переробки молока на рік; 19 підприємств м'ясної галузі потужністю 320 тонн переробки м'яса на добу; 9 плодоконсервних підприємств потужністю 154 м.у.б на сезон; 12 підприємств із виробництва різноманітних продуктів харчування; 14 спиртових заводів потужністю понад 10 млн. дол спирту на рік; 8 хлібопекарних підприємств потужністю 328 тонн хліба і хлібобулочних виробів на добу; 63 підприємства борошномельної та круп'яної промисловості потужністю понад 4410 тонн борошна та 600 тонн круп на добу; 34 цукрові заводи потужністю понад 3 млн тонн переробки цукрових буряків на сезон; 3 пивоварні заводи потужністю понад 3,3 млн. дол на рік; 42 підприємства малого бізнесу; 838 виробництв підсобного промислу.

Виявлено інвестиційні переваги Вінницької області, зокрема: стабільна та прогнозована суспільно-політична ситуація, високий рівень транзитивності території, сприятливі природно-кліматичні умови, розвиток малого та середнього бізнесу, вільні площі для сучасних технологій, наявність природних ресурсів тощо [5].

Висновки і пропозиції. Результати дослідження показують, що за обсягами інвестицій у сільське господарство Вінницька область посідає провідне місце серед областей України. При цьому спостерігається щорічне збільшення надходження інвестицій у кожну галузь сільського господарства. Позитивним є те, що поступово як за рахунок іноземних, так і за рахунок вітчизняних інвестицій починає відновлюватися цукрова промисловість. Досить швидкими темпами розвивається тваринництво (в основному молочна промисловість), прискореними темпами ведеться будівництво птахофабрик. Це дасть можливість як збільшити обсяги посівних площ під корм, так і збільшити зайнятість населення в сільському господарстві, що є основою розвитку сільського господарства в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Інвестиційний портал Вінниччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vininvest.gov.ua>.
2. Інформація щодо надходження іноземних інвестицій в економіку області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vin.gov.ua/web/vinoda.nsf/web_alldocs/DocSNCB4.
3. Мороз О. В. Динаміка ефективності сільськогосподарських підприємств Вінниччини під впливом факторів інвестиційного та інноваційного характеру / О. В. Мороз // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – С.69-72.
4. Поліщук О. А. Особливості інвестиційної діяльності підприємства Вінницького регіону в умовах кризи / О. А. Поліщук // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4 (54). – С. 280-285.
5. Марченко С. К. Інвестиції в умовах економічного зростання Вінницької області [Електронний ресурс] / С. К. Марченко. – Режим доступу: <http://www.inkonf.org.ua>.

УДК 332.1

Н.Т. Шадура-Никипорець, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО ХАРЧОПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ В КОНТЕКСТІ ПАРАДИГМИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

У статті досліджено методологічні підходи до визначення сталого розвитку регіонального харчопродовольчого комплексу. Запропоновано систему принципів, розкрито характерні риси та фактори екзо- й ендогенного характеру розвитку харчопродовольчого комплексу регіонального рівня.

В статье исследованы методологические подходы к определению устойчивого развития регионального пищевого комплекса. Предложена система принципов, определены характерные черты и факторы экзо- и эндогенного характера развития пищевого комплекса регионального уровня.

The paper explored methodological approaches to sustainable development of regional Foodstuffs complex. The system of principles defined characteristics and factors external and internal nature of Foodstuffs complex of regional level.

Постановка проблеми. Визначення об'єктивно обґрунтованих перспектив функціонування продовольчої сфери регіону, як цілісної органічної системи, обумовлює необхідність вирішення методологічних питань, пов'язаних із дослідженням та розробкою системи принципів, факторів і методичних підходів до оцінки еволюційного розвитку регіональних харчопродовольчих комплексів (РХПК) у сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних основ функціонування продовольчої сфери в регіоні зробили такі науковці, як: Борщевський П., Бутко М., Гончаров В., Дейнеко Л., Коваленко А., Кропивко М., Лебединський Ю., Лисецький А., Мармуль Л., Опацький Л., Паламарчук М., Саблук П., Сичевський М., Чернюк Л. та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах цих учених закладене вагоме теоретико-методологічне підґрунтя для дослідження проблем функціонування сфери продовольчого забезпечення населення країни та її регіонів. Однак складність, пріоритетність, різноаспектність і динамічність її розвитку визначають необхідність поглиблення досліджень особливостей функціонування і розвитку продовольчої сфери у складі продуктивних сил регіону за обставин посилення конкуренції, міжгалузевої та міжрегіональної інтеграції.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження методологічних аспектів розвитку регіональних харчопродовольчих комплексів на сучасному етапі трансформацій національної економіки.

Виклад основного матеріалу. У сучасних наукових дослідженнях з проблем регіональної економіки та розвитку продуктивних сил [1; 2; 4; 5; 11; 15; 16] вивчення проблем функціонування продовольчої сфери здійснюється на основі теоретичних підходів, найбільш часто використовуваними серед яких є галузевий, міжгалузевий, регіональний, відтворювальний, системний, комплексний, історичний, екологічний, проблемний, програмно-цільовий. Харчопродовольчий комплекс (ХПК) регіону являє собою складну міжгалузеву систему, кожна зі складових якої є сукупністю корпорацій, концернів, підприємств і організацій, що забезпечують населення якісними продуктами харчування з мінімальними витратами суспільної праці. Він відрізняється специфічною структурою, територіальним поділом праці та рівнем соціально-економічного розвитку території, ви-

ступаючи при цьому як складова системи вищого рівня – національного. З урахуванням особливостей кожного РХПК та необхідністю балансування окремих складових ХПК національного рівня у процесі вирішення поставлених перед ним завдань, вважаємо за доцільне наше дослідження здійснювати в межах регіонально-системного підходу.

Основне завдання комплексу полягає у задоволенні потреб суспільства якісними продовольчими товарами, що є можливим лише за умови забезпечення його безперервного розвитку.

На думку професора О. Шубравської [19], розвиток загалом розуміється як процес переходу системи від одного стану до іншого, що супроводжується зміною її кількісних та якісних характеристик. З її думкою погоджується професор П. Круш [12], котрий зазначає, що "розвиток – це рух, який призводить не лише до кількісних змін, а й породжує нову якість. Спрямованість розвитку характеризує його векторний характер. Причиною розвитку є внутрішні суперечності об'єкта". Отже, розвиток повинен, перш за все, призводити до зміни якісних, а не кількісних характеристик об'єкта.

Професор Л. Мельник [17] визначає розвиток як незворотну, спрямовану, закономірну зміну системи на основі реалізації внутрішніх, притаманних їй механізмів самоорганізації, процес постійного переходу від одного рівня гомеостазу до іншого.

Узагальнюючи теоретичні підходи до визначення змісту розвитку, слід відзначити, що для того, щоб зміни у системі набули форми розвитку, вони повинні характеризуватися трьома властивостями: незворотність, спрямованість, закономірність, котрі формально є необхідними ознаками феномену розвитку.

Проведене дослідження сутності розвитку дозволяє зробити нам висновок, що розвиток РХПК пов'язаний з удосконаленням його функціонування як системи та проявляється через зростання якісних характеристик, котрі відображають значущість системи продовольчого забезпечення населення для суспільства.

За характером та швидкістю змін (механізмами дії закону переходу кількісних змін у якісні) розрізняють [12] два різновиди розвитку: еволюція та революція; за направленістю процесів розвитку: прогрес – це рух об'єкта уперед, по висхідній траєкторії, від менш досконалого до більш досконалого; регрес – рух об'єкта назад, по низхідній траєкторії, його деградація.

Оскільки розвиток – це багатфакторний процес, важливим є визначення основних чинників екзо- та ендогенного характеру, які впливають на розвиток РХПК, визначаючи напрямки зміни його стану та характеристик.

До зовнішніх факторів, величина яких визначається поза межами РХПК, можна віднести: природно-кліматичні умови господарювання; діючу систему державного регулювання продовольчої сфери, тобто основні заходи та інструменти монетарної, фінансової, соціальної та зовнішньоекономічної політики держави; інфляційні процеси та коливання валютного курсу; інвестиційний клімат галузі, регіону та країни, наявність реальних інвестицій і потенційних інвесторів; заходи щодо стимулювання чи обмеження імпорту та експорту продовольчої сировини та продовольства; стійкість, обґрунтованість та межі міжрегіональних зв'язків, їх відповідність територіальному поділу праці; трансформація форм і відносин власності; ємність (розвиненість) внутрішнього ринку та рівень платоспроможності попиту населення, його структура; рівень та характер конкурентних відносин на ринках продовольчих товарів; наявність, різноманітність, доступність та надійність джерел фінансування; рівень відкритості національної економіки та її участь у міжнародному поділі праці.

Внутрішні фактори, величина та динаміка котрих визначається у процесі функціонування самого РХПК, включають: галузеву структуру і масштаби комплексу та їх відповідність природно-ресурсному потенціалу території; забезпеченість сировинними ресурса-

ми та ефективність розвитку сільського господарства, лісового, рибного, та переробного виробництва в регіоні; матеріально-технічне, кадрове й інформаційне забезпечення виробництва та їх стан; зацікавленість та відповідальність персоналу комплексу за кількість, якість, екологічність та репутацію продукції; збутово-маркетингову стратегію та заходи формування, підтримки і стимулювання попиту; рівень розвитку спеціалізованої інфраструктури, відповідність її масштабів, комплектації, територіального розміщення профілю харчових підприємств; рівень витрат, матеріало- та енергомісткість виробництва, його відповідність сучасним інноваційним моделям функціонування.

Оскільки однією з форм розвитку є економічне зростання, то варто звернути увагу на розмежування понять "розвиток" і "зростання". Переважна більшість дослідників [8; 10; 12] стверджує, що ці два поняття не є тотожними. Зокрема, професор П. Круш [12] зазначає, що зростання є частковим випадком розвитку, тобто, на його думку, категорія "розвиток" є ширшою та змістовнішою. Професор Т. Чечелева, встановлюючи супідрядність цих понять, розглядає розвиток як мету, а ефективне зростання – як засіб її досягнення.

Відомий дослідник з проблем розвитку економічних систем Г. Дейлі стверджує [8, с. 36], що "зростання" означає лише фізичне збільшення кількості речовини для діяльності з виробництва і споживання товарів. "Ресурсопотік за цих умов, – зазначає дослідник, – починається з виснаження, а закінчується забрудненням. На противагу цьому, якісне поліпшення процесу переробки в межах існуючого потоку ресурсів, досягнуте за рахунок технічних удосконалень або поглибленого розуміння мети, називається розвитком".

З його думкою погоджуються В. Горемикин та О. Богомолів [18], котрі розцінюють зростання як збільшення розмірів системи і розширення об'єму виробництва, а розвиток – якісною зміною й оновленням господарської системи, підвищенням ефективності її функціонування на основі сучасної техніки, технологій і організації праці у всіх структурних підрозділах і поліпшенням якості продукції, що випускається.

Отже, всі дослідники погоджуються з твердженням про те, що зростання може відбуватись і без розвитку, але розвиток неможливий без зростання.

На основі проведеного аналізу, можна стверджувати, що:

- джерела та чинники розвитку РХПК мають як внутрішню (ендогенні фактори), так і зовнішню (екзогенні фактори) природу;
- розвиток РХПК проявляється у покращенні якісних характеристик регіональної економічної системи продовольчого забезпечення населення;
- розвиток – це зміни, які орієнтують РХПК на стабільну роботу та сприяють досягненню довгострокових цілей;
- процес безперервного прогресивного розвитку РХПК за основу повинен мати досягнення науки, технічного прогресу, розширення їх технологічного використання, що дозволить на регулярній основі оновлювати асортимент продукції, підвищувати її якість і екологічність, замінювати у виробничому процесі гостродефіцитні ресурси, зменшувати ресурсоемність виробництва продуктів харчування.

Зважаючи на широке коло теоретичних підходів щодо дослідження процесу розвитку, зупинимось лише на тих, котрі характеризують розвиток суспільства із врахуванням специфіки його функціональної організації. Погоджуючись із думкою професора З. Герасимчук [6, с. 41], зазначимо, що відповідно з обраним критерієм виділяють два типи: техногенний і сталий розвиток.

Техногенний розвиток як природомісткий тип розвитку, що засновано на використанні штучних засобів виробництва, створених без урахування екологічних обмежень, характеризується швидким і виснажливим використанням невідновлювальних видів природних ресурсів та експлуатацією відновлювальних зі швидкістю, вищою за їх можливості до відновлення. Такий тип використання природних ресурсів призводить до формування суттє-

вих економічних збитків, які можна оцінити через вартість деградації природних ресурсів чи забруднення навколишнього середовища в результаті людської діяльності [6].

Парадигма суспільства сталого розвитку, на відміну від техногенного, ґрунтується на органічному тривекторному поєднанні економічної, соціальної й екологічної сфер, за визначальної ролі останньої, тобто при виборі напрямків соціально-економічного розвитку встановлює певний "екологічний коридор" для економічного розвитку, узгоджуючи останній з адаптаційними можливостями господарської територіальної системи.

Незважаючи на широке використання терміна "сталий розвиток" у науково-практичних розробках [3; 6; 7; 14], різними дослідниками він розуміється по-своєму. Тому важливо з'ясувати зміст цієї дефініції.

У матеріалах конференції ООН у Ріо-де-Жанейро у 1992 році сталий розвиток (англ. sustainable development) визначається "як розвиток, який дозволяє на довготривалій основі забезпечити стабільне економічне зростання, не допускаючи деградаційних змін навколишнього природного середовища, при цьому право на розвиток має бути реалізоване таким чином, щоб задовольнити потреби у розвитку й охороні навколишнього середовища існуючого і майбутніх поколінь" [6, с. 15], що є свідченням переходу від концепції "необмеженого росту" (кількісного) до концепції "обмеженого росту" (якісного).

Вагомий внесок у розвиток економічної теорії сталого розвитку зробив американський економіст Г. Дейлі [8, с. 36] у своїй праці "Поза зростанням" (1996 р.), де дослідник зазначає, що "сталий розвиток – це розвиток без зростання масштабу економіки понад якийсь розмір, що перебуває в межах підтримуючої спроможності довкілля". В основу своєї концепції вчений закладає фізичні параметри (кількість вироблених товарів, закони термодинаміки, обмеженість ресурсів), причому нефізичні якісні характеристики (технології, розподіл доходу, структура споживання, моделі життя) є заданими, а фізичні кількісні величини підлягають коригуванню. Отже, коригування відбувається шляхом якісного розвитку, а не кількісного зростання.

Продовжуючи думку Г. Дейлі, професор Л. Корнійчук у своїй статті "Економічне зростання і сталий розвиток" зазначає, що зростання повинно мати межі економічності та являти собою якісне поліпшення процесу трансформації ресурсів суспільним виробництвом, удосконалення технології. Вчений робить висновок [10], що метою сталого розвитку є "достатнє, а не максимальне, багатство на душу населення".

Незважаючи на існуючі розбіжності в теоретичних підходах до визначення сутності поняття сталого розвитку, професор А. Філіпенко наголошує на обов'язковості включення до його складу трьох "принципових вимірів: економічного зростання, соціального прогресу й захисту навколишнього середовища".

Оскільки РХПК являє собою динамічну систему, котра характеризується постійними змінами, то виникає необхідність узгодження інтересів між економічною, соціальною та екологічною складовими так, щоб вони не перешкоджали, а гармонійно доповнювали реалізацію одна одної в межах єдиної системи (у нашому випадку – регіональної).

Узагальнюючи найбільш характерні риси поняття сталого розвитку, відзначимо його ключові аспекти для РХПК:

- сталий розвиток РХПК створює передумови для гармонізації продуктивних сил;
- сталий розвиток РХПК формує здатність до відтворення динамічної рівноваги, тобто забезпечує потреби нинішнього покоління без втрат для майбутнього покоління забезпечити свої власні потреби;
- головною метою сталого розвитку РХПК є досягнення збалансованого зростання;
- сталий розвиток РХПК спрямовано на підвищення корисності: в межах самого комплексу корисність характеризується економічним використанням ресурсів і високою

продуктивністю, а поза межами – задоволенням потреб споживачів, соціально-економічною та екологічною відповідальністю.

Зважаючи на особливості функціонування та сучасний стан системи продовольчого забезпечення населення, сталий розвиток РХПК можна визначити як процес забезпечення функціонування соціо-еколого-економічної системи з метою повного задоволення потреб суспільства в якісних продуктах харчування за умов дотримання рівноваги, збалансованості, стійкості, конкурентоспроможності, інноваційності та безпеки, що спрямовано на досягнення динамічної рівноваги між суспільством, економікою і навколишнім природним середовищем та забезпечує при цьому добробут сучасних і наступних поколінь регіону.

Функціонування РХПК є складним та багатогранним явищем трансформації сучасної національної економіки, що зумовлює необхідність проведення всебічної і багаторівневої оцінки його розвитку.

Оцінка розвитку РХПК повинна ґрунтуватися на наступних методологічних базових принципах (рисунок):

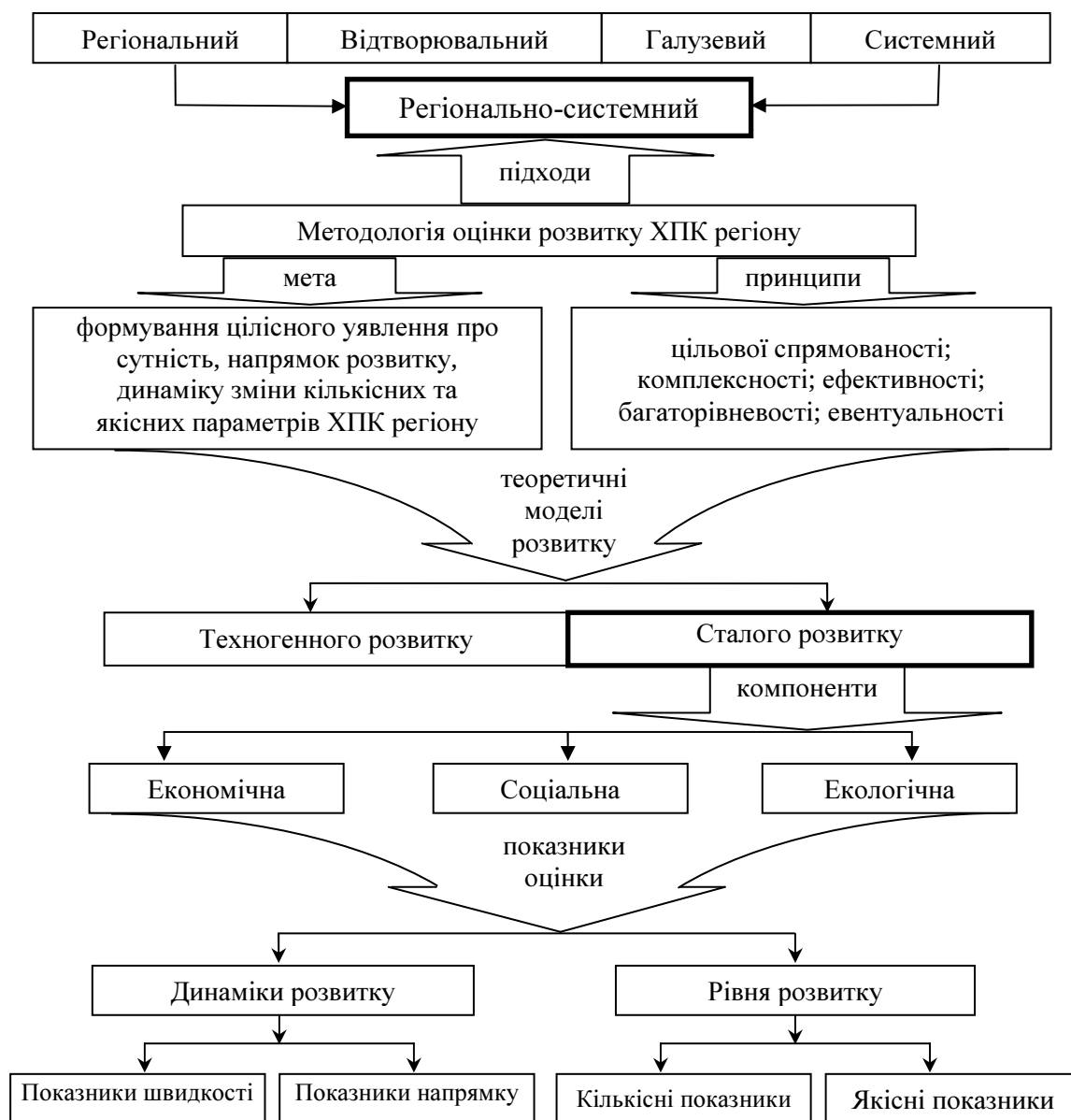


Рис. Методологія оцінки розвитку ХПК регіону

- цільової спрямованості – узгодження заходів і планів розвитку комплексу з місією його функціонування та основними завданнями, визначеними під час формування РХПК, а також з відповідними регіональними, галузевими, соціальними, загальнодержавними стратегіями, програмами та пріоритетами;
- комплексності – визначення сукупного впливу РХПК на соціально-економічний розвиток регіону через оцінку економічних, соціальних, екологічних показників функціонування;
- ефективності – перевірка результативності функціонування РХПК; вирішення проблем соціально-економічної диференціації розвитку регіонів;
- багаторівневості – забезпечення оптимального, збалансованого та якісного забезпечення населення продуктами харчування відповідно до раціональних норм споживання не лише окремого регіону, але й держави в цілому;
- евентуальності – врахування особливостей регіонального розвитку на кожному етапі функціонування.

Для кількісного виміру розвитку РХПК необхідно, з урахуванням попередньо визначених факторів сталості, обрати показники, збереження або динамічного зростання величини яких слід прагнути. Такі показники є базисною ланкою системи інформаційного забезпечення сталого розвитку ХПК регіонів та країни у цілому та являють собою індикатори сталості розвитку. Виявленню, обґрунтуванню та розробці таких індикаторів для сфери продовольчого забезпечення населення присвячені теоретико-методологічні розробки багатьох дослідників. При цьому спільним для всіх дослідників [1; 2; 9; 13; 19] є групування показників за належністю до економічної, екологічної, соціальної сфер згідно із загальноприйнятим трактуванням сталого розвитку. Переважна частина дослідників надає перевагу [2; 4; 5; 13] використанню одночасно із загальними і питомих показників, що віднесені на одиницю ресурсу (чисельності населення, площі території, вартості основних засобів тощо). На нашу думку, використання абсолютних показників без їх співставлення з нормативними величинами (середніми, оптимальними тощо) не дає можливості оцінити саме рівень розвитку, а тому не є доцільним.

Розвиток являє собою поняття відносне, і тому для найбільш адекватної оцінки він повинен виражатися відносними показниками, тобто вимірюватись у порівнянні з певними величинами. З огляду на це, необхідно зазначити, що на відміну від ХПК національного рівня, оцінка сталості розвитку якого досліджується відносно певного базисного періоду або нормативних значень, сталість розвитку РХПК доцільніше аналізувати відносно середньої по країні в динаміці, що дозволить виявити РХПК-лідери загальнонаціонального розвитку та проблемні РХПК, що його стримують.

Незважаючи на численні доробки щодо методики оцінки розвитку суб'єктів продовольчої сфери, єдиної стрункої концепції, котра б всебічно та найбільш об'єктивно кількісно описувала це явище, не існує. На наш погляд, розвиток РХПК варто оцінювати за двома складовими: рівнем розвитку та динамікою розвитку. Перша група показників кількісно та якісно характеризує масштаби розвитку та його відповідність потребам суспільства, друга – напрямом та інтенсивністю розвитку.

Висновки і пропозиції. Відповідно до своєї регіональної структури, ХПК національного рівня є сукупністю підсистем регіонального рівня (РХПК) і розглядається як такий, що складається із взаємопов'язаних та ієрархічно впорядкованих просторових елементів, які функціонують для досягнення єдиної мети. РХПК характеризуються принциповою подібністю між собою та з ХПК національного рівня за основними факторами сталості і розвитку, однак можуть суттєво відрізнятися за масштабами прояву і впливу зазначених величин. Очевидно, що розвиток та стійкість ХПК національного рівня (як цілого) є тим вищими, чим стійкішими, розвиненішими та менш диференційованими за рівнем розвит-

ку є його територіальні ланки. Рівень розвитку всіх РХПК, взятих окремо, через наявність у системі властивостей емерджентності автоматично не гарантує досягнення ХПК національного рівня достатнього розвитку та його збереження у перспективі. Тому досягнення сталого розвитку в окремому РХПК не обов'язково забезпечить аналогічний результат у масштабі національного ХПК, хоча, звичайно, позитивно вплине на функціонування всієї системи. Таким чином, щоб досягти сталого розвитку ХПК у масштабах всієї країни, слід прагнути посилення міжрегіональних зв'язків, відсутності різко вираженої поляризації РХПК, поліпшувати соціально-економічні та екологічні показники їх функціонування, вдосконалювати інфраструктуру продовольчої сфери, а також суворого підпорядкування функціонування системи та її складових спільній меті розвитку.

Список використаних джерел

1. Антонюк П. О. Продовольчі ринки України: оцінка стану та перспективи розвитку (на прикладі ринків цукру та рослинної олії) / П. О. Антонюк, В. М. Лисюк, О. П. Антонюк // Економіка харчової промисловості. – 2010. – №1 (5). – С.14-20.
2. Борщевський П. П. Харчова промисловість України: сучасні тенденції та перспективи розвитку / П. П. Борщевський, М. Сичевський, В. Троян // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 45-49.
3. Борщук Є. М. Основи теорії стійкого розвитку еколого-економічних систем: монографія / Є. М. Борщук. Львів: Растр-7, 2007. – 435 с.
4. Бутко М. П. Агропромислова інтеграція як шлях активізації аграрного виробництва / М. П. Бутко, В. С. Родін // Агросвіт. – 2010. – № 3. – С. 10-13.
5. Бутко М. П. Розвиток харчової промисловості в регіональних господарських системах України / М. П. Бутко, А. Г. Ясько // Агросвіт. – 2010. – № 9. – С. 2-9.
6. Герасимчук З. В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика: монографія / З. В. Герасимчук. Луцьк: Надстир'я, 2008. – 528 с.
7. Данилишин Б. М. Устойчивое развитие в системе природно-ресурсных ограничений / Б. М. Данилишин, Л. Б. Шостак. – К.: СОПС Украины НАНУ, 1999. – 367 с.
8. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / Г. Дейлі; пер. з англ. Ін-т сталого розвитку. – К.: Інтелсфера, 2002. – 234 с.
9. Дейнеко Л. В. Просторовий розвиток харчової промисловості України / Л. В. Дейнеко, П. М. Купчак // Економіка. Управління. Інновації: зб. наук. праць. – Житомир: Житомир. держ. ун-т ім. І. Франка, 2009. – Вип. 1(2). – С. 13-25.
10. Корнійчук Л. Я. Економічне зростання і сталий розвиток / Л. Я. Корнійчук // Економіка України. – 2008. – № 4. – С. 82-90.
11. Лисецький А. С. Продовольча безпека: теорія, метод, емпіричний аналіз: монографія / А. С. Лисецький. – К., 2005. – 374 с.
12. Національна економіка / за ред. П. В. Круша. – К.: Каравела, 2008. – 428 с.
13. Нікішина О. В. Методичні засади критеріальної оцінки та діагностики продовольчих ринків / О. В. Нікішина // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 2. – С. 35-41.
14. Основи стійкого розвитку / за заг. ред. Л. Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2005. – 654 с.
15. Продовольчий комплекс України: стан і перспективи розвитку / [Л. В. Дейнеко, А. О. Коваленко, П. І. Кореньок, Е. І. Шелудько; за ред. Б. М. Данилишина. – К.: Наук. думка, 2007. – 276 с.
16. Сичевський М. П. Стан та пріоритетні напрями розвитку харчової промисловості в Україні / М. П. Сичевський // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 38-42.
17. Социально-экономический потенциал устойчивого развития / под ред. Л. Г. Мельника (Украина) и Л. Хенса (Бельгия). – Сумы: Университетская книга, 2007. – 1120 с.
18. Токмакова І. В. Дослідження сутності стійкого розвитку залізничного транспорту / І. В. Токмакова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 227-229.
19. Шубравська О. В. Регіональний аспект сталого економічного розвитку агропродовольчої системи України / О. В. Шубравська // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 68-76.

УДК 332.1

О.В. Мініна, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНКИ РІВНЯ ВИКОРИСТАННЯ ТРАНЗИТНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ РЕГІОНУ

Дослідження присвячено систематизації основних методичних підходів до оцінки транзитного потенціалу, визначенню принципів оцінки, методів, показників. Узагальнено існуючі на сьогодні розробки щодо оцінки транзитних можливостей території та виявлено специфіку оцінки транзитного потенціалу окремого регіону.

Исследование посвящено систематизации основных методических подходов к оценке транзитного потенциала, определению принципов оценки, методов, показателей. Обобщены существующие на сегодня разработки относительно оценки транзитных возможностей территории и выявлена специфика оценки транзитного потенциала отдельного региона.

Research is devoted systematization of the basic methodical going near the estimation of transit potential, determination of principles of estimation, methods, indexes. Existing for today developments are generalized in relation to the estimation of transit possibilities of territory and the specific of estimation of transit potential of separate region is certain.

Постановка проблеми. Транзитний потенціал є специфічною багатоаспектною підсистемою регіону і, одночасно, однією з властивостей території цього регіону, що визначається особливостями розташування останнього та його наявним економічним потенціалом. Складність оцінки транзитного потенціалу регіону обумовлена в першу чергу тим, що на сьогодні не існує єдиного підходу, визначеної методики чи стандартного набору інструментів оцінки. Новизна напрямку дослідження, як правило, приводить науковців до усталеної сукупності підходів, що використовуються для оцінки економічного потенціалу загалом, даючи їм, однак, широке поле для вдосконалення методів та інструментів з огляду на специфіку транзитного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні аспекти оцінки величини та рівня потенціалу висвітлено в роботах як вітчизняних, так і зарубіжних фахівців, зокрема Балацького О.Ф., Бутка М.П., Краснокутської Н.С., Кучерової О.В., Лапіна Є.В., Максимова В.В., Отенка І.П., Попова Є.В., Репіної І.М., Теліженка А.М., Тищенко А.М., Федоніна О.С., Чернюк Л.Г. та інших. Аналіз економічної літератури свідчить про те, що публікації з проблем визначення відносної цінності потенціалу, по-перше, в основній своїй масі стосуються оцінки потенціалу підприємства, рідше – потенціалу регіону чи інших систем, по-друге, мають дискусійний характер, по-третє, інструментарій такої оцінки залежить від авторських концепцій та спрямований у більшості робіт на оцінку окремих його елементів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні можна говорити про відсутність цілісної теорії транзитного потенціалу регіону, зокрема методологічної бази оцінки його величини та рівня використання. Брак глибоких наукових досліджень з визначеної проблематики робить актуальним цей напрямок наукового пошуку.

Мета статті. Метою цієї статті є дослідження методологічних засад оцінки рівня використання транзитних можливостей регіону.

Виклад основного матеріалу. Оцінка транзитного потенціалу регіону, рівня його використання та перспектив і можливостей подальшого нарощування є невід'ємною складовою процесу управління регіональним розвитком.

У загальному вигляді, оцінка – це підсумок визначення й аналізу якісних та кількісних характеристик об'єкта, результатів його функціонування, динаміки змін, а також процесу управління ним [1].

Будь-яке наукове дослідження ґрунтується на відповідній методологічній і методичній базі. Методологія (вчення про систему понять та їх відношень) – система базисних принципів, методів, методик, способів і засобів їх реалізації в організації та побудові науково-практичної діяльності людей [9]. Слід зазначити, що методологія, на відміну від теорії, не приносить нового знання, на відміну від концепції, не служить основою для практики, але вона розвиває в науці такі елементи, без яких неможливий розвиток самої науки.

Краснокутська Н. у загальній структурі методології оцінки як компоненти виділяє: проблему, що має чітко визначити об'єкт і цілі оцінки; підхід, який конкретизується в принципах; концепцію, що виражається в системі критеріїв і показників; механізм, який визначає засоби і методи оцінки та інтерпретації її результатів [4].

Методологія оцінки транзитного потенціалу регіону має на меті визначити його сутнісну характеристику, склад і динаміку кількісних та якісних змін, базуючись на сукупності оціночних принципів, підходів, методів, показників та критеріїв їх вибору (рис. 1).

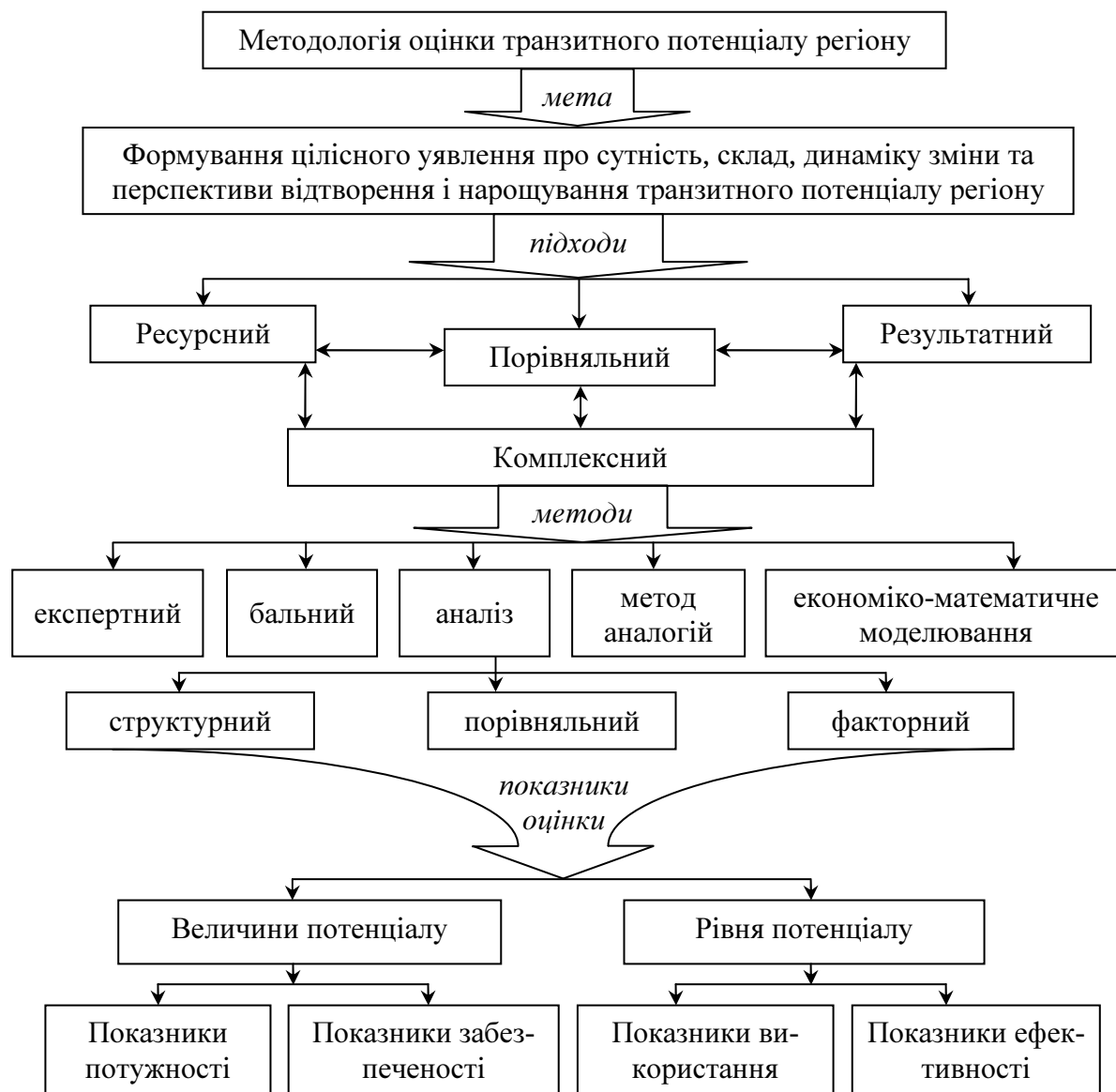


Рис. 1. Зміст методології оцінки транзитного потенціалу регіону

Можливість застосування понятійного апарату, стандартних методик оцінки економічного потенціалу загалом і економічного потенціалу окремої території дещо впорядковує та спрощує методологію оцінки транзитного потенціалу. Зокрема, Максимов В. пропонує використовувати такі відмінні показники, як “сумарний обсяг ресурсів економічного потенціалу”, “величина економічного потенціалу” і “показник реалізації економічного потенціалу”. Перший з них характеризує сумарну величину економічних ресурсів, наявних на цей момент часу та виміряних в однакових одиницях; другий – максимальну віддачу економічного потенціалу, виміряну як максимально можливий обсяг виробництва при певній кількості та якості наявних економічних ресурсів в умовах, що забезпечують найбільш повне їхнє використання за часом і продуктивністю; третій – досягнутий рівень використання потенціалу та фактичну віддачу ресурсів потенціалу [7]. Такий підхід до оцінки дає можливість унаочнити поняття “потенціал”, його структуру та специфіку реалізації.

Схожий підхід використовує Воронкова А., оцінюючи потенціал за двома напрямками: оцінка характеристики потенціалу та оцінка використання його можливостей. Під характеристикою потенціалу Воронкова А. розуміє відношення задіяних ресурсів до отриманих результатів, а під можливістю – те, що дають задіяні ресурси (відношення кінцевого результату на одиницю використаного ресурсу) [2].

Таким чином, аналіз існуючих теоретико-методичних розробок показав, що більшість науковців як головні напрями оцінки потенціалу виділяють два: оцінку безпосередньо потенціалу, в основному як сукупності ресурсів, та аналіз рівня його використання. Ці підходи можна вважати класичними та класифікувати їх як ресурсний і результатний. Взагалі, у найбільш укрупненому вигляді всі наукові роботи з проблематики оцінки потенціалу окремих підприємств, економічних і територіальних систем різних рівнів можна розділити на чотири загальні групи (залежно від їх базового критерію) – ресурсні (витратні), відносні (порівняльні), цільові (результатні) та суб’єктно-об’єктивізовані (експертні) праці [11].

Найпоширенішим вважається ресурсний підхід, згідно з яким розмір потенціалу визначається як сума фізичних або вартісних оцінок окремих його складових. Для оцінювання транзитного потенціалу регіону в рамках цього підходу використовуються офіційні статистичні відомості, чим забезпечується доступність інформації та відкриваються можливості широкого застосування відомих методик і методів дослідження зазначеного потенціалу, зокрема на регіональному рівні.

Основним обмеженням ресурсного підходу є відсутність можливості оцінити відповідність транзитного потенціалу регіону необхідним характеристикам, які зумовлюють його ефективну реалізацію. Він орієнтує, здебільшого, на фактичний облік нагромадження всіх видів ресурсів без урахування особливостей їх використання і потреб відтворення та зростання.

Вказані обмеження усуває результатний підхід, який ще часто називають цільовим або проблемно-орієнтованим. Він базується на оцінці транзитного потенціалу регіону за обсягом чистого потоку економічних результатів від його використання. Цей підхід спрямований на з’ясування можливостей наявного потенціалу щодо досягнення поставлених цілей, визначає його розмір як рівень відповідності окремих елементів необхідному, дещо ідеалізованому, уявленню про склад, структуру та механізми реалізації потенціалу. Така постановка проблеми докорінно відрізняється від поширеної оцінки нагромадження ресурсів лише з кількісного боку. Цільова оцінка потенціалу є передумовою обґрунтованого планування процесу трансформації окремих його частин і потенціалу загалом на основі правильного розподілу дій та ресурсів за виконавцями і термінами для якісного, своєчасного отримання необхідних параметрів, а отже – забезпечення досягнення поставлених цілей [10].

Порівняльний підхід оцінює потенціал на базі співставлення з аналогами: дозволяє визначити місце регіону на світовому ринку транзитних послуг і (або) його місце на вітчизняному ринку – повноту використання національних можливостей. Крім того, цей підхід дає змогу оцінити, наскільки розвиненим є регіон, як використовуються його реальні транзитні можливості, реалізація котрих залежить, у першу чергу, від місцевих органів влади та регіональної громади. Така подвійна оцінка – за елементами і за рівнями – комплексно, системно характеризує регіон, його транзитний потенціал. Базою для порівняння може виступати середньосвітовий рівень транзитного потенціалу, елементи транзитного потенціалу провідних європейських країн, національної економіки чи суміжних регіонів.

Порівняльний підхід до оцінки потенціалу може також базуватися на використанні нормативних показників, без яких якісна діагностика перспектив розвитку системи, на думку деяких дослідників, неможлива. Так, Максимов В. зазначає, що практичне використання оцінок потенціалу може бути здійснене шляхом розрахунку еталонного показника економічного потенціалу, виходячи з техніко-економічних нормативів, у яких на цей момент часу закладені найкращі можливості використання окремих видів економічних ресурсів [7]. Нормативи розраховуються, зазвичай, для всіх найважливіших показників діяльності економічної системи. В транзитній сфері це, зокрема, нормативи швидкості, якості дорожнього покриття, навантаження на вісь автомобіля, часу проходження кордону та ін. Москаленко В. вважає, що для більш повного використання переваг нормативного методу в поліпшенні результатів господарювання систему нормативів варто доповнити показниками, які визначають величину можливих досягнень; по суті і призначенню їх варто називати нормативами потенційної можливості [8].

Норматив потенційної можливості являє собою максимальну величину показника, якої можна досягти при дотриманні прийнятих (розрахункових чи нормативних) значень його елементів, що враховують передові досягнення науково-технічного прогресу, організації виробництва і передового досвіду [6].

При проведенні порівняльного (еталонного) аналізу фактичне значення конкретного показника порівнюється з нормативним або загальносвітовим рівнем. У результаті одержуємо рівень розвитку певної складової транзитного потенціалу порівняно з еталоном:

$$P = \frac{P_{\phi}}{P_e}, \text{ де } P_{\phi} - \text{фактичний показник; } P_e - \text{еталонний.}$$

Співставлення фактичного стану складових транзитного потенціалу регіону з нормативним дозволяє виявити проблемні та “вузькі” місця і сформувати перспективні напрямки вдосконалення системи. Однак здійснення порівняльної оцінки за всіма показниками не завжди є можливим, оскільки інформація для розрахунку деяких часткових показників, що характеризують, наприклад, рівень використання окремих складових транзитного потенціалу в інших країнах, часто є закритою або недоступною, тому оцінка може виявитися неповною. Хоча, безумовно, порівняльний підхід має застосовуватися, коли в наявності достатня інформаційна база та існує необхідність здійснювати порівняльну оцінку.

Більшість дослідників у процесі аналізу потенціалу використовують структурний підхід, не виділяючи, однак, його з кола розглянутих підходів. Він дозволяє визначити раціональну структуру транзитного потенціалу, відповідно до прогресивних норм і нормативних співвідношень, заданих найбільш досконалими транспортними технологіями, організацією руху транзитних потоків як на континентальному просторі, так і в межах країни та її регіонів.

З нашої точки зору, структурний підхід, вбудований як у ресурсний, так і в результатний та порівняльний підходи, застосовувати необхідно і навіть обов’язково. Для аналізу структурних характеристик транзитного потенціалу, крім стандартних, слід за-

лучати спеціальні методи досліджень: системного та структурного аналізу, елементи стратегічного, конкурентного аналізу тощо.

Проблеми структурного характеру транзитного потенціалу полягають у тому, що невідповідність одних елементів іншим стримує розвиток і вдосконалення потенціалу загалом. Так, наприклад, низькоякісне дорожнє покриття, застарілий рухомий склад заморожують відсталі транспортні технології, а це, у свою чергу, не дає змоги залучати потужні транзитні потоки на територію регіону, підвищуючи рівень його конкурентоспроможності на транзитних ринках. Оптимізація структури транзитного потенціалу може здійснюватися з урахуванням різних рівнів деталізації підсистем та їхніх елементів, проте варто мати на увазі, що досягнута структура завжди є компромісом між ідеальним уявленням про потреби та можливості залучення ресурсів і формуванням різних ланок, де їх використовують тим або іншим чином [10].

Перевагою застосування структурного підходу є можливість створення на основі результатів оцінки ефективної структури транзитного потенціалу, що забезпечить економію всіх видів ресурсів, оскільки завдяки досягненню синергії між елементами потенціалу можна з меншою їх кількістю досягти більших обсягів перевезень. Такий результат реальний лише за умови підвищення якісного складу всього транзитного потенціалу та окремих його складових.

Застосування структурного підходу підвищує ефективність і ресурсного, і результатного. По-перше, він деталізує складові транзитного потенціалу на рівні ресурсів, а з другого боку, базується на аксіомі, що потенціал може досягти певних цілей лише тоді, коли на їх досягнення спрямований кожен з його елементів, оскільки забезпечення пересування певної кількості транзитних вантажів із визначеним рівнем якості цього пересування потребує участі всіх підсистем та елементів транзитного потенціалу. Відсутність або невідповідність потрібного елемента означає зупинку або затримку транзитного руху, а також додаткові витрати часу і коштів на його відновлення або прискорення. Усе це доводить необхідність використання структурного підходу до оцінки транзитного потенціалу поряд з ресурсним та результатним.

Найбільш повну характеристику транзитного потенціалу можна одержати на основі комплексного підходу. Його перевагою є можливість повноцінного врахування всіх аспектів формування, реалізації та відтворення транзитного потенціалу, можливість удосконалення методик з огляду на специфіку регіону тощо. Цей підхід широко використовується на базі часткового застосування перерахованих вище підходів, що органічно доповнюють один одного при оцінці різних складових транзитного потенціалу. Основний недолік – трудомісткість, що пояснюється тривалістю збору вихідної інформації, проведенням детальних попередніх розрахунків тощо. Тому важливим завданням при використанні цього підходу є оптимізація кількості показників для оцінки та ефективне комбінування найбільш доцільних часткових методологічних прийомів [3].

Незважаючи на недоліки, цей підхід ми бачимо як найбільш вдалий для оцінки транзитного потенціалу регіону, оскільки дає можливість врахувати всі аспекти, критерії та чинники ефективної його реалізації.

Обраний підхід до проведення оцінки конкретизується через сукупність принципів, що являють собою певні правила її здійснення (рис. 2).

Комплексний підхід дозволяє одержувати оцінки за різними напрямками і факторами використання транзитного потенціалу, визначати “вузькі” місця в його реалізації і може стати основою для формування конкретної програми заходів з підвищення ефективності транзитного потенціалу регіону. Головним обмеженням підходу є проблема множини критеріїв, локальних цілей, які ускладнюють постановку та здійснення цілісної стратегії формування й нарощування транзитного потенціалу.



Рис. 2. Основні принципи оцінки транзитного потенціалу регіону

Вибір конкретного з розглянутих підходів залежить, у першу чергу, від мети здійснення оцінки, оскільки вона визначає необхідний ступінь точності та, як наслідок, методичний інструментарій, а також забезпечує можливість досягнення бажаного результату.

У рамках нашого дослідження такою метою, як уже зазначалося раніше, має стати формування цілісного уявлення про сутність, склад, динаміку зміни та перспективи відтворення й нарощування транзитного потенціалу регіону.

Результат досягнення поставленої мети стане інформаційною основою для:

- вибору варіанта стратегії регіонального розвитку на засадах транзитності та її формування;
- визначення напрямків зміни структури транзитного потенціалу регіону та окремих його складових;
- формування конкурентоспроможної позиції регіону на ринках транзитних послуг;
- прийняття рішень щодо організаційної реструктуризації й розвитку ефективної системи управління транзитними потоками на регіональному рівні.

У контексті сформульованої мети і бажаного результату оцінка транзитного потенціалу регіону має дати інформацію про його:

- ресурсний склад;
- структуру;
- поточний стан і перспективи відтворення і використання;
- результати реалізації та внесок окремих складових у загальний підсумок;
- рівень порівняно з аналогами або еталонними показниками;
- організаційні форми управління цим потенціалом.

У першому випадку мова йде про сам набір ресурсів, що включаються до складу транзитного потенціалу регіону і визначають його розмір та динаміку. У другому випадку транзитний потенціал розглядається за складовими як у масштабах національної економіки, так і в масштабах окремого регіону. У третьому випадку маються на увазі статичні (сучасний стан) і кінетичні, отримані в результаті поточних об'єктивних і суб'єктивних змін, якісно-кількісні характеристики потенціалу. І, нарешті, оцінюється ефективність окремих складових транзитного потенціалу та системи управління ним, а також визначається ступінь відповідності і розвиненості регіону порівняно з європейськими країнами при забезпеченні процесу пересування транзитних вантажів.

Отже, оцінка транзитного потенціалу в рамках комплексного підходу має проводитись на основі системи показників, що характеризуватимуть кількість і якість ресурсів як залучених у систему транзитного руху, так і потенційних, ефективність їх використання тощо. Перелік показників оцінки визначається методом, що обирається в межах підходу.

При комплексному підході до оцінки потенціалу зазвичай використовується сукупність методів, що можуть бути застосовані і в процесі оцінки транзитного потенціалу. Основними з них є такі: експертний метод, бальний метод, рейтинговий порівняльний аналіз, метод аналогій, структурний аналіз, факторний аналіз, економіко-математичне моделювання.

При виборі системи показників оцінки виникає ряд суперечок, пов'язаних з оптимізацією їх кількості та якості. Ряд дослідників вважає, що оцінка потенціалу може бути здійснена лише шляхом використання групи показників, інші, навпаки, намагаються звести оцінку до єдиного інтегрального показника, але більшість економістів єдині в тому, що оцінка потенціалу має бути комплексною.

Найбільш активні спроби вирішення питання відносно вибору показників оцінки робилися щодо потенціалу підприємства. Зокрема, Струмилін С., Хачатуров Т. та інші вважали, що існує єдиний синтетичний (інтегральний) показник. Інші автори, наприклад, Аганбегян А., поділяючи в цілому цю точку зору, припускали однак, що наявність часткових показників не суперечить існуванню загального. При цьому, на їхню думку, обов'язковою умовою повинно бути зведення часткових показників в єдиний інтегральний. Схожу думку мають деякі дослідники транзитного потенціалу. Наприклад, Омельченко В. величину транзитного потенціалу пропонує вимірювати за допомогою інтегрального показника потенційних транзитних можливостей території країни з урахуванням пропускної спроможності її транспортно-транзитної інфраструктури, не пояснюючи, однак, методику обрахунку цього показника.

Деякі ж науковці звертають увагу на неефективність інтегральних показників при практичному їх використанні через ряд недоліків, основним з яких вважають складність обрахунку і недостатню теоретичну обґрунтованість порівняння різнорідних величин [11].

Стосовно вибору між загальним (синтетичним, інтегральним) показником і сукупністю показників оцінки транзитного потенціалу та ефективності його реалізації ми схильні погодитися з точкою зору дослідників, котрі виступають за систему показників і не по-

требують при цьому обов'язкового їхнього зведення до єдиного показника. Адже сконструйований на будь-яких принципах інтегральний показник оцінки транзитного потенціалу та його елементів не може врахувати всі особливості транзитного процесу, рівень його організації та ефективність управління ним. Однак слід зазначити, що для порівняння регіональних особливостей транзитного потенціалу країни застосування інтегрального показника є цілком прийнятним.

Необхідно також відзначити, що у більшості методик оцінки потенціалу території, регіону, економічної системи автори прагнуть максимально збільшити кількість часткових потенціалів – складових загального з тим, щоб більш повно врахувати всі регіональні, територіальні, галузеві особливості. Проте отриманий таким чином набір показників більшою мірою відображатиме загальноекономічний потенціал. Тому при оцінці транзитного потенціалу слід враховувати лише транзитоформуючі елементи.

При цьому залишається проблема вимірності показників. Використання натуральних одиниць виміру ускладнюється тим, що окремі елементи транзитного потенціалу регіону суттєво відрізняються один від одного за змістом і формою, а отже, відрізняються і натуральні одиниці, що їх характеризують. З огляду на це деякі дослідники приймають за краще вимір значень елементів потенціалу за допомогою якогось одного показника-еквівалента. Інші вважають, що найбільш універсальним вимірювачем елементів транзитного потенціалу є вартісні одиниці. У цьому випадку визначення його розміру пов'язано з оцінкою сумарної вартості всіх елементів. Але і цей метод не такий універсальний, як здається. Визначити вартість деяких складових, як, наприклад, інфраструктурних об'єктів, досить легко, але дати вартісну оцінку інших – складно. Високий ступінь умовності такої оцінки посилюється ще і тим, що для подібних елементів транзитного потенціалу визначальну роль відіграють якісні характеристики, такі як надійність доставки, якість обслуговування в межах цієї території, наявність чи відсутність бюрократичних перепон. Прямо не піддаються виміру своєчасність виконання перевезення (своєчасність відправлення та доставки вантажу), збереженість, надійність перевезень, доставка вантажу “точно в строк”, регулярність доставки, організація доставки “від дверей до дверей”, оптимальна дислокація пунктів відправлення та одержання вантажу, наявність необхідного перевантажувального устаткування, якість обслуговування клієнтів та якість сервісного обслуговування [5, с. 201-203]. Також складнощі виникають у процесі оцінки особливостей системи управління в регіоні, якості виконання управлінських функцій, спрямованих на активізацію використання і відтворення транзитного потенціалу.

Підсумовуючи сказане, ми вважаємо, що транзитний потенціал регіону доцільно характеризувати не одним, а сукупністю показників, причому, залежно від природи самого показника, застосовувати вартісну оцінку або натуральну, а в деяких випадках – евристичну. Всі показники оцінки можна поділити на дві групи:

- показники оцінки величини транзитного потенціалу;
- показники оцінки рівня використання транзитного потенціалу.

Перша група характеризує саму сутність і стан транзитного потенціалу регіону, друга – ефективність його реалізації.

Детальний розгляд системи показників оцінки транзитного потенціалу регіону вимагає окремого дослідження й окреслює поле подальшого наукового пошуку.

Висновки і пропозиції. Якісно проведена комплексна оцінка дозволяє визначити величину та рівень використання транзитного потенціалу, а також конкурентні позиції регіону на ринках транзитних послуг з огляду на одержані результати. Тут можливі декілька варіантів: регіон має незначний транзитний потенціал, який використовується не повністю, або значний, що використовується частково, або значний, що реалізується повні-

стю і т. п. Одержаний результат визначає можливу стратегію подальшого регіонального розвитку.

Список використаних джерел

1. Большая советская энциклопедия / под ред. Б. А. Введенского. – М.: Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 34. – 656 с.
2. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А. Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во Восточноукраинского нац. ун-та, 2000. – 315 с.
3. Дідух С. М. Принципи побудови системи оцінки інвестиційного потенціалу підприємств [Електронний ресурс] / С. М. Дідух // Ефективна економіка. – 2009. – № 3. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
4. Краснокутська Н. С. Методологічні основи оцінювання реалізації потенціалу підприємства / Н. С. Краснокутська // Академічний огляд. – 2010. – № 1 (32). – С. 67-72.
5. Криворучко О. М. Менеджмент якості на підприємствах автомобільного транспорту: теорія, методологія і практика: монографія / О. М. Криворучко. – Харків: ХНАДУ, 2006. – 404 с.
6. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е. В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
7. Максимов В. В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання): монографія / В. В. Максимов. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2002. – 360 с.
8. Москаленко В. П. Госпрозрахунок підприємства: досвід організації та підвищення ролі в умовах ринку / В. П. Москаленко. – Суми: Слобожанщина, 1997. – 64 с.
9. Новиков А. М. Методология / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М.: СИНТЕГ, 2007. – 668 с.
10. Старовойтов М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: монография / М. К. Старовойтов, П. А. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 267 с.
11. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2003. – 316 с.

УДК 658.8/658.115.31

О. М. Парубець, канд. екон. наук, доцент**І. І. Кириченко**, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЗАХОДИ АНТИКРИЗОВОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНУ

У статті досліджено причини кризового стану підприємств житлово-комунального господарства регіону та запропоновано заходи антикризового маркетингу для прискорення процесів реформування їх діяльності відповідно до ринкових умов господарювання.

В статье исследовано причины кризисного состояния предприятий жилищно-коммунального хозяйства региона и предложены мероприятия антикризисного маркетинга для ускорения процессов реформирования их деятельности в соответствии с рыночными условиями ведения хозяйства.

In the article reasons of the crisis state of enterprises of housing and communal economy of region are investigational and the measures of the Anticrisis marketing are offered for the acceleration of processes of reformation of their activity in accordance with the market conditions of menage.

Постановка проблеми. Рівень розвитку підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ), застосовування в їх роботі інноваційних і маркетингових підходів мають істотний вплив на стан фінансово-економічних відносин на рівні держави, окремих адміністративно-територіальних одиниць, суб'єктів господарювання, населення. Витрати на оплату послуг, що надаються цими підприємствами, займають питому вагу у витратах бюджету підприємств, установ, організацій та домогосподарств. Зростання цін на комунальні послуги, які сьогодні знаходяться на рівні європейських, при низькій їх якості, спричиняє незадоволення потреб споживачів.

У сучасних умовах основними проблемами функціонування підприємств ЖКГ є збитковий характер їх діяльності, відсутність єдиної системи та механізмів синхронізації встановлення тарифів на комунальні послуги на державному і місцевому рівнях, високий ступінь зношення основних фондів, зростання дебіторської заборгованості юридичних та фізичних осіб за надані послуги. Нестача бюджетних і власних ресурсів, невміння працювати в ринкових умовах, відсутність ефективного управління, низька конкурентоспроможність обумовлюють необхідність застосування цими підприємствами заходів антикризового маркетингу.

Аналіз досліджень і публікацій. Питання антикризового управління підприємствами, в яких розглянуті заходи антикризового маркетингу, досліджували у своїх працях В. Абрамов, В. Василенко, Г. Іванова, С. Ілляшенко, С. Ковальчук, А. Колос, Л. Лігоненко, Ю. Мельник, О. Пушкар, Л. Ситник, О. Тридіда, З. Шершньова, Є. Уткіна, В. Федоровський та ін.

Напрямки реформування підприємств житлово-комунального господарства, підвищення якості послуг, які ними надаються, досліджені в роботах О. Васильєвої, Г. Волинського, В. Логвиненко, Н. Максимової, Н. Олійника, В. Полуянова, Н. Попович, М. Соколова, О. Широкова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість робіт з антикризового управління, практично відсутні наукові розробки, які б охоплювали весь комплекс досліджень стосовно застосування заходів антикризового маркетингу в діяльності підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ), враховуючи їх регіональну специфіку.

Мета статті. Метою статті є дослідження існуючих проблем у сфері функціонування діяльності підприємств ЖКГ регіону та розробка на їх основі заходів антикризового маркетингу для прискорення процесів реформування їх діяльності відповідно до ринкових умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. Підприємства комунального господарства створюються з метою задоволення потреб окремих галузей народного господарства, населення у водо-, газо-, тепло- та електропостачанні, опаленні, вивезенні побутових відходів. Основними законодавчо-нормативними актами, що регулюють діяльність цих підприємств, є Конституція України, Господарський кодекс України, Цивільний кодекс України, Податковий кодекс України, Закон України «Про місцеве самоврядування», Закон України «Про житлово-комунальні послуги», Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки» та ін. [1; 2].

Перш ніж розглянути заходи антикризового маркетингу, які можуть застосовувати підприємства ЖКГ, проведемо аналіз показників їх діяльності у Чернігівському регіоні.

На початок 2011 року кількість підприємств регіону, що надають житлово-комунальні послуги, складала: тепlopостачальні – 7 од.; водопровідно-каналізаційні – 8 од., житлово-комунальні – 36 од., інші житлово-комунальні підприємства – 12 од. На жаль, показники діяльності цих підприємств у статистичній інформації не аналізуються окремо, а враховуються поряд з індивідуальними послугами та діяльністю у сфері культури та спорту. На 01.01.2011 р. одержали збиток від надання вищезазначених послуг 41,4 % підприємств від загальної їх кількості, що на 0,1 % більше ніж за аналогічний період 2010 р. [3].

Відсоток підприємств ЖКГ, що працюють із збитком, зростає. Така тенденція є характерною як для України, так і для Чернігівського регіону.

Однією з головних причин погіршення стану підприємств ЖКГ є відсутність маркетингових досліджень стосовно зміни попиту і пропозиції на послуги, що ними надаються, неврахування можливостей їх маркетингового потенціалу, відсутність маркетингових стратегій подальшої діяльності, небажання застосовувати у своїй діяльності передові методи антикризового маркетингу.

Перш ніж розглянути заходи антикризового маркетингу в діяльності цих підприємств, розглянемо існуючі теоретичні положення стосовно змісту цього поняття.

В економічній літературі немає єдиного визначення сутності і засобів антикризового маркетингу. Більшість науковців вважають, що антикризовий маркетинг спрямований на вивчення попиту та пропозиції в умовах кризи і його сутність полягає в оперативній зміні маркетингової політики підприємства під впливом зміни факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Деякі дослідники вважають, що поняття «антикризовий маркетинг», швидше за все, застосовується до конкретної програми дій для досягнення цілей компанії в нових умовах; наголошуючи на те, що під час кризи стратегія маркетингу не переглядається. Вона залишається тією ж, і завдяки цьому підприємство не втрачає інтересу до перспективи свого розвитку, в тому числі і в післякризовий період [4; 5].

Ілляшенко С.В., досліджуючи сутність, особливості та пріоритетні заходи антикризового маркетингу, зазначає, що «специфіка антикризового маркетингу полягає в багатогранності нестандартних інструментів, які змінюються відповідно до умов ринкового середовища, та універсальності їх застосування» [6].

Виходячи з цього, на нашу думку, антикризовий маркетинг є складовою частиною стратегічного антикризового управління підприємствами комунального господарства і включає набір маркетингових інструментів їх подальшого ефективного розвитку та підвищення конкурентоспроможності.

Враховуючи специфіку діяльності регіональних підприємств ЖКГ, визначимо заходи антикризового маркетингу, основними серед яких є:

- 1) визначення «вузьких місць» у маркетинговій діяльності;
- 2) моніторинг кризових явищ;
- 3) застосування антикризових механізмів реагування на зміну фінансово-економічних показників;
- 4) впровадження системи заходів щодо нейтралізації ризиків;
- 5) розробка стратегії фінансової й антикризової маркетингової політики;
- 6) впровадження інноваційних технологій у сфері управління комунальним майном, автоматизації системи комунальних платежів через мережу Інтернет.

Розглянемо наведені заходи більш докладно. Маркетингова діяльність тісно пов'язана з фінансовою і позначається на фінансово-економічних результатах діяльності ЖКГ. Основні проблеми у сфері фінансів і маркетингу цих підприємств наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Проблеми у сфері фінансів і маркетингу підприємств ЖКГ Чернігівського регіону

«Вузькі місця» в діяльності підприємств ЖКГ	
У сфері фінансів	У сфері маркетингу
– збиткова діяльність; – високий ступінь зношення основних фондів; – зростання обсягу дебіторської заборгованості; – збільшення рівня цін на продукцію та послуги при низькій їх якості; – скорочення витрат на рекламу; – низька інвестиційна привабливість; – дефіцит власних коштів; – недостатній рівень фінансування з місцевих бюджетів	– відсутність налагодженої комунікаційної мережі зі споживачами; – неефективна концепція просування продукції, послуг; – низький рівень конкуренції, особливо з боку приватного бізнесу

Можливість виникнення кризових ситуацій повинна діагностуватися на ранніх стадіях для нейтралізації їх негативного впливу на діяльність підприємств ЖКГ. Досліджуючи виникнення кризових явищ у діяльності вищезазначених підприємств, спочатку необхідно сформулювати запити на інформацію про стан змін екзогенного і ендогенного середовища їх функціонування.

До екзогенних чинників впливу належать зміни в законодавчо-правовому полі функціонування підприємств; зниження доходів домогосподарств, збиткова діяльність суб'єктів господарювання, що споживають продукцію або послуги цих підприємств, відставання від ринку інноваційних технологій; наявність місцевих ресурсів та ін.

Основними серед ендогенних факторів є неврахування потреб споживачів, відсутність ефективної тарифної і збутової політики, недостатність власних, позикових та залучених коштів тощо.

У багатьох випадках кризові ситуації практично неможливо усунути, але завдяки застосуванню заходів антикризового маркетингового планування їх можливо попередити або зменшити їх негативний вплив на діяльність підприємств ЖКГ.

У сучасних умовах господарювання на підприємства, що досліджуються, впливають виробничі, технічні, технологічні, фінансові та інші види ризиків. Виробничі, технічні, технологічні ризики можуть виникнути у разі непередбачених аварій, поломки обладнання, перевитрат енергоресурсів тощо. Серед фінансових ризиків основними є неспроможність відшкодування витрат, пов'язаних з наданням житлово-комунальних по-

слуг, погіршення платіжної дисципліни споживачів, ризик втрати прибутку і, як наслідок, настання ймовірності банкрутства. Також до уваги треба брати інфляційні, кредитні, валютні та інші види ризиків. Нейтралізувати негативну дію вищезазначених ризиків можливо шляхом страхування, а також ефективної діяльності служби маркетингу, яка в більшості випадків у структурі управління цими підприємствами не передбачена.

При розробці антикризових механізмів реагування на зміну фінансово-економічних показників роботи ЖКГ, перш за все, необхідно враховувати взаємозв'язок між фінансовими результатами діяльності юридичних осіб, доходів населення з диференціацією цін і тарифів залежно від обсягів споживання, якості послуг та витрат на їх виробництво та реалізацію.

Для підвищення ефективності функціонування підприємств ЖКГ необхідно здійснювати прогнозування і планування показників їх діяльності та порівнювати їх зі стратегічними і тактичними заходами, передбаченими у фінансовій та антикризовій маркетинговій політиці. Фінансова політика повинна передбачати заходи впровадження нових підходів у системі фінансування (лізинг, факторинг), форм договірних відносин (оренда, концесії), а також підвищення інвестиційної привабливості підприємств ЖКГ. При розробці маркетингової політики необхідно провести локальні маркетингові дослідження окремих сегментів ринку житлово-комунальних послуг, чітко визначити вид антикризової маркетингової стратегії.

У діяльності підприємств ЖКГ необхідні інноваційні зміни, для впровадження яких необхідні значні кошти; отримати які можливо шляхом участі в різних програмах, курсах, грантах. Для цього, перш за все, треба мати обґрунтовані муніципальні проекти у сфері запровадження системи автоматизованого обліку, управління та аналізу у сфері управління комунальним майном, підвищення інвестиційної привабливості житлово-комунального сектору, впровадження ресурсозберігаючих технологій, сучасних систем оцінки якості послуг згідно з міжнародними стандартами, будівництва сміттєпереробних заводів тощо.

Також ще однією проблемою, що потребує розробки інноваційних рішень, є зростання дебіторської заборгованості за надані послуги. Заборгованість населення регіону на кінець вересня 2010 року становила 76,0 млн. грн, за аналогічний період 2011 – 85,1 млн. грн, середній термін її погашення склав 1,5 місяця [3].

Знизити рівень заборгованості можливо завдяки впровадженню автоматизованої системи платежів за житлово-комунальні послуги через систему Інтернет, що дасть змогу прискорити платежі, посилити контроль за правильністю їх нарахування; здійснити часткову оплату тієї чи іншої послуги; отримати додаткові послуги (перевірка сум щодо сплати комунальних послуг, передача даних лічильників, інформація про пільги та субсидії) та ін. Подібний проект успішно впроваджується в м. Славутич, який у 2011 році став переможцем Всеукраїнського конкурсу муніципальних проектів «Електронні платежі комунальної сфери» і отримав 200 тис. грн на його реалізацію [7].

Високий ступінь зношення основних засобів ЖКГ потребує їх технічної модернізації та автоматизації. Доцільним для вирішення проблем оновлення матеріально-технічної бази буде застосування досвіду багатьох зарубіжних країн, де на рівні муніципалітетів створюються амортизаційні фонди, відрахування до яких надходять з муніципальних підприємств, розташованих на їх території. В кінці року кошти цих фондів спрямовуються на оновлення та модернізацію більш зношених основних фондів одного або декількох підприємств.

У більшості закордонних країн комунальні послуги надаються приватними підприємствами. Питання часткової корпоратизації і приватизації підприємств комунальної власності в Чернігівському регіоні, як і в цілому по країні, є дискусійними та потребу-

ють, перш за все, розробки відповідних нормативно-правових актів у частині завершення приватизації житлового фонду, асоціювання власників житла у багатоквартирних будинках в об'єднання співвласників та розвитку приватно-публічного партнерства. Це дасть поштовх до демонополізації ЖКГ та розвитку конкурентного середовища на ринку житлово-комунальних послуг регіону.

Висновки і пропозиції. Оволодіння передовими методами антикризового маркетингу дасть змогу прискорити реформування підприємств ЖКГ регіону, забезпечити відповідність за якістю і ціною послуг вимогам споживачів, покращити фінансово-економічні результати їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=1869-15>.
2. Про житлово-комунальні послуги: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1875-15>.
3. Сайт Чернігівської обласної держадміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cg.gov.ua/single_page.php?menu_id=1735&NameTable=single_page&Type=Cod=&DEPAT=2899&pm=oda_menu.
4. Эксперты об антикризисном маркетинге // Маркетинг и реклама. – 2009. – № 2. – С. 14-22.
5. Лиходій В. Г. Сучасна концепція маркетингу та економічна криза / В. Г. Лиходій // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 6-12.
6. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. С. М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2010. – 624 с.
7. Офіційний сайт Славутицької міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kor.gov.ua/mistsevi_rady/slavytyska_miska_rada.

УДК 338.3:338.27

І.О. Хоменко, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ КЛАСТЕРІВ У КОНТЕКСТІ РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

У статті визначено основні типи кластерів та передумови їх формування. Особлива увага приділяється створенню кластерів у європейських країнах.

В статье определены основные типы кластеров и предпосылки их формирования. Особенное внимание уделяется созданию кластеров в европейских странах.

In the article certainly basic types of clusters and pre-condition of their forming. The special attention is spared to creation of clusters in the European countries.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації посилюється конкуренція на ринках товарів та послуг, а тому потрібні нові форми галузевої взаємодії, що посилять позиції кожного окремого підприємства. Світова практика показує, що більш успішно розвиваються регіони, на території яких сформовані та функціонують кластери. Об'єднання підприємств у формі кластерів базуються на територіальній локалізації підприємств певної галузі, що характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють одне одного. Крім того, встановлена залежність між наявністю кластерів і рівнем життя населення: чим більше кластеризація, тим вище рівень життя населення. З переходом до кластеризації істотно підвищується роль регіональних і місцевих органів влади, що пов'язано із значним впливом традицій, історичних і культурних властивостей регіонального середовища. Це визначає можливості впливу регіональної влади й активізацію інтеграційних процесів в економіці на мезорівні, а тому створення кластерів є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження економіки регіону зробили такі вчені: А. Айземан, О. Барбаков, А. Гранберг, В.Г. Ігнатів, В.І. Брутов, Л.Г. Олех, С.С. Шаталін, К. Арві, А. Маркузен, С. Барзілов, А. Чернишов, Є. Куклінські, А.А. Ремезков, Н. Некрасов, А. Мельник, Н. Чумаченко, М. Долішній. Теоретичні аспекти формування, функціонування та розвитку кластерів в умовах ринку визначені такими вченими, як: Войнаренко М.П., Паламарчук О.М., Портер М.Е., Провізна В.Г., Соколенко С.І., Стеченко Д.М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Після аналізу проведених досліджень видно, що потрібно визначити основні етапи та особливості формування кластерів, у тому числі в європейських країнах.

Мета статті. Метою цієї статті є систематизація передумов, основних етапів формування та напрямків розвитку кластерів.

Виклад основного матеріалу статті. Застосування кластерного підходу, що є на сьогодні одним із ключових напрямків сталого розвитку економік європейських країн, відноситься до початку 80-х років. Функціонування кластерів визначає основні інструменти механізму розвитку регіону, який забезпечує ефективне перетворення наявних ресурсів і повне використання потенціалу території з метою створення принципово нових видів високорентабельної продукції та послуг. В основі створення кластерів знаходиться група підприємств, об'єднаних за територіальними і галузевими принципами, діяльність яких координується науково-дослідною установою та підтримується місцевою владою.

При реалізації кластерного підходу, кластер виступає як пріоритетний напрямок стратегії розвитку регіону, яка повинна сприяти формуванню кластерних структур як

основних форм ефективно самоорганізованих формувань для підвищення економічної стабільності та стійкості регіону в умовах конкуренції.

Залежно від території регіону, його економічного, виробничого та трудового потенціалу формуються кластери провідних містоутворюючих галузей. Для виявлення кластерів необхідно проаналізувати структуру галузі, її проблеми та перспективи розвитку, підприємства, рівень конкуренції. Кластери утворюють базову організаційно-економічну одиницю територіального (регіонального) характеру: мають спільний ринок, можуть створювати нові види продукції та послуг, виготовляють продукцію з високою часткою доданої вартості, сприяють зростанню ділової активності, підвищують темпи зростання і рівень заробітної плати. Взагалі кластери завдяки особливостям взаємодії підприємств у їх межах сприяють проникненню нових ідей, інформації і стимулюванню впровадження інновацій.

Для формування ефективно функціонуючого транспортного кластера необхідні наступні передумови, а саме наявність у регіоні:

- потенційних учасників кластера, зокрема взаємозв'язаних підприємств певної галузі (транспортні підприємства);
- науково-дослідної установи, що сприятиме розробці нових транспортних послуг;
- висококваліфікованих кадрів та навчальних закладів для підвищення кваліфікації;
- центру кластера, на базі якого можуть бути розроблені і реалізовані в промисловому масштабі інноваційні ідеї і проекти (транспортно-логістичний центр);
- стійкого попиту на інноваційну продукцію кластера;
- сталий розвиток регіону, спрямований на реалізацію інноваційних програм і проектів;
- розробка регіональної стратегії розвитку, що включає заходи щодо підтримки формування та роботи кластерів з боку місцевої влади.

Можна виділити такі основні форми транспортних кластерів:

- 1) локалізовані групи підприємств суміжних галузей, яких об'єднує інноваційність та співпраця з однією науково-дослідною установою;
- 2) вертикальні інтегровані на основі процесу перевезення зв'язки постачальник-перевізник-споживач;
- 3) галузі промисловості на високому рівні розвитку та співпраці.

З метою підтримки формування транспортних кластерів органи місцевої влади повинні забезпечити:

- формування умов для ефективної самоорганізації кластерів, включаючи виявлення учасників кластера, розробку стратегії розвитку, що забезпечує нарощування конкурентних переваг кожного підприємства члена-кластера;
- ефективну підтримку проектів, направлених на підвищення конкурентоспроможності учасників кластера з врахуванням пріоритетів їх розвитку;
- підтримку ефективної методичної, інформаційно-консультаційної й освітньої реалізації кластерної політики на регіональному і галузевому рівні.

Загалом є декілька моделей створення кластерів: на основі виділення центрів розвитку; за принципом інноваційної політики; залежно від територіальної локалізації та концентрації, на основі виробничих зв'язків, але з урахуванням особливостей регіону. Регіональний кластер кожного конкретного регіону може використовувати декілька різних моделей, комбінуючи їх характеристики та особливості. Переваги при формуванні кластерів для регіону полягають у тому, що кластер дозволяє сфокусувати увагу на проблемах і перевагах конкретного регіону. Координаційний центр кластера, в які можуть входити і представники місцевої влади, має певну інформацію про показники діяльності підприємств, стан цього сектору економіки, ринок трудових ресурсів, що дозволяє науково обґрунтувати стратегію та потенційні можливості їх розвитку. Як критерії оцінки

можливостей формування кластерів можуть використовуватися наступні: темп зростання виробництва продукції та послуг, середньомісячної заробітної плати, продуктивності праці, в яких зайняті підприємства кластера, порівняно з темпом зростання економіки регіону та галузі в цілому.

На сучасному етапі країни ЄС такі, як Нідерланди, Данія, Австрія, Італія, Угорщина, Швейцарія, Німеччина (табл. 1) широко використовують кластери для розвитку територій. На основі світового досвіду кластери стають новою формою економічного розвитку регіонів. Прийнята «Концепція створення кластерів на Україні», згідно з якою виділено чотири типи кластерів: виробничий, інноваційно-технологічний, туристичний і транспортно-логістичний.

В Україні створені та функціонують такі кластери:

- м. Хмельницький – одяг; будівельні матеріали; зелений туризм;
- м. Івано-Франківськ – туризм; декоративний текстиль;
- м. Черкаси – транспортні перевезення;
- м. Житомир – добування та переробка каменю;
- м. Одеса – виробництво вина;
- м. Харків – машинобудування;
- м. Рівне – деревообробка.

Вони здатні краще адаптуватися до зміни зовнішніх умов і виживати в будь-яких ситуаціях. Кластер дозволяє вижити малому бізнесу і співпрацювати з великими підприємствами своєї галузі. Вони здатні поєднувати спеціалізацію та інтеграцію, конкуренцію і кооперацію, забезпечуючи сталий соціально-економічний розвиток регіону.

Основними характеристиками кластера, що відрізняє його від інших територіально-виробничих систем, є:

- взаємозв'язки та взаємозалежності елементів кластера;
- ефективність взаємодії підприємств у межах формування кластерної структури;
- синергетичний ефект – це інтегральна характеристика, що представляє результат взаємодії інноваційних потенціалів складових, визначає кількісну оцінку їх взаємовпливу;
- основні підприємства кластера, поєднані виробничими зв'язками та співпрацею, що здійснюють основний внесок у результат діяльності кластера;
- ядро кластера (координаційний центр), що регулює діяльність кластера;
- резерви зростання виражаються через напрямки діяльності чи окремі підприємства, потенціал яких не розкритий повністю, але здатний за умови реалізації сприяти стратегічному розвитку всієї інноваційної структури.

Кластери можуть утворюватися у формі міжгалузевих та внутрішньогалузевих об'єднань. Для побудови виробничого кластера необхідно визначити частку основних великих підприємств галузі, а потім визначити вертикальні і горизонтальні їх взаємозв'язки.

Основною метою реалізації кластерної політики є забезпечення високих темпів економічного зростання і диверсифікації економіки за рахунок підвищення конкурентоспроможності підприємств, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих виробничих і сервісних послуг, науково-дослідних і освітніх організацій, створюючих територіально-виробничі кластери. Реалізація кластерної політики сприяє зростанню конкурентоспроможності бізнесу за рахунок реалізації потенціалу ефективної взаємодії учасників кластера, пов'язаного з їх географічно близьким розташуванням, включаючи розширення доступу до інновацій, технологій, ноу-хау, спеціалізованих послуг і висококваліфікованих кадрів, а також зниженням трансакційних витрат, що забезпечує формування передумов для реалізації спільних коопераційних проектів і продуктивної конкуренції.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика функціонування кластерів у європейських країнах

Розміщення	Керівний орган	Бюджет	Виконавець	Сутність діяльності
Великобританія				
<i>а) кластери регіональних агентств розвитку з 1999 р.</i>				
Територія держави	Міністерство торгівлі та промисловості	77 млн євро	Регіональні агентства розвитку (12 агентств по 10 кластерів у кожному)	Створення регіонального фонду стимулювання інновацій, 15 бізнес-інкубаторів, експертні групи кластерів залежно від спеціалізації
<i>б) мікро- і нанотехнологічна мережа (2003-2008)</i>				
Територія держави	Міністерство торгівлі та промисловості	135 млн євро (початковий – 60 млн євро та 75 млн євро протягом 6 років)	Регіональні агентства розвитку та створені ними науково-дослідні установи	Сприяння спільним дослідницьким проектам та забезпечення обладнанням
Німеччина				
<i>а) BIOREGIO (1996-2001)</i>				
Три спеціальні регіони (у т. ч. Мюнхен і Гейделберг) і ще 14 регіонів	Федеральне міністерство освіти і досліджень	60 млн євро на 5 років	ВАТ (федеральної, регіональної та іншої власності)	Сприяння спільним дослідницьким проектам регіонів. Підтримка у створенні венчурних компаній, що спеціалізуються на біотехнологіях
<i>б) INNOREGIO (1996-2001)</i>				
23 регіони (Дрезден, Потсдам та ін.)	Федеральне міністерство освіти і досліджень	230,5 млн євро на 6 років	ВАТ (федеральної, регіональної та іншої власності)	Сприяння спільним дослідницьким проектам регіонів. Підтримка приватних наукових досліджень (гранти та кредити). Підтримка біотехнологій місцевою владою
Фінляндія				
<i>центри компетенції (1994-2006)</i>				
22 регіони	Міністерство внутрішніх справ	Держава виділила у 2006 р. 8,6 млн євро, ще 50 % профінансували регіони	Керуюча технополісом (технопарком) компанія	Базове фінансування для заохочення приватних інвестицій. Впровадження конкретних проектів (програмне забезпечення, біо- та інформаційні технології)

Формування і розвиток кластерів є ефективним інструментом залучення прямих іноземних інвестицій та активізації зовнішньоекономічної діяльності регіону. Розвиток кластерів дозволяє також забезпечити переваги підприємств у виробничих ланцюжках створення вартості, сприяючи підвищенню міри переробки сировини, що добувається, імпортозаміщенню і зростанню локалізації окремих виробництв, а також – підвищенню рівня нецінової конкурентоспроможності товарів і послуг.

Крім того, при формуванні та функціонуванні транспортних кластерів виникає синергетичний ефект. Злагоджена взаємодія складових транспортного кластера забезпечить зростання обсягів виробництва і власних ресурсів регіону для інвестування у перспективні напрямки бізнесу. Все це, у свою чергу, сприятиме збільшенню доходів жителів, зростанню зайнятості й інших факторів, забезпечуючи підвищення якості життя населення регіону.

Взагалі, виникнення і розвиток транспортних кластерів є закономірним процесом. Передумовою щодо їх утворення є спільна наукова або виробнича база. У підприємств, розташованих в одному регіоні, багато загальних інтересів і можливостей для підвищення продуктивності праці, безліч загальних обмежень сталого розвитку. Створюючи умови для формування кластера, державні органи управління створюють сприятливий клімат для підприємств цього регіону. Розвиток існуючих та нових кластерів є джерелом довгострокового економічного зростання та частиною регіональної стратегії розвитку. Регіональна влада, використовуючи в управлінні кластерний підхід, може сприяти новим позитивним змінам ринкової структури, що підвищуватиме соціально-економічну ефективність розвитку регіону, поєднуючи потенціал кластера і позитивні зовнішні макроекономічні чинники та соціально-політичні фактори. Кластерний підхід сприяє більш ефективній взаємодії з бізнесом, враховуючи його стратегічні орієнтири та пріоритети розвитку, дає можливість цілеспрямованого, реального і мотивованого довгострокового планування ресурсів регіону та розвитку територій. Позитивний ефект роботи кластерів посилює і розвиває економічну ситуацію в регіоні, сприяє економічному зростанню регіону, тому кластери мають пріоритетне значення для органів влади, особливо, у зв'язку з посиленням соціальної складової.

Висновки і пропозиції. Таким чином, результатами реалізації кластерної політики є зростання продуктивності та інноваційної активності транспортних підприємств, що входять до транспортного кластера, а також підвищення інтенсивності розвитку малого і середнього підприємництва, активізація залучення прямих інвестицій, забезпечення прискореного соціально-економічного розвитку регіонів базування кластерів.

Список використаних джерел

1. Тактичні пріоритети та стратегічні орієнтири економіки України / Я. А. Жаліло та ін. – К.: НІСД, 2008. – 88 с.
2. Tsukamoto Y. Present State and Issues of the Industrial Cluster Policy of Japan [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nistep.go.jp/seminar/017/017_e.pdf; <http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=wiw.measures&page=detail&ID=7687>; http://www.innovating-regions.Org/schemes/scheme.cfm?publication_id=3563&display=byTopic; <http://www.unternehmen-region.de/en/159.php>; <http://www.proinno-europe.eu/index.cfm?fuseaction=wiw.measures&page=detail&ID=7687>.
3. Cluster policy in Europe. A brief summary of cluster policies in 31 European countries [Електронний ресурс]. – 2008. – Р. 7, 22, 17. – Режим доступу: http://www.clusterobservatory.eu/upload/Synthesis_report_cluster_mapping.pdf.
4. Silvell I., Lindqvist G., Ketels C. The Cluster Initiative Greenbook 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cluster-research.org/greenbook.htm.
5. Ketels C., Lindqvist G., Silvell I. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cluster-research.org.
6. Silvell I. Clusters. Balancing Evolutionary and Constructive Forces [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.clustereconomics.org/redbook.htm.

УДК 330.341.1(477):338.36

Г.М. Самійленко, канд. екон. наук, викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ДОСЯГНЕННЯ ТА ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОЇ МОДЕЛІ ТЕХНОПАРКОВИХ СТРУКТУР

У статті розглянуто генезис технопаркових структур, проведений порівняльний аналіз сучасних провідних моделей побудови технопарків. Висвітлено особливості функціонування технопаркових структур в Україні, досліджено досягнення та виявлено основні проблеми діяльності вітчизняних технопарків, запропоновано шляхи їх вирішення.

В статье рассмотрен генезис технопарковых структур, проведен сравнительный анализ современных ведущих моделей построения технопарков. Освещены особенности функционирования технопарковых структур в Украине, исследованы достижения и выявлены основные проблемы деятельности отечественных технопарков, предложены пути их решения.

The article examines the genesis tehnoparkovyh structures, conducted a comparative analysis of current leading models of building technology parks. It covers the features of operation tehnoparkovyh structures in Ukraine, studied achievement and identifies the main problems of national parks, proposed solutions.

Постановка проблеми. Визначення та перехід України до інноваційної моделі розвитку економічної та соціальної сфери потребує формування джерел тривалого економічного зростання, якими, передусім, виступають наукові надбання та їх технологічне застосування, що зумовлює підвищення конкурентоспроможності національної економіки, її адаптацію до сучасних вимог здійснення міжнародних економічних відносин. Поряд з цим, інноваційна модель розвитку виступає інструментом формування засад інноваційного суспільства в країні. Пошук ефективних шляхів входження національної економіки у глобальне інформаційне суспільство можливе за рахунок активного впровадження інноваційної моделі розвитку економіки та надання дієвих стимулів для її поширення, задля чого головним завданням стає розбудова складової інноваційної моделі економічного розвитку – власної національної інноваційної системи та її елементів, зокрема, інноваційних та техно-виробничих інфраструктур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітним питанням діяльності технопаркових структур присвячені роботи таких вітчизняних науковців, як В. Гесця, А. Мазура, В. Семиноженка, Д. Табачника, Т. Паєнтко, К. Швабій тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальна спрямованість інноваційного розвитку економіки вимагає формування нових організаційних структур, основне призначення яких полягає у реалізації інноваційних процесів. Одними з таких структур є технопарки, створення яких сьогодні набуває особливого значення для національної економіки, інноваційних шлях розвитку якої є вкрай важливим для зайняття гідного місця у світовому ринковому середовищі. Тому створення власної моделі функціонування технопарків з врахуванням закордонного досвіду та світових моделей їх розвитку, вивчення особливостей, переваг та недоліків діяльності вітчизняних технопаркових структур з зазначенням подальших перспектив є актуальним напрямом дослідження.

Мета статті. Метою цієї статті є виявлення основних характеристик та особливостей вітчизняної моделі технопарків, дослідження результатів та виокремлення головних проблем діяльності технопаркових структур в Україні, надання практичних рекомендацій з їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Становлення концепції наукових, дослідницьких, технологічних парків як самостійної організаційної структури або середовища, яке створюється впродовж тривалого часу, враховуючи у своїй діяльності результати роз-

витку економіки, суспільства, культури, та функціонує у сфері науки та наукового обслуговування, відбулося в 50-х роках XX ст. у США. Саме тоді був створений перший у світі технопарк «Силіконова долина» з метою розвитку мікроелектроніки у взаємодії з підприємством-лідером у цій галузі «Hewlett Packard» та для комерціалізації розробок Стенфордського університету. Впродовж 80-90-х років XX ст. 130 тис. працівників технопарку створили понад 200 тис. зразків нової продукції. «Силіконова долина», що є фактично науково-промисловою агломерацією, нині – найбільший у світі технопарк, у науково-виробничій сфері якого зайнято понад 2,5 млн працівників. Сьогодні у США функціонує більше 140 технопарків та понад 500 бізнес-інкубаторів.

У 70-х роках XX ст. подібні інноваційні структури почали з'являтися і в Західній Європі й успішно розвивалися впродовж останніх п'ятдесяти років. Першими з них були дослідницький парк Університету Херіот-Уатт в Единбурзі, науковий парк Триніті-коледжу в Кембриджі (Велика Британія), Левен-ла-Нев у Бельгії, «Софія-Антиполіс» у Ніцці і ЗРІСТ у Греноблі (Франція). Сьогодні в Європейських країнах функціонує більше 1,5 тис. подібних структур, з яких понад 260 технопарки, так у Великій Британії їх 46, у Франції – понад 50, в Швеції – 16, у Фінляндії – 17 тощо. Наймасштабнішим у Європі є євротехнопарк «Софія-Антиполіс», розташований на півдні Франції, в якому зосереджено 24 тис. науковців та інженерів, які працюють приблизно у 1200 компаніях.

Спостерігається наявність технопарків і в інших країнах світу, зокрема в Японії та Китаї їх нараховується понад 50, в Південній Кореї – 12, Австралії – 23, Росії – понад 70 [1, с. 19].

У світі сьогодні сформувалися три моделі побудови технопарків: американська, японська та європейська або змішана. Кожна модель має свої характерні риси, що відрізняють їх одну від одної.

Крім цього, кожна концепція технопарків має свої унікальні складові. Так, особливості американської моделі технопарків полягають у наступному:

- наявність одного або кількох університетів з серйозним науково-технічним потенціалом;
- розвиненість комунікацій: наземний і повітряний транспорт, надійний дротовий та бездротовий зв'язок, необмежений доступ в Інтернет;
- наявність науково-дослідної та виробничої інфраструктури: приміщення для лабораторій і дослідних виробництв, зручні офіси для науково-технічного персоналу;
- наявність житлової інфраструктури: готелі всіх рівнів цін, житло в оренду і для придбання у власність, медичне обслуговування, розвинена торговельна мережа і мережа громадського харчування;
- відсутність класової і конфесійної ворожнечі, сприятлива суспільна атмосфера;
- налагоджений тісний зв'язок технопарків з університетами і державними дослідницькими центрами з різними варіантами взаємовідносин (рис. 1) [2].

Окремо слід зазначити, що при різних моделях взаємодії ступінь впливу на промисловість неоднакова, так на думку експертів, високий рівень впливу здійснюється у випадку, коли університет створює технопарк як спільне підприємство або разом з державною структурою [2].

Більш ніж 50-річний досвід США у створенні й функціонуванні технопарків, як і американської системи комерціалізації технологій у цілому, є найбільш досконалим. Американська концепція технопарків широко використовується, з урахуванням місцевих особливостей, як базова модель створення технопарків в усьому світі.

Для європейських технопарків, що створювалися набагато пізніше американських (особливо у 80-ті роки), термін становлення був коротшим. Вони базувалися на наявному досвіді, мали детально пророблені програми й бізнес-плани і тому розвивалися швидше й успішніше.

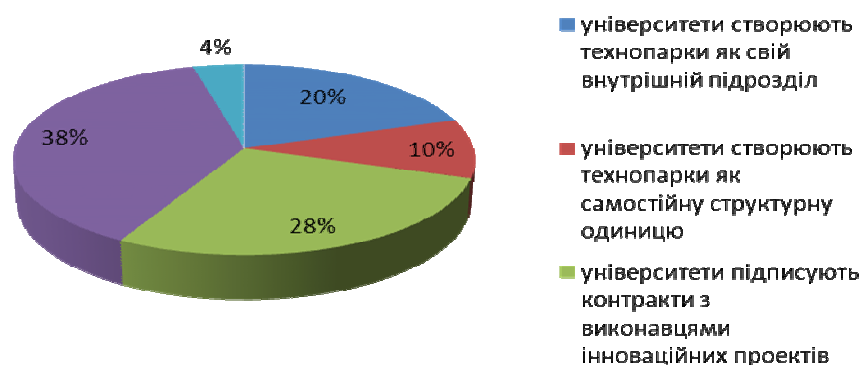


Рис. 1. Моделі створення взаємовідносин у технопарках

У наш час основними напрямками розвитку європейських технопарків є:

- юридично правильне оформлення прав на ідею (інтелектуальну власність);
- грамотний технологічний і фінансовий план доведення ідеї до промислового випуску продукції та її реалізації на ринку;
- наявність відповідного приміщення для створення дослідного зразка і виробництва продукту;
- наявність необхідного обладнання для роботи обладнання;
- фінансові ресурси для реалізації розглянутих етапів.

Сучасна європейська модель технопарку також має свої особливості:

- наявність будинку, призначеного для розміщення в ньому десятків малих фірм (сприяє формуванню великого числа нових малих і середніх інноваційних підприємств, які користуються всіма перевагами системи колективних послуг);
- наявність кількох засновників (такий механізм управління значно складніший за механізм з одним засновником, проте набагато ефективніше, наприклад, з точки зору доступу до фінансування);
- державна підтримка на всіх етапах діяльності технопарків, включаючи централізоване фінансування і податкові пільги.

Серед недоліків європейської моделі слід зазначити такі: недостатній розмір інвестицій у науково-технологічний розвиток у порівнянні з показниками США й Японії; відсутність чіткої науково-технологічної інтеграції між членами ЄС, які бачать один в одному швидше суперників, ніж партнерів. Тоді як до переваг експерти відносять наступні: забезпечення вільного пересування вчених кордонами країн ЄС; щорічна реалізація Рамкових програм ЄС, які спрямовані на створення єдиного європейського наукового простору (фінансування науки та досліджень, стимулювання інноваційної активності малих та середніх підприємств) [2].

В Японії створення технопарків розпочалося з 1982 року в межах програми регіонального науково-технічного розвитку країни. До галузей та напрямків спеціалізації японських технопарків слід віднести: електроніку, роботехніку, програмне забезпечення, біотехнології, нові матеріали та нові джерела енергії.

Серед особливостей японської моделі виокремлюють такі:

- технополіс (площею близько 500 квадратних миль) являє собою збалансований набір сучасних науково-промислових комплексів, університетів, дослідницьких інститутів, лабораторій у поєднанні з зручними для життя районами, оснащеними культурною та рекреаційною інфраструктурою;
- діяльність технополісу спрямована на вирішення регіональних проблем;
- надання пільгового кредитування: на створення технополісів (7-8 %), на дослідницькі цілі (надання прямих субсидій на покриття до 50 % витрат).

До недоліків такої моделі відносять: орієнтацію на виконання простих, складальних функцій у ролі імітаторів імпортованих технологій; відсутність зв'язку між академічним і промисловим утворенням.

Для умов України першочергового значення набуває вивчення і творче використання досвіду Росії, країн Балтії, Східної і Центральної Європи щодо створення й ефективного функціонування технопаркових структур.

Зараз у Росії зареєстровано понад 70 технопарків, що сприяють, зокрема, становленню та підготовці до самостійної діяльності малих інноваційних підприємств, виробничого освоєння наукових знань та інноваційних наукомістких технологій (біотехнологій, мікроелектроніки тощо).

Російські технопарки використовують практично весь діапазон сучасних організаційно-правових форм, притаманних ринковій організації економіки. Приблизно у 46 % випадків технопарк є закритим акціонерним товариством, у 25 % – це товариство з обмеженою відповідальністю. В інших випадках використовуються різні організаційно-правові форми, наприклад, об'єднання юридичних осіб (асоціації) тощо (рис. 2).

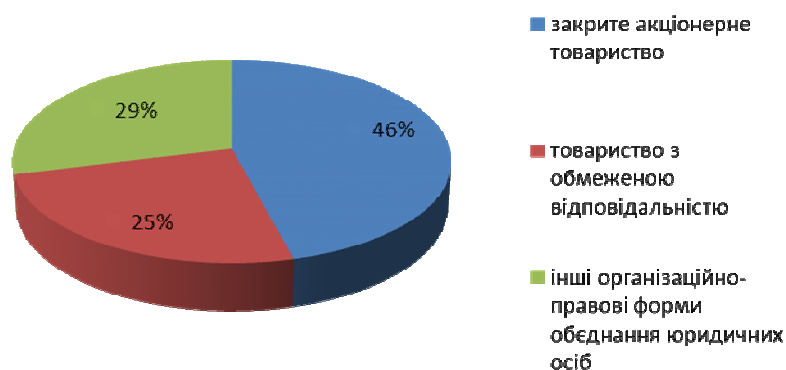


Рис. 2. Розподіл російських технопарків за організаційно-правовими формами

Майже всі технопарки Росії забезпечені офісними приміщеннями, близько 60 % з них мають ще й виробничі площі. Власні будинки, приміщення мають близько 15 % технопарків, інші ж орендують площі (в основному у засновників, на пільгових умовах, найчастіше – на безоплатній основі, що є специфікою Росії). Проблема придбання власних приміщень для технопарків є дуже гострою і потребує вирішення. Фактично ж лише технопарки – «власники» приміщень, які можна цілком віднести до діючих. Робота зі створення технопарків у Росії проводиться під керівництвом Асоціації сприяння розвитку технопарків, інноваційних центрів та інкубаторів бізнесу (Асоціація «Технопарк»).

В Україні присутні лише окремі типи інноваційних структур – це бізнес-інкубатори, спеціальні економічні зони, технопарки, стан розвитку яких знаходиться на початковій стадії [3, с. 106]. Для України велике значення мають саме технопарки, які здатні випустити конкурентоспроможну продукцію та підвищувати ефективність наукового та технологічного потенціалу промисловості.

Сьогодні найбільшого розвитку набула діяльність технопарків, яких в Україні нараховується шістнадцять, дванадцять з яких зареєстровано, ще чотири проходять цей процес, а результативними є вісім [4, с. 36].

Пріоритетні напрямки діяльності технопарків:

- виконання інноваційних та інвестиційних проектів;
- виробниче впровадження наукоємних розробок, високих технологій;
- промислове виробництво конкурентоспроможної, висотехнологічної та інноваційної продукції;
- насичення внутрішнього ринку конкурентоспроможною інноваційною продукцією;

– зміцнення експортного потенціалу країни.

Спираючись на досвід створення та розвиток закордонних технопарків і з врахуванням реальних умов вітчизняної економіки (неможливість використання прямої державної фінансової підтримки, відсутність інтересу щодо підтримки та інвестування інноваційних проектів у фінансових установах, низький попит на інноваційні пропозиції та сильна конкуренція з боку західних компаній, що розробляють технології, матеріали, устаткування на внутрішньому ринку тощо) в Україні утворилася власна модель технопарків, яка має ряд особливостей (рис. 3).

Модель технопарків США	Японська модель технопарків	Європейська (змішана) модель технопарків
Ґрунтується на державному фінансуванні, використовуються інновації зацікавлених фірм	Основається на державній підтримці, асоційованих комерційних компаніях	Основається на державних інвестиціях і дотаціях
Орієнтація на розробку та виведення на ринок нових продуктів та технологій	Орієнтація на інтеграцію науки та промисловості	Орієнтація передусім на створення робочих місць
Тісний зв'язок з університетами і державними дослідницькими центрами при формуванні наукових парків трьох типів: наукові парки; дослідницькі парки; інкубатори (інноваційні центри)	Побудова нових міст-технополісів	Наявність будівлі, де розташовані малі фірми на декількох засновників
160 наукових та науко-технологічних парків, 850 бізнес-інкубаторів	26 технополісів, до складу яких входять 67 наукових та університетських парків	1,5 тис. інноваційних центрів, з них – 260 технопарків
Українська модель технопарків		
Ґрунтується на відсутності істотної фінансової підтримки з боку держави та інших організацій		
Орієнтація на забезпечення масштабного просування інновацій та організацію тісного зв'язку науки з виробництвом		
Створення «віртуального» технопарку, технопарку без стін		
16 технопарків		

Рис. 3. Характеристика моделей технопарків

Аналіз результативних показників діяльності технопарків за 2000-2008 роки показує, що обсяг реалізованої інноваційної продукції за цей період склав 11,8 млрд. грн, понад 14 % якої реалізовано за кордоном. Також за час діяльності технопарків було перераховано до бюджетів та цільових фондів майже 1 млрд. грн.

За останні два роки результат роботи технопарків свідчить, що за 2009 рік загальний обсяг реалізованої інноваційної продукції дорівнює 341,717 млн. грн, що на 509,79 млн гривень менше, у порівнянні з 2008 роком (рис. 4). Платежі до державного бюджету України та державних цільових фондів від реалізації проектів технопарків склали 37,5 млн гривень проти 66,2 млн грн у 2008 році і подібна динаміка в цьому процесі спостерігається з 2007 року (рис. 5). Витрати на НДДКР зросли втричі до 74 млн гривень, тоді як у 2008 році вони склали 23 млн. грн.

У період з 2000 по 2009 роки, в рамках дії спеціального режиму діяльності технологічних парків, на спеціальні рахунки було перераховано 511 млн гривень, у 2009 році було перераховано трохи більше 1,067 млн. грн, що на 373 тис. грн менше у порівнянні з 2008 роком (1,44 млн. грн) [5].

Таким чином, аналіз показників діяльності технопарків України дає можливість виокремити декілька періодів у їх розвитку. Перший етап – становлення та зростання (2000-2004 роки) та другий – падіння (2005-2009 роки).

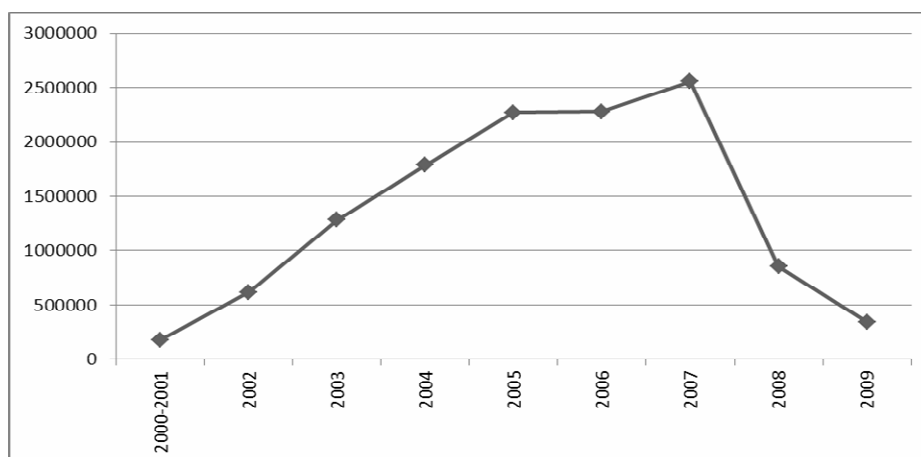


Рис. 4. Динаміка обсягу реалізованої інноваційної продукції з 2000-2009 роки (тис. грн)

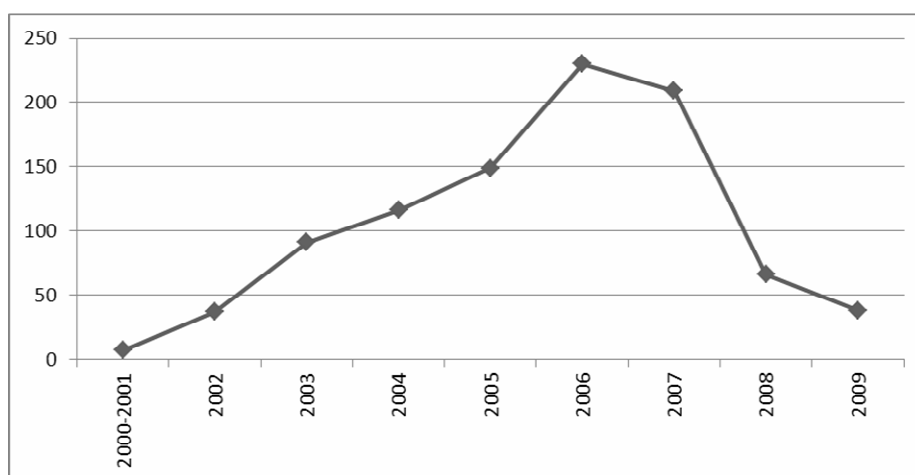


Рис. 5. Обсяг платежів до держбюджету та державних цільових фондів від реалізації проектів технопарків, млн. грн

Головною причиною такої динаміки експерти вбачають у недосконалості та недотриманні чинного законодавства відносно діяльності технопарків та в його постійній зміні, інколи не у кращий бік, а також непостійність та скорочення підтримки зазначених структур з боку держави [4; 6; 7] (рис. 6).

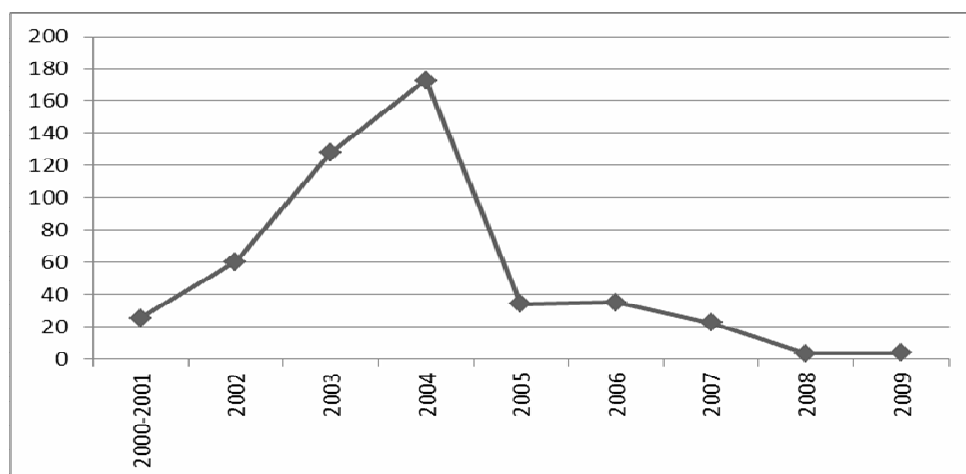


Рис. 6. Обсяги держпідтримки технологічних парків, млн. грн

Таким чином, незважаючи на понад десятирічний досвід діяльності технопарків та досягнення певних успіхів, слід зазначити, що в цілому інфраструктура інноваційного розвитку в Україні перебуває на початковому етапі. По-перше, тому що при наявності наукового і промислового потенціалу спостерігається відсутність системності та постійності у функціонуванні інших типів інноваційних структур в Україні, таких як технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, інноваційні біржі, інжинірингові, маркетингові, консалтингові фірми тощо [1, с. 21]. По-друге, в ній представлені лише окремі типи інноваційних структур, зокрема технопарки, бізнес-інкубатори. По-третє, діяльність лише незначної їх частки відповідає завданням, які мають вирішуватися. Тобто, в Україні не тільки обмежена кількість інноваційних структур, але і склалася їх структурна та функціональна неповнота [8].

Висновки і пропозиції. Таким чином, узагальнюючи проведений аналіз діяльності вітчизняних технопарків, зазначимо основні проблеми, які стримують їх розвиток:

- недосконалість законодавства у сфері організації інноваційної інфраструктури;
- неринкові методи стимулювання інноваційної діяльності;
- відсутність належної державної підтримки та субсидування;
- відсутність чіткого адміністративного розуміння ролі технопарків у розвитку країни;
- недостатнє число джерел фінансування;
- відсутність механізмів венчурного фінансування.

Рішення зазначених проблем знаходиться, по-перше, в упорядкуванні нормативно-законодавчої бази створення й функціонування технопарків та в усвідомленні державою потреби розвитку інноваційної структури задля забезпечення інноваційності та конкурентоспроможності країни та зайняття нею гідного місця у світовій спільноті. По-друге, в розробці, запровадженні та дієвому використанні комплексу методів державної підтримки, що включають ряд як прямих (державні кредити, програми фінансового стимулювання тощо), так і непрямих (пільги, преференції тощо) методів.

Список використаних джерел

1. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів: збірник / М. В. Стріха, В. С. Шовкалюк, Т. В. Боровіч, Ж. І. Дутчак, А. О. Седов. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 40 с.
2. О технопарке [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metolit.by/ru/dir/index.php/1874>.
3. Горник В. Г. Інвестиційно-інноваційний розвиток промисловості: монографія / В. Г. Горник, Н. В. Даций. – К.: Вид-во НАДУ, 2005. – 200 с.
4. Мазур В. С. Технологічні парки. Світовий та український досвід / О. А. Мазур, В. С. Шовкалюк. – К.: Прок-Бізнес, 2009. – 70 с.
5. Аналіз діяльності технологічних парків України за 2009 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/science/innovation/analiz2009.doc>.
6. Інвестиції та інноваційний розвиток: матеріали до парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: наук.-практ. бюл. / укл. Г. О. Андрощук, Ю. О. Луценко, О. А. Хименко та ін. – 2009. – № 2 (5). – 60 с.
7. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: аналітичні матеріали до Парламентських слухань [«Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»] / Л. І. Федулова, Ю. М. Бажал, І. А. Шовкун та ін.; за ред. Л. І. Федулової, Г. О. Андрощука. – К.: ІЕП НАНУ, 2009. – 196 с.
8. Біла книга. Інтелектуальна власність в інноваційній економіці України / Г. О. Андрощук, О. В. Дем'яненко, І. Б. Жиляєв, Л. В. Сахарова, В. І. Полохало, С. В. Таран (упорядкування). – К.: Парламентське вид-во, 2008. – 448 с.

УДК 332.1

О. П. Сосновська, *завідувач*

Львівський інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів, Україна

ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО: РЕГІОНАЛЬНИЙ ЗРІЗ

У статті проаналізовано транскордонне співробітництво на прикладі діяльності євро регіонів «Карпати» і «Дніпро», визначено перешкоди на шляху успішної участі української сторони, зокрема Львівщини і Чернігівщини в цих об'єднаннях.

В статье проанализировано трансграничное сотрудничество на примере деятельности евро регионов «Карпаты» и «Днепр», определены препятствия на пути успешного участия украинской стороны, в частности Львовщины и Черниговщины в этих объединениях.

The article analyzes the transborder cooperation based on the activity of euroregions «Karpaty» and «Dnipro». It determines the barriers on the way to successful participation of the Ukrainian part, namely Lviv and Chernigiv regions in these formations.

Постановка проблеми. Євро регіони є одним з інституційних механізмів Європейського Союзу для налагодження міжнародної співпраці. Вони є точкою відліку в процесі європейської інтеграції. Означену роль євро регіони виконували у західній, північній, південній частинах Європи в 60-70-х роках і так є від початку 90-х рр. вздовж кордонів Центральної та Східної Європи, а особливо на кордонах між державами-членами Європейського Союзу та кандидатами на вступ до ЄС. Транскордонна співпраця в Європі розвивається від початку 50-х рр. Найбільший досвід тут мають регіони, розташовані вздовж кордонів Німеччини та країн Скандинавії. Витоки транскордонного співробітництва беруть початок у союзах з прикордонних норвезько-шведсько-фінських, голландсько-німецьких та німецько-французьких регіонів. Відтак, закладені передумови закономірно призвели до утворення в 1958 році першої в Європі офіційної євро регіональної структури «Євро регіо» на німецько-голландському кордоні. Переваги від такої співпраці були визначальними при створенні наступних євро регіонів, у тому числі в Центрально-Східній Європі. Десятиріччями східно-європейські постсоціалістичні держави, у тому числі ті, що не стали членами Європейського Союзу, розвивали економічну співпрацю, проте запровадження жорсткішого митного контролю, введення візових обмежень після останніх розширень ЄС спричинило взаємні втрати, поставило під загрозу багато інвестиційних, екологічних проєктів. Це ж стало причиною виникнення нових завдань для прикордонного співробітництва [3].

Важливе значення в контексті об'єкта дослідження складає понятійний апарат, зокрема, власне термін „євро регіон”. Польські дослідники, що вивчають роль євро регіонів і транскордонного співробітництва, зазначають, що назва „євро регіон” означає як європейський регіон, розташований на межі двох або декількох сусідніх держав, так і організацію, яка створена для координації співробітництва сторін євро регіонального договору на цій території і затверджена Євросоюзом, який має змогу фінансово підтримувати її діяльність. Перша частина розглянутої дефініції, „євро”, стосується просторового розташування та інтеграційних процесів, які відбуваються в Європі, а друга частина, „регіон”, вказує на територію, яка наділена певними ознаками [4]. Одне з визначень трактує євро регіон як географічний простір, який охоплює прикордонні зони двох або більшої кількості країн, які “хочуть між собою співпрацювати і координувати діяльність місцевих громад у різних сферах” [17].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно з визначенням, запропонованим М. Долішнім та П. Беленьким у 1996 році, євро регіон – одна з організаційних форм транскордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних дер-

жовних органів (на базі спеціально розширених повноважень на міжнародне співробітництво) місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології [1].

Відповідно до визначення, розробленого І. Студенніковим, єврорегіон – це форма транскордонного співробітництва між територіальними громадами або місцевими органами влади прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, яка спрямована на координацію взаємних зусиль і здійснення ними узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності відповідно до національних законодавств і норм міжнародного права для вирішення спільних проблем і в інтересах людей, що населяють його територію по різні сторони державного кордону [6].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З огляду на останні тенденції функціонування та розвитку єврорегіонів в Україні, а також зважаючи на нові умови співпраці українських областей у межах єврорегіонів з країнами, що є віднедавна членами Євросоюзу, пропонується авторське визначення поняття єврорегіону. Єврорегіон – це транскордонна територія, що об'єднує інтереси двох чи більше держав у подоланні негативних наслідків існування кордонів між ними та віддаленості об'єднаних цієї територією регіонів від столиць держав, на якій шляхом створення представництв з ініціативи місцевих органів влади регіонів відповідно до національного законодавства координується та стимулюється розвиток економічної співпраці, розбудова інфраструктури, охорона навколишнього середовища, туристична та культурно-освітня діяльність.

Мета дослідження. Зараз на державному кордоні України функціонує дев'ять єврорегіонів – “Карпатський єврорегіон” (1993 р.), “Буг” (1995 р.), “Нижній Дунай” (1998 р.), “Верхній Прут” (2000 р.), “Дніпро” (2003 р.), “Ярославна” (2003 р.), “Слобожанщина” (2003 р.), “Чорне море” (2008 р.) та „Донбас” (2010 р.), до яких з дев'ятнадцяти прикордонних областей України залучено чотирнадцять – Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Сумську, Одеську, Чернівецьку, Чернігівську, Харківську, Луганську, Миколаївську, Херсонську, Запорізьку, Донецьку області, Автономну Республіку Крим, а також місто Севастополь.

При цьому Львівська область є одним з найактивніших суб'єктів транскордонного співробітництва й учасником двох єврорегіонів – «Карпати» та «Буг». Зокрема, Карпатський єврорегіон є найбільшим єврорегіоном у Центральній Європі. Завдяки йому Львівщина активно співпрацює з фінансовими структурами Європейського Союзу, реалізує низку транскордонних проектів [14].

Виклад основного матеріалу. Територія Карпатського єврорегіону охоплює прикордонні адміністративно-територіальні одиниці п'яти держав загальною площею 161 279 км² [12]. З українського боку сюди входять чотири області західної частини – Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська та Чернівецька, загальна площа території яких складає 56 660 км² і є найбільшою у порівнянні з рештою учасників єврорегіону. Угорщина представлена п'ятьма округами північно-східної частини – Боршод-Абауй-Земплін; Гайду-Бігар, Гевеш, Яс-Надькун-Солнок, Саболч-Сатмар-Берег, а також містами Мішкольц, Дебрецен, Егер та Ніредьгаза. Два краї Словаччини – Прешовський і Кошицький, що входять до складу Карпатського єврорегіону, становлять площу 10 459 км². Підкарпатське воєводство Польщі займає 18 683 км² в єврорегіоні. Натомість сім округів Румунії, що включені до КС, а саме Сату-Маре, Мараморош, Бігор, Зі лаг, Ботошані, Сучава і Харгіта, займають загальну площу 42 308 км².

Роботу єврорегіонів, процеси транскордонного співробітництва у всій Європі, в тому числі Карпатського єврорегіону, регламентує Європейська рамкова конвенція про транс-

кордонне співробітництво між регіональними общинами чи властями, підписана 21 травня 1980 року. Україна приєдналась до цієї конвенції в 1993 році. З метою підтримки та розвитку єврорегіонів Кабінет Міністрів України постановою від 29 квітня 2002 року № 587 визначив, що основними завданнями єврорегіонів є підтримка взаємовигідних зв'язків з сусідніми країнами, державами Євросоюзу та поступове усунення адміністративних і правових перешкод, що стримують розвиток транскордонної взаємодії.

З точки зору правового статусу Карпатський єврорегіон не є окремою юридичною особою. Це транскордонна асоціація прикордонних адміністративних районів України, Польщі, Угорщини, Словаччини та Румунії, яка створена з метою координації транскордонного співробітництва.

Основними правовими актами, що регулюють функціонування КЄ, є Угода та Статут, що були схвалені 14 лютого 1993 року. До організаційної структури КЄ входять Рада, виконавчий директор, Секретаріат, національні представництва та робочі комісії.

Національне представництво України знаходиться у м. Ужгород. Крім того, в листопаді 2008 року у Львові було відкрито дирекцію Національного представництва Карпатського єврорегіону в Україні.

В єврорегіоні «Карпати» діє 7 робочих комісій:

- Комісія з питань туризму (координується польською стороною);
- Комісія з питань регіонального розвитку (координується угорською стороною);
- Комісія з питань розвитку соціальної інфраструктури (координується українською стороною);
- Комісія з питань торгівлі (румунська сторона);
- Комісія з питань надзвичайних ситуацій (словацька сторона);
- Комісія з питань охорони довкілля (угорська сторона);
- Ревізійна комісія [12].

Нагальною проблемою діяльності Карпатського єврорегіону є фінансування спільних проектів. Ідея транскордонної фундації (створена на основі моделі американських комунальних фундацій), яка б підтримувала (насамперед, шляхом надання грантів) ініціативи громадських організацій та органів місцевого самоврядування, які діють на території КЄ, була втілена у проекті Інституту Схід-Захід¹, а саме – у створенні у 1995 р. Фонду розвитку Карпатського єврорегіону (з 2000 р. – незалежна від Інституту неурядова організація “Карпатська фундація”) [10].

Основною метою створення Карпатського єврорегіону було налагодження добросусідських відносин, забезпечення соціальної стабільності, сприяння економічному розвитку на прикордонних територіях країн-членів, забезпечення миру, прозорості кордонів та ін. [15].

Отже, функції посередника між великими міжнародними фондами, зацікавленими в розвитку громадянського суспільства, транскордонного співробітництва, міжетнічної співпраці, відродженні сільських громад, та місцевими громадськими організаціями, органами місцевого самоврядування, виконує Карпатський фонд. До організаційної структури Карпатського фонду входять Міжнародна Рада директорів, Виконавчий комітет, Головний офіс (м. Кошіце, Словаччина), національні представництва, що зареєстровані як громадські організації і діють згідно з національним законодавством.

¹ Інститут Схід-Захід (ІСЗ) – це незалежна, неприбуткова міжнародна громадська організація, метою діяльності якої є подолання основних проблем, що виникають у ХХІ столітті, розвиток громадянського суспільства та сприяння збереженню миру та забезпеченню процвітання держав, на територіях яких діє ІСЗ. З 1981 року Інститут реалізовує довготермінові проекти, які сприяють поширенню довіри та взаєморозуміння, й призначенням яких є подолання конфліктів та напружень на території Євразії. Для виконання цих завдань Інститут використовує унікальну мережу контактів, до якої входять лідери громадського та державного секторів з більше ніж 40 країн. Попередньою ціллю Інституту було сприяння подоланню напружень та протистоянь, які виникли під час періоду холодної війни. (ewi.org.ua)

Карпатський фонд надає гранти та технічну допомогу громадським організаціям та органам місцевого самоврядування, зокрема, у сфері міжрегіональної та транскордонної співпраці та економічного розвитку. Фонд підтримує створення партнерств між державними, приватними та неурядовими організаціями, а також співпрацю у питаннях транскордонного та міжетнічного співробітництва.

Зміни, що відбулися в Карпатському євро регіоні протягом останнього десятиліття, вплинули й на Карпатський фонд. Організація гнучко реагувала на потреби регіону, запроваджуючи нові програми. Сам фонд також зазнав кардинальних структурних змін. З метою більш ефективного задоволення потреб місцевих громад Карпатський фонд поступово трансформувався з централізованої міжнародної організації в мережу самостійних національних фондів. Ці національні фонди виконують специфічні завдання, задовольняючи найбільш нагальні потреби громад у своїх країнах [8].

Карпатський фонд надає фінансову підтримку організаціям у рамках різних програм. З самого початку свого заснування фонд надав гранти багатьом місцевим неурядовим організаціям і органам місцевого самоврядування. Крім фінансової підтримки, Карпатський фонд проводить тренінгові й навчальні програми для місцевих лідерів, сприяє формуванню партнерських мереж на території поліетнічного, політично та економічно неоднорідного регіону. Фонд працює у кількох напрямках, реагуючи на зростаючі потреби регіону, а також намагається постійно адаптувати свою роботу відповідно до змін, що відбуваються.

Серед найбільших проектів, підтриманих чи організованих Карпатським фондом, слід виокремити Програму соціальних перетворень на Західній Україні, яка впроваджується спільно з Мережею нідерландських благодійних фондів для Центральної та Східної Європи з 2002 року. Відповідно до мети програми підтримуються трансформаційні процеси в соціальній сфері. Зокрема, надаються гранти недержавним організаціям Закарпатської, Львівської, Івано-Франківської, Чернівецької областей, де в 2009 році було підтримано 20 проектів на загальну суму 3,7 млн гривень [9].

Окремим напрямком Програми соціальних перетворень в Україні є Програма підтримки прийомних сімей та будинків сімейного типу, що діє на всій території України.

Разом з тим на основі пожертвувань американця Фредеріка Робі на програми мережі Карпатських фондів функціонує Карпатська стипендіальна програма ім. Фреда Робі. Приблизно 4000 дол США виплачується щорічно у вигляді стипендій у кожній з країн Карпатського євро регіону. Однією з вимог отримання стипендії є добровільна праця у Карпатському фонді.

Одним з найбільш фінансованих проектів Карпатського фонду також є Програма підтримки розвитку громад.

Згідно з річним звітом Карпатського фонду за 2009 рік діаграма витрат виглядала наступним чином (рис. 1).

У цілому за 18 років існування Карпатського євро регіону не було повністю використано всіх його можливостей, проте в економічній та соціальній сферах до позитивів можна віднести будівництво моста через р. Тису на українсько-угорському кордоні, заснування Асоціації карпатських торгово-промислових палат, проведення економічних форумів з питань транскордонного співробітництва, утворення Асоціації університетів Карпатського євро регіону, проведення професійних змагань, благодійних фестивалів тощо [10; 12].

Проте на фоні цих скромних результатів інші євроінтеграційні утворення не утримують навіть цих параметрів.

Для порівняльного прикладу розглянемо євро регіон «Дніпро», який утворено 29 квітня 2003 року в м. Гомелі.

Площа єврорегіону складає 107,2 тис. кв. м, причому на Україну припадає 30 %, на Росію – 32,5 %, Білорусь – 37,5 %. Кількість населення – 3,8 млн чол., з них у Чернігівській області проживає практично 29 %, у Брянській – 34,2 %, у Гомельській – 36,8 %.

Діаграма витрат

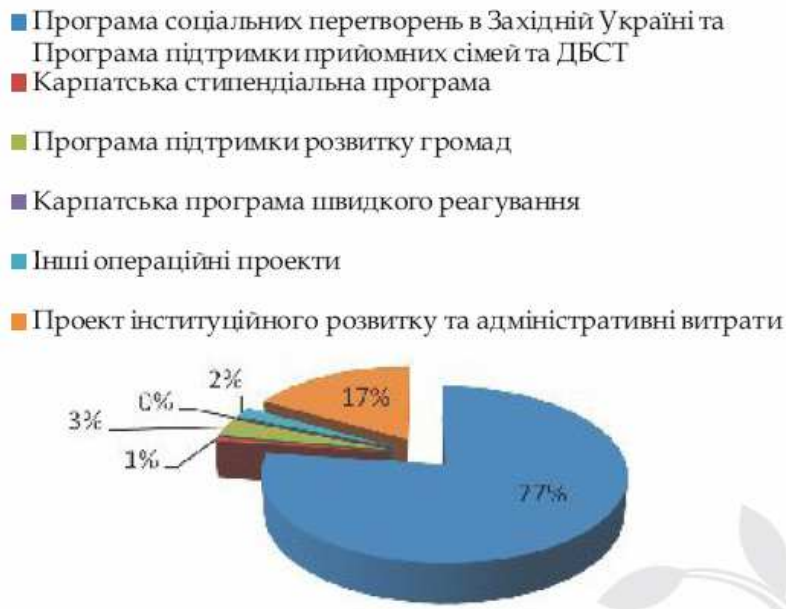


Рис. 1. Діаграма витрат

Джерело: Карпатський фонд. Річний звіт 2009 р.

Статутом цього формування зазначено, що його головною метою є сприяння соціально-економічному розвитку, науковому і культурному співробітництву прикордонних територій. Пріоритетними напрямками для співробітництва визначено:

- економічний розвиток;
- регіональне планування;
- комунікації, транспорт, зв'язок;
- освіта, охорона здоров'я, спорт і туризм;
- охорона і поліпшення стану навколишнього середовища;
- ліквідація надзвичайних ситуацій, стихійних лих та їхніх наслідків;
- сприяння розширенню контактів між жителями прикордонних територій, розвитку співробітництва між установами й організаціями, а також суб'єктами господарської діяльності.

У рамках спільного плану дій здійснюється регулярний обмін комерційною інформацією для господарюючих суб'єктів, організовуються прес-тури для представників ЗМІ, проводяться спільні зустрічі щодо обміну практичним досвідом сервісного облаштування міжнародних пунктів пропуску, екологічного моніторингу, співробітництва у соціогуманітарній, інформаційній і культурній сферах тощо.

З огляду на практичні результати, існує думка, що діяльність КЄ є малоефективною у зв'язку з передчасністю такої форми організації транскордонних відносин у субрегіональному просторі, особливо на теренах СНД, оскільки при створенні подібних об'єднань слід враховувати рівень господарського розвитку всіх регіонів-учасників, характер міждержавних відносин, їх інвестиційну зацікавленість з тим, щоб організація єврорегіону була природно визрілою [14].

Слід також звернути увагу на організаційну характеристику єврорегіону. Порівнюючи українські та західноєвропейські утворення, бачимо, що перші більші за площею у середньому в 10 разів, за чисельністю населення – більш ніж у 5 разів. Водночас за кількіс-

тю суб'єктів, що є основою організаційного забезпечення діяльності єврорегіону, в них за участю України кількість суб'єктів у 16 разів менша, оскільки з українського боку це переважно 2-3 владні структури, тоді як господарські формування, агенції регіонального розвитку, фінансові інституції, підприємницькі кола фактично залишаються у «єврорегіональному вакуумі» [3].

Висновки. У 2010 році в рамках проекту «Карпатський горизонт 2013 – обговорення перспектив операційної програми ЄС для регіону Карпат» було розроблено аналітичний документ «Карпатський горизонт 2013» – обґрунтування доцільності розробки та реалізації окремої операційної програми ЄС для регіону Карпат у наступній фінансовій перспективі. Аналогічний Проект заходів щодо співпраці на 2012-2013 роки розроблено по єврорегіону «Дніпро». З урахуванням сильних та слабких сторін транскордонної співпраці, на наш погляд, невідкладного розв'язання потребують наступні завдання:

- адаптація українського законодавства до норм територіальної співпраці Європейського Союзу;
- затвердження Європейською Комісією окремої операційної програми Європейського Союзу щодо фінансової перспективи єврорегіонів;
- розробка учасниками єврорегіонів єдиної концепції, а на її основі – спільних програм розвитку (пріоритети та принципи реалізації враховували б вимоги національних законодавств);
- затвердження узгодженої стратегії відносин з міжнародними організаціями-донорами;
- узгодження дво- чи багатосторонніх домовленостей між державами щодо сприяння транскордонному співробітництву з вимогами та стандартами Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Mały słownik stosunków międzynarodowych. – Warszawa, 1996. – 37 с.
2. Аналітичний документ «Карпатський горизонт 2013». Асоціація органів місцевого самоврядування «Єврорегіон Карпати – України». – Львів, 2010. – 30 с.
3. Борщевський В. В. Українсько-польське економічне співробітництво в умовах євроінтеграції: монографія / В. В. Борщевський. – Львів: Аверс, 2007. – 328 с.
4. Бутко М. П. Регіональні особливості економічних трансформацій в регіональній економіці: монографія / М. П. Бутко. – К.: Знання України, 2005. – 475 с.
5. Горбовий В. Системні проблеми Карпатського єврорегіону та шляхи їх вирішення / В. Горбовий, Г. Литвин // Матеріали міжнародної конференції «Транскордонне співробітництво на нових східних кордонах ЄС»; за редакцією Я. А. Жаліло, С. І. Мітряєвої. – Ужгород, 2009. – С. 122-129.
6. Долішній М. Регіональні основи транскордонного співробітництва / М. Долішній, П. Беленький // Регіональна економіка. – 1996. – № 1-2. – С. 53.
7. Карпатський фонд – Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathianfoundation.org.ua>.
8. Карпатський фонд. Річний звіт 2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathianfoundation.org.ua>.
9. Карпатський фонд. Річний звіт 2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathianfoundation.org.ua>.
10. Лендшел М. Досвід Карпатського єврорегіону: поштовх до переосмислення моделі транскордонного співробітництва / М. Лендшел // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів. – К.: Логос, 2000.
11. Михасюк І. Р. Розвиток транскордонного підприємництва в українсько-польських єврорегіонах / І. Р. Михасюк, З. М. Залога, О. Є. Сухай / за ред. І. Р. Михасюка. – Львів: Українські технології, 2008. – 384 с.

12. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.
13. Міністерство закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua>.
14. Студенніков І. Феномен єврорегіонів в контексті методології історико-регіональних досліджень / І. Студенніков // Історія України. Маловідомі імена, події, факти. – 2003. – Вип. 22-23. – С. 187-201.
15. Сучасна регіональна політика і транскордонне співробітництво / під наук. ред. В. І. Пили. – Хмельницький: Вид-во ХУУП, 2006. – 412 с.
16. XI Міжнародний Економічний Форум [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvivforum.com.ua>.
17. Ястшембська В. Роль єврорегіонів і транскордонного співробітництва у процесі європейської інтеграції / В. Ястшембська // Матеріали конференції «Соціально-економічне гуртування у контексті модернізації транскордонних регіонів» / за редакцією Міхала Габрієля Возняка. – Жешів: Вид-во Жешівського університету, 2008. – С. 97-107.

УДК 658.11

И.П.Трегулова, канд. экон. наук

Таврический национальный университет им. Вернадского, г. Симферополь, Украина

К ВОПРОСУ СТАНОВЛЕНИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕГИОНЕ

Рассмотрено экономическое состояние малого бизнеса. Сформулированы особенности и проблемы малого бизнеса, проведен анализ эффективности предпринимательской деятельности на примере г. Севастополь.

Розглянуто економічний стан малого бізнесу. Сформульовано особливості і проблеми малого бізнесу, проведено аналіз ефективності підприємницької діяльності на прикладі м. Севастополь.

The economic state of small business were considered. Features and problems of small business were formulated, the analysis of efficiency of entrepreneurial activity on an example is led Sevastopol.

Постановка проблемы. Как известно, уровень развития малого и среднего бизнеса существенно влияет на экономическое состояние государства, а следовательно, на благосостояние всех членов общества. Проблемам малого бизнеса в отечественной литературе в настоящее время уделяется много внимания, однако его особенности на этапе становления рынка изучено недостаточно.

Актуальность данной статьи состоит в том, что в ней дан анализ различных аспектов деятельности и состояния развития малого бизнеса на примере конкретного исследуемого региона города Севастополя.

С теоретических позиций малое предпринимательство рассматривается в качестве особой формы экономической активности, предполагающей ориентацию на достижение коммерческого успеха, инновационный и рисковый характер деятельности, перспективность, свободу и самостоятельность субъектов в принятии управленческих решений, функционирование малого бизнеса направленно на эффективную хозяйственную деятельность с использованием нормативно-правовой базы страны.

Предприятия малого бизнеса имеют более узкую специализацию, более гибки к внедрению новейших технологий, благодаря чему являются конкурентами монопольных корпораций, существующих и процветающих в большинстве постсоциалистических стран в период трансформации экономики. Малый бизнес быстрее реагирует на изменение потребительского спроса, расширение номенклатуры товаров и услуг, изменение конъюнктуры рынка. Нельзя забывать, что малое предпринимательство способствует созданию новых рабочих мест, поглощению избытка трудовых ресурсов в процессе структурных сдвигов в экономике. К тому же бизнес способствует снижению социальной напряженности в обществе и формированию активного «среднего» класса, без которого не может существовать любая рыночная система экономики.

Анализ последних исследований и публикаций. В экономической литературе по проблемам малого бизнеса есть различные концепции. Исследователь Дьякон Ю. [1] излагает, что по количеству малых предприятий, приходящихся на 10 тысяч чел. населения, Украина существенно (в несколько раз) отстает от стран Центральной и Восточной Европы, США, где более 40 % объема продаж приходится на малые формы бизнеса. Город Севастополь не является исключением, хотя этот показатель здесь выше, чем средний по Украине. Так в 2009 г. в Украине функционировало 23,8 тысяч субъектов малого предпринимательства, что в расчете на 10 тысяч чел. населения составляет 630 единиц, причем из 60 тысяч человек, занятых в малом бизнесе, более 30 % работают на малых предприятиях, а остальные – в сфере предпринимательской деятельности без создания юридического лица.

В работе Ходова Л. [2] отражено, что сферами деятельности малого бизнеса в Украине сегодня в основном являются: торговля товарами и услугами; мелкосерийное

и единичное производство товаров; строительство; сельское хозяйство; транспорт; поставка комплектующих; сфера предоставления различных услуг.

Варналий З. утверждает, что до 2008 г. в Украине наблюдалась отрицательная динамика численности субъектов малого бизнеса из-за административных барьеров, неблагоприятной отраслевой и региональной структур предпринимательства [3], то есть имела место тенденция снижения его жизнеспособности.

Исследователь Белоус Г. [4], ссылаясь на данные официальной статистики в Украине, утверждает, что сегодня 151,4 тысяч мелких предприятий, на которых занято 1,032 миллиона человек, около 4,7 тысяч совместных предприятий с прямыми иностранными инвестициями (в них занято 95 тысяч человек), 35,5 тысяч фермерских хозяйств (67 тысяч работающих), 930 тысяч индивидуальных предпринимателей без создания юридического лица. Всего в этой сфере национального хозяйства занято более 2,1 миллиона человек, а его доля в ВВП составляет около 7 %, сегодня малый бизнес является неотъемлемой частью экономики страны.

Постановка цели. Целью работы является анализ реального состояния малого бизнеса в Украине и регионе Севастополя, исследование динамики его экономических показателей и актуальных проблем независимо от сферы и направлений деятельности предприятий.

Изложение основного материала. Малый бизнес играет важную роль в экономике исследуемого региона, поэтому необходимо рассмотреть не только государственную поддержку малого бизнеса, но и заслуживают внимания вопросы использования интеграционных связей с крупными формами предпринимательства, такими как лизинг, франчайзинг, венчурное финансирование и др., а также формирования современной рыночной инфраструктуры с привлечением международной финансовой и технической помощи.

Особую роль в настоящее время должен играть Украинский фонд поддержки предпринимательства, который совместно с органами государственной власти через его региональные подразделения осуществляет работу по предоставлению кредитов и финансированию целевых программ.

Понятно, что реализация этих мер осложняется политической и социально-экономической нестабильностью, кризисным состоянием экономики Украины в целом, следствием чего является дальнейшая «тенизация» этого сектора экономики.

Но это направление должно стать первоочередной задачей настоящей реформы в Украине, поскольку в малом бизнесе концентрируется потенциал молодежи, нерациональное использование которого может привести к негативным социально-экономическим последствиям для страны в ближайшей и отдаленной перспективе.

По данным Международной финансовой корпорации (МФК) в Украине увеличилась доля «теневой, неофициальной экономики», она достигает 70 % официального ВВП Украины. Таким образом, более половины доходов от оборота официально не учитываются, а следовательно, не облагаются налогами.

И еще одна особенность: в Украине зарегистрировано малых предприятий в 2,5 раза больше, чем реально работающих.

Поскольку предприниматели малого бизнеса ориентированы в основном на местные рынки, которые организуются территориально, то несомненный интерес представляет анализ состояния малого бизнеса на примере г. Севастополя, который сегодня является перспективным для развития туризма, а значит, и торговли.

В то же время в рейтинге регионов по развитию малого предпринимательства в 2009 г. Крым занимал 9-е место среди регионов Украины, а Севастополь – 20-е (на первом месте г. Киев) [4]. Это данные Государственного комитета Украины по вопросам регуляторной политики и предпринимательства (Представительство в АРК).

Динамика с 2007 по 2010 год состояния предпринимательской активности в Севастопольском регионе подтверждает рост субъектов предпринимательской деятель-

ности, состоящих на учете ГНА на 8,7 %, это на 2509 единиц больше, чем в 2007 году. Этот рост произошел за счет увеличения физических лиц на 3374 человека, что составляет 19,2 % по отношению к 2007 году. Количество юридических лиц уменьшилось на 865 единиц, то есть снижение на 7,8 %. Возросло количество субъектов предпринимательской деятельности, уплачивающих налоги на 26,5 %, это на 4661 единицу больше, чем в 2007 году. Но здесь следует отметить увеличение юридических лиц на 1635 единиц, а физических лиц на 3026 единиц. Особенно следует отметить, что количество субъектов предпринимательской деятельности, работающих по упрощенной системе налогообложения, возросло на 45,8 %, что на 3366 единиц больше, чем в 2007 году, в том числе рост юридических лиц на 0,4 %, а физических лиц на 38,5 %.

Таблица 1

Динамика состояния предпринимательской активности в Севастопольском регионе

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2007 г., %	2010 г. к 2007 г. (+,-)
Количество субъектов предпринимательской деятельности (СПД), состоящих на учете в ГНА, всего:	28704	30173	30652	31213	108,7	2509
В т. ч.:						
- юридических лиц (единиц);	11091	11074	11191	10226	92,2	-865
- физических лиц (человек)	17613	19099	19461	20987	119,2	3374
Количество СПД, уплачивающих налоги, всего:	17583	19840	20072	22244	126,5	4661
В т. ч.:						
- юридических лиц (единиц);	4694	5696	5754	6329	134,8	1635
- физических лиц (человек)	12889	14144	14318	15915	123,5	3026
Количество СПД, работающих по упрощенной системе налогообложения (единый и фиксированный налог), всего:	7345	8967	9586	10711	145,8	3366
В т. ч.:						
- юридических лиц (единиц);	1342	1911	2009	2422	180,4	1080
- физических лиц (человек)	6003	7056	7584	8289	138,0	2286
Количество граждан, состоящих в трудовых отношениях с СПД, работающих по упрощенной системе налогообложения (человек)	10459	8217	8728	8746	83,6	-1713

Из таблицы 1 видно, что количество граждан, состоящих в трудовых отношениях с субъектами предпринимательской деятельности, уменьшилось на 1713 человек, то есть снизился на 16,4 %. Это самый точный статистический показатель, подтверждающий, что эти граждане сами становятся субъектами предпринимательской деятельности, то есть независимыми физическими лицами, пополняющими ряды предпринимателей малого бизнеса, работающих по единому и фиксированному налогу, а также самостоятельно находят свое место в бизнесе. Как следствие, например, только в 2009 г. было создано в городе более 3500 новых рабочих мест. По уровню безработицы (0,8 %) Севастопольский регион занимает 2 место в Украине (на первом – г. Киев).

Развитие малого бизнеса в г. Севастополе осуществляется в соответствии с Программой социально-экономического развития. Анализ исполнения программы показывает, что в 2007-2010 гг. имела тенденция роста суммы налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства. При этом темпы роста числа реально действующих и уплачивающих налоги субъектов выше темпов роста зарегистрированных субъектов. Наблюдается сокращение числа юридических лиц, но

рост количества реально действующих из них, то есть экономически активных. Как свидетельствуют данные таблицы 2, сумма всех налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства в целом по городу уменьшилась на 3584,1 тыс. грн. Но от физических лиц она увеличилась на 6038,8 тыс. грн или возросла на 54,3 % по сравнению с 2007 годом. По упрощенной системе налогообложения рост составил 74,1 %, то есть увеличилась на 8590,6 тыс. грн.

Таблица 2

Сравнительная динамика поступления налогов и сборов от субъектов малого предпринимательства (тыс. грн)

Показатели	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г. к 2007 г., %	2010 г. к 2007 г., (+, -)
Сумма всех налоговых поступлений от субъектов малого предпринимательства	100889,3	95845,8	79760,0	97305,2	96,4	-3284,1
В т.ч.:						
- юридических лиц (единиц);	89772,0	82418,0	67560,0	80149,1	89,2	-9622,9
- физических лиц (человек)	11117,3	13427,8	12200,0	17156,1	154,3	6038,8
Сумма поступлений по упрощенной системе налогообложения	11592,6	20660,3	14723,4	20183,2	174,1	8590,6

Анализируя данные, представленные на рис. 1, можно сделать вывод, что в г. Севастополе преобладают малые предприятия коллективной формы собственности (54,7 %), на втором месте – малые предприятия с частной формой собственности (43,3 %), малые предприятия с коммунальной собственностью составляют 1,3 %, а с государственной всего 0,8 %. Выбор формы зависит частично от личных интересов и профессии предпринимателя, но в основном определяется объективными условиями: сферой деятельности; наличием денежных средств у предпринимателя; достоинством тех или иных форм предпринимательства; состоянием рынка.



Рис. 1. Удельный вес малых предприятий в зависимости от форм собственности в 2010 г. (в процентах)

Анализ места (доли) малого бизнеса в экономическом потенциале города в 2010 г. позволил получить результаты, представленные на диаграммах рис. 2, 3. При этом по данным официальной статистики среднемесячная заработная плата наемных работников на малых предприятиях составила примерно 243 гривны. Численность занятых работников малых предприятий составляет 29,7 % от общего числа занятых в городе, а объем выручки от реализации составляет только 13,5 %. Это свидетельствует о недостаточной эффективности деятельности малого бизнеса, а более вероятно, доходы остаются в “тени”.

Самый большой удельный вес малого бизнеса 35,4 % в сфере торговли, в операциях с недвижимостью 17,8 %, в промышленности он составляет 16,3 %, остальные 30,5 % приходятся на гостиницы и рестораны, строительство, сельское и лесное хозяйство, транспорт и прочие виды экономической деятельности. Анализ представленных данных подтверждает, какие сложились тенденции в сфере малого бизнеса.

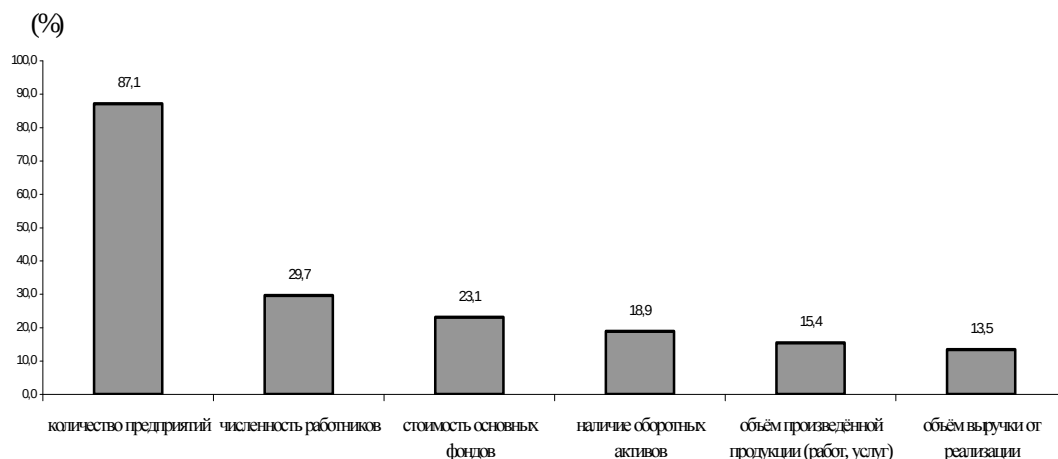


Рис. 2. Удельный вес малых предприятий в ресурсном потенциале и объемах продукции в г. Севастополе 2010г. (в процентах)

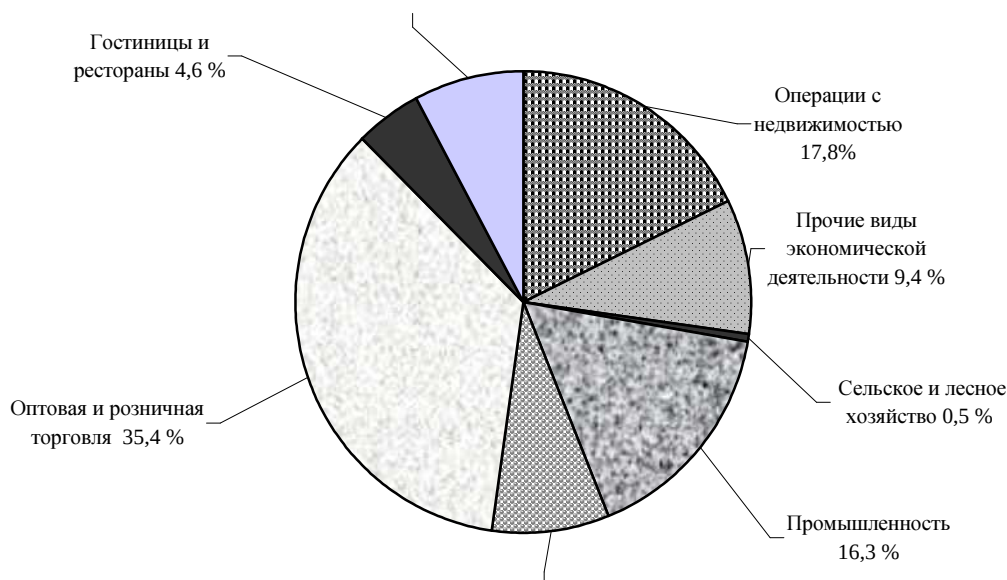


Рис. 3. Распределение предприятий малого бизнеса в г. Севастополе в зависимости от видов экономической деятельности в 2010 г. (в процентах)

Однако на местном уровне для поддержки малого бизнеса могут быть задействованы определенные дополнительные механизмы. Особую роль играют взаимоотношения местной власти и бизнеса. К сожалению и те, и другие еще не осознали возможностей такого партнерства, во-первых, и обеим сторонам не хватает знаний рыночной экономики и общего экономического образования, во-вторых.

Тем не менее, в ряде регионов Украины уже имеется некоторый позитивный опыт такой региональной поддержки (в Запорожской, Житомирской, Кировоградской областях). Она осуществляется в следующих формах: предоставление налоговых льгот, снижение ставок местных налогов и сборов, упрощение регистрации субъектов предприни-

мательства, расширение возможностей использования ресурсов финансово-кредитных учреждений, снижение арендной платы, создание информационных центров данных о состоянии рынка товаров и услуг, содействие выделению земельных участков.

Эти меры находятся в рамках существующего сегодня законодательного поля и в пределах возможностей местных органов управления.

В целом, несмотря на экономический кризис в Украине, отсутствие нормальных условий для деятельности малого бизнеса, в последние годы происходит расширение малого предпринимательства, что свидетельствует о приспособлении общества к новым экономическим условиям. В свою очередь, предпринимательство, как форма экономической активности, напрямую зависит от экономических условий жизни общества.

Однако еще мало сделано для создания благоприятных условий в сфере малого бизнеса со стороны государства.

Перспективы дальнейших исследований. Целесообразно продолжить исследования в плане расширения базы анализируемых данных, а также получение углубленных результатов в сфере торговли, как социальной сферы деятельности. Практически сегодня мы имеем одни и те же проблемы, независимо от отрасли и региона страны. На сегодня это такие проблемы: незавершенность нормативно-правовой базы; запутанность и неоднозначность организационных процедур (регистрации субъектов хозяйствования); неупорядоченность отношений собственности; отсутствие нормальной финансово-кредитной системы; нет устойчивой и обоснованной системы налогообложения; неразвитость рыночной инфраструктуры; отсутствие условий и мотиваций для внутреннего и внешнего инвестирования; внедрение новой техники и технологий; сложная система и постоянные изменения ее форм; сложная система отчетности; высокие арендные ставки, размещение объектов малого бизнеса, выделение земельных участков; недостаток профессионализма и квалификации людей, работающих в малом бизнесе, в сфере менеджмента и маркетинга, в органах власти.

Выводы. Наблюдается тенденция роста количества субъектов предпринимательской деятельности, уплачивающих налоги по упрощенной системе налогообложения.

Выявлена явная активизация субъектов малого бизнеса, особая доля которых приходится на сферу торговли.

В структуре налоговых поступлений происходит качественный сдвиг в сторону увеличения за счет перехода на упрощенную систему налогообложения.

Выявляется тенденция роста новых рабочих мест, снижение безработицы как на уровне региона, так и в Украине.

В рамках Программы социально-экономического развития необходимо разработать и решить актуальные проблемы малого бизнеса в сфере торговли Украины и на региональном уровне.

Список использованной источников

1. Дьякон Ю. Ещё раз о малом бизнесе / Ю. Дьякон // Экономика Украины. – 2007. – № 7. – С. 49-51.
2. Ходов Л. О. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации / Л. О. Ходов // Вопросы экономики. – 2009. – № 7. – С. 40-43.
3. Варналій З. С. Мале підприємництво:основи теорії і практики / З. С. Варналій – К: Знання, 2008. – 277 с.
4. Белоус Г. Развитие малого предпринимательства в Украине / Г. Белоус // Экономика Украины. – 2008. – № 10. – С. 35-41.

УДК 332.122:379.84(477.51)

Ю.В. Шабардіна, канд. екон. наук

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЧЕРНІГІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджена соціально-економічна ситуація Чернігівської області, що визначає передумови розвитку рекреаційного господарства регіону, а також детально проаналізовані основні складові рекреаційного потенціалу Чернігівщини.

Исследована социально-экономическая ситуация Черниговской области, которая определяет предпосылки развития рекреационного хозяйства региона, а также детально проанализированы основные составляющие рекреационного потенциала Черниговщины.

Investigated the socio-economic situation of Chernihiv region, which defines the preconditions for the development of recreational agriculture in the region, as well as a detailed analysis of the main components of the recreational potential of the Chernihiv region.

Постановка проблеми. Чернігівська область – одна з перспективних областей для розвитку сфери рекреації. Знаходячись у десятці лідерів за розміром рекреаційного потенціалу, сьогодні вона характеризується низькою рекреаційною активністю з боку туристів та бажаючих оздоровитися і відпочити, що пов'язано з регіональними тенденціями соціально-економіко-екологічного розвитку території. Області притаманна значна відмінність від середньоукраїнських показників. У цьому контексті пошук незадіяних резервів саме в рекреаційній сфері як галузі, рівень розвитку якої є індикатором регіонального добробуту, може сприяти прискоренню темпів економічного зростання регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, праці яких присвячені дослідженню рекреаційного потенціалу як складової продуктивних сил регіонального економічного простору, особливо слід відзначити Н.О. Алешугіну, О.І. Амошу, О.О. Бейдика, Ю.А. Веденіна, М.В. Глядіну, І.В. Давиденко, О.В. Кифяка, В.С. Кравціва, Е.М. Ніколаєнка, В.І. Павлова, Л.М. Черчик та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Диференціація регіонів України за рівнем рекреаційного потенціалу обумовлюється рядом об'єктивних та суб'єктивних причин. Рівні соціального, економічного та екологічного розвитку регіонів України, які характеризуються значною нерівномірністю, є визначальними факторами, що сприяють формуванню і використанню рекреаційного потенціалу, впливають на вибір стратегічних орієнтирів у розвитку й управлінні рекреаційною сферою регіону. В той же час рекреаційна сфера є складовою галузевого комплексу адміністративно-територіальних одиниць, яка справляє значний вплив і на соціальний, і на економічний, а також екологічний рівень розвитку території. Тому регіональні особливості формування, функціонування і розвитку рекреаційного потенціалу регіону слід розглядати у взаємозалежності: соціально-економіко-екологічний рівень розвитку регіону – рівень формування, функціонування і розвитку рекреаційного потенціалу регіону.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження наявних переваг і недоліків у розвитку рекреаційного господарства Чернігівської області, а також виявлення загальноекономічних регіональних передумов, які визначають вектори подальшого розвитку рекреації в області.

Виклад основного матеріалу. Говорячи про економічні трансформації в Україні, необхідно відзначити, що їх дія негативно вплинула і на розвиток економіки Чернігівського регіону. Про достатньо складну економічну ситуацію області свідчить невпинне

зниження рівня основних узагальнюючих показників економічного стану регіону, згідно з якими Чернігівщина посідає лише 19 місце в загальноукраїнському рейтингу.

Аналіз галузевої структури господарського комплексу Чернігівської області свідчить про відносно невисокий рівень індустріального розвитку порівняно з іншими регіонами України. Найбільш перспективними галузями промисловості для інвестування в області є: харчова і легка – зі швидким періодом окупності, нафтогазовидобувна і хімічна – з високим рівнем прибутковості, а також наукоємні галузі машинобудування. Агропромисловий комплекс належить до найважливіших сфер економіки області.

Транспортна доступність відіграє важливу роль у формуванні економічного потенціалу регіону, зокрема і рекреаційного. Враховуючи унікальність географічного положення Чернігівської області, її транспортна система набуває міждержавного значення. Враховуючи забезпеченість транспортної системи Чернігівщини всіма видами транспорту, все-таки необхідно відзначити домінування в ній автомобільного транспорту [3, с. 118].

Однією з головних умов сталого розвитку, курс на який взяла Україна, є соціальна стабільність у суспільстві, рівень якої є своєрідним виміром розвиненості держави. Соціальний стан області за багатьма показниками є гіршим, ніж в інших регіонах України. Природне відтворення населення характеризується глибокою демографічною кризою. На демографічну ситуацію області, окрім «старіння» населення, впливає також і стан охорони здоров'я, який безпосередньо залежить від можливостей суспільства створити дійові механізми достатнього фінансування та ефективного управління у сфері охорони здоров'я, забезпечення безпечних умов праці з дотриманням норм трудового законодавства, а також екологічної ситуації в регіоні. Однією з найгостріших проблем є зростання захворюваності населення на туберкульоз, стрімко поширюються ВІЛ-інфекція та СНІД. Як і в межах України, спостерігається досить високий рівень захворюваності на новоутворення, хвороби системи кровообігу, сечостатевої та ендокринної системи, розладу харчування та порушення обміну речовин, травматизм. Досвід показує, що більшість вищезазначених захворювань легше попередити, ніж вилікувати. Але не можна не враховувати і той факт, що в основному вищеперераховані захворювання, які можуть спричинити смерть, часто є наслідком нерівномірного розподілу часу праці і відпочинку, мінімальними доходами населення, що не дозволяють планувати відпочинок, заохочення працівників роботодавцями до ненормованого робочого дня всупереч трудовому законодавству, зменшення фінансування оздоровчих програм з боку бюджетних установ та фондів соціального страхування, „неомодність” пропаганди здорового способу життя. У цьому випадку одним із необхідних напрямів державної політики може виступати забезпечення ефективних умов для розвитку рекреаційної сфери діяльності як дієвого засобу відновлення здоров'я населення.

Мірою соціальної напруги є рівень безробіття. Однак останнім часом в області спостерігаються вагомі зрушення в напрямку зниження рівня безробіття. В умовах дефіциту робочих місць на селі створені умови для розвитку екологічних видів рекреаційної діяльності, що здатні вплинути на рівень зайнятості сільського населення та підвищити його матеріальне забезпечення.

Вагомим фактором, що визначає ступінь соціального розвитку, якість життя, в тому числі і вектор рекреаційної діяльності, є матеріальна забезпеченість населення. Переважна частка населення регіону (61,2 %) отримує середньодушові загальні доходи, які є нижчими за середній рівень. Отже, сучасний стан матеріального забезпечення більшості населення області поки що не створює умов для повноцінного задоволення рекреаційних потреб.

Спостерігається своєрідний парадокс, а саме: виступаючи необхідною умовою підтримки нормальної життєдіяльності людини, рекреація в той же час є недоступною для більшості населення. Аналіз сукупних витрат домогосподарств Чернігівського регіону свідчить про переважання продовольчих витрат у загальній сумі споживчих сукупних

витрат, хоча необхідно відзначити постійну тенденцію до зменшення цієї категорії витрат. Рівень освіти є своєрідною рушійною силою, яка розширює інтереси людей, і, як наслідок, сприяє вибору форм і засобів задоволення рекреаційних потреб. Практика показує, що чим вищий рівень освіти, тим більше потенційний рекреант потребує інтелектуального відновлення і зорієнтований на такі види рекреаційної діяльності, як: туризм, отримання культурних послуг. Достатньо високий рівень освіти місцевого населення Чернігівського регіону підтверджують дані Головного управління статистики у Чернігівській області, згідно з якими область займає 9 місце в загальноукраїнському рейтингу за величиною інтегрального індексу рівня освіти, хоча необхідно відзначити, що динаміка 2000-2008 рр. свідчить про зниження рейтингових позицій області з 5 сходинки [6]. Також необхідно зазначити, що одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності рекреаційного потенціалу регіону є підготовка висококваліфікованих працівників цієї сфери діяльності. Від теоретичної і практичної підготовки персоналу сфери рекреації залежить якість надання рекреаційних послуг, ступінь задоволення рекреантів, а значить і повнота використання наявного рекреаційного потенціалу.

Невтішна ситуація щодо багатьох показників соціально-економічного стану Чернігівського регіону вимагає невідкладного вирішення найважливіших проблем області, в тому числі і за рахунок позиціонування рекреаційної діяльності.

З метою визначення стратегічних орієнтирів подальшого розвитку рекреаційного господарства доцільним є детальний аналіз основних переваг та недоліків, що мають місце у функціонуванні рекреаційної сфери Чернігівщини на базі авторської методики визначення рекреаційного потенціалу регіону [2].

Потенціал природно-рекреаційних ресурсів. Високі позиції Чернігівської області за потенціалом природно-рекреаційних ресурсів – 6 місце в масштабах країни, що обґрунтовано багатством природного середовища.

У регіональному розрізі область характеризується найвищими показниками забезпеченості земельними ресурсами в розрахунку на кількість наявного населення. З точки зору можливості розвитку рекреаційного господарства особливого значення набуває забезпеченість території лісовими ресурсами. Загальна площа земель лісового фонду Чернігівської області складає 738,1 тис. га (4 місце в розрахунку на кількість наявного населення), у тому числі вкритих лісовою рослинністю – 639,5 тис. га (20,7 % від загальної площі області). Однак забезпеченість лісом у різних районах не однакова. Якщо в північних районах лісистість становить від 20 до 41 % від загальної площі району (найбільш лісисті: Семенівський, Ріпкинський, Корюківський райони), то в південних – лише від 7 до 20 % (найменш лісисті: Бахмацький, Варвинський, Куликівський, Менський райони). В той же час, за свідченням дослідників, найбільш оптимальним рівнем лісистості території, який позитивно впливає на клімат, ґрунти, ерозійні процеси, вважається досягнення цього показника на рівні 20-22 %.

В організації рекреаційної діяльності великого значення набувають водні ресурси, які можуть використовуватися для організації спортивної діяльності, туризму, лікування, оздоровлення та просто відпочинку. Досить високу забезпеченість область демонструє в розрізі водних об'єктів річок (7 місце). Територією області протікають великі річки: Дніпро (91 км), Десна (505 км); середні: Сож (30 км), Судость (17 км), Сейм (56 км), Снов (190 км), Остер (195 км), Трубіж (15 км), Супой (25 км), Удай (195 км), 1560 малих річок.

Враховуючи те, що водні ресурси річок, озер не можуть повністю задовольнити попит на рекреаційний відпочинок внаслідок забрудненості, маловодності і, як правило, доступності тільки для місцевого населення [9], а також з метою регулювання річкового стоку збудовані штучні водойми – водосховища та ставки. Загальний рейтинг облас-

ті за забезпеченістю населення такими водними об'єктами характеризується середнім рівнем у межах країни.

Розвитку промислового, наукового та екологічного видів туризму сприяє забезпеченість території регіону об'єктами флори (14 місце) і фауни (7 місце). Загальна кількість видів флори на території регіону складає 1000 од., що становить 17 % загальної чисельності видів України, з них 50 видів занесено до Червоної книги. Рослинність Чернігівщини у природному стані збереглася приблизно на третині території, переважно у поліській частині області, у вигляді лісів, лучних угруповань і болотної рослинності.

Фауна налічує 460 видів (40 %), серед яких особливим різноманіттям відрізняються птахи і риби. В мисливському господарстві характерним є добування лосів, оленів, козуль, кабанів і зайців.

Стан навколишнього природного середовища. Регіон характеризується екологічною стабільністю нижче середньої та займає 14 місце в загальноукраїнському рейтингу. Однак необхідно відзначити, що таку сходинку регіон посів внаслідок низького забезпечення населення мінеральними водами (25 місце). В області, згідно з ліцензіями, експлуатується одне родовище мінеральної води: Менське – 1 свердловина, власником якої є санаторій "Остреч" Менського району, 1 свердловина – власник ТОВ "Нептун". Родовище Березнянське – 2 свердловини, власник – ЗАТ "Пивкомбінат "Десна" (м. Чернігів), не експлуатується. Сумарна кількість затверджених (балансових) запасів складає 186,0 м³/добу за категоріями А+В+С₁. Мінеральні води області відносяться до типу маломінералізованих лікувально-питних.

Визначальним критерієм для організації рекреаційного обслуговування є наявність земель природно-заповідного фонду (ПЗФ). Забезпеченість населення Чернігівського регіону такими територіями характеризується високим рівнем (7 місце), а за заповідністю території область посідає перші позиції (7,6 % при середньоукраїнських показниках 5,1 %). Найменш забезпеченими землями ПЗФ вважаються Носівський, Ніжинський, Бахмацький і Борзнянський райони області (заповідність – менше 3 %). Природно-заповідний фонд складають 8 категорій об'єктів: Ічнянський та Мезинський національні природні парки, частина національного природного парку «Залісся», регіональний ландшафтний парк «Міжріччинський», 441 заказник, 137 пам'яток природи, 19 парків-пам'яток садово-паркового мистецтва, 52 заповідні урочища, дендропарки «Тростянець» загальнодержавного значення та «Прилуцький» місцевого значення, Менський зоопарк. Унікальність природно-заповідного фонду Чернігівської області заключається в значній частині об'єктів загальнодержавного значення – 20,5 % загальної площі ПЗФ регіону [4].

Можливості використання природно-ресурсного потенціалу Чернігівської області в рекреаційних цілях дещо знижуються внаслідок екологічного забруднення.

Серед низки екологічних проблем, які мають місце в області, особливо гостро стоїть проблема поводження з відходами, які є одним з найбільших забруднювачів навколишнього середовища та негативно впливають на всі його компоненти. Ситуація ускладнюється низьким рівнем знешкодження і використання відходів [4]. Хоча слід зазначити, що порівняно з іншими регіонами в розрахунку на кількість наявного населення утворення відходів характеризується показниками нижче середнього.

Нагальнішою є проблема значних скидів забруднюючих речовин у водні об'єкти області. Однак технічний стан водойм у цілому по області визначений як задовільний, а за рівнем забрудненості поверхневих вод у розрахунку на одного жителя Чернігівська область посідає п'ятнадцяту сходинку в загальноукраїнському рейтингу, випереджаючи рекреаційний регіон АР Крим.

Привабливість території в рекреаційному відношенні насамперед визначається чистотою атмосферного повітря території, призначеної для організації рекреаційної діяльності. В порівнянні з іншими регіонами України за індексом забруднення атмосфери

(ІЗА) загальний рівень забруднення повітря в обласному центрі оцінюється як низький. А загальна кількість викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря по області складає менше 1 % обсягу викидів в атмосферне повітря України.

З точки зору визначення придатності території до розвитку рекреаційної сфери важливе значення має радіаційна чистота регіону, тим більше, що Чернігівська область – одна з регіонів України, які постраждали від наслідків Чорнобильської катастрофи. І хоча останнім часом спостерігається стабілізація радіаційного фону і зменшення проявів радіаційного забруднення території, необхідно відзначити, що найгостріше стоїть питання у 7 районах, що знаходяться в так званій зоні «відчуження» (Козелецький, Чернігівський, Ріпкинський), та північно-східних районах (Семенівський, Корюківський, Сосницький, Н.-Сіверський). У цілому ж внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС у зонах радіоактивного забруднення знаходиться 244 населенні пункти на території семи районів області.

Потенціал історико-культурної спадщини. Архітектурно-містобудівна спадщина області представлена унікальними спорудами Княжої доби, найдовершенішими архітектурними витворами українського відродження і бароко XVII-XVIII століть, садибними комплексами і цивільною забудовою епохи класицизму.

На території області збереглося 8,7 тисяч пам'яток культурної спадщини (історії, мистецтва, археології, архітектури). За даними Головного управління статистики, в Чернігівській області до Державного реєстру нерухомих пам'яток України в 2009 році були віднесені 1723 археологічні пам'ятки національного значення та 3807 місцевого, 3056 – історичних, 165 – монументального мистецтва.

До списку історичних міст і селищ включені: Батурин, Борзна, Ічня, Качанівка, Козелець, Короп, Любеч, Ніжин, Новгород-Сіверський, Остер, Прилуки, Седнів, Сосниця, Тростянець, Чернігів.

Чернігівщина багата на так звані біосоціальні аспекти (життєві цикли, знакові події видатних людей). За свідченнями науковця Чернігівська область – одна з областей, якій притаманні всі „номінації”, а саме: народилися, діяли, перебували, загинули, поховані [1].

За авторськими розрахунками [2], Чернігівський регіон займає 4 місце в загальноукраїнському рейтингу за чисельністю пам'яток історії та культури або 4,63 % загальної чисельності історико-культурного надбання України належить області. Зокрема, по пам'яткам археології й історії Чернігівська область займає шосту позицію (7,578 % і 5,656 % відповідно). Пам'ятки монументального мистецтва позиціонують Чернігівщину на 11 місце і становлять 3,469 % від загальноукраїнської кількості пам'яток. За кількістю пам'яток архітектури і містобудування область посідає сьоме місце (4,91 %). У загальній структурі культурно-історичного надбання Чернігівської області найбільшу питому вагу займають пам'ятки археології (58,29 %) та пам'ятки історії (32,213 %).

Таким чином, Чернігівська область насамперед приваблива для потенційних рекреантів, що цікавляться історією регіону, яку можна дослідити за рештками життєдіяльності людини, пам'ятками, пов'язаними з важливими історичними подіями, з життям та діяльністю відомих осіб, культурою та побутом населення.

Оскільки вагому частку рекреаційної діяльності займає дозвілля, то важливою складовою потенціалу історико-культурних ресурсів є забезпеченість населення бібліотечним фондом. За даними Головного управління статистики у Чернігівській області, на кінець 2009 року нараховувалося 750 масових та універсальних бібліотек, у тому числі в міських поселеннях 119, у сільській місцевості 631 відповідно. За рівнем забезпеченості бібліотечним фондом регіон знаходиться на шостому місці.

Кількісний склад музеїв Чернігівської області дозволяє віднести її до складу фаворитів, а саме: знаходиться на 3 місці (6,01 % загальної кількості по Україні) разом з Полтавською і Кіровоградською після Київської і Харківської областей.

Для збереження, ведення наукових досліджень, знайомства широких верств населення з історико-культурною спадщиною на Чернігівщині на кінець 2009 року функціонувало 30 музеїв, з них 3 національні: два історико-культурні заповідники „Качанівка” в Ічнянському районі й „Гетьманська столиця” у м. Батурині та архітектурно-історичний заповідник „Чернігів стародавній”; 7 музеїв обласного значення і 20 районного (міського) значення.

За наповнюваністю музейними експонатами Чернігівщина лише на 8 місці (3,75 %). Майже всі експонати Чернігівських музеїв (99,5 %) належать до державної частини Музейного фонду України.

У першу п'ятірку в масштабах країни входить Чернігівська область і за забезпеченістю населення демонстраторами кіно-, відеофільмів та закладами культури клубного типу.

Вище середньоукраїнських показників і забезпеченість населення Чернігівщини театрами (7 місце), концертними організаціями (11 місце) та парками дозвілля (9 місце).

Таким чином, проведений детальний аналіз складових потенціалу історико-культурної спадщини області виявив позитивні тенденції у його використанні. Аналіз даних показує, що на рівні з потенціалом природно-рекреаційних ресурсів, Чернігівська область володіє потужним потенціалом історико-культурних ресурсів, що є передумовою розвитку екскурсійно-пізнавального, наукового, релігійного туризму тощо.

Потенціал інфраструктурних ресурсів. Стан інфраструктурного забезпечення Чернігівської області значно відстає від середньоукраїнських показників, хоча потрібно відзначити, що в 2009 р. намітилися позитивні тенденції. Все це не створює необхідних умов для раціонального використання потужного природно-рекреаційного та історико-культурного потенціалу регіону.

Основним ядром інфраструктурного забезпечення рекреаційної сфери є санаторно-курортні заклади (табл. 1), забезпеченість якими місцевого населення Чернігівської області характеризується низьким рівнем. Згідно з даними показниками область посідає 16 сходинку.

Таблиця 1

*Динаміка основних показників забезпечення санаторно-курортними закладами Чернігівської області**

Показник	2000		2005		2006		2008		2009	
	Кількість закладів, од.	Місткість, од.	Кількість закладів, од.	Місткість, од.	Кількість закладів, од.	Місткість, од.	Кількість закладів, од.	Місткість, од.	Кількість закладів, од.	Місткість, од.
Україна	3327	501669	3245	481527	3164	482167	3073	461552	3041	453339
Середній рівень у регіональному розрізі	123	18580	120	17834	117	17858	114	17095	113	16790
Чернігівська область:										
- кількість	61	5558	51	5734	50	5587	42	5043	42	5066
- частка	1,8	1,1	1,6	1,2	1,6	1,1	1,4	1,1	1,4	1,1
в т. ч.										
- санаторії	8	1390	8	1325	7	1325	7	1325	7	1325
- пансіонати з лікуванням	2	369	-	-	-	-	-	-	-	-
- санаторії-профілакторії	6	599	5	400	5	400	3	300	3	300
- будинки відпочинку	1	110	1	140	1	100	2	222	2	230
- пансіонати відпочинку	1	226	-	-	-	-	-	-	-	-
- бази та інші заклади відпочинку	43	2864	37	3869	37	3762	30	3196	30	3211

* Складено за джерелом [7; 8]

Отже, кількісний склад оздоровчих закладів та їх місткості Чернігівщини складає менше 2 % загальноукраїнських показників і значно поступаються середньодержавним показникам розвитку санаторно-курортного господарства. Переважання баз та інших закладів відпочинку визначає спеціалізацію санаторно-курортного комплексу області. Динамічний аналіз ілюструє тенденцію стабільного скорочення кількості оздоровчих закладів регіону при різнонаправленій зміні місткості. За період 2000-2009 рр. припинили роботу пансіонати з лікуванням і відпочинку, не працювали 15 закладів, половина з яких відчували нестачу коштів для фінансування діяльності, 3 з них перебували на капітальному ремонті, по одному внаслідок відсутності дозволу або охочих оздоровитися та 3 – з інших причин.

Інфраструктурне забезпечення готельного господарства на території області у 2009 р. представлено 64 підприємствами готельного господарства, до складу яких входили 37 готелів, 5 гуртожитків для приїжджих та 22 інших об'єкти для тимчасового проживання. Загальний потенціал об'єктів готельного сервісу налічував 1470 номерів. В їх числі переважали 679 (46,2 %) тримісні та з більшою кількістю місць, третина 499 (33,9 %) – двомісні, 158 (10,7 %) – одномісні. Номерів „люкс” налічувалося всього 86 (5,9 %), „напівлюкс” – 48 (3,3 %). Житлова площа номерів збільшилася за рік на 4,5 % і становила 30,7 тис. кв. м, середня площа одного номеру – 20,9 кв. м проти 20,5 кв. м у 2008 р.

В Україні передбачений розподіл готелів на п'ять категорій (від однієї до п'яти „зірок”). На сьогодні в Чернігівській області функціонує один чотиризірковий готель „Слов'янський” у Н.-Сіверському районі та два двозіркових – „Брянськ” та „Україна” у м. Чернігові. Основними причинами „безкатегорійності” більшості готелів області є невідповідність комплексу вимог до матеріально-технічного забезпечення, знаходження на стадії ліквідації, поточного або капітального ремонту.

Нині стан більшості об'єктів готельного сервісу області залишається на рівні, далекому від світових стандартів, перелік додаткових послуг значно скромніший, ніж у більшості готелів Європи.

Лише 17,2 % з них має у своєму складі сауну (басейн), пральню; 9,4 % – автостоянку, кафе, бар, інші підрозділи з надання послуг за ринковими цінами; 1,6 % – ресторан. Жодне підприємство не має закладів торгівлі (магазин, кіоск).

Аналіз місцезнаходження підприємств готельного господарств показав, що переважна більшість підприємств знаходиться все ж таки в міських поселеннях.

За кількістю об'єктів і місткістю підприємств ресторанного господарства Чернігівська область займає відповідно 16 і 13 місця в регіональному розрізі. Починаючи з 2000 року, кількість об'єктів неупинно зменшується. За останні 10 років кількість об'єктів ресторанного господарства області скоротилася на 225 одиниць (25,65 %). В 2009 році місткість ресторанних закладів дещо збільшилася при зниженні кількості об'єктів, що є наслідком розширення місткості вже існуючих підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

*Динаміка забезпеченості об'єктами ресторанного господарства
Чернігівської області**

Показник	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Кількість закладів, одиниць	877	843	801	764	750	698	665	652
Кількість місць, тис. одиниць	49,205	42	41	41	42	39	35,677	35,875
Забезпеченість населення місцями в об'єктах ресторанного господарства, місць на 10 000 осіб наявного населення	390	348	345	351	365	343	318	323

* Складено автором на основі даних [7]

Щодо структури мережі ресторанного господарства, то в загальній кількості переважають кафе, закусочні, буфети.

Найвища забезпеченість ресторанными закладами спостерігається в м. Чернігові (25 %), Корюківському (7,05 %) і Ріпкінському (6,29 %) і відповідно максимальна кількість місць – м. Чернігів (33,15 %), м. Ніжин (9,83 %), м. Прилуки (7,93 %), Н.-Сіверському районі (5,98 %) і в Городнянському (5,74 %). Відповідно, мінімальні показники в районах за кількістю об'єктів ресторанного господарства у Семенівському (0,46 %), Бахмацькому (0,61 %), Бобровицькому (0,61 %), Куликівському (0,61 %). Найнижча кількість місць на об'єктах ресторанного господарства спостерігається в Бобровицькому (0,41 %), Семенівському (0,44 %), Носівському (0,51 %), Куликівському (0,52 %).

Окрім забезпеченості області оздоровчими, готельними та ресторанными закладами, що формують основу інфраструктурного забезпечення і визначають комфортність задоволення рекреаційних потреб, корисною є інформація про доступність місцевості та потенційні межі поширення інформації про регіон. За статистичними даними, Чернігівська область є однією з областей, в якій 100-відсотково всі автомобільні дороги мають тверде покриття, однак їх технічний стан характеризується низьким рівнем і потребує значних капіталовкладень. Тенденції збільшення кількості Інтернет-абонентів відповідають загальноукраїнським. Доступність населення до Інтернет-мережі збільшує вірогідність отримання інформації про багатство і різноманіття рекреаційного потенціалу. В 2009 р. на кожні 10 000 осіб наявного населення припадало 355 Інтернет-абонентів, порівняно з 2005 р., коли цей показник становив лише 60 осіб.

Потенціал інноваційно-інвестиційних ресурсів. Область характеризується низьким рівнем інноваційного розвитку. Більшість (45,5 %) наукових організацій зосереджено в м. Чернігові, м. Ніжині – 18,2 %, м. Прилуках – 9,1 %, значна частина яких підпорядковується Міністерству освіти і науки, молоді та спорту України. Розвиток рекреаційного потенціалу на сьогодні не є можливим без впровадження інновацій. Але, на жаль, сьогодні відсутні налагоджені відносини з вищими закладами, науковими школами, які були б зацікавлені в розробці інноваційних проектів рекреаційного розвитку. Впроваджувачем цих інновацій у першу чергу можуть бути фахівці вищої кваліфікації. В державному масштабі частка фахівців вищої кваліфікації становить менше 1 %, на кожні 10 тис. осіб наявного населення припадає лише 7 осіб, які мають вчене звання. Фінансування наукових розробок також знаходиться на одному з найнижчих рівнів (16 сходинок).

Особливе місце в структурі рекреаційного потенціалу мають інвестиційні ресурси. Зважаючи на базис розвитку рекреаційного комплексу, основними інвестиціями можна вважати капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища. Протягом 2009 р. на охорону навколишнього природного середовища було витрачено 217,9 млн. грн, з яких 91,3 млн. грн (41,9 %) – інвестиції в основний капітал, направлені на будівництво, капітальний ремонт, реконструкцію природоохоронних об'єктів, придбання обладнання для реалізації заходів екологічного спрямування. Інвестиції на капітальний ремонт природоохоронних об'єктів становили 12,4 млн. грн (13,6 % інвестицій у навколишнє природне середовище), що на 35,4 % менше порівняно з 2008 р. Переважну частину інвестицій спрямовано на охорону атмосферного повітря та захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод – на кожний з них припадає по 38,4 % (35,1 млн. грн), очищення зворотних вод – 19,9 % (18,2 млн. грн). За рахунок коштів Державного бюджету України було освоєно 42,4 % капітальних інвестицій [4].

Таким чином, регіональний профіль Чернігівської області через призму основних складових рекреаційного потенціалу [12, с. 63-83] виглядає наступним чином (рис. 1).

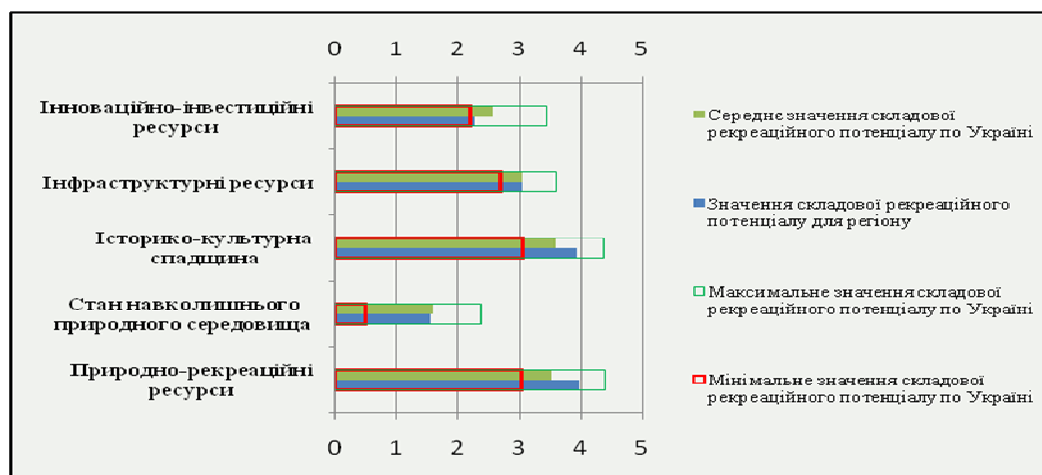


Рис. 1. Рейтинг Чернігівської області за складовими рекреаційного потенціалу

Складено автором на основі даних [12]

Висновки і пропозиції. Підводячи підсумки, необхідно відзначити, що низький рівень розвитку рекреаційної сфери Чернігівської області пояснюється в першу чергу негативними тенденціями в соціально-економічному середовищі, обумовленими реальним станом матеріального забезпечення більшості населення, демографічною проблематикою та відсутністю ефективної державної політики в напрямку повноцінного задоволення рекреаційних потреб. Аналіз можливостей дозволяє виявити резерви не тільки для розвитку рекреаційної сфери, а і для підвищення регіонального добробуту.

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування / О. О. Бейдик. – К.: Київський університет, 2001. – 395 с.
2. Бутко М. П. Методичні аспекти оцінки рекреаційного потенціалу регіону / М. П. Бутко, Ю. В. Шабардіна // Агросвіт. – 2011. – № 1. – С. 10-17.
3. Бутко М. П. Транспортна компонента виробничої інфраструктури регіону / М. П. Бутко, Н. В. Іванова. – Ніжин: Аспект-Поліграф, 2010. – 312 с.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.menr.gov.ua.
6. Статистичний бюлетень „Соціальні індикатори рівня життя населення”. – Чернігів: Головне управління статистики у Чернігівській області, 2008. – 172 с.
7. Статистичний бюлетень «Готельне господарство Чернігівської області». – Чернігів: Головне управління статистики у Чернігівській області, 2009. – 6 с.
8. Статистичний бюлетень «Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні». – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 99 с.
9. Статистичний збірник „Регіони України”. – К.: Державний комітет статистики України, 2009. – 759 с.
10. Статистичний збірник "Туризм в Україні". – К.: Державний комітет статистики України, 2008. – 215 с.
11. Фоменко Н. В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н. В. Фоменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.
12. Шабардіна Ю. В. Рекреаційний потенціал як складова продуктивних сил регіонального економічного простору: дис.... канд. екон. наук: 8.00.05 / Шабардіна Юлія Володимирівна. – Чернігів, 2011. – 239 с.

УДК 338.43.01

М.В. Поленкова, ст. викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ КАТЕГОРІЇ “СІЛЬСЬКА ТЕРИТОРІЯ”

Досліджено сутність і зміст поняття “сільська територія”. Проаналізовано нормативно-правові документи та здійснено аналіз сучасних наукових підходів як вітчизняними науковцями, так і вченими зарубіжжя до визначення складної багатофункціональної економічної категорії “сільська територія”. Визначено місце, роль і структуру складових сільських територій та їх призначення. Визначена класифікаційна характеристика функцій сільських територіальних утворень.

Исследована сущность и содержание понятия “сельская территория”. Проанализированы нормативно-правовые документы и проведен анализ современных научных подходов как отечественными учеными, так и учеными зарубежья к определению сложной многофункциональной экономической категории “сельская территория”. Определено место, роль и структуру составляющих сельских территорий и их назначение. Дана классификационная характеристика функций сельских территориальных образований.

Investigated essence and content of the concept of “rural area”. Analyze of legal documents and of modern research approaches is done, by the both, native and foreign scientists to determine hard multifunctional economics category of “rural area”. The place, role and structure of the components of rural areas and their purpose are determined. The classification characteristics to the functions of rural territorial units is given.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку значна увага в Україні приділяється складній науковій і практичній проблемі щодо визначення росту, розвитку і функцій сільських територій в умовах динамічної трансформації господарського механізму.

Кардинальні зміни, які відбуваються в економіці країни, суттєво загострюють проблеми сільського середовища, сталого розвитку сільських територій і якості життя в сільській місцевості. Але сільський сектор України взагалі має міцний природний, земельний, демографічний, економічний та історико-культурний потенціал, раціональне й ефективне використання якого дасть можливість забезпечити сталий багатогалузевий розвиток сільських територій, повну зайнятість населення, так і створить умови для різних напрямків сільського розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних, методичних та прикладних аспектів, пов'язаних з особливостями визначення понятійно-категоріального апарату територіальних сільських утворень, висвітлюються у наукових працях О.І. Павлова, А.В. Лісового, Ю.Е. Губені, О.М. Онищенко, В.В. Юрчишина, І.В. Гончаренко, В.В. Мамонова, П.Т. Саблука, Л.О. Шепотько, О.Г. Топчієва.

Так, О.І. Павлов у статті “Теоретико-методологічні засади сучасної парадигми управління сільськими територіями” аналізує теоретичні засади та методи дослідження, на яких базується сучасна парадигма управління сільськими територіями.

І.В. Прокопа у статті “Сільські території України: дослідження і регулювання розвитку” досліджує методологічні аспекти тотожних термінів: сільська місцевість, розвиток сільських територій, сільський розвиток.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, невирішеними залишаються питання уточнення сутності та змісту системоутворюючого поняття “сільська територія”, тобто ця категорія все ще має цілу низку внутрішніх суперечностей; відсутнє її остаточне стале визначення, в якому б були узгоджені соціальні та економічні аспекти.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження сучасних наукових підходів до формування дефініції “сільська територія”, її сутності, складових та економічного змісту.

Виклад основного матеріалу. В науковій літературі зустрічаються різні співзвучні економічні категорії: “сільське поселення”, “сільський простір”, “сільська місцевість”, “сільський сектор”, “сільські населенні пункти” та ін.

Різні аспекти розвитку сільських територій відображені у прийнятих нормативно-правових актах і законах. Так, у “Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2015 року”, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України (від 19 вересня 2007 р. № 1158), до питань розвитку сільських територій відносять: розвиток підприємництва, розв’язання проблем зайнятості на селі, забезпечення і впровадження соціальних стандартів і нормативів у сільській місцевості, розвиток транспортного сполучення та зв’язку, розвиток житлового будівництва та комунального господарства, вдосконалення інженерної інфраструктури, розвиток освіти, розвиток медичного обслуговування, поліпшення побутового обслуговування сільського населення, розвиток культурно-дозвільної діяльності в сільській місцевості, збереження і розвиток традиційної культури регіонів, розвиток торговельного обслуговування сільського населення [2].

У “Концепції державної цільової програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року”, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України (від 3 лютого 2010 р. № 121-р.), проведено аналіз причин деградації сільських територій та зубожіння селян, а також обґрунтовано необхідність розв’язання проблеми програмним методом.

У Законі України “Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві” (від 17 жовтня 1990 р. № 401-XII) зазначається, що пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу об’єктивно впливає з потреби відродження селянства як господаря землі, носія моралі та національної культури. Високий рівень соціально-економічного розвитку села є основною умовою продовольчого та сировинного забезпечення країни, її економічної незалежності. У цьому Законі наведені першочергові організаційно-економічні та правові заходи, що потребують вирішення на сільських територіях.

У Законі України “Про стимулювання розвитку регіонів” (від 8 вересня 2005 р. № 2850-IV) запропоновано визначення сільських районів, в яких частка зайнятих у сільському господарстві перевищує частку зайнятих у промисловості та наведено ознаки депресивності регіону, промислового району, сільського району та міст обласного значення. Депресивним може бути визнано сільський район, в якому протягом останніх трьох років щільність сільського населення, коефіцієнт природного приросту населення, рівень середньомісячної заробітної плати та обсяг реалізованої сільськогосподарської продукції (робіт, послуг) на одну особу є значно нижчими, а частка зайнятих у сільському господарстві є значно вищою за відповідні середні показники розвитку територій цієї групи [1].

Єдиним документом, але не діючим, де наявне визначення поняття “сільської території”, є проект Закону України “Про планування територіальної інфраструктури сільської місцевості” (від 7 квітня 2005 р.). У цьому проекті, в першій його статті, надається визначення територіальної інфраструктури сільської місцевості як чинника, що забезпечує збалансованість соціально-економічного розвитку сільських територій, з урахуванням історичних, економічних, екологічних, географічних і демографічних особливостей та культурних традицій. У ньому зазначено, що сільська територія – це територія, на якій частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 15-50 відсотків. Сільська територія поділяється на: чітко виражену сільську місцевість – частка сільського населення у його загальній чисельності перевищує 50 відсотків; сільську місцевість – частка сільського населення складає 15-50 відсотків чисельності всіх жителів [3].

Відтак, констатуємо, що сучасні нормативно-правові документи при дослідженні суперечностей сільського розвитку використовують галузево-територіальний, функціональний і проблемний підходи, тобто функціонування і розвиток сільських територій розглядають як просторову базу для сільськогосподарського виробництва і розвитку агропромислового комплексу.

Останнім часом активізувалися наукові пошуки у зазначеній сфері як вітчизняними науковцями, так і вченими зарубіжжя. Так, посиляючись на досвід європейських країн, Ю.Е. Губені пише, що організація з економічного розвитку і співробітництва (OECD) вважає сільськими територіями адміністративні одиниці місцевого рівня з густотою населення до 150 осіб/км². ЄС доповнює це визначення деякими іншими ознаками:

- регіони, де понад 50 % мешканців проживає в населених пунктах з густотою поселення менше ніж 150 осіб/ км² – сільські регіони;
- регіони, в яких від 15 до 50 % мешканців проживає в населених пунктах з густотою поселення менше ніж 150 осіб/ км² – переважно сільські регіони;
- регіони, в яких до 15 % мешканців проживає в населених пунктах з густотою поселення менше ніж 150 осіб/ км² – значною мірою сільські регіони [4].

У західній економічній науці застосовується багатокритеріальний підхід до визначення сільських територій, за якими вони розглядаються як:

- простір, де поселення та інфраструктура мають лише невелику частку ландшафту;
- природне середовище, де домінують пасовища, ліси, гори, пустелі;
- поселення з низькою густотою (близько 5-10 тис. осіб на 1 км²);
- місце, де більшість людей працюють у сільському господарстві;
- територія, де ціна землі є відносно низькою;
- місцевість, що характеризується високими транзакційними витратами, пов'язаними з великими відстанями від міст і незадовільною інфраструктурою [5].

У вітчизняній економічній літературі, на думку В.В. Юрчишина, вивчення науково-прикладних аспектів сільського сектору в Україні започаткувала Л.О. Шепотько зі своєю школою, її дослідження стосовно сільських територій і сільського розвитку в сучасних умовах слід вважати класичними. На думку цього автора, “розширюючи” сільський сектор за рахунок включення до нього агропромислової сфери “несільської місцевості”, необхідно застерігатися від ототожнення сільського сектору з аграрним. Поняття сільського сектору значно ширше від аграрного, хоч останній і є серцевиною, важливим складником сільського сектору [11].

В.В. Юрчишин зазначає, що сільська територія вирізняється: площею земельних угідь, на яких вона розміщена; чисельністю проживаючих і зайнятих у виробництві чи обслуговуванні людей; обсягами і структурою виробництва; розвитком соціальної і виробничої інфраструктури; формою зайнятості проживаючих на ній та іншими рисами [12].

П.Д. Шаповал визначає сільську територію як історично сформовану поселенську структуру, що об'єднує у своїх межах сукупність сіл, селищ, хуторів, які перебувають під юрисдикцією сільських (селищних) рад [10].

О. І. Павлов у своєму монографічному дослідженні “Сільські території України: історична трансформація парадигми управління” визначає сільські території як складне природне, виробничо-господарське, соціальне, політичне й, власне, територіальне утворення, яке перебуває під управлінським впливом різних суб'єктів, представлених органами державної влади, органами місцевого самоврядування, бізнесовими структурами, громадськими організаціями [6].

П.Т. Саблук наголошує на необхідності розглядати сільську територію як складну багатофункціональну природну, соціально-економічну й виробничо-господарську систему з властивими їй кількісними, структурними, природними та іншими характерис-

тиками. Причому село є одним із важливих елементів системоутворення сільських територій і його розвиток неможливий без становлення високотехнічного й прибуткового аграрного сектору, формування нової організаційної структури сільського господарства та його інфраструктури [9].

С.І. Мельник наголошує: “Сільська територія являє собою історично сформований елемент поселенської мережі, що поєднує організаційну і функціональну сукупність селищ, сіл, хуторів, односімейних та інших житлових утворень, які знаходяться під юрисдикцією сільських (селищних) рад” [7].

Але Павлов О.І. вважає: по-перше, сільська територія не житлове, а соціально-природне просторове утворення. По-друге, поселенська мережа, елементом якої виступає сільська територія, навпаки, є компонентом сільських територіальних утворень. У своїх дослідженнях автор довів, що сільські території об’єднують екологічну, економічну та соціальну складові, які, у свою чергу, поділяються на елементи, властивості яких розкривають їх сутність і визначають певні функції. Сутнісний характер цих просторових утворень знаходить свій прояв у тому, що виробничо-господарська діяльність в їх межах відбувається в безпосередньому зв’язку з природним середовищем. Результати цієї діяльності значною мірою залежать від природних умов і природно-ресурсного потенціалу кожної території, а землі виступають головним засобом виробництва, причому не завжди сільськогосподарського, що залежить від специфіки сільських територій, їх місцевих особливостей [7].

Узагальнюючи вищенаведені визначення, можна виділити наступні складові сільських територій: 1) це територія, зайнята селами, хуторами, односімейними чи іншими житловими утвореннями; 2) тваринницькі та інші виробничі приміщення, незалежно від місця їх розташування – у сільському поселенні чи поза його межами; 3) природоохоронні (екологозабезпечуючі) та інші лісові насадження, включаючи власне лісові ділянки; 4) відкриті природні та штучні водойми, річки, запаси підземних вод, частину яких складають мінеральні джерела; 5) об’єкти історико-культурної спадщини, сільське населення, що зберігає традиційну культуру країни; 6) сільськогосподарські угіддя, на яких здійснюється виробництво продукції галузей рослинництва; 7) соціальну і виробничу інфраструктуру, що діє на цій сільській території і забезпечує потреби її функціонування і розвитку; 8) заготівельні, переробні та інші підприємства та організації, що є безпосередньо виробничими або обслуговуючими структурними утвореннями; 9) село як соціально-побутовий, виробничий осередок, адміністративний і соціально-культурно-побутовий центр; 10) сільськогосподарські підприємства різних форм власності та інші виробничі, управлінські, господарюючі структури.

Викладене дає можливість зробити таку класифікацію системоутворюючих чинників поняття “сільська територія”: просторово-географічний, соціально-просторовий, організаційно-управлінський, виробничо-господарський, соціально-економічний, поселенсько-мережевий, антропогенний. Тому цілком зрозумілим є те, що найповніше за обсягом і найглибше за змістом визначення поняття “сільська територія” повинне охоплювати всі зазначені чинники.

Враховуючи означені тези, кожне окремо взяте сільське територіальне утворення правомірно розглядати як соціально-територіальну підсистему суспільства, яка виконує важливі загальнонаціональні функції: виробничу – задоволення потреб суспільства в продовольстві і сировині для промисловості, продукції лісового, мисливсько-промислового та рибного господарства, іншої несільськогосподарської продукції; демографічну – поповнення демографічного потенціалу країни; демоекономічну – забезпечення міста робочою силою, що мігрувала із села; використання на міських підприємствах працездатного сільського населення, що проживає в передмістях; залучення працездатного сіль-

ського населення для роботи на підприємствах, розташованих у сільській місцевості, міськими господарюючими суб'єктами; соціально-культурну – відтворення історико-культурних цінностей, збереження і розвиток традиційної культури народів країни; природоохоронну – підтримання екологічної рівноваги на всій території країни, збереження, відновлення і поліпшення потенціалу живої природи – ґрунтів, води, рослинності, атмосфери, збереження природних і культурних ландшафтів, утримання заповідників, заказників, національних парків; оздоровчо-рекреаційну та агрорекреаційну – розміщення в сільській місцевості закладів відпочинку, оздоровлення та туризму, дач і садово-городніх ділянок городян, інші форми відпочинку на природі, надання в користування рекреаційним установам і окремим громадянам у період відпочинку об'єктів сільської соціальної та інженерної інфраструктури; житлово-комунальну – розміщення на сільських територіях житлових будинків громадян, які мають прибуткове заняття в місті, надання їм в користування об'єктів сільської соціальної та інженерної інфраструктури; просторово-комунікаційну – розміщення та обслуговування доріг, ліній електропередач, зв'язку, водопроводів та інших інженерних комунікацій; соціального контролю над територією – сприяння органам державної влади та місцевого самоврядування у забезпеченні громадського порядку та безпеки на малолюдних територіях і в поселеннях, охорону прикордонних зон, надр, земельних, водних і лісових ресурсів, флори і фауни.

Як показали сучасні послідовні наукові дослідження цього поняття, основними підходами до його визначення є територіально-галузевий, галузевий і функціональний. На думку автора, для розширення багатоаспектного розуміння досліджуваного поняття, виходячи із сучасних умов поглиблення системної кризи сільських соціально-просторових утворень, потрібно запроваджувати комплексно-відтворювальний підхід, що дозволить розкрити численні істотні сторони виробничо-аграрних і соціально-економічних відносин у їхній різноманітності та особливих формах вияву. Одночасно це дає можливість проаналізувати внутрішньорайонні і міжрайонні багатогалузеві зв'язки ресурсо-виробничих і економічних відносин, умови життєдіяльності сільського населення та стан навколишнього природного середовища.

Висновки і пропозиції. Враховуючи викладене, можна обґрунтовано зазначити, що сільська територія – це просторово-географічне утворення, до складу якого входять території сільських населених пунктів і території, що знаходяться поза межами поселень, для проживання і виробничої діяльності населення, яке в переважній більшості займається сільськогосподарським виробництвом. А також – середовище розміщення виробничих і рекреаційних ресурсів, які необхідні для забезпечення життєдіяльності сільського та міського населення й сільськогосподарської діяльності на цій території. Водночас, результати господарської діяльності на сільських територіях значною мірою залежать від природно-кліматичних умов, природних ресурсів, переривчастих технологічних циклів, сезонної за своїм характером праці, непередбачуваності результатів, уповільнення обороту капіталу, нерозвиненості аграрного ринку, невірноваженості виробничої і соціальної інфраструктури.

Отже, найбільш повно економічний зміст дефініції “сільська територія” характеризують явища і процеси, які відбуваються на цьому багатофункціональному соціально-просторовому утворенні.

Список використаних джерел

1. Про стимулювання розвитку регіонів: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.kiev.ua/osmir/tables/07_2001/TABL0907000V.html.
2. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rada.kiev.ua/osmir/tables/07_2001/TABL0907000V.html.

3. Про планування територіальної інфраструктури сільської місцевості: проект Закону України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gska2.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc34?id=&pf3511=24247&pf35401.
4. Губені Ю. Е. Розвиток сільських територій: європейська теорія і практика / Ю. Е. Губені // Економіка України. – 2007. – № 4 (545). – С. 80-92.
5. Косодій Р. П. Проблеми сільського розвитку в умовах глобалізації / Р. П. Косодій // Економіка АПК. – 2009. – № 4. – С. 132–138.
6. Павлов О. І. Сільські території України: історична трансформація парадигми управління: монографія / О. І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2006. – 356 с.
7. Павлов О. І. Сільські території України: функціонально-управлінська модель: монографія / О. І. Павлов. – Одеса: Астропринт, 2009. – 340 с.
8. Прокопа І. В. Соціальні аспекти розвитку сільських територій / І. В. Прокопа // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 48–51.
9. Саблук П. Т. Розвиток сільських територій – запорука відродження аграрної України / П. Т. Саблук // Вісник аграрної науки. – 2006. – № 5. – С. 21-23.
10. Шаповал П. Сільськогосподарський регіон у системі управління розвитком економіки / П. Шаповал // Вісник УАДУ при Президентові України. – 2002. – № 4. – С. 72–76.
11. Юрчишин В. В. Сільські території як системоутворюючі фактори розвитку аграрного сектора економіки / В. В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2005. – № 3. – С. 3-10.
12. Юрчишин В. В. Сільський розвиток: основи методології та організації / В. Юрчишин, О. Онищенко // Економіка України. – 2006. – № 10. – С. 4-11.

УДК 368.9.06

Н.С. Зенченко, аспірант

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ГОТОВНОСТІ РЕГІОНУ ДО СТРАХОВОЇ МЕДИЦИНИ

Запропоновано методику визначення рівня готовності регіонів України до надання медичної допомоги на засадах страхової медицини з використанням найбільш змістовної та доступної статистичної інформації.

Предложено методику определения уровня готовности регионов Украины к предоставлению медицинской помощи на основах страховой медицины с использованием наиболее содержательной и доступной статистической информации.

Proposed method for determining the level of preparedness of the regions of Ukraine to provide medical care based on medical insurance, using the most inclusive and accessible statistical information.

Постановка проблеми. За роки незалежності реальний стан вітчизняної здравоохорони не тільки не поліпшився, а й суттєво погіршився. Поглибилася диспропорція між гарантіями держави щодо медичного забезпечення населення та її фактичними можливостями, оновлення матеріально-технічної бази закладів охорони здоров'я відбувається повільними темпами, більшість обладнання є технічно і морально застарілим, рівень заробітної плати та забезпечення житлом медичних працівників є вкрай низьким, що обумовило дефіцит кадрів та їх безвідповідальне ставлення до пацієнта. Всі ці явища підкреслили необхідність реформування галузі і пошуку нових механізмів її забезпечення та реалізації конституційних прав громадян на отримання безкоштовної якісної медичної допомоги.

Більшість науковців та політиків вже давно визнали страхову медицину (СМ) як єдиний шлях, що зможе забезпечити подолання кризи вітчизняної охорони здоров'я. Але окрім того, що й досі відсутній закон, який регламентує обов'язкове медичне страхування (МС) всього населення, на заваді успішному впровадженню реформи та подальшому ефективному функціонуванню галузі на нових засадах може стати непідготовленість регіонів до цього процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам реформування галузі охорони здоров'я, СМ та МС присвячені наукові праці багатьох науковців, зокрема: В.Г. Бідного, В.М. Лехан, В.І. Куценко, О.П. Перетяки, В.Р. Григоровича, О.Є. Губар, М.М. Шутова, Д.В. Карамішева, А.І. Литвака, Є.О. Малік, М.В. Мниха, Н.Г. Нагайчук, Я.Ф. Радиша, В.В. Рудень та ін.

Підходи вчених до визначення територіальних відмінностей та диспропорцій розвитку охорони здоров'я регіону описані в працях Е.В. Ковжарової, Д.А. Арзянцевої, Т.М. Носуліч та ін.

Проте ретельний аналіз наукової літератури показав, що методика, яка б надавала можливість оцінити стан підготовки регіону до реформування галузі охорони здоров'я на страхових засадах, відсутня.

Постановка завдання. Метою цієї статті є розробка методики визначення рівня готовності регіону до СМ, що дозволить своєчасно виявити й усунути існуючі недоліки.

Виклад основного матеріалу. Готовність регіону до СМ, на думку автора, визначається готовністю до відповідних змін чотирьох суб'єктів МС: застрахованих (населення), страхувальників, страховиків та надавачів медичних послуг. Так, зацікавленість населення, що має бути застраховане, залежить від демографічних показників та рівня

здоров'я. Чим гірший стан здоров'я, тим більше витрачається особистих коштів на лікувально-профілактичні послуги, на медикаменти та інші засоби медичного призначення, відповідно населення більше готове до прийняття тих механізмів забезпечення галузі, що дозволять отримати доступні й якісні послуги, уникнути непередбачених фінансових витрат. Страхову культуру населення характеризує кількість застрахованих за договорами добровільного МС та членів лікарняних кас в області. З іншого боку, ці показники, разом з кількістю пролікованих за відповідними програмами, обсягом страхових премій (обсягом залучених коштів – для лікарняних кас) та обсягом страхових виплат (обсягом коштів витрачених на лікування – для лікарняних кас), є індикаторами діяльності страхових компаній, що здійснюють добровільне МС, і лікарняних кас. Інтерес роботодавців у забезпеченні своїх робітників медико-профілактичною допомогою належного рівня може бути доведений за допомогою розрахунку економічних втрат внаслідок захворюваності, інвалідності і смертності працездатного населення. Готовність надавачів медичних послуг характеризується показниками їх діяльності, кадрового та матеріально-технічного забезпечення – чим вони адекватніше потребам населення, тим вище ступінь готовності.

Тому вважаємо доцільним проведення групування адміністративних територій за рівнем готовності до СМ з допомогою інтегральних показників (індексів), що характеризують рівень готовності кожного з суб'єктів МС і поєднують відібрані часткові показники.

Алгоритм цього дослідження повинен включати декілька етапів: 1) відбір найбільш інформативних показників, що характеризують готовність до СМ кожного з суб'єктів МС за допомогою методу експертних оцінок і враховуючи наявність статистичної інформації; 2) стандартизація показників; 3) розрахунок інтегральних індексів, що відображають рівень готовності до СМ кожного з суб'єктів МС; 4) вибір шкали оцінювання для кожного індексу; 5) розробка критеріїв для комплексної оцінки рівня готовності адміністративної території до СМ; 6) групування адміністративних територій за рівнем готовності до СМ.

Готовність роботодавців, що виступатимуть страхувальниками для працівників, як зазначалося, залежить від економічних втрат внаслідок смертності, інвалідності та тимчасової непрацездатності населення працездатного віку, тому до першої групи віднесемо такі показники: смертність населення працездатного віку в розрахунку на 1000 населення; кількість днів тимчасової непрацездатності у середньому на одного штатного працівника, годин; первинна інвалідність населення працездатного віку в розрахунку на 10000 відповідного населення.

Готовність страховиків оцінити важко, оскільки в Україні поширене МС лише на добровільних засадах. За таких умов логічно дослідити показники діяльності відповідних страхових компаній та лікарняних кас, тому вважаємо доцільним врахувати наступні показники:

- питома вага кількості застрахованих за програмами добровільного МС до загальної кількості населення, %;
- питома вага кількості членів лікарняних кас до загальної кількості населення, %;
- страхові премії в розрахунку на одного застрахованого за програмами добровільного МС, грн;
- обсяг залучених коштів у розрахунку на одного члена лікарняної каси, грн;
- страхові виплати в розрахунку на одного пролікованого застрахованого;
- обсяг витрачених коштів на одного пролікованого члена лікарняних кас, грн;
- обсяг коштів, що надійшли від страхових компаній до закладів охорони здоров'я за обслуговування застрахованих, як процентів від бюджетних видатків на охорону здоров'я;

– обсяг коштів, витрачених лікарняними касами на лікування, як процентів від бюджетних видатків на охорону здоров'я.

Перші чотири показники також характеризують страхову активність населення та їх можна було б віднести і до наступної групи, але оскільки вони більшою мірою залежать від діяльності страховиків у просуванні на ринку й популяризації серед населення відповідних продуктів, то більш доцільним за їх допомогою характеризувати готовність страховиків.

До третьої групи показників, що характеризують готовність населення до СМ, пропонуємо віднести наступні:

- народжуваність, на 1000 населення;
- смертність малюків, на 1000 народжених живими;
- захворюваність у розрахунку на 10000 населення;
- поширеність хвороб у розрахунку на 10000 населення;
- відсоток осіб, що отримали медичні послуги за програмами добровільного МС серед застрахованих за цими програмами, %;
- відсоток пролікованих членів лікарняних кас серед усіх членів лікарняних кас, %;
- середньомісячна номінальна заробітна плата в розрахунку на одного працівника, грн.

Чим гірші демографічні дані та показники здоров'я населення, тим більш воно готове до змін. Також логічно припустити, що чим більше осіб, які застраховані страховими компаніями або залучені до лікарняних кас, отримали медичну допомогу за рахунок коштів страховиків, тим більша мотивація населення до участі у страхових програмах. Рівень заробітної плати обумовлює можливість сплачувати страхові внески. Крім того, його зацікавленість в отриманні медичної допомоги за програмами добровільного МС залежить від рівня заробітної плати – чим вона більша, тим більше прагнення отримати послуги на більш високому рівні.

Готовність надавачів медичних послуг до ефективної роботи на нових засадах пропонуємо оцінити за наступними показниками:

- кількість надлишкових (недостатніх) лікарняних ліжок порівняно з потрібною. Потреба в ліжках визначається за наступною формулою [1, с. 104]

$$L_c = \frac{H \times P \times C}{340 \times 100}, \quad (1)$$

де L_c – число необхідних ліжок;

H – кількість населення;

P – відсоток населення, яке направляється на госпіталізацію;

C – пересічна тривалість перебування одного хворого на ліжку в стаціонарі,

– кількість днів простою (перевантаження) лікарняного ліжка;

– коефіцієнт координації стаціонарозамінюючих технологій (СЗТ), що розраховується за формулою [2, с. 65]

$$w_{\text{СЗТ}} = \frac{N_{\text{ЦД}}}{N_{\text{СЗТ}}}, \quad (2)$$

де $w_{\text{СЗТ}}$ – коефіцієнт координації СЗТ;

$N_{\text{ЦД}}$ – кількість хворих у цілодобовому стаціонарі;

$N_{\text{СЗТ}}$ – кількість хворих у денних стаціонарах та стаціонарах вдома;

– % укомплектованості штатних лікарських посад з урахуванням сумісництва;

– % укомплектованості штатних посад середнього медичного персоналу з урахуванням сумісництва;

- фактична кількість штатних посад лікарів загальної практики/сімейної медицини, як % від нормативно встановленої;
- фактична кількість штатних посад середнього медичного персоналу загальної практики/сімейної медицини, як % від нормативно встановленої;
- частка населення прикріпленого до закладів загальної практики/сімейної медицини у % від усього населення;
- фінансування видатків на охорону здоров'я в розрахунку на 1 жителя;
- фінансування сімейної медицини з місцевого бюджету на 1 жителя прикріпленого населення.

Враховуючи те, що обрані показники мають різні одиниці виміру, необхідно провести їх стандартизацію, взявши за базу порівняння середнє значення показника для сукупності. Але, щоб привести до однозначної характеристики показники-стимулятори і показники-дестимулятори, для дестимуляторів стандартизований показник обчислюють як обернену величину [3, с. 403]

$$X'_{ij} = \frac{X_{ij}}{\bar{X}_{ij}}, \quad (3)$$

$$X''_{ij} = \frac{\bar{X}_{ij}}{X_{ij}}, \quad (4)$$

де X'_{ij} – стандартизований i -тий показник-стимулятор для j -тої адміністративної території;

X''_{ij} – стандартизований i -тий показник-дестимулятор для j -тої адміністративної території;

X_{ij} – фактичне значення i -того показника для j -тої адміністративної території;

$\bar{X}_{ij}$ – середнє значення показника X_{ij} .

Для розрахунку інтегральних індексів використаємо багатовимірну середню. Оскільки всі показники системи вважаються рівноважними, то формули інтегральних індексів мають наступний вигляд:

1) індекс готовності роботодавців до СМ:

$$R_j = \frac{\sum_{i=1}^k r_{ij}}{k}, \quad j = 1 \dots m, \quad (5)$$

де R_j – індекс, що характеризує готовність роботодавців для j -тої адміністративної території;

r_{ij} – стандартизований i -тий показник, що характеризує готовність роботодавців для j -тої адміністративної території;

k – кількість показників, $i = 1 \dots k$;

2) індекс готовності страховиків до СМ:

$$S_j = \frac{\sum_{i=1}^k s_{ij}}{k}, \quad j = 1 \dots m, \quad (6)$$

де S_j – індекс, що характеризує готовність страховиків для j -тої адміністративної території;

S_{ij} – стандартизований i -тий показник, що характеризує готовність страховиків для j -тої адміністративної території;

k – кількість показників, $i = 1 \dots k$;

3) індекс готовності населення до СМ:

$$N_j = \frac{\sum_{i=1}^k n_{ij}}{k}, j = 1 \dots m, \quad (7)$$

де N_j – індекс, що характеризує готовність населення для j -тої адміністративної території;

n_{ij} – стандартизований i -тий показник, що характеризує готовність населення для j -тої адміністративної території;

k – кількість показників, $i = 1 \dots k$;

4) індекс готовності надавачів медичних послуг до СМ:

$$M_j = \frac{\sum_{i=1}^k m_{ij}}{k}, j = 1 \dots m, \quad (8)$$

де M_j – індекс, що характеризує готовність надавачів медичних послуг для j -тої адміністративної території;

m_{ij} – стандартизований i -тий показник, що характеризує готовність надавачів медичних послуг для j -тої адміністративної території;

k – кількість показників, $i = 1 \dots k$.

Отримані значення індексів готовності пропонуємо розбити на дві групи, що відповідають градації шкали оцінювання: високий та низький. Величина інтервалу визначається за формулою [4, с. 80]

$$i = \frac{X_{\max} - X_{\min}}{n}, \quad (9)$$

де i – величина інтервалу;

$X_{\max}$ – максимальне значення інтегрального індексу для всіх територіальних одиниць;

$X_{\min}$ – мінімальне значення інтегрального індексу для всіх територіальних одиниць;

n – число груп.

Комплексну оцінку рівня готовності територіально-адміністративних одиниць до СМ пропонуємо здійснювати за наступними критеріями:

1. Дуже низький рівень – всі інтегральні індекси вказують на низький рівень готовності суб'єктів МС.

2. Низький рівень – один з чотирьох показників вказує на високий рівень готовності відповідного суб'єкта МС.

2.1. Низький з високим рівнем готовності населення.

2.2. Низький з високим рівнем готовності роботодавців.

2.3. Низький з високим рівнем готовності страховиків.

2.4. Низький з високим рівнем готовності надавачів медичних послуг.

3. Середній рівень – два з чотирьох показників вказують на низький рівень готовності відповідних суб'єктів МС.

3.1. Середній з низьким рівнем готовності населення і роботодавців.

3.2. Середній з низьким рівнем готовності населення і страховиків.

- 3.3. Середній з низьким рівнем готовності населення і надавачів медичних послуг.
- 3.4. Середній з низьким рівнем готовності роботодавців і страховиків.
- 3.5. Середній з низьким рівнем готовності роботодавців і надавачів медичних послуг.
- 3.6. Середній з низьким рівнем готовності страховиків і надавачів медичних послуг.
- 4. Високий рівень – один з чотирьох показників вказує на низький рівень готовності відповідного суб'єкта МС.
 - 4.1. Високий з низьким рівнем готовності населення.
 - 4.2. Високий з низьким рівнем готовності роботодавців.
 - 4.3. Високий з низьким рівнем готовності страховиків.
 - 4.4. Високий з низьким рівнем готовності надавачів медичних послуг.
- 5. Дуже високий рівень – всі інтегральні індекси вказують на високий рівень готовності відповідних суб'єктів МС.

Висновки. Запропонована методика дає можливість оцінити готовність до СМ адміністративно-територіальної одиниці не тільки в цілому, а й у розрізі кожного суб'єкта МС, що дозволяє сформувати адекватну регіональну політику щодо реформування охорони здоров'я на страхових засадах. Застосування такої методики є можливим як для порівняння готовності регіонів України, так і для порівняння готовності районів та міст кожного з них. Після введення обов'язкового МС, за аналогією можна буде оцінювати ефективність системи СМ, використовуючи вищевказані показники, індекси та критерії оцінки. Додатковою перевагою є можливість співставлення результатів у динаміці, за певні проміжки часу.

Список використаних джерел

- 1. Вардинець І. С. Соціальна медицина та організація охорони здоров'я: підручник / І. С. Вардинець. – Тернопіль: Лілея, 2002. – 152 с.
- 2. Столяров Г. С. Статистика охорони здоров'я: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Г. С. Столяров, Ю. В. Вороненко, М. В. Голубчиков. – К.: КНЕУ, 2000. – 187 с.
- 3. Рождественська Л. Г. Статистика ринку товарів і послуг: навч. посіб. / Л. Г. Рождественська. – К.: КНЕУ, 2005. – 419 с.
- 4. Болюх М. А. Економічний аналіз: навч. посіб. / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.

УДК 332.01

Ф.М. Уляненко, канд. екон. наук, ст. викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

0

МЕНЕДЖМЕНТ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ РЕГІОНІВ НА ЕТАПІ СТАНОВЛЕННЯ НОВОГО РЕГІОНАЛІЗМУ В УКРАЇНІ

У статті розкрита сутність управлінського впливу на рівень конкурентоздатності регіонів України.

В статье раскрыта сущность управленческого влияния на уровень конкурентоспособности регионов Украины.

The article deals with the essence of managerial influence on the level of competitiveness in Ukrainian regions.

Постановка проблеми. Основними ознаками соціально-економічного розвитку України є посилення впливу процесів глобалізації та регіоналізації. І хоча ці процеси мають різну спрямованість, однак між ними простежуються тісні взаємозв'язки [6]. По-перше, всі країни відрізняються між собою за цілим рядом ознак, а тому вплив глобалізації, який проявляється у залученні розміщених в їх межах ресурсів до світового обігу, неоднаковий. По-друге, територіальна диференціація в межах самих країн зумовлює, відповідно, неоднаковий вплив світових та внутрішньодержавних економічних процесів на розвиток окремих регіонів, що у свою чергу викликає поглиблення міжрегіональної асиметрії – роль високорозвинутих регіонів посилюється, а слаборозвинутих – послаблюється. Однак жоден з регіонів країни не тільки не хоче втрачати власні конкурентні переваги, а навпаки – підвищити ефективність їх використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням оцінки рівня конкурентоздатності регіонів присвячені роботи О. Алімова, О. Амоші, І. Бистрякова, М. Бутка, В. Гейця, З. Герасимчук, Б. Данилишина, С. Дорогунцова, Ф. Заставного, В. Квасюка, Я. Олійника, Г. Паламарчука, Л. Чернюк, М. Чумаченка та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність регіональних сегментів, потребує поглибленого дослідження управлінська роль регіональних органів влади на реалізацію конкурентних переваг в умовах становлення нового регіоналізму в Україні.

Мета статті. Метою цієї статті є розгляд конкретних аспектів впливу місцевих органів виконавчої влади та місцевого самоврядування Поліського економічного регіону України на використання конкурентних можливостей регіональних господарських систем в умовах поглиблення інтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу статті. Одним із основних шляхів вирішення цієї проблеми є посилення регіональних можливостей за допомогою отримання додаткових повноважень із загальнодержавного рівня. За визначенням Ю.В. Яковця, за таких умов формується багаторівнева система відносин з розподілом владних повноважень і правових норм, яка, очевидно, стане домінуючою в постіндустріальному суспільстві. Національна держава, на сучасному етапі розвитку, передає частину своїх функцій як вгору – в глобальні міждержавні і регіональні об'єднання, так і до низу – до регіональних адміністративних одиниць і муніципальних утворень. Ці процеси і складають основу регіоналізму.

Одночасно, із посиленням децентралізації всередині країни, в регіонах спостерігаються процеси інтеграції на основі створення об'єднань та структур з аналогічними регіональними утвореннями (такими, що мають схожі умови та проблеми розвитку). Такий процес визначають як регіоналізацію [1]. До основних факторів, що зумовлюють регіоналізацію, слід віднести:

- економічні – від розширення повноважень до поглиблення міжрегіональної співпраці;
- ресурсні – комплексність використання наявних ресурсів;
- територіальні – максимально повне використання геоелектронічних переваг;
- соціальні – забезпечення життєвих потреб населення внаслідок спільності більшої частини проблем.

Сучасна концепція посилення ролі регіонів шляхом отримання ними додаткових можливостей є досить актуальною. Одним із напрямів цієї концепції є «новий регіоналізм», сутність якого полягає у забезпеченні саморозвитку регіонів, на основі врахування всіх специфічних їх особливостей, ресурсів та інтересів з перенесення відповідальності за процеси розвитку на органи місцевої влади та самоврядування. Основними методологічними положеннями цієї теорії є:

- зацікавлення до соціально-економічного розвитку регіонів таких чинників, як населення та ресурсний потенціал, знання й інформація, котрі лежать в основі формування економіки знань;
- комплексність використання всіх можливостей регіонів через формування відповідного інституційного середовища, яке забезпечить реалізацію переданих на місцевий рівень владних повноважень;
- самодостатність регіонального розвитку через створення механізмів самозабезпечення з врахуванням як загальнодержавних, так і місцевих інтересів;
- програмно-цільовий підхід до розвитку регіонів з метою забезпечення збалансованого розвитку країни;
- багатоваріантність розвитку з метою швидкої адаптації регіональних утворень до динамічної зміни внутрішнього та зовнішнього середовища;
- активізація соціального партнерства, формування позитивного іміджу регіону і, як наслідок, підвищення рівня їх інвестиційної привабливості.

Новий регіоналізм є комплексним та багатовимірним явищем, яке набуває різних форм під впливом глобалізації та економічної лібералізації. Однак основою цієї концепції була і залишається теза про те, що регіональний розвиток повинен ґрунтуватися насамперед на внутрішньому потенціалі – місцевій економіці та перевагах міжсекторного виробництва з передачею значної частини владних повноважень регіональним органам [2]. Одночасно відбувається зміна пріоритетів економічного розвитку, відповідно до нових тенденцій сучасного соціально-економічного розвитку регіонів та формування конкурентоспроможного господарства. Відповідно, першочергового значення повинні набувати [4]:

- активізація інвестиційно-інноваційної діяльності;
- формування та розвиток систем інформаційного забезпечення;
- диверсифікація фінансових ресурсів із зменшення частки прямого державного фінансування;
- підвищення ролі регіональних органів влади та місцевого самоврядування;
- розвиток інфраструктури;
- зниження матеріало-, енерго- та трудомісткості виробництва;
- ефективне використання наявного ресурсного потенціалу.

Таким чином, відповідно до сучасної концепції нового регіоналізму ефективний соціально-економічний розвиток регіону та рівень його конкурентоспроможності значною мірою визначається ефективним регіональним управлінням.

Одним із найбільш вдалих визначень конкурентоспроможності регіону та місця управлінського впливу на цей процес запропоноване О.З. Селезньовим [3]. Дослідник визначав, що конкурентоспроможність регіону – це обумовлене економічними, соціальними, управлінськими та іншими факторами становище регіону та його окремих то-

варовиробників на внутрішньому і зовнішньому ринках, що відображається через показники (індикатори), які адекватно характеризують такий стан та його динаміку.

На нашу думку, управлінський фактор, об'єднуючи природні та набуті в процесі розвитку властивості регіону в єдиний механізм регіональної конкурентоспроможності можна оцінити відповідно до кінцевої результативності всіх учасників господарської діяльності. Відповідно, з нашої точки зору, як ключові показники, які дадуть можливість оцінити рівень та якість управлінського впливу на регіональну конкурентоспроможність, можна використати:

– доходи населення – динаміка і структура яких відображають ефективність місцевого управління у сфері залучення та використання людських ресурсів, його вплив на рівень життя населення в цілому;

– фінансовий результат діяльності підприємств, оскільки він дає можливість ефективності впливу органів регіональної влади та місцевого самоврядування на розвиток підприємницького середовища;

– прямі іноземні інвестиції як один із базових індикаторів рівня сформованості регіонального інфраструктурного середовища.

Одним із базових показників, який дозволяє оцінити управлінський вплив на рівень конкурентоспроможності регіонів, є доходи населення.

У Поліському регіоні впродовж 2005-2009 років спостерігались схожі до загальнодержавних тенденції зростання доходів населення (табл. 1).

Таблиця 1

*Динаміка доходів населення України та Поліського регіону**

Регіон	Доходи по роках, млн. грн					Середньорічні темпи приросту
	2005	2006	2007	2008	2009	
Україна	370636	472061	623289	845641	897669	1,248
Поліський регіон	32233	39975	52190	69651	73091	1,227
Області:						
Волинська	6852	8414	10943	14662	15430	1,225
Житомирська	9212	11472	15132	20216	21041	1,229
Рівненська	7646	9656	12555	16865	17714	1,234
Чернігівська	8523	10433	13560	17908	18906	1,220
Регіон	Доходи у розрахунку на одну особу по роках, грн					Середньорічні темпи приросту
	2005	2006	2007	2008	2009	
Україна	7897,7	10120,1	13440,9	18326,3	19530,3	1,254
Поліський регіон	6507,8	8575,7	11272,6	15132,6	15945,5	1,251
Області:						
Волинська	6417,5	8106,0	10558,7	14149,8	14883,8	1,234
Житомирська	6476,8	8710,0	11591,0	15620,5	16364,1	1,261
Рівненська	6461,6	8364,5	10898,4	14652,5	15382,1	1,242
Чернігівська	6660,2	9057,2	11937,7	15970,7	17037,0	1,265

**Розраховано за даними [5]*

Як свідчать дані таблиці, як у абсолютному, так і у відносному вимірі тенденції динаміки доходів населення Поліського регіону характеризувались позитивними значеннями. За середньорічними темпами приросту загальної суми доходів не можна виділити явного лідера у цій сфері. Дещо інша ситуація спостерігається у темпах зростання доходів населення у перерахунку на одну особу. За даним показником у Чернігівській та Житомирській областях спостерігались дещо вищі середньорічні темпи приросту цього показника, які до того ж перевищили середні значення по Україні.

У територіальному розрізі Поліські регіони значно відстають від загальнодержавного показника локалізації доходів населення (табл. 2).

Таблиця 2

*Динаміка індексу локалізації доходів населення у розрахунку на одну особу**

Регіон	Роки					Середньорічні темпи приросту
	2005	2006	2007	2008	2009	
Україна	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Поліський регіон	0,824	0,847	0,839	0,826	0,816	0,998
Області:						
Волинська	0,813	0,801	0,786	0,772	0,762	0,984
Житомирська	0,820	0,861	0,862	0,852	0,838	1,005
Рівненська	0,818	0,827	0,811	0,800	0,788	0,991
Чернігівська	0,843	0,895	0,888	0,871	0,872	1,008

*Розраховано за даними [5]

Серед областей зростання територіального зосередження цього показника спостерігалось, як і у попередньому випадку, в межах Чернігівської та Житомирської областей, а зменшення – у Волинській та Рівненській областях.

Для Поліських областей структура доходів не відповідає аналогічним співвідношенням по Україні, що свідчить про нераціональну їх структуру (табл. 3).

Таблиця 3

*Структура доходів населення України та Поліського регіону**

Регіон	Доходи населення	У тому числі:			
		заробітна плата	прибуток та змішаний дохід	соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	доходи від власності
Україна	100,0	41,9	14,6	39,6	3,9
Поліський регіон	100,0	36,0	18,2	43,1	2,7
Області:					
Волинська	100,0	34,0	20,4	42,7	2,9
Житомирська	100,0	36,3	17,8	43,6	2,4
Рівненська	100,0	36,3	18,8	42,3	2,6
Чернігівська	100,0	37,2	16,3	43,6	2,9

*Розраховано за даними [5]

Існуюча структура доходів свідчить про нераціональне використання наявних людських ресурсів у регіоні, внаслідок неможливості органів державної влади та місцевого самоврядування забезпечити відповідні умови реалізації трудового потенціалу населення.

Як свідчить аналіз, основну частку доходів населення областей Поліського регіону складають соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти, що є надзвичайно негативним явищем, оскільки свідчить про те, що населення існує переважно за рахунок державних виплат.

Негативними ознаками регіональної конкурентоспроможності, які можна визначити відповідно до структури доходів населення, є низька частка заробітної плати по відношенню до загальнодержавного рівня, що свідчить про низький рівень оплати праці внаслідок низького рівня прибутковості місцевих підприємств. До цієї групи ознак слід віднести також низьку питому вагу доходів від власності, що свідчить про неналежний стан розвитку ринкових інститутів, які б забезпечували зростання такого джерела доходів.

Однією із небагатьох позитивних ознак, що характеризує рівень управлінського впливу на регіональну конкурентоспроможність, є прибуток та змішаний дохід, частка якого в областях Поліського регіону дещо вища, ніж у середньому по Україні.

Таким чином, стосовно доходів населення, їх структури, динаміки та територіального зосередження в областях Поліського регіону, можна зробити наступні висновки:

– у цілому регіон не виділяється значними показниками доходів населення, які в загальнодержавній структурі складають близько 8 %;

– загальні тенденції динаміки та територіального зосередження доходів населення як у абсолютному, так і у відносному вимірах у цілому відповідають загальнодержавним тенденціям;

– в областях регіону спостерігається незадовільна структура доходів населення, в якій спостерігається досить висока частка соціальних виплат та трансфертів, низька частка зарплат та доходів від власності у порівнянні з Україною, що свідчить про недостатній рівень зусиль місцевих органів влади стосовно формування раціональної структури забезпечення потреб населення, досліджуваних областей.

Важливим індикатором, що дає можливість оцінити рівень управлінського впливу на регіональну конкурентоспроможність, є фінансові результати підприємств (табл. 4)

Як свідчать дані таблиці, сальдо фінансової діяльності підприємств і організації областей Поліського регіону зростало у період з 2000 по 2007 роки. За цей час найвищого рівня цей показник досяг у Рівненській області і склав 37 % регіонального обсягу.

Таблиця 4

*Динаміка фінансового результату (сальдо) від звичайної діяльності підприємств до оподаткування, млн. грн**

Регіон	Роки					
	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Україна	13034,3	64370,8	76253,4	135897,9	8954,2	-42414,7
Поліський регіон	253,9	1189,2	1288	2338,9	-1912	-2380
Області:						
Волинська	-16,6	369,9	270,8	494,5	-1148,1	-750,9
Житомирська	160,2	154,2	280,9	462,5	-612,8	-395,1
Рівненська	-21,1	358,2	583,3	878,6	-55,6	-852,6
Чернігівська	131,4	306,9	153	503,3	-95,5	-381,4

*Розраховано за даними [5]

У період з 2008 по 2009 роки в регіоні спостерігався різкий спад прибутковості підприємств, особливо у Рівненській та Чернігівській областях, які поступово збільшували розмір негативного сальдо. В той же час, у межах Волинської та Житомирської областей, після найбільшого рівня падіння у 2008 році, вже у 2009 році спостерігається поступове вирівнювання ситуації.

Що стосується динаміки та особливостей територіального зосередження фінансового результату прибуткових підприємств, то основні їх показники приведені в таблиці 5.

Зокрема протягом 2000-2007 років обсяг фінансового результату цієї групи підприємств зростав досить значними темпами. Упродовж 2008-2009 років, незважаючи на складну, глобальну фінансово-економічну кризу, прибуткові підприємства областей Поліського регіону значно знизили темпи отримання прибутку. Незважаючи на це, в середньому у період з 2000 по 2009 роки темпи приросту коливались від 8 до 18,9 % щорічно.

Однак у цілому регіон не володіє достатніми можливостями для формування групи прибуткових підприємств, про що свідчить зменшення і до того незначної частки таких підприємств у загальнодержавному вимірі.

Підводячи підсумок проведеному аналізу фінансової результативності підприємств областей Поліського регіону, можна зробити наступні висновки:

– області регіону не володіють достатньою кількістю підприємств, здатних приносити прибуток, що свідчить про прорахунки у сфері формування сприятливого бізнес-середовища;

– світова фінансово-економічна криза значно позначилась на фінансових показниках підприємств Поліського регіону, що проявилось у від'ємному сальдо, і це доводить відсутність у місцевих органів влади дієвих важелів подолання кризових явищ різного рівня складності;

– низький рівень розвитку виробничого потенціалу, майже повна відсутність у місцевих органів влади дієвого механізму впливу на фінансову результативність підприємств зумовлює те, що такий значний за площею, запасами природних ресурсів, кількістю населення регіон забезпечує лише 2,2 % фінансового результату прибуткових підприємств усієї України.

Таблиця 5

*Динаміка та територіальна структура фінансового результату прибуткових підприємств**

Регіони	Роки						Середньорічні темпи приросту
	2000	2005	2006	2007	2008	2009	
	млн. грн						
Україна	35224,7	89165,1	110648,6	182994,4	193669,1	144059,2	1,193
Поліський регіон	1146,9	2351,4	2792,8	4334,9	4169,6	3217,0	1,138
Області:							
Волинська	213,6	608,5	691,5	1092,9	889,3	716,5	1,163
Житомирська	418,8	513,7	721,6	1047,7	985,5	787,8	1,082
Рівненська	230,0	662,3	860,7	1329,8	1122,7	601,4	1,128
Чернігівська	284,5	566,9	519,0	864,5	1172,1	1111,3	1,186
	% до України						
Україна	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	1,000
Поліський регіон	3,26	2,64	2,52	2,37	2,15	2,23	0,954
Області:							
Волинська	0,61	0,68	0,62	0,60	0,46	0,50	0,976
Житомирська	1,19	0,58	0,65	0,57	0,51	0,55	0,907
Рівненська	0,65	0,74	0,78	0,73	0,58	0,42	0,946
Чернігівська	0,81	0,64	0,47	0,47	0,61	0,77	0,994

*Розраховано за даними [5]

Значні можливості для оцінки рівня управлінського впливу на регіональну конкурентоспроможність надає показник прямих іноземних інвестицій у регіони України. Динаміка та структура цього показника оцінює рівень розвитку ринкової інфраструктури, від чого залежить довіра до підприємств регіону з боку іноземних інвесторів, а відповідно свідчить про активність та ефективність місцевих органів влади у цій сфері.

У цьому регіоні в цілому та окремо взятій області на нинішньому етапі свого соціально-економічного розвитку та за нинішньої системи регіонального управління не здатні забезпечити достатній рівень прямих іноземних інвестицій у свої межі (табл. 6).

У межах Полісся у 2009 році було зафіксовано 907,2 млн. дол США прямих іноземних інвестицій, що складає лише 2,3 % їх загального обсягу по Україні. Найменший обсяг у 2009 році змогла залучити Чернігівська область – 0,2 % загальноукраїнського показника. До того ж, протягом 2005-2009 років область поступово втрачала темпи приросту цього показника – в середньому по 3 % на рік.

Найбільший обсяг прямих іноземних інвестицій у 2009 році змогла залучити Волинська область – 328,9 млн. дол США, або 0,8 % загальнодержавного їх обсягу. Найвищі темпи приросту цього показника протягом 2005-2009 років продемонструвала Рівненська область – в середньому по 37 % на рік.

Таблиця 6

*Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну та Поліський регіон**

Регіон	Прямі іноземні інвестиції, млн. дол США					Середньорічні темпи приросту
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	
Україна	16890	21607,3	29542,7	35616,4	40026,8	1,241
Поліський регіон	378,9	589,4	885,7	813,1	907,2	1,244
Області:						
Волинська	113,4	272,4	392,4	269,2	328,9	1,305
Житомирська	90	122,9	173,6	177,4	215,4	1,244
Рівненська	77,3	112,6	233,1	272,1	275,5	1,374
Чернігівська	98,2	81,5	86,6	94,4	87,4	0,971
	Прямі іноземні інвестиції у розрахунку на одну особу, дол США					Середньорічні темпи приросту
	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	
Україна	3597,1	4635,4	6381,0	7738,2	8732,2	1,248
Поліський регіон	364,2	567,8	854,6	784,7	875,1	1,245
Області:						
Волинська	85,3	206,8	300,6	208,0	255,8	1,316
Житомирська	77,8	106,5	150,7	154,1	187,0	1,245
Рівненська	66,2	97,8	205,2	242,7	248,3	1,392
Чернігівська	84,0	70,8	76,2	84,2	78,8	0,984

*Розраховано за даними [5]

Важливо відзначити, що протягом досліджуваного періоду середньорічні темпи приросту залучення прямих іноземних інвестицій у всі регіони Полісся, за виключенням Чернігівської області, перевищували відповідні темпи по країні.

Аналогічні тенденції спостерігаються і у динаміці показника прямих іноземних інвестицій у перерахунку на одну особу. Лідерами за цим показником є Волинська та Рівненська області, а найгірші значення зафіксовані у Чернігівській.

Відповідно до виявлених тенденцій характеризуються й особливості територіального зосередження прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу (табл. 7).

Таблиця 7

*Динаміка індексу локалізації прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу**

Регіон	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	Середньорічні темпи приросту
Україна	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Поліський регіон	0,101	0,122	0,134	0,101	0,100	0,997
Області:						
Волинська	0,024	0,045	0,047	0,027	0,029	1,054
Житомирська	0,022	0,023	0,024	0,020	0,021	0,998
Рівненська	0,018	0,021	0,032	0,031	0,028	1,115
Чернігівська	0,023	0,015	0,012	0,011	0,009	0,788

*Розраховано за даними [5]

Аналіз засвідчує, що Поліський регіон та його області відіграють малопомітну роль у процесі залучення прямих іноземних інвестицій. Так, у 2009 році Полісся забезпечувало лише 0,1 % душевого показника прямих іноземних інвестицій в Україні. Це свідчить про надзвичайно низьку інвестиційну привабливість Полісся та його областей для іноземних інвесторів.

Таким чином, стосовно залучення прямих іноземних інвестицій у Поліський регіон та його області слід відзначити:

– незважаючи на ряд привабливих ознак, активність іноземних інвесторів у межах регіону незначна;

– регіони намагались збільшити обсяг прямих іноземних інвестицій у свої господарські системи, про що свідчить позитивна динаміка цього показника для більшості областей;

– незважаючи на позитивну динаміку прямих іноземних інвестицій, рівень інвестиційної привабливості регіону залишається низьким, а увага органів місцевої влади до цієї проблеми потребує докорінної зміни.

Висновок. Результати аналізу засвідчили недостатні зусилля місцевих органів управління стосовно комплексного розвитку регіональних господарських систем Поліських областей і, перш за все, внаслідок недосконалого механізму регіонального управління.

За таких обставин постає необхідність розробки та запровадження нової системи управління регіональним розвитком, заснованої на методологічній базі європейського регіоналізму. Така система вимагає системної модернізації інституційного середовища, оптимізації організаційної структури управління регіональним розвитком, нарощування конкурентних позицій кожного регіону України, виходячи із специфічних потенційних можливостей.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М. П. Бутко. – К.: Знання України, 2005. – 496 с.
2. Гладкий Ю. Н. Регионоведение / Ю. Н. Гладкий, А. И. Чистобаев. – М.: Гардарики, 2000. – 382 с.
3. Селезнев А. З. Конкурентные позиции и инфраструктура рынка России / А. З. Селезнев. – М.: Юрист, 1999. – 384 с.
4. Семиноженко В. П. Новий регіоналізм / В. П. Семиноженко, Б. М. Данилишин. – К.: Наукова думка, 2005. – 160 с.
5. Статистичні щорічники України та її регіонів за 2009 рік / за ред. Осауленка О. Г. – К.: Державний комітет статистики України, 2010.
6. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: в 3 т. Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / за ред. В.М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
7. Яковец Ю. В. Глобализация и взаимодействие цивилизаций / Ю. В. Яковец. – М.: ИНФРА, 2000. – 268 с.

УДК 368.216

Н.І. Богомоллова, д-р екон. наук, професор

Державний економіко-технологічний університет транспорту, м. Чернігів, Україна

О.І. Панченко, канд. екон. наук, доцент**Х.І. Штирхун**, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ МОРСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Проведено аналіз сучасного стану вітчизняного ринку морського страхування на основі загальних показників його розвитку, розкриті особливості та проблеми реалізації страхового захисту від морських ризиків в Україні.

В статье проведен анализ современного состояния отечественного рынка морского страхования на основе общих показателей его развития, раскрыты особенности и проблемы реализации страховой защиты от морских рисков в Украине.

The article analyzes the current state of the domestic market of marine insurance on the basis of its overall development, the peculiarities and problems of insurance protection against marine risks in Ukraine.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку міжнародних зв'язків значну роль відіграє морський транспорт, перевезення яким користуються попиту у підприємств великого та середнього бізнесу, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Перевагами морських перевезень є порівняно низька вартість у розрахунку на одиницю ваги та можливість транспортування вантажів різних властивостей і розмірів при забезпеченні їх збереження. Разом з тим морський транспорт відрізняється високим рівнем капіталоемності виробництва транспортних послуг і низькою рентабельністю, що суттєво стримує вкладення коштів у оновлення основних засобів. Тому організація будівельних та ремонтних робіт на морському транспорті, а також придбання нових суден і обладнання вимагають значних інвестиційних ресурсів.

У результаті сучасний стан національного торговельного флоту не відповідає міжнародним стандартам (технічне оснащення, експлуатаційні характеристики, основні параметри безпеки тощо), характеризується високим рівнем зносу морських транспортних засобів, а також відсутністю державного контролю у сфері безпеки мореплавства.

Незважаючи на таку ситуацію, потреба в морських перевезеннях постійно зростає. За даними Міністерства інфраструктури України, в 2011 р. суттєво збільшились обсяги переробки вантажів у морських портах, у першу чергу – транзитних. За оперативними даними Держслужби морського та річкового транспорту, протягом січня 2011 р. у вісімнадцяти морських торговельних портах оброблено 9,3 млн. т вантажів, що на 10,5 % більше ніж за аналогічний період 2010 р., при цьому обсяг переробки транзитних вантажів зріс до 3,8 млн. т, що на 60 % більше у порівнянні з минулим роком. Крім цього, Іллічівський порт розвиває ділові стосунки з Туреччиною, а між Україною та Хорватією було підписано угоду про співпрацю у морському торговельному судноплаванні, реалізація якої дозволить провідним портам країни нарощувати обсяги перевезення вантажів і поживати співпрацю з питань безпеки судноплавства [6].

Але слід зазначити, що морські перевезення є одним з найбільш ризикованих видів діяльності. Відповідно до встановлених міжнародних стандартів безпеки, судновласники не виходять у море без страхування судна та своєї відповідальності, оскільки ризики, які виникають у процесі їх діяльності, можуть призвести до великих збитків. Тому питання забезпечення безпеки морських перевезень сьогодні є однією з основних проблем торговельного мореплавства.

Настання страхових випадків у значному ступені залежить від технічного стану судна та кваліфікації екіпажу. Згідно зі статистикою, причинами морських катастроф у 80 % випадків є помилка людини. Тому необхідно сформулювати такий механізм забезпечення безпечної та безаварійної роботи морського транспорту, який би попереджував настання небезпечних подій, передбачав компенсацію збитків при їх настанні та відповідав міжнародним стандартам.

Основним елементом такого механізму є морське страхування, оскільки воно забезпечує відшкодування заподіяних збитків унаслідок страхових випадків, визначених у договорі страхування. Страхові компанії, як і судовласники, зацікавлені в тому, щоб їх страхувальники дійсно забезпечували безпеку мореплавства в процесі експлуатації своїх суден. При цьому страховики повинні співпрацювати зі страхувальниками та суттєво впливати на виконання вимог безпеки власниками та операторами суден. Тому використання повноцінного страхового захисту та його впливу на дотримання встановлених вимог безпеки мореплавства є важливою умовою розвитку вітчизняного морського транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням страхування морських ризиків займаються багато вітчизняних і зарубіжних науковців: Т.В. Блашук, Т.В. Боднар, Н.М. Внукова, О.О. Гаманкова, І.М. Кучеренко, О.Е. Лейст, Л.А. Лунц, В.В. Луць, Р.А. Майданик, Д.І. Мейер, М.В. Мних, В.О. Мусін, В.М. Нікіфорак, І.Б. Новицький, С.С. Осадець, В.І. Серебровський, В.О. Тархов, Л.М. Федоров, Є.О. Харитонов, Я.М. Шевченко та багато інших. Але морське страхування, як і будь-яка динамічна система, розвивається і, як наслідок, стикається з новими проблемами, що необхідно вирішувати. Тому виникає потреба в розгляді особливостей та проблемних питань при страхуванні морських ризиків і зверненні до міжнародної практики при вирішенні виявлених недоліків та забезпеченні подальшого розвитку морського страхування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У наукових працях вітчизняних учених основна увага приділяється загальній характеристиці проведення морського страхування та зарубіжному досвіду його здійснення, а дослідження видів послуг зі страхування морських ризиків і показників їх динаміки не проводились. Тому не проаналізовано сучасний стан вітчизняного ринку морського страхування на основі загальних показників його розвитку, не розкриті особливості страхових послуг у сфері морського страхування та механізму їх реалізації.

Мета статті. Метою цього дослідження є аналіз сучасного стану морського страхування в Україні, розгляд страхових схем, які пропонують вітчизняні страхові компанії, а також виявлення особливостей, недоліків і шляхів удосконалення страхування морських ризиків.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах широкого впровадження економічних реформ та активізації партнерських відносин з іншими країнами, морське страхування відіграє важливу роль.

Страхування морських ризиків – це один із видів транспортного страхування, який охоплює майнові інтереси, пов'язані з морським судноплавством і перевезенням вантажів та пасажирів. Об'єктами морського страхування можуть бути морські судна, вантажі, фрахт, контейнери, цивільна відповідальність судовласника й перевізника перед третіми особами, пасажирів, члени екіпажу тощо.

Страхування морських ризиків відрізняється значними особливостями:

– охоплює дуже великі ризики, що обумовлює формування та функціонування об'єднань страховиків у цій сфері, а також передбачає узгодження дій страхових компаній з перестраховиками;

– при здійсненні морського страхування необхідно дотримуватись міжнародних правил і умов міжнародних контрактів. Переважна кількість договорів морського страхування укладається на основі Морського страхового полісу Ллойда та Застережень Інституту лондонських страховиків;

– договори морського страхування відрізняються складністю, тому рекомендується їх укладати за посередництвом кваліфікованих страхових брокерів, які забезпечують оптимальні умови страхування;

– крім звичайних об'єктів морського страхування, таких як судно, вантаж, фрахт, цивільна відповідальність судновласника й перевізника, виділяються ще такі об'єкти, як плата за проїзд, орендна плата, заробітна плата, інші винагороди капітану та екіпажу.

У морському страхуванні використовується інший підхід щодо визнання недійсності договору страхування. Так, згідно з п. 1 ч. 1 ст. 998 Цивільного кодексу України «договір страхування визначається судом недійсним, якщо його укладено після настання страхового випадку». Однак у ч. 1 ст. 252 Кодексу торговельного мореплавства України зазначено, що «договір морського страхування зберігає силу, якщо навіть до моменту його укладення можливість збитків, що підлягають відшкодуванню, вже минула або ці збитки вже виникли. Однак, якщо страховик під час укладення договору морського страхування знав або повинен був знати, що можливість настання страхового випадку виключена, або страхувальник знав або повинен був знати про збитки, що вже сталися та підлягають відшкодуванню страховиком, виконання договору страхування не є обов'язковим для сторони, якій не було відомо про ці обставини» [2].

За формою проведення розрізняють добровільне та обов'язкове страхування на морському (водному) транспорті. Згідно зі ст. 6 Закону України «Про страхування» до добровільних видів страхування, що забезпечують страховий захист від морських ризиків, відносяться наступні:

– страхування водного транспорту (морського внутрішнього та інших видів водного транспорту);

– страхування вантажів та багажу (вантажобагажу);

– страхування цивільної відповідальності власників водного транспорту (включаючи відповідальність перевізника).

Відповідно до ст. 7 до обов'язкових видів страхування на морському транспорті, відносяться:

– особисте страхування від нещасних випадків на транспорті;

– страхування відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних із обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошти, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам;

– страхування засобів водного транспорту;

– страхування відповідальності морського судновласника.

Незважаючи на норми страхового законодавства, а також Кодекс торговельного мореплавства України, який передбачає страхування морських ризиків, обов'язкове морське страхування практично не здійснюється. За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, у 2010 р. страховими компаніями отримані страхові внески тільки за страхуванням відповідальності морського перевізника та виконавця робіт, пов'язаних із обслуговуванням морського транспорту, щодо відшкодування збитків, завданих пасажиром, багажу, пошти, вантажу, іншим користувачам морського транспорту та третім особам у сумі 4,6 млн. грн. У попередні роки взагалі страхових внесків за обов'язковими видами страхування не надходи-

ло та не здійснювались виплати [5]. Тому дослідження може ґрунтуватись тільки на добровільних видах страхування морських ризиків.

Аналіз морського страхування ускладнюється також і тим, що поділу страхових внесків та виплат за видами транспорту не існує і в консолідованій страховій звітності страхування вантажів та багажу включає всі види транспорту. Але вантаж страхується найбільш часто на морському транспорті, оскільки перевезення мають міжнародний характер і регулюються міжнародними правилами, які передбачають страхування як гарантію доставки товару до місця призначення у такому стані, в якому він був при відправленні, тому умовно ці дані можна використати в процесі аналізу.

Морське страхування в Україні знаходиться тільки на етапі свого зародження і займає незначну частку на страховому ринку. З 2006 р. по 2008 р. частка валових надходжень страхових внесків (ВНСВ) за морським страхуванням у загальній сумі ВНСВ з добровільних видів страхування (крім страхування життя) знаходилась у межах 9 %, але у 2009 р. ситуація погіршилась і їх частка склала лише 6,4 %. Причиною такого зменшення стало скорочення страхових надходжень майже вдвічі через поглиблення світової фінансово-економічної кризи, в умовах якої призупинились партнерські відносини між багатьма країнами світу та зменшились обсяги товарообігу [5].

У 2010 р. питома вага ВНСВ за морським страхуванням у загальній сумі добровільних видів страхування (крім страхування життя) зросла до 8,36 %, з них 8,15 % припадає лише на страхування вантажів та багажу та 0,17 % і 0,04 % – відповідно, на страхування водного транспорту (каско) та страхування відповідальності власників водного транспорту (рис. 1).

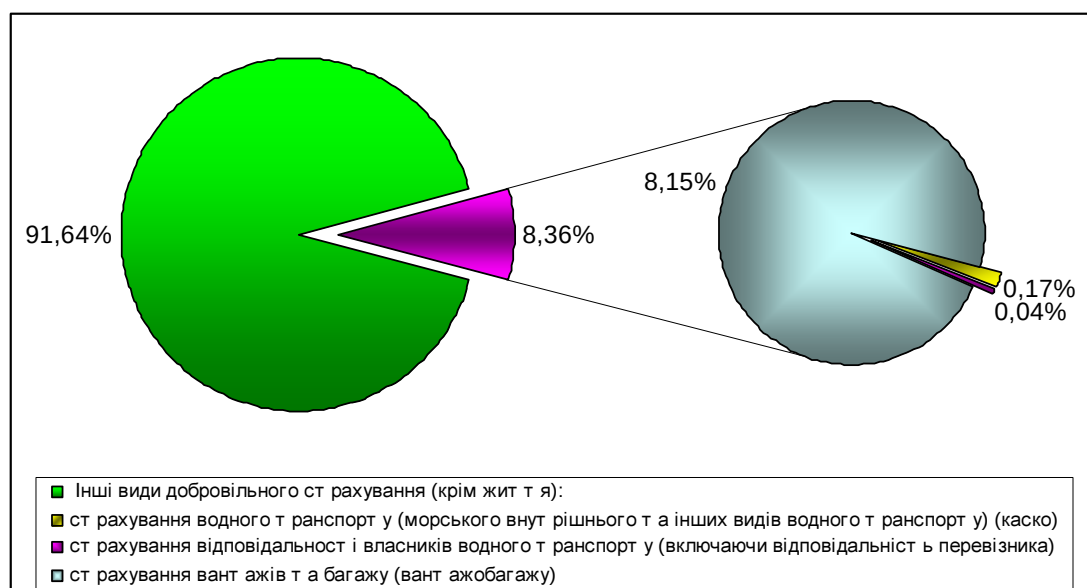


Рис. 1. Питома вага валових надходжень страхових внесків за добровільними видами морського страхування у загальній сумі валових надходжень страхових внесків з добровільних видів страхування (крім життя) у 2010 р.

За останніх п'ять років найвищий показник щодо частки валових страхових виплат (ВСВ) за морським страхуванням у загальній сумі ВСВ з добровільних видів страхування (крім життя) був досягнутий у 2007 р. і склав лише 0,75 % [5]. У 2010 р. цей показник склав лише 0,65 %, із них 0,52 % займає страхування вантажів та багажу, 0,11 % – страхування водного транспорту (каско), 0,02 % – страхування відповідальності власників водного транспорту (рис. 2).

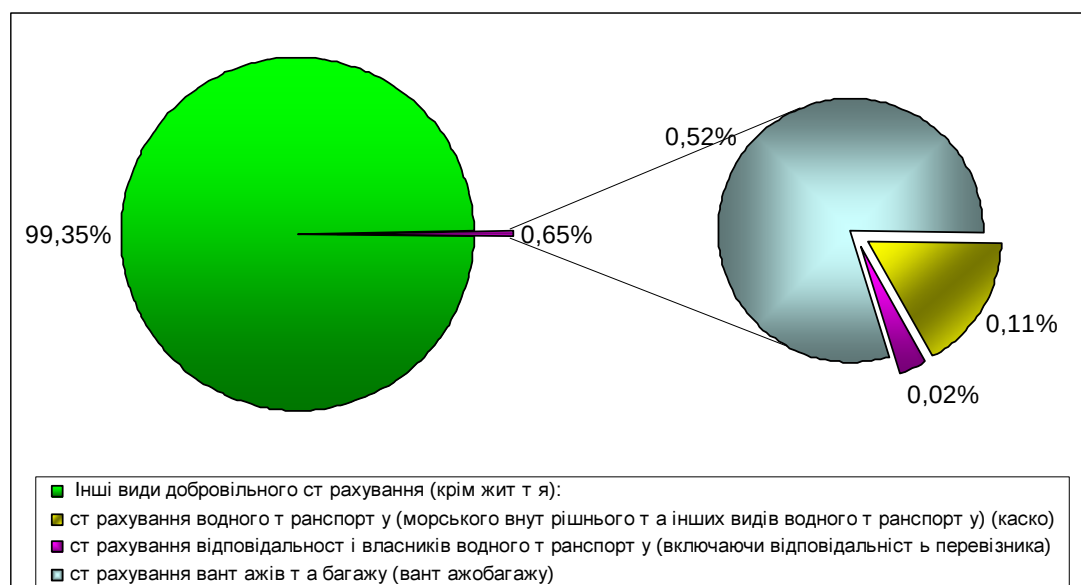


Рис. 2. Питома вага валових виплат страхових внесків за добровільними видами морського страхування у загальній сумі валових виплат страхових внесків з добровільних видів страхування (крім життя) у 2010 р.

Таким чином, вітчизняне морське страхування розвивається поступово і страхові компанії поки що не в змозі виправдати очікування власників морських суден та повною мірою відповідати за морські ризики. Але цей вид страхування дуже перспективний для нашої країни, тому необхідно розглянути, на яких умовах вітчизняні страховики пропонують страхувати морські ризики.

Страхові компанії пропонують основні три види послуг за морським страхуванням:

- страхування морських суден (каско) – страховий поліс покриває витрати, пов'язані з поломкою двигунів та обладнання, або пошкодження корпусу судна;
- страхування вантажів – страховий поліс покриває витрати, пов'язані з ризиком втрати, пошкодження або зникнення безвісти вантажу під час перевезення вантажу морським транспортом;
- страхування відповідальності судновласників – страховий поліс покриває витрати судновласника, пов'язані з вимогою третьої сторони відшкодувати завдані їй збитки.

Для виявлення існуючих проблем, розглянемо характерні особливості кожного виду морського страхування.

Страхування морських суден (каско) є основним видом морського страхування, який передбачає відшкодування збитку тільки від пошкодження чи конструктивної загибелі транспортного засобу.

Умовами реалізації такого страхування є перебування судна в морехідному стані на основі документального підтвердження та відповідність судна чинному класу не лише на момент укладення договору страхування, але і протягом всього періоду дії страховки, а також встановлення певного географічного регіону дії договору страхування.

Страховими ризиками (випадками) є: пошкодження, знищення, загибель, зникнення безвісти, розкрадання, захоплення судна або обладнання внаслідок:

- випадків і небезпек при судноплавстві (сильні шторми, затоплення й перекидання суден, посадка на мілину, викидання на берег, зіткнення або торкання інших суден, підводних, плавучих або нерухомих об'єктів, інших випадків і небезпек плавання й аварійних морських подій);
- пожеж, вибухів;

– стихійних лих (землетрусу, виверження вулкана, удару блискавки, бурі, урагану, повені, граду, смерчу);

– зіткнення з пілотованими літальними апаратами, іншими об'єктами, а також з предметами, що впали з них;

– протиправних дій третіх осіб (пошкодження, знищення, підпалу судна, вантажу й обладнання; викрадення судна й обладнання);

– зникнення судна безвісти;

– інших причин раптового характеру.

Застосовуються такі варіанти страхового покриття:

● *З відповідальністю за повну загибель й пошкодження:*

– збитки від повної загибелі судна або витрати на усунення пошкоджень корпусу, механізмів, машин, обладнання судна, завдані внаслідок настання страхових ризиків;

– збитки, завдані внаслідок зникнення судна безвісти, викрадення, захоплення судна або обладнання;

– збиток, витрати й внески внаслідок загальної аварії судна;

– необхідні й доцільні витрати на рятування судна;

– необхідні й доцільні витрати на запобігання, зменшення розміру збитку або встановлення розміру збитку.

● *З відповідальністю за пошкодження:*

– витрати на усунення пошкоджень корпусу, механізмів, машин або обладнання судна, що виникли внаслідок настання страхових ризиків;

– необхідні й доцільні витрати на запобігання, зменшення розміру збитку або встановлення розміру збитку.

● *З відповідальністю за повну загибель:*

– збитки внаслідок повної загибелі судна, завдані внаслідок страхових ризиків;

– збитки внаслідок зникнення судна безвісти, викрадення або захоплення судна або обладнання;

– збиток, витрати й внески внаслідок загальної аварії;

– необхідні й доцільні витрати на рятування судна;

– необхідні й доцільні витрати на запобігання, зменшення розміру збитку або визначення розміру збитку [7; 8; 9].

Додатково страхуванням покриваються:

– військові ризики, у тому числі ризики піратства, тероризму;

– ризик втрати фрахту.

Договір страхування каско суден укладається на певний термін або на рейс.

Страхова сума визначається на підставі дійсної (ринкової), балансової або заявленої вартості судна на момент укладання договору страхування.

Розмір страхового тарифу залежить від:

– варіанта страхового покриття (обраних страхових ризиків);

– виду та призначення транспортного засобу;

– класу морського судна;

– технічного стану судна;

– наявності систем безпеки, пристроїв протипожежної сигналізації;

– умов експлуатації морського транспорту;

– району плавання;

– року будівництва судна;

– наявності збитків за останні 3-5 років;

– існування виключень з покриття;

– розміру франшизи;

- каналів перестрахування;
- тривалість співробітництва з цим страхувальником;
- інших істотних у кожному конкретному випадку чинників, що впливають на ймовірність настання страхових випадків.

В Україні розмір страхових тарифів зі страхування морських суден (каско) знаходиться в межах 0,5-7 % страхової суми.

Страхування вантажів – розповсюджений вид морського страхування, особливо в умовах розвитку партнерських відносин та зростання обсягів товарообігу між різними країнами, тим більш, що вантажі, які перетинають кордон України, страхуються в обов'язковому порядку.

Практика страхування вантажів здійснюється за різними варіантами страхового покриття.

1. 3 відповідальністю за всі ризики.

– *страховими випадками визнаються втрата, повна загибель або пошкодження всього або частини вантажу*, що відбулися з будь-якої причини (у тому числі в результаті порушення температурного режиму перевезення та зберігання), включаючи витрати по загальній аварії, які зобов'язаний понести страхувальник і всі необхідні та доцільні витрати щодо рятування вантажу, витрати щодо запобігання та/або зменшення розміру збитку та/або встановлення його розміру.

2. 3 відповідальністю за часткову аварію.

Страховими випадками визнаються наступні події:

– *втрата або пошкодження всього або частини вантажу* внаслідок вогню або вибуху; блискавки, землетрусу, вулканічного виверження, бурі, вихору та інших стихійних лих; посадки на мілину, викиду на берег, затоплення або перекидання судна; катастрофи або зіткнення суден чи з іншими засобами перевезення між собою або з нерухомими чи плаваючими (у тому числі з льодом) предметами; змивання хвилею або викидання вантажу за борт; провалу, руйнування мостів, тунелів, інших транспортних комунікацій, складських приміщень та конструкцій, включаючи прориви дамб і трубопроводів; ушкодження судна льодом; протікання морської води в судно або контейнер з вантажем; падіння літаючих апаратів або їх частин, а також внаслідок заходів пожежогасіння чи з рятування вантажу;

– втрата вантажу в результаті пропажі засобу перевезення безвісти;

– пошкодження, повна загибель або втрата всього або частини вантажу внаслідок нещасних випадків при навантаженні, укладанні, вивантаженні вантажу та прийомі судном палива;

– витрати по загальній аварії, які зобов'язаний понести страхувальник;

– всі необхідні та доцільні витрати щодо рятування вантажу, витрати щодо запобігання та/або зменшення розміру збитку та/або встановлення його розміру.

3. Без відповідальності за пошкодження.

Страховим ризиком (випадком) визнаються наступні події:

– *загибель або втрата вантажу* внаслідок вогню або вибуху; блискавки, землетрусу, вулканічного виверження, бурі, вихору та інших стихійних лих; посадки на мілину, викиду на берег, затоплення або перекидання судна; катастрофи або зіткнення суден, літаків чи інших засобів перевезення між собою або з нерухомими чи плаваючими (у тому числі з льодом) предметами; вивантаження вантажу у порту лиха; змивання хвилею або викидання вантажу за борт; провалу, руйнування мостів, тунелів, інших транспортних комунікацій, складських приміщень та конструкцій, включаючи прориви дамб і трубопроводів; ушкодження судна льодом; протікання морської води в судно, транс-

портний засіб або контейнер з вантажем; падіння літаючих апаратів або їх частин, а також внаслідок заходів гасіння пожеж чи з рятування вантажу;

- втрата вантажу в результаті зникнення засобу перевезення безвісти;
- повна загибель або втрата всього або частини вантажу внаслідок нещасних випадків при навантаженні, укладанні, вивантаженні вантажу та прийомі судном палива;
- витрати і внески по загальній аварії, які зобов'язаний понести страхувальник;
- всі необхідні і доцільні витрати щодо рятування вантажу, витрати щодо запобігання та/або зменшення розміру збитку та/або встановлення його розміру [7; 8; 9].

Страхова сума визначається в межах дійсної вартості вантажу на момент укладення договору страхування або з її перевищенням відповідно до умов поставки вантажу.

Страховий тариф залежить від:

- виду вантажу (точна назва, тип пакування);
- виду транспортного засобу (назва судна, рік побудови, тоннаж);
- способу відправлення вантажу (у трюмі, на палубі, навалом, паливом, насипом, у контейнерах);
- маршруту перевезення (пункт відправлення, перевантаження, призначення транспортного засобу);
- дальності перевезень;
- тривалості перевезень;
- репутації та надійності перевізника;
- вартості вантажу;
- обсягу страхової відповідальності (варіантами страхового покриття).

Страховий тариф зі страхування вантажів, які перевозяться морським транспортом, знаходиться в межах 0,1-0,7 % страхової суми.

Страхування відповідальності на морському транспорті використовується вже більше двох століть, але воно не втрачає своєї актуальності, і значущість цього виду страхування для судновласників постійно зростає.

Існує страхування різних видів відповідальності:

- перед фізичними особами (крім членів екіпажу);
- перед екіпажем (членами команди);
- за зіткнення з іншими судами;
- за загибель або пошкодження плавучих та нерухомих предметів;
- за забруднення;
- за збиток, заподіяний при буксируванні;
- за видалення майна, що затонуло внаслідок аварії;
- за загибель, пошкодження або нестачу вантажу, прийнятого до перевезення;
- за витрати по частці судна в загальній аварії та рятуванні;
- за майно на забезпеченому судні;
- за відхилення забезпеченого судна від передбаченого маршруту (девіація);
- інші ризики, прийняті в міжнародній практиці страхування відповідальності [7; 8; 9].

Страхова сума визначається за домовленістю сторін.

Страховий тариф при страхуванні відповідальності на морському транспорті залежить від:

- обраних ризиків;
- фрахту;
- технічних характеристик судна;
- району плавання;
- цілей його експлуатації;
- інших факторів.

Страховий тариф встановлюється в межах 0,2-5 % страхової суми.

При страхуванні морських ризиків необхідно реалізувати одну з найважливіших його функцій – превентивну. Шляхом проведення огляду морських суден на предмет дотримання міжнародних стандартів, страховики можуть суттєво вплинути на виконання вимог безпеки. Такі огляди можуть проводитись як при прийомі судна на страхування, так і в період дії договору. Обґрунтовані вимоги, які пред'являються до страхувальника, в межах існуючої нормативної бази дозволяють знизити ризики пошкодження судна та мотивувати судновласника підтримувати та експлуатувати його необхідним чином. Інвестування порівняно невеликих коштів у такі попереджувальні заходи можуть суттєво покращити результати страхування.

Великою загрозою для вантажу, який перевозиться водними шляхами, екіпажу та безпосередньо судну є морське піратство. За даними Міжнародного морського бюро (International Maritime Bureau), у 2010 р. у світі сталося 445 піратських захоплень суден з 1270 членами команд на борту, а за 4 місяці 2011 р. було здійснено 173 нападів, 26 спроб захоплення зробили сомалійські пірати [4]. Тому впровадження та розвиток страхування від морського піратства є першочерговою необхідністю. Цей напрямок страхування потребує вдосконалення методик розрахунку ризиків та розробки андеррайтингових методик розрахунку страхових тарифів, які на цей момент відсутні. Страхування від морського піратства, з одного боку, є дуже привабливим для страховика, оскільки коштує дорого, а з другого – дуже небезпечним, оскільки страховик повинен формувати портфель релевантних ризиків, або співпрацювати з великими перестраховиками.

Висновки і пропозиції. Аналіз стану морського страхування в Україні дозволив нам виділити проблеми в його організації:

1) існує великий перелік ризиків, які можуть включатися лише як додаткові за окрему плату (наприклад, воєнні та страйкові ризики, відповідальність за природне псування товару, самозгоряння, окислення, а також пошкодження товару гризунами);

2) договори страхування мають великий перелік винятків із страхових випадків, що обумовлюється сучасним фінансовим станом страховиків; вітчизняні страховики пропонують судновласникам набагато вужчий обсяг страхового покриття у порівнянні з розвинутими країнами;

3) маючи лише динамічні показники розвитку аварійних випадків окремо взятого судна конкретного власника, страховикам неможливо спрогнозувати з достатнім коефіцієнтом довіри характер та час настання у майбутньому аварійних випадків з цим же судном;

4) страхові компанії дуже часто втрачають з поля зору такий важливий сегмент аварійності морських суден, як аварійні випадки, які настають під впливом людського фактора;

5) у звітності страховиків не виділяється окремо страхування вантажів та багажу (вантажобагажу), що перевозяться морським транспортом, тому не можливо проаналізувати стан та тенденції розвитку у цьому напрямку.

Таким чином, морське страхування не відповідає сучасним вимогам, але перші кроки для його розвитку на вітчизняному ринку вже зроблені. Тому необхідно підтримувати вже існуючі послуги морського страхування та вдосконалювати їх відповідно до міжнародних стандартів.

Список використаних джерел

1. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Кодекс торговельного мореплавства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. International Maritime Bureau (Міжнародне морське бюро) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.icc-ccs.org>.

4. Міністерство інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mintrans.gov.ua>.
5. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/>.
6. Панченко О. І. Сучасний стан та перспективи розвитку транспортного страхування в Україні / О. І. Панченко, М. В. Дубина // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – № 44. – С. 256-266.
7. Програми морського страхування СК «ГУТА - Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gutains.com.ua>.
8. Програми морського страхування СК «ПРОВІДНА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://providna.ua>.
9. Программы морского страхования СК «ИНГО-УКРАИНА» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ingo.ua>.
10. Сич Є. М. Розвиток системи державного регулювання ринку страхових послуг / Є. М. Сич, Н. І. Богомолова // Збірник наукових праць Київського університету економіки і технологій транспорту. Серія «Економіка і управління». – 2005. – Вип. 7. – С. 252-258.

УДК 339.743.4

В.П. Ільчук, д-р екон. наук, професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ВАЛЮТНИЙ КУРС: ЗБІЛЬШЕННЯ ГНУЧКОСТІ ТА КРИЗОВІ ВИКЛИКИ

Досліджено питання валютно-курсівих коливань у контексті державного спрямування збільшення гнучкості валютного курсу. Оцінена достатність золотовалютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці та запобігання загрозі стрімкого зростання валового зовнішнього боргу України.

Исследованы вопросы валютно-курсовых колебаний в контексте государственной направленности увеличения гибкости валютного курса. Оценена достаточность золотовалютных резервов для обеспечения стабильности национальной денежной единицы и предотвращения угрозы стремительного роста валового внешнего долга Украины.

The questions of currency exchange rate fluctuations in the context of the state toward increasing exchange rate flexibility have been investigated. The adequacy of reserves to ensure stability of the national currency and prevent the threat of rapid growth in the gross of external debt of Ukraine have been assessed.

Постановка проблеми. Коливання валютного курсу мають значний вплив на національне господарство, адже він є найголовнішим фактором у системі формування цін відкритої економіки, відображає тенденції внутрішнього економічного зростання і розвитку. Однак ступінь впливу валютно-курсівих коливань на економічний стан держави значно недооцінений.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реалізації валютно-курсової політики в цілому та регулювання валютного курсу зокрема завжди знаходяться в центрі уваги сучасних економічних досліджень, якими займалися багато українських та зарубіжних відомих учених, таких як Я. Белінська, О. Береславська, О. Бутук, А. Гальчинський, В. Гесць, А. Гриценко, А. Даниленко, О. Дзюблук, О. Динникова, С. Кораблін, Л. Красавіна, Т. Кричевська, І. Крючкова, О. Мельничук, В. Міщенко, С. Моїсєєв, О. Мозговий, Р. Нурєєв, О. Петрик, К. Рогоффа, М. Савлук, Т. Унковська та інші. Разом з тим, недостатньо дослідженим залишається зв'язок між валютно-курсовими коливаннями та макроекономічними показниками, що визначають економічну політику та стратегію сталого розвитку національної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні актуальною залишається проблема забезпечення стабільності валютного курсу за умов збільшення його гнучкості й орієнтацією на цінову стабільність.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є пошук зваженого, оптимального рішення щодо регулювання валютного курсу, контролювання його коливань, для запобігання стагнації національної економіки та зменшення зовнішньої залежності.

Виклад основного матеріалу. Валютний курс є одним з ключових елементів державної економічної політики кожної країни. За його участю долається економічна обмеженість національної грошової одиниці та відбувається поступове перетворення її в інтернаціональну. Він є основою для здійснення економічних порівнянь цінових чинників окремих країн, результатів виробничого відтворення, а саме: продуктивності праці, торговельного і платіжного балансів, а також темпів економічного зростання.

Завдяки валютному курсу створюються умови для обміну товарів у світовій економічній системі, формується світова ціна товарів і фінансових активів. Загальноприйнятим визначенням валютного курсу є: вартість грошової одиниці однієї країни, виражена у грошових одиницях іншої країни. При цьому вартісною основою може слугувати як кількість

іноземної валюти за ринковим або офіційним співвідношеннями (номінальний валютний курс), так і купівельна спроможність грошової одиниці (реальний валютний курс).

На значення валютного курсу і його волатильність (мінливість) здійснює прямий або опосередкований вплив значна кількість чинників, найвідоміші серед них: обсяги і темпи зростання ВВП, рівень інфляції, стан платіжного і зовнішньоторговельного балансу, співвідношення попиту і пропозиції, величина грошової маси в обігу, рівень процентних ставок, рівень доларизації економіки, політична та економічна нестабільність тощо. Багатофакторна залежність валютного курсу підкреслює важливу роль, яку відіграє ця економічна категорія в економіці будь-якої держави. Але і сам валютний курс значно впливає на економічне середовище, сприяє або погіршує конкурентоспроможність національних товаровиробників, сприяє скороченню банківських депозитів та конвертації національних грошей в іноземні валюти, виступає каталізатором збільшення рівня споживчих цін. Особливо це позначається на країнах зі значною енергозалежністю, до яких відноситься Україна, коли збільшення вартості іноземної валюти автоматично збільшує вартість імпортованих енергоресурсів (нафти, газу), а відтак і собівартість продукції, що призводить до зменшення попиту та скорочення виробництва. Далі за такого сценарію можна очікувати зменшення надходжень до державного бюджету, збільшення його дефіциту, і як наслідок, нагнітання соціальної напруженості у суспільстві, завдяки вимушеному скороченню соціальних програм. На наше переконання, в Україні наслідки від значних, неконтрольованих валютно-курсних коливань можуть бути вкрай негативними, і не тільки для пересічних громадян та підприємств, а і для всієї національної економіки.

Вже стираються в пам'яті події 2008 р. та початку 2009 р., коли значні валютно-курсні коливання в Україні спровокували банківську кризу, посилили накопичені за декілька років диспропорції залучення ресурсів і кредитування. Починаючи з 2006 р. і до початку фінансової кризи 2008 р. валютний курс дол США/гривня майже не змінювався, його офіційне середньорічне значення було на рівні 5,05 гривень за 1 долар США як протягом 2006 р., так і в 2007 р. Тільки у другому-третьому кварталах 2008 р. гривня дещо ревальвувала відносно долара США до позначки 4,84-4,86 грн за 1 долар США або на 3,8-4,2 %. Валютні курси євро/гривня та російський рубль/гривня за період 2006-2007 рр. демонстрували дещо більшу амплітуду коливань, відповідно 21,4 % та 13,0 %, у бік девальвації гривні, але все ж в контрольованій і прогнозованій динаміці (рис. 1).

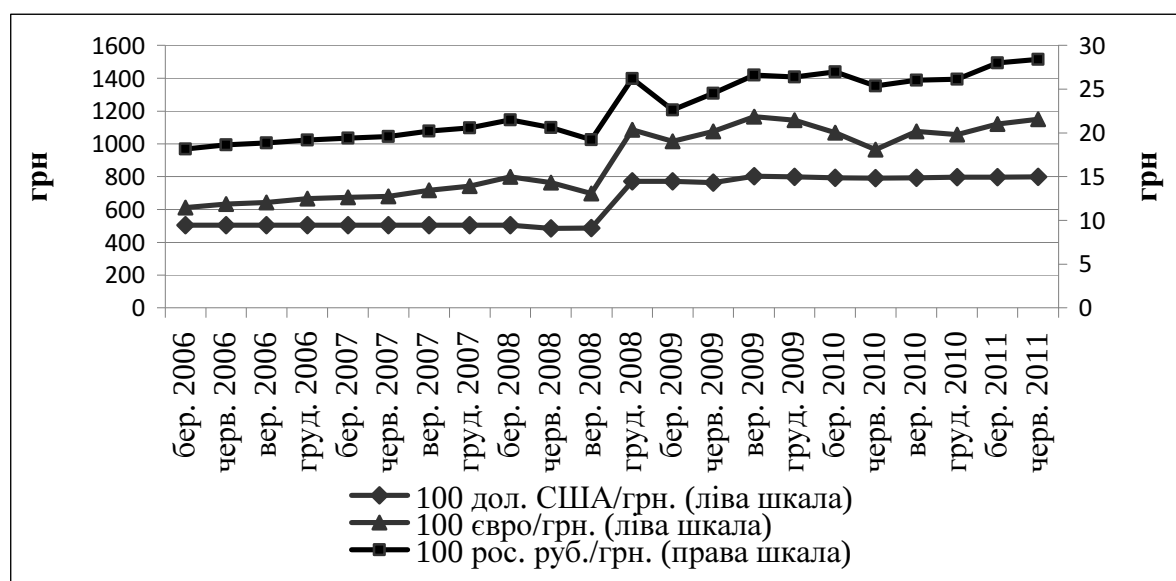


Рис. 1. Динаміка офіційних валютних курсів дол США/грн, євро/грн, рос. руб./грн за період 2006-2011 рр. (у гривнях, на кінець місяця) [1]

Початок фінансової кризи у 2008 р. став переломним моментом у валютно-курсовому відносному спокої. Тільки за три останні місяці 2008 р. (жовтень-грудень) гривня девальвувала відносно долара США, євро та російського рубля (за щоденним офіційним курсом НБУ) відповідно на 58,4 %, 55,6 % та 36,1 % [1]. Звичайно, коливання були дещо більшими, ринковий курс долара США в окремих банках перетнув психологічну позначку 10 гривень за 1 доллар (девальвація більше 100 %). Національному банку України в ті часи приходилось нелегко. В період загострення фінансової кризи державна скарбниця скоротилася більше як на 10,0 млрд доларів США, вкладники почали масово закривати депозити і намагалися перевести гривневі заощадження у валютні, валюта в обмінних пунктах довго не затримувалась. Ситуація набирала характеру неконтрольованості і тільки заборонними методами (заборона достроково повертати строкові депозити, тимчасові обмеження на здійснення активних операцій банків, обмеження суми переказів за кордони України фізичними особами та ін.) НБУ вдалося вгамувати ситуацію та взяти під свій контроль валютний ринок країни.

Стабільність валютного курсу у другій половині 2009 р. дала підстави офіційно, починаючи з 2010 р., у грошово-кредитній політиці НБУ запровадити орієнтир на посилення гнучкості валютного курсу і одночасно забезпечення цінової стабільності. В «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2010 рік», схвалених Радою Національного банку України (рішення від 10 вересня 2009 р.), головний грошовий регулятор уникав давати валютно-курсові орієнтири – «З урахуванням пріоритетності у здійсненні грошово-кредитної політики цілей забезпечення фінансової стійкості та цінової стабільності, як підґрунтя для відновлення економічного зростання та з огляду на необхідність посилення гнучкості обмінного курсу, значення прогностичного обмінного курсу гривні на 2010 рік в «Основних засадах грошово-кредитної політики...» не наводиться» [2]. Відсутні конкретні орієнтири валютних курсів і в «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2011 рік», а лише є наміри «...поетапно пом'якшити регуляторні обмеження та поступово підвищити курсову гнучкість гривні в міру відновлення фінансової системи країни та упередити різкі коливання обмінного курсу гривні, прогнозована динаміка якого в значній мірі буде забезпечуватися завдяки стабілізаційним можливостям міжнародних резервів...» [3]. Але ж, забезпечити цінову стабільність буде дуже складно, якщо коливання валютного курсу будуть значними, непрогнозованими і, як зазначалося вище, це може призвести до збільшення собівартості продукції, зменшення її конкурентоспроможності на внутрішньому і світовому ринках. Економічна ситуація, яка склалася на цей момент у нашого північного сусіда, Білорусії, яскраве підтвердження тому, як валютні коливання здатні за невеликий проміжок часу порушити економічну стабільність та економічне зростання країни.

У Білорусії початок «валютної лихоманки» у січні-лютому 2011 р. спочатку призвів до незначної девальвації білоруського рубля до дол США, але посилення паніки населення, що нагадувало ситуацію в Україні другої половини 2008 р., призвело до катастрофічного падіння валютного курсу білоруського рубля і ажіотажного попиту на іноземну валюту. Так, за даними Національного банку Республіки Білорусії, з початку 2011 р. білоруська валюта девальвувала відносно дол США на 192 %, євро – 198 %, рос. рубля – 190,5 % (станом на 16.11.2011 р.) [4]. Офіційний курс 1 дол США зріс у ціні з 3000 білорус. рублів до 8760 білорус. рублів. Влада Білорусії всіма силами намагається вгамувати ситуацію з дефіцитом окремих товарів, зростанням інфляційних процесів, розвитком «чорного» валютного ринку, падінням ВВП. Позитивні прогностичні показники розвитку економіки Білорусії на 2011 р., які наводилися Міжнародним валютним фондом, змінилися на від'ємні. В порівнянні з попереднім роком, у 2011 р. прогнозується зростання рівня інфляції на 41 % (найбільший показник серед всіх країн Європи та країн СНД), падіння реального ВВП на 2,6 % та скорочення фінансування державних програм на 50 %. Центральний банк Білорусії терміново вводить в

обіг нові 200-тисячні купюри, населення республіки буде отримувати заробітну плату вже в мільйонах білоруських рублів, що в подальшому неминуче призведе до необхідності проведення грошової реформи або процедури нуліфікації чи деномінації власної валюти [5, с. 6].

Україна подібну ситуацію переживала на початку 90-х років, коли ціни, курси валют «стрибали» щоденно. В результаті відбувалося стагнація економіки, падіння зайнятості населення та його чисельності, скорочення соціальних програм, збільшення міграції українців за кордон, значна частина яких так в Україну і не повернулася. Значимість валютного курсу на сучасному етапі розвитку посилюється великим обсягом зовнішніх запозичень, які у 2011 р. досягли в Україні загрозливого характеру. Так, за даними НБУ, валова зовнішня заборгованість Україна станом на 01.07.2011 р. складає 123,4 млрд. дол США або в перерахунку на гривні – більше ніж 994 млрд. грн. За останні 8 років вона зросла більш як у 4 рази. Особливо викликає занепокоєння короткостроковий борг (до 1 року), який станом на 01.07.2011 р. перевищує офіційні золотовалютні резерви України на 15,9 млрд. дол США (табл. 1) [6].

Таблиця 1

*Золотовалютні резерви, валовий зовнішній борг України за період 2004-2011 рр.**

(млрд. дол США)

Показники	Роки							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
1. Валовий зовнішній борг України (на кінець періоду), у т.ч.:								
– короткостроковий борг, млрд. грн;	12,5	20,8	27,3	38,7	46,5	39,4	49,9	53,5
– у % до ВЗБ.	40,9	52,5	50,1	48,4	45,7	38,1	42,5	43,4
2. Офіційні ЗВР України (на кінець періоду)	9,7	19,4	22,4	32,5	31,5	26,5	34,6	37,6

*Джерело: складено автором на основі [6]

Примітка. Станом на 01.07.2011 р.

Починаючи з 2007 р., зростання золотовалютних резервів іноді призупиняється, а в окремі періоди навіть скорочується, при цьому валовий зовнішній борг зростає великими темпами. Графічно динаміка валового зовнішнього боргу та золотовалютних резервів виглядає наступним чином (рис. 2).

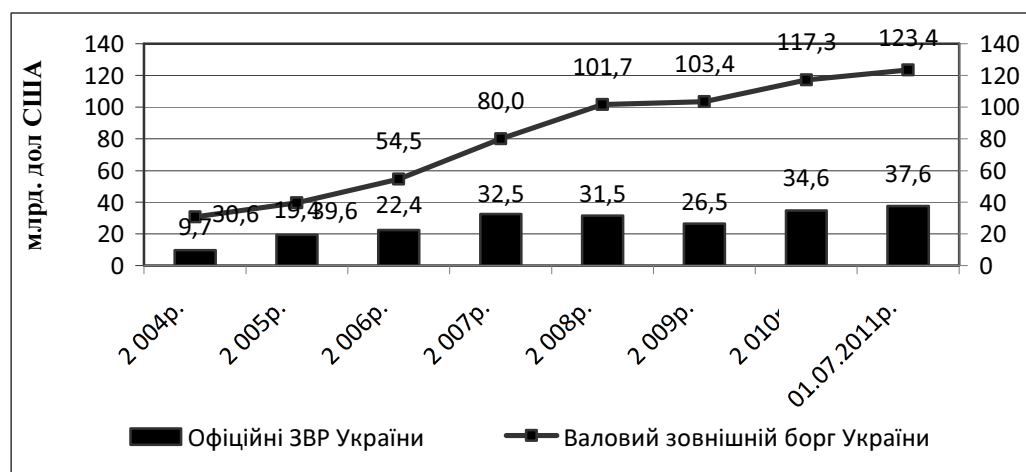


Рис. 2. Динаміка валового зовнішнього боргу та золотовалютних резервів України за період 2004-2011 рр.

Банківські установи, починаючи з IV-го кварталу 2008 р., невпинно скорочують свої зовнішні запозичення. За період жовтень 2008 р. – червень 2011 р. вони скоротилися на 14,65 млрд. дол США або на 35 %. Разом з тим, сектор державного управління, органи грошово-кредитного регулювання та інші сектори збільшили свою зовнішню заборгованість відповідно на 15,77 млрд. дол США; 7,66 млрд. дол США та 10,34 млрд. дол США (табл. 2) [7].

Таблиця 2

*Поквартальний валовий зовнішній борг України за період 2006-2011 рр.**

(млрд. дол США)

Показники	Квартал	Роки					
		2006	2007	2008	2009	2010	2011
Валовий зовнішній борг України, у т.ч.	1 кв.	41,00	59,76	87,80	99,52	102,92	120,70
	2 кв.	42,60	65,28	94,87	100,76	104,59	123,38
	3 кв.	46,24	74,22	102,44	104,80	111,63	–
	4 кв.	54,51	79,96	101,66	103,40	117,35	–
сектор державного управління	1 кв.	9,92	10,46	12,36	11,61	17,61	25,98
	2 кв.	9,62	10,83	12,11	13,28	19,31	27,29
	3 кв.	9,45	10,87	11,52	15,91	23,62	–
	4 кв.	10,92	11,88	11,96	17,81	24,98	–
органи грошово-кредитного регулювання	1 кв.	1,13	0,75	0,33	4,55	6,01	7,73
	2 кв.	1,08	0,67	0,29	6,05	5,86	7,80
	3 кв.	0,95	0,54	0,14	8,23	7,06	–
	4 кв.	0,88	0,46	4,73	6,21	7,51	–
банки	1 кв.	6,75	17,33	33,87	37,62	29,49	28,48
	2 кв.	7,81	21,21	38,45	35,49	28,32	27,48
	3 кв.	9,64	25,81	42,13	33,98	27,91	–
	4 кв.	14,09	30,95	39,47	30,86	28,12	–
інші сектори	1 кв.	22,32	29,18	37,91	41,55	44,79	52,40
	2 кв.	22,75	30,49	40,29	40,96	45,97	54,31
	3 кв.	24,53	33,89	43,97	41,47	47,60	–
	4 кв.	26,68	33,58	41,26	43,44	50,84	–
прямі інвестиції: міжфірмовий борг	1 кв.	0,90	2,05	3,34	4,20	5,01	6,11
	2 кв.	1,34	2,10	3,73	4,98	5,13	6,49
	3 кв.	1,67	3,11	4,69	5,21	5,44	–
	4 кв.	1,94	3,08	4,25	5,08	5,89	–

*Джерело: Складено автором на основі [7]

Примітка. Станом на 01.07.2011 р.

За такого обсягу валової зовнішньої заборгованості у державі складно говорити про можливість запровадження більшої гнучкості валютного курсу, адже валютна складова боргу складає 97,7 % і тільки 2,3 % у гривнях [8]. Коливання валютного курсу в сторону девальвації національної грошової одиниці автоматично збільшить зовнішній борг у перерахунку на гривні і відповідно навантаження державного бюджету, в частині обслуговування його. Така ситуація ставить під сумнів доцільність швидкого переходу до режиму плаваючого (гнучкого) режиму валютного курсу та робить такий перехід вкрай дискусійним.

Протягом тривалого періоду продовжується дискусія щодо застосування плаваючого або фіксованого режиму валютного курсу як одного з інструментів валютно-курсового регулювання. Режим валютного курсу складається з чітко встановленого порядку визначення валютного курсу у відповідних умовах функціонування держави, суб'єктів господарювання і міжнародних зовнішньоекономічних відносинах. Складність його

вибору обумовлена тим, що його запровадження повинно підпорядковуватися певній державній стратегії розвитку всього фінансового ринку, а це в першу чергу грошового ринку, фондового ринку, ринку капіталу, ринку нерухомості, що в сукупності характеризує стратегію фінансового розвитку країни, можливості протистояти не тільки внутрішнім, а і зовнішнім викликам. Поки що Україна чітко не окреслила довгострокову загальну стратегію свого фінансового розвитку, і прагнення НБУ поступово переходити до «плаваючого» режиму валютного курсу (гнучкості валютного курсу), як це зазначено в «Основних засадах грошово-кредитної політики на 2011 рік» [3], можуть виявитись передчасними. Прикладів повернення країн від плаваючого режиму валютного курсу до фіксованого вистачає – Болгарія (1997 р.) та Фінляндія (1999 р.). Треба враховувати, що Болгарія за умов фіксованого валютного курсу за період з 1997 по 2007 рр. спромоглася знизити рівень інфляції з 1058,3 % у 1997 р. до 8,4 % у 2007 р., а Фінляндія з 1999 по 2005 рр. – з 1,16 % у 1999 р. до 0,86 % у 2005 р. [9, с. 36].

Більшість країн світу дотримується так званого проміжного режиму валютного курсу, до якого відносяться повзуча прив'язка, фіксований валютний коридор, повзучий коридор, кероване плавання, що говорить про те, що в сучасній економіці майже не існує у «чистому» вигляді «плаваючого» або фіксованого режиму курсу, а прослідковується його синтез. На нашу думку, для того, щоб прийняти виважене рішення про запровадження режиму плаваючого або фіксованого валютного курсу, держава повинна забезпечити ряд попередніх умов: збільшити вірогідність прогнозування інфляції (як у короткостроковому, середньостроковому, так і в довгостроковому періодах); підвищити ступінь прозорості (транспарентності) грошово-кредитної політики; вжити заходів щодо скорочення зовнішньої заборгованості (особливо короткострокової заборгованості) та значного нарощування золотовалютних резервів, яких буде достатньо для протидії загрозам неконтрольованих валютно-курскових коливань.

Висновки і пропозиції. Регулювання коливань валютного курсу, зміна запровадження його режиму функціонування, достатність золотовалютних резервів повинні бути в центрі підвищеної уваги з боку державних органів управління, громадськості, підприємств та населення України. Розбалансований валютний ринок, завдяки значним валютно-курсним коливанням, здатний заподіяти неабиякої шкоди економічному стану всіх суб'єктів господарювання та і в цілому державі. Загрозливого характеру в Україні набуває стрімко зростаючий валовий зовнішній борг, який навіть у частині короткострокової заборгованості вже не перекривається золотовалютними запасами країни, що робить нашу державу вкрай залежною від зовнішніх факторів і лояльності зовнішніх кредиторів.

Список використаних джерел

1. Обмінні курси. Офіційний курс гривні до іноземних валют, встановлений Національним банком України, середній за період (1996-2011 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.
2. Основні засади грошово-кредитної політики на 2010 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Rada_Nbu/OsnovZasad-2010.pdf.
3. Основні засади грошово-кредитної політики на 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dt.ua/img/st_img/osnovni-zasadi2011.doc.pdf.
4. Официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам, устанавливаемый Национальным банком Республики Беларусь ежедневно [Електронний ресурс] / Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/statistics/Rates/RatesDaily.asp>.

5. Перспективы развития региональной экономики: Европа – плавание по штормовым водам. Октябрь 2011 года [Электронный ресурс] / Официальный сайт Международного валютного фонда. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/reo/eur/2011/ereo1011intro.pdf>.

6. Економічні та фінансові показники України, жовтень 2011 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/articleart_id=36728&cat_id=45692.

7. Валовий зовнішній борг України 2005-2011 рр. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/categorycat_id=44466.

8. Валютна структура валового зовнішнього боргу України на 01.07.2011 р. [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/categorycat_id=44466.

9. Міщенко В. І. Гнучкий режим курсоутворення: етапи запровадження та можливі наслідки для економічного розвитку України / [В. І. Міщенко, І. А. Нідзельська, А. П. Кулінець, С. О. Шульга] // Науково-аналітичні матеріали. Випуск 15. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень, 2010. – 124 с.

УДК 336.71

Г.В. Кравчук, д-р екон. наук, професор**М.В. Дубина**, асистент**Н.С. Пилипенко**, студентка**О.П. Федоренко**, студентка

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ КООПЕРАТИВНИХ БАНКІВ

У статті досліджено основні аспекти функціонування кооперативних банків в європейських країнах та проаналізовано перспективи розвитку цих установ в Україні.

В статье исследованы основные аспекты функционирования кооперативных банков в европейских странах и проанализированы перспективы развития этих учреждений в Украине.

The main aspects the functioning of cooperative banks in European countries are investigated and the development prospects of these institutions in Ukraine are analyzed in the article.

Постановка проблеми. Ефективна діяльність банківської системи країни є запорукою стабільного розвитку національної економіки та функціонування, відповідно, національного господарства, що впливає на загальний соціально-економічний розвиток суспільства.

В Україні склалася банкоцентрична модель побудови фінансового ринку, за якою провідну роль у процесах кредитування та фінансування реального сектору економіки відіграють саме банківські установи. Згідно з діючим законодавством у сучасних умовах на фінансовому ринку можуть існувати різноманітні банківські установи залежно від специфіки надаваних послуг, обсягів активів, приналежності засновників тощо. Відповідно, за колективною формою власності комерційні банки можуть бути створеними у вигляді як акціонерних банків (формують свій капітал шляхом об'єднання індивідуальних капіталів через випуск та викуп акцій) та кооперативних банків.

На сьогодні всіх комерційні банки, що функціонують на фінансовому ринку України, є акціонерними товариствами. Кооперативних банків у країні немає. Відповідно, виникає питання щодо причин такої ситуації, враховуючи світовий досвід досить успішної діяльності зазначених установ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи стан та перспективи створення кооперативних банків на фінансовому ринку України, варто відзначити, що окремі аспекти діяльності кооперативних установ вивчаються у працях таких учених, як В. Гончаренка, Ю. Лузана, Лю Це Я та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак ґрунтовні та систематизовані дослідження щодо закордонного досвіду діяльності кооперативних банків у науковій літературі на сьогодні практично відсутні. Така ситуація й обумовила вибір теми наукової статті.

Мета статті – концептуалізація існуючих підходів до функціонування кооперативних банків у контексті адаптації зарубіжного досвіду до активізації та розвитку діяльності цих установ в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до чинного законодавства України кооперативні банки створюються за принципами територіальності і поділяються на місцеві та центральні кооперативні банки. Мінімальна кількість учасників місцевого (у межах області) кооперативного банку має бути не менше 50 осіб. У разі зменшення кількості учасників і неспроможності кооперативного банку протягом одно-

го року збільшити їх кількість до мінімальної необхідної кількості діяльність такого банку припиняється шляхом зміни організаційно-правової форми або ліквідації.

Учасниками центрального кооперативного банку є місцеві кооперативні банки. До функцій центрального кооперативного банку належать централізація та перерозподіл ресурсів, акумульованих місцевими кооперативними банками, а також здійснення контролю за діяльністю кооперативних банків регіонального рівня.

Статутний капітал кооперативного банку поділяється на паї. Кожний учасник кооперативного банку незалежно від розміру своєї участі у капіталі банку (паю) має право одного голосу. Прибутки або збитки кооперативного банку за результатами фінансового року розподіляються між учасниками пропорційно розміру їх паю [1].

Подібне визначення терміна “кооперативний банк” дає Господарський кодекс України. Так, згідно зі статтею 338 «Кооперативний банк – це банк, створений суб'єктами господарювання, а також іншими особами за принципом територіальності на засадах добровільного членства та об'єднання пайових внесків для спільної грошово-кредитної діяльності. Відповідно до закону можуть створюватися місцеві та центральний кооперативні банки» [2].

Кооперативні банки – одні з різновидів кредитних кооперативів, які функціонують у різних країнах світу. Батьківщиною кредитної кооперації є Німеччина, де у середині XIX ст. паралельно почали діяти дві моделі – товариства Германа Шульце-Деліча і Фрідріха Вільгельма Райффайзена. Їх поява стала початком формування системи кооперативних банків. Прогресивна ідея фінансової взаємодопомоги населення досить швидко набула популярності у більшості країн Європи, передусім Австрії, Англії, Італії, Російської імперії, Франції [3].

У Німеччині на сьогодні діє близько 3000 кооперативних банків, у містах їх називають Фольксбанк, а в сільській місцевості – Райффайзенбанк. Основою створення кооперативних банків у Німеччині послужила ідея про «допомогу шляхом самопомоги», що з'явилася більше 125 років назад і ґрунтувалася на принципі самоврядування і солідарної відповідальності. Сьогодні кооперативні банки пропонують універсальний асортимент послуг, незважаючи на те, що їх діяльність зосереджена на безстрокових і ощадних внесках, а також на видачі короткострокових і середньострокових кредитів своїм членам. Необхідно зазначити, що обсяг довгострокових кредитів постійно зростає. Якщо раніше членами кооперативного банку були ремісники, особи, які займалися промислом, і фермери, то нині основна маса – працівники і службовці.

Операції розрахунку між окремими кооперативними банками проходять через регіональні центральні банки, завдання яких приблизно відповідають завданням жироцентралей в організації ощадних кас. Ця група банків складається з чотирьох установ. Верховною організацією кооперативної банківської групи є DG Bank (DeutscheGenossenschaftsBank AG), який має право випускати акції і виконує банківські операції всіх видів. Як універсальний комерційний банк, він здійснює свою діяльність по всьому світу.

Для представлення інтересів банків у відносинах із законодавчим органом, з Федеральним банком, з Відомством з нагляду за кредитною справою та з іншими державними органами, а також з громадськістю усі групи банків організовані в кредитні союзи. Кредитні союзи беруть участь у парламентських слуханнях під час ухвалення парламентом (Рейхстагом) найважливіших законодавчих рішень, співпрацюють із Німецьким федеральним банком і Федеральним відомством з нагляду в розробці й уніфікації правил ведення банківської справи. Значна роль у цьому Федерального союзу німецьких банків.

Федерації, що діють на рівні, центральні банківські союзи приватних банків, ощадних кас і кооперативних банків мають регіональні і навіть локальні організації. Крім того, до складу банківських союзів входять ревізійні об'єднання. Незалежно від держа-

вного контрольного органу вони здійснюють контроль за діяльністю та ліквідністю банків, що входять до складу союзу. Ступінь співпраці державних органів контролю з цими союзами досить великий. Наприклад, ліцензію (дозвіл на право займатися банківською діяльністю) видає Відомство з нагляду за кредитною справою, яка при цьому зобов'язана враховувати думку відповідного банківського союзу (ст. 32 ЗКД). Відповідні союзи по групах банків займаються також організацією системи страхування депозитів. Це характерна особливість німецької системи захисту вкладників, завдяки якій грошові кошти на рахунках клієнтів зберігаються практично в повному обсязі.

Наразі кооперативні банки займають провідне місце в європейській системі банківського ринку. На початку 2009 р. у країнах Європи функціонувало 4200 місцевих кооперативних банків, із близько 60 тис. відділень. Вони охоплювали, у середньому, близько 20 % європейського фінансового сектору. Їхніми послугами користувалися 45 млн членів та 159 млн клієнтів [4].

Сучасний банківський сектор Італії включає Banche Popolari (BPs) (аналог німецьких «народних банків» – модель Г. Шульце-Деліча) і Banche di Credito Cooperativo (BCCs; модель, що діє за принципами В. Райффайзена). Основна відмінність класичних моделей полягає у тому, що міські кооперативи Г. Шульце-Деліча (у подальшому Volksbanken – «народні банки») формували позичковий фонд за рахунок вкладів від своїх членів, а товариства В. Райффайзена аналогічний фонд створювали на основі державної позики, взятої під солідарну відповідальність усіх членів («позикове коло»). Якщо, приміром, сучасні кооперативні банки Німеччини мають єдину систему «народних» і райффайзенбанків, які мало чим відрізняються між собою, то Banche Popolari й Banche di Credito Cooperativo зберегли окремі класичні ознаки (таблиця) [5].

Таблиця

Головні особливості моделей італійських кооперативних банків*

Характерні риси	Моделі італійських кооперативних банків	
	Banche Popolari (BPs)	Banche di Credito Cooperativo (BCCs)
1	2	3
1. Пріоритетне обслуговування членів	Не передбачене	Згідно з Законом про банки (ст. 35), вони повинні надавати кредити передусім своїм членам. За дотриманням цієї норми слідує Державний Банк Італії. Він може робити певні виключення
2. Обмеження радіусу дії	Не передбачене	Закон про банки (ст. 35) передбачає, що існуючі законодавчі обмеження мають чітко відображати статут кооперативного банку. Згідно з цими критеріями банк може охоплювати суміжну область лише за умови, що його членами є 200 осіб з цієї області
3. Наявність акцій	Так	Ні
4. Принцип голосування на загальних зборах	Один член – один голос (Закон про банки, ст. 30)	Один член – один голос (Закон про банки, ст. 34)
5. Обмеження фінансової участі	Не більше 0,5 % від капіталу для фізичних осіб. А для юридичних осіб зобов'язання згідно зі статутною нормою (Закон про банки, ст. 30) не можуть перевищувати 10 % (інструкції «BoI regulations»)	50 000 євро на одного члена, незалежно від того чи фізична, чи юридична особа (Закон про банки, ст. 33)

Продовження таблиці

1	2	3
6. Кількість членів на загальних зборах	Цивільний кодекс вимагає максимальної кількості членів, але хоча б не менше 10 % (ст. 2539)	Цивільний кодекс вимагає максимальної кількості членів, але хоча б не менше 10 % (ст. 2539). Асоціація BCCs рекомендує забезпечувати одного делегата з дорученнями від трьох членів
7. Управління лише з боку членів	Так. Особи, які не є членами, можуть бути власниками акцій, але беруть участь у загальних зборах на правах асоційованого члена (Закон про банки, ст. 30)	Так
8. Розподіл чистого доходу	ВРs зобов'язаний направляти не менше 10 % чистого доходу до резервного капіталу. Іншу частину згідно зі статутом або розподіляти серед членів, або спрямувати на благодійну діяльність (Закон про банки, ст. 30)	Закон про банки (ст. 37) вимагає, щоб BCCs відраховували щонайменше 70 % щорічного чистого доходу до резервного капіталу. Крім цього, 3 % мають бути відраховані до спеціального фонду взаємодопомоги (Fondo Sviluppo SpA, у Федеральну кооперативну касу) для сприяння і розвитку кооперації
9. Право перетворення на акціонерне товариство	Можуть бути реорганізовані за рішенням членів. Держрегулятор також може дозволити злиття з іншою юридичною особою і перетворення на акціонерне товариство, у разі відсутності необхідного на зборах банку кворуму (Закон про банки, ст. 31)	Для зміни статусу банк має бути ліквідованим. При цьому BCCs повинен мати внески у Fondo Sviluppo. У цьому випадку може відбуватися або злиття між Banche di credito cooperativo і перетворення їх на Banche Popolari, або інші банки, які мають акціонерну форму (Закон про банки, ст. 36)

*Джерело: [5]

Система кооперативних банків Австрії представлена народними банками і райффайзенбанками. Нині кожний другий австрієць користується послугами кооперативних банків, які займають близько 25 % фінансового ринку. Особливістю функціонування кооперативних банків Австрії є те, що значну перевагу мають райффайзенбанки.

Система райффайзенбанків Австрії має три рівні – місцевий, регіональний і національний. Місцевий репрезентують 560 кооперативних банків із 2300 відділеннями, навколо яких об'єднано 2,1 млн членів і близько 4 млн клієнтів. Вони є основними власниками регіональних банків, які функціонують у федеральних землях Австрії і формують другий рівень системи. Останній, третій рівень, уособлює Центральний кооперативний банк Австрії, що знаходиться у Відні і є третім за величиною австрійським банком.

Особливістю системи народних банків, які поряд із групою райффайзенбанків посідають чільне місце у банківському секторі Австрії, є її децентралізоване функціонування. Провідною фінансовою установою народних банків Австрії є Volksbank AG. За організаційно-правовою формою це акціонерне товариство. Контрольний пакет акцій належить 58 австрійським регіональним народним банкам. До австрійської Volksbank Gruppe на початку 2009 р. входило 63 місцевих народних банків із 545 представництвами. Система обслуговує фінансові потреби 525 тис. членів. У народних банків Австрії працює 5041 співробітник [6].

Діяльність кооперативних організацій Австрії відіграли вагомий роль у процесі трансформації та розвитку кооперативних банків у країнах Центральної та Східної Європи. Зокрема це стосується співпраці у сфері фінансування виробничої та ремісничої сфер,

будівництва об'єктів готельного бізнесу, надання лізингових та консалтингових послуг, трансформації кооперативних банківських систем Чехії, Словаччини, Угорщини, Польщі та Словенії і сприяння їх вступу в Міжнародне об'єднання народних банків [7].

Досвід закордонних країн свідчить, що кооперативний рух і, відповідно, функціонування кооперативних банків, є важливою складовою розвитку суспільства і вимагає від держави загальної підтримки.

Враховуючи особливу соціально-економічну природу та місію кооперативів у суспільстві, Міжнародна організація праці (МОП) у 1966 р. прийняла рекомендацію «Про кооперативи в країнах що розвиваються», в якій рекомендувала урядам усіх країн-членів МОП активно, використовуючи всі можливі засоби, сприяти розвитку національних кооперативних рухів. У 2002 році була прийнята нова Рекомендація МОП «Про сприяння розвитку кооперативів», в якій, зокрема, відзначено, що при розробці й перегляді застосовуваного до кооперативів законодавства, політики й нормативно-правових актів уряду повинні проводити консультації з кооперативними організаціями. Крім цього, уряди мають полегшити доступ кооперативам до послуг підтримки з метою їхнього зміцнення та підвищення життєздатності як господарюючих суб'єктів, визнавати роль кооперативів і їхніх організацій, розвиваючи відповідні механізми, що сприяють створенню й зміцненню кооперативів на національному та місцевому рівні, залежно від обставин вживати заходів, які сприяють доступу кооперативів до джерел фінансування, інвестицій і кредитів [8].

Важливість кооперативного руху неодноразово підкреслювалась і Організацією Об'єднаних Націй. Так, у Резолюції Генеральної Асамблеї ООН 44/58 «Національний досвід у сфері сприяння кооперативному руху» (1989 р.), а також доповідях Генерального секретаря ООН на 49-й (1994 р.) та 51-й (1994 р.) сесії Генеральної Асамблеї ООН відзначалось унікальне значення кооперативів для світового соціально-економічного розвитку. В зв'язку з цим ООН прийняла рішення щорічно в першу суботу липня відзначати Міжнародний день кооперації. У 2002 р. Генеральна Асамблея ООН прийняла ще одну Резолюцію «Кооперативи в процесі соціального розвитку», в якій підкреслюється, що кооперативи, особливо в умовах глобалізації, є ефективним механізмом покращення життя і боротьби з бідністю. А на 64-й сесії Генеральної Асамблеї ООН, що відбулась у грудні 2009 р., була прийнята Резолюція «Кооперативи в процесі соціального розвитку», якою ще раз було підкреслено важливе значення кооперативів у покращенні життя широких верств населення, у зв'язку з цим, 2012 р. був проголошений міжнародним роком кооперативів.

Таким чином, враховуючи специфіку діяльності кооперативних банків, на нашу думку, найбільш привабливими сегментами національної економіки для їх функціонування можуть стати:

1) сільське господарство – насамперед підтримка класу дрібних фермерів, який на сьогодні лише формується в країні, особливо забезпечення фінансовими ресурсами молодих сімей, що займаються фермерською діяльністю (тваринництвом, рослинництвом, вирощуванням овочів) і залишаються працювати та жити у сільській місцевості;

2) переробна промисловість – підтримка дрібних підприємців, що займаються переробкою сільськогосподарською продукції як у містах, так і в селах з метою продажу її у регіоні виробництва (дрібні пекарні, м'ясопереробні цехи, кондитерські мініфабрики);

3) торгівля – підтримка дрібних торговців, що забезпечують мешканців відповідної території необхідними промисловими та споживчими товарами;

4) сфера побутового обслуговування – забезпечення фінансовими ресурсами підприємців, що надають побутові послуги населенню;

5) туризм – підтримка підприємців, що надають туристичні послуги внутрішнього туризму в країні та займаються зеленим туризмом (зростання зон зеленого туризму в регіонах);

6) ремесло – забезпечення фінансовими ресурсами ремісничих майстерень певної території.

Основними перевагами створення кооперативних банків в Україні можна вважати такі:

1) неможливість розвитку кооперативного банку від побажань та волі невеликої кількості людей, що приводить до здійснення менш ризикованих кредитних операцій, операцій з цінними паперами та нівелює у майбутньому можливість швидкого пере-продажу банку іншим особам;

2) враховуючи територіальність дії кооперативного банку, рішення щодо надання кредитів, або здійснення інших активних операцій приймаються керівництвом на порядок швидше, ніж працівниками спеціалізованих комерційних банків, яким притаманна складна та багаторівнева за своєю будовою організаційна структура;

3) працівники кооперативних банків більш проінформовані про сучасний економічний розвиток регіону, в якому функціонує кооперативний банк, та можуть більш якісно оцінити різномірні ризики, які можуть виникати у процесі надання кредитів підприємствам регіону та при здійсненні інших активних операцій;

4) як правило, здійснюючи діяльність у певному регіоні, кооперативні банки з часом створюють ефективно діючу мережу філій, представництв, банкоматів, що підвищує якість надання послуг клієнтам;

5) при побудові дворівневої системи існування кооперативних банків (наявність центрального та місцевих банків) існує завжди ефективно діюча система рефінансування та допомоги тим кооперативним банкам, що опинилися у складному фінансовому становищі;

6) як правило, кооперативні банки не беруть активної участі на міжбанківському ринку та не кредитують звичайні комерційні банки, що нівелює можливість отримання збитків у результаті банкрутства будь-якого комерційного банку в країні;

7) можливість розробки фундаментальних принципів діяльності та створення системи контролю за їх дотриманням;

8) можливість залучення до створення кооперативних банків фізичних та юридичних осіб, які не мають значних тимчасово вільних фінансових ресурсів, особливо в контексті постійного збільшення вимог Національним банком України до обсягу статутного капіталу. Так, на сьогодні вимогою регулятора є мінімальний розмір статутного капіталу на рівні не менше 120 млн. грн. Відповідно, не всі власники комерційних банків здатні віднайти або залучити необхідні ресурси, щоб відповідати нормативам. Якщо, як у випадку з кооперативним банком, власників більше 50 осіб, це дещо полегшує вирішення проблеми пошуку додаткових фінансових ресурсів;

9) надання якісних послуг мешканцям регіону, де здійснює свою діяльність кооперативний банк, призведе у майбутньому до зростання довіри до такого банку та забезпечить більш стабільну ресурсу базу для його функціонування та ін.

Однак поряд з перевагами функціонування кооперативних банків є також і недоліки, що притаманні їх діяльності в Україні, а саме:

1) відсутність історичного досвіду функціонування кооперативних банків у незалежній Україні;

2) складна процедура створення кооперативних банків у порівнянні з банками, що створені у вигляді акціонерних товариств;

3) більш складна процедура управління кооперативним банком, оскільки всі засновники є рівними між собою і не мають права вирішального голосу, що може інколи призводити до неможливості прийняття консолідованих та погоджених рішень;

4) відсутність нормативних та законодавчих норм регулювання діяльності кооперативних банків в Україні, що враховували б специфіку діяльності цих установ;

5) обмеженість діяльності кооперативних банків лише певною територією та ін.

Очевидно те, що створення кооперативних банків в Україні не можливе без фінансової підтримки держави. Приміром, формування статутного капіталу може мати таку пропорцію, за якої 70 % становлять державні кошти (надані у вигляді цільової позики під солідарну відповідальність членів) і 30 % вклади членів регіонального кооперативного банку. Створюючи сприятливі умови для розвитку кооперативних банків, держава має одночасно сформувати систему нагляду за розвитком таких установ з метою нівелювати можливі зловживання, які були притаманні діяльності комерційних банків та кредитним спілкам на початку фінансово-економічної кризи. Важливою складовою побудови цивілізованої діяльності кооперативних банків є також делегування частини повноважень щодо здійснення контролюючої функції до національних та регіональних об'єднань кооперативних банків.

Висновки і пропозиції. Таким чином, діяльність кооперативних банків, як свідчить закордонний досвід їх функціонування, є важливою складовою побудови економічно розвиненої країни. Особливо важливим є діяльність зазначених установ для розвитку малого підприємництва. Саме тому актуальними стають питання щодо формування умов для активізації процесів створення кооперативних банків в Україні.

Проте, враховуючи ситуацію сьогодення, якій притаманні численні невирішені проблеми у розвитку банківської системи, а саме: проблеми неякісних кредитних портфелів комерційних банків, закритість інформації про власників банків, нестабільність фондового ринку та постійну зміну законодавчого та нормативного поля функціонування українських банків, питання створення умов для ефективного функціонування кооперативних банків навряд чи скоро будуть у центрі уваги політичної еліти, регулятора та економічних суб'єктів.

Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
2. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=436-15>.
3. Бубнов Л. И. Кредитные кооперативы способны устоять перед финансовыми цунами [Електронний ресурс] / Л. И. Бубнов. – Режим доступу: <http://www.orema.ru/766>.
4. European co-operative banks in financial and economic turmoil Contribution of the EACB to the Expert Group Meeting on «Co-operatives in a world in crisis» and the International Year of Co-operatives United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/socdev/egms/docs/2009/cooperatives/eacb.pdf>.
5. Пантелеймоненко А. О. Досвід кооперативних банків Італії: загальна характеристика та практичне значення для розвитку фінансово-кредитної системи України [Електронний ресурс] / А. О. Пантелеймоненко. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/2010-3/num/pantelejmonenko.htm>.
6. Пантелеймоненко А. О. Аналітичний огляд системи кооперативних банків Австрії у контексті світової фінансової кризи [Електронний ресурс] / А. О. Пантелеймоненко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2010. – № 2. – С. 146-151. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/vpdaa/2010_2/146.pdf.
7. Моренова Н. Ю. Міжнародна кооперативна співпраця як інструмент секторальної економічної інтеграції України в ЄС [Електронний ресурс] / Н. Ю. Моренова. – Режим доступу: <http://mev.lac.lviv.ua/downloads/vyklad/fedor/stat/1.pdf>.
8. Гончаренко В. В. Міжнародні кооперативні принципи і розвиток псевдо кредитних спілок в Україні [Електронний ресурс] / В. В. Гончаренко. – Режим доступу: <http://www.ukrcoop-journal.com.ua/num/goncharenko.htm>.
9. Генеральна конференція Міжнародної організації праці. Рекомендація щодо ролі кооперативів у економічному та соціальному розвитку країн, що розвиваються [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=993_249.

УДК 336.71

В. Ю. Прокопенко, канд. екон. наук, доцент

Харківський національний університет внутрішніх справ, м. Харків, Україна

М. Т. Юхно, завідувач сектором розвитку фондового та фінансових ринків Департаменту фахової експертизи

Секретаріат Кабінету Міністрів України, м. Київ, Україна

КРЕДИТУВАННЯ ПІД ЗАСТАВУ ЗЕМЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ: ПОШУК НОВИХ ШЛЯХІВ

Стаття присвячена перспективам розвитку іпотечного кредитування під заставу землі. Виділені основні фактори, які стримують розвиток іпотечного кредитування землі в Україні, зокрема мораторій на відчуження земель сільськогосподарського призначення. Запропоновано заходи, спрямовані на розвиток іпотечного кредитування під заставу землі сільськогосподарського призначення.

Статья посвящена перспективам развития ипотечного кредитования под залог земли. Выделены основные факторы, сдерживающие развитие ипотечного кредитования земли в Украине, а именно мораторий на отчуждение земель сельскохозяйственного назначения. Предложены меры, направленные на развитие ипотечного кредитования под залог земли сельскохозяйственного назначения.

Article is devoted prospects of development of hypothecary crediting on the security of the earth. The major factors constraining development of hypothecary crediting of the earth in Ukraine, namely the moratorium on alienation of the earths of an agricultural purpose are allocated. The measures directed on development of hypothecary crediting on the security of the earth of an agricultural purpose are offered.

Постановка проблеми. Іпотечне кредитування для українських банків на сьогодні все ще залишається новим видом діяльності, при цьому зацікавленість банків спостерігається в розвитку кредитування під заставу житла, а не сільськогосподарського кредитування під заставу землі, яке є більш ризикованим кредитуванням з огляду на зниження цінності ринку землі, пов'язане із діючим мораторієм на продаж земель сільськогосподарського призначення. Тому пропонується дослідити перспективи розвитку іпотечного кредитування під заставу землі сільськогосподарського призначення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми і перспективи розвитку системи іпотечного кредитування землі висвітлено в роботах Волкова С. С., Блідченка В. І., Євтуха О. Т., Жука О. Р., Лабєцької Л. М., Любуна О. С., Кірієва О. У., Носік В. В., Поліщука О., Приказюк Н., Ревуцької Н., які прогнозують поступовий розвиток ринку системи іпотечного кредитування землі за умови створення відповідних правових, економічних та інституційних передумов.

Постановка завдання. В сучасних умовах існують певні чинники, що гальмують розвиток стабільної та стійкої системи іпотечного кредитування землі сільськогосподарського призначення.

Метою статті є висвітлення окремих факторів, що стримують розвиток системи іпотечного кредитування землі в Україні, а також висвітлення перспектив розвитку такої системи.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 14 Конституції України земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Право власності на землю гарантується. Це право набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою виключно відповідно до закону.

Україна за природно-ресурсним та аграрним потенціалом посідає провідне місце у світі. Однак цей потенціал використовується вкрай неефективно, а агропромисловий комплекс України за рівнем розвитку значно відстає від передових країн світу і ЄС. Відсутнє сільськогосподарське фінансування під заставу землі.

Планувалось, що фінансування сільського господарства буде здійснюватись через Державний земельний (іпотечний) банк, створення якого передбачалось прикінцевими положеннями Земельного кодексу України.

Головною особливістю Державного земельного банку повинно було стати те, що держава виступатиме гарантом його діяльності та нестиме за нього повну відповідальність, у тому числі фінансову. Державний банк мав стати засобом реалізації державної політики щодо сприяння становленню та розвитку іпотечних відносин та системи іпотечного кредитування в цілому. Основною функцією цього банку поряд з наданням кредитів під заставу нерухомості буде рефінансування через випуск іпотечних облігацій.

Відмінність іпотечного банку від універсальних банків повинна визначатися його видами діяльності, які є специфічними для всіх іпотечних установ, та повинна бути передбачена в спеціальному законі. Крім того, фінансова діяльність Державного земельного банку повинна мати постійні відносини з державним бюджетом, тобто підтримка бюджетними коштами принаймні на першому етапі його створення. Ціллю створення такого банку є розширення можливостей товаровиробників, у першу чергу аграрного сектору, доступу до довгострокових і дешевих кредитних ресурсів.

Проте з погляду забезпечення державного банку фінансовими ресурсами, необхідно зазначити, що можливості державного бюджету обмежені. Новостворений банк з першого ж дня свого існування, з огляду на його спеціалізацію, не зможе функціонувати, не порушуючи нормативи, визначені банківським законодавством, зокрема щодо адекватності капіталу та ліквідності. Це, в свою чергу, призводитиме до дестабілізації роботи банку та, як наслідок, невиконання покладених на нього функцій. Таким чином, усі фінансові проблеми банку держава змушена буде розв'язувати лише за рахунок коштів державного бюджету.

Разом з тим, Земельним кодексом України накладено мораторій на відчуження земель сільськогосподарського призначення. Таким чином, така земля на сьогодні не є реальним товаром, що звичайно, унеможливорює визначення її ринкової вартості. Відсутність можливості та механізму реалізації землі стала перешкодою для використання землі з метою забезпечення кредитних зобов'язань і тим самим обмежила можливості банків у довгостроковому кредитуванні сільгоспвиробників. Крім того, нормами цього Кодексу обмежено право будь-яких суб'єктів, крім банків, виступати заставодержателями землі, що відповідно звужує спектр потенційних інвесторів на ринку іпотеки та позбавляє банки можливості рефінансуватися шляхом відступлення права вимоги за іпотечним кредитом.

Таким чином, досі залишається законодавчо заблокованим найбільший сегмент ринку нерухомості в земельному сегменті – ринковий обіг земель сільськогосподарського призначення, які становлять 45,7 % від площі держави.

Поки ще повноцінного правового поля для регулювання земельних відносин до цього часу не створено. Досі відсутня система гарантування прав власності на землю, не здійснено в повному обсязі введення земельних ресурсів в економічний обіг, фактично припинене державне фінансування землевпорядних і землеохоронних робіт тощо.

Не сприяє розвитку земельних відносин безсистемне та часто необґрунтоване внесення змін до Земельного кодексу України та інших законів у цій галузі, що призводить до розбалансованості норм та невідповідності таких норм іншим законодавчим актам, зміни вимог до землекористувачів, що у свою чергу не сприяє розвитку інвестиційної діяльності. Зміни, що вносилися до чинного Земельного кодексу України, мали в основному фрагментарний характер. Окремі з них лобіювалися і не могли суттєво поліпшити його норм.

Так, тільки протягом 2009-2010 років було прийнято близько 20 змін до Земельного кодексу України. Слід зазначити, що загалом до чинного Земельного кодексу України зміни вносилися більше 40 разів, у той час, як до Земельного кодексу України в редакції 1992 року зміни вносилися лише тричі.

Формування державної земельної політики на найближчу перспективу має здійснюватися відповідно до чітко визначених напрямів, що сприятиме становленню, впорядкуванню та подальшому розвитку земельних відносин, дасть змогу завершити земельну реформу та забезпечити раціональне використання і охорону земель.

Для удосконалення земельних відносин необхідно:

- створення передумов для функціонування ринку нерухомості взагалі, і зокрема в земельному сегменті, шляхом проведення інвентаризації земельних ресурсів, завершення видачі державних актів на право власності на землю, виділення меж земельних ділянок у натурі (на місцевості);
- удосконалення методичних підходів до грошової оцінки земель різних категорій з метою визначення їх реальної ринкової вартості;
- створення електронного загальнодержавного кадастру землі й відповідної земельно-інформаційної бази даних;
- створення дієвої інфраструктури ринку нерухомості;
- розробка механізмів регулювання ринку нерухомості та ефективного обороту земель сільськогосподарського призначення.

Для створення нормативно-правових передумов залучення земель сільськогосподарського призначення до ринкового обігу та побудови системи гарантування державою прав власності на землю необхідне прийняття Верховною Радою України Закону України «Про ринок земель», що дозволить чітко регламентувати рух земельних ділянок сільськогосподарського призначення та прав на них, унеможливить двозначність трактування правил ринкового обігу земель сільськогосподарського призначення тощо.

Зволікання зі створенням передумов для залучення земельних ділянок сільськогосподарського призначення до економічного обігу сприяє розвитку тіньового ринку земель, порушує конституційні права громадян розпоряджатись власною землею та призводить до недонадходження коштів до державного бюджету від продажу земельних ділянок.

Створення повноцінно функціонуючого ринку нерухомості в земельному сегменті, а саме земель сільськогосподарського призначення, має стати логічним завершенням земельної реформи в країні. На перехідний період до цивілізованих ринкових відносин в аграрній сфері доцільно не встановлювати заборони, а формувати земельне законодавство з урахуванням досвіду країн світу.

Одним з ключових законопроектів, з прийняттям яких не можна зволікати, є Закон України «Про ринок земель». Основною метою законопроекту є:

- визначення правових та економічних засад залучення до ринкового обігу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, як крок до зняття мораторію на їх купівлю-продаж;
- встановлення економіко-екологічних та правових обмежень щодо обігу земель з метою запобігання спекулятивним операціям та монополізації на ринку нерухомості;
- оптимізація сільськогосподарського землекористування при обігу земельних ділянок, визначення ефективного власника землі, забезпечення сприятливих умов для охорони та раціонального використання земель.

Реалізація положень проекту Закону України “Про ринок земель” надасть можливість організувати прозорий ринок земельних ділянок державної, комунальної та при-

ватної власності, законодавчо врегулювати питання щодо порядку проведення земельних торгів та поліпшити інвестиційний клімат у країні.

Крім того, до останнього часу Україна залишалась єдиною країною на пострадянському просторі, де не було прийнято закону про державний земельний кадастр. Проте 7 липня 2011 р. Верховною Радою України прийнято Закон України «Про Державний земельний кадастр», який набирає чинності з 1 січня 2012 року. До цього часу Кабінет Міністрів України повинен забезпечити створення єдиної інформаційної системи Державного земельного кадастру, яка стане інформаційною основою системи гарантування державою прав власності на землю.

Прийняття зазначеного Закону забезпечить створення в країні сучасної системи ведення кадастру, його метою є:

- гарантування прав на землю фізичних та юридичних осіб для залучення інвестицій в економіку,
- створення прозорого механізму інформування органів державної влади та місцевого самоврядування про стан земельних ресурсів на відповідній території;
- збільшення надходжень до бюджетів всіх рівнів від плати за землю за рахунок надання повної та достовірної інформації про стан земель до податкових органів;
- посилення контролю за якісним станом земельних ресурсів, зокрема щодо якості ґрунтів по землях сільськогосподарського призначення.

Передбачається, що фінансове забезпечення функціонування кадастру буде здійснюватися за рахунок коштів державного бюджету та на засадах самоокупності, тобто за рахунок справляння плати за внесення відомостей до Державного земельного кадастру.

Водночас, світовий досвід підказує, що ефективне державне регулювання сільськогосподарського землекористування в ринкових умовах може успішно здійснюватися на основі спеціалізованої державної установи, яка виконуватиме функції регулятора ринку та розпорядника державних сільськогосподарських земель.

Головна перевага такої установи полягає в її предметній та управлінській спеціалізації – концентрації та цільовій спрямованості організаційно-розпорядчих функцій з управління, оренди, продажу земель державної власності, а також придбання приватних земель у державну власність. Успішне функціонування спеціалізованих установ на ринку сільськогосподарських земель у Європі показали ФРН, Франція та Угорщина.

Державний фонд земель сільськогосподарського призначення, що виступатиме об'єктом управління з боку державної спеціалізованої установи, має бути сформований за рахунок таких джерел:

- 1) землі сільськогосподарського призначення державної власності за межами населених пунктів, у т.ч. не надані у власність або користування, що передаються державній спеціалізованій установі за законом з моменту її утворення;
- 2) землі сільськогосподарського призначення приватної власності за межами населених пунктів, що визнані на підставі судових рішень відумерлою спадщиною за позовами державної спеціалізованої установи;
- 3) землі сільськогосподарського призначення приватної власності, що придбані державною спеціалізованою установою у їх власників за цивільно-правовими угодами, в т.ч. із застосуванням права на переважне придбання земельних ділянок у разі їх продажу.

Вищезазначені проблеми нагромаджувалися впродовж багатьох років, проте ними нехтували, віддаючи перевагу вирішенню інших соціально важливих питань. Відтак залишилось не вирішеним питання створення повноцінно функціонуючого ринку земель сільськогосподарського призначення, що є обов'язковою складовою створення системи іпотечного кредитування землі.

Висновки. З огляду на викладене, можна зробити висновок, що відволікання державних коштів на утворення ще однієї державної інституції – Державного земельного (іпотечного) банку, є на сьогодні недоцільним і вкрай витратним рішенням, і по суті стримуючим фактором розвитку системи іпотечного фінансування землі.

Виважена, послідовна державна земельна політика надасть можливість впорядкувати земельні відносини, завершити земельну реформу, залучивши землі сільськогосподарського призначення до ринкового обігу, та побудувати систему гарантування державою прав власності на землю. А налагодження механізму використання землі з метою забезпечення кредитних зобов'язань стане вирішальним фактором розвитку системи іпотечного фінансування землі.

Список використаних джерел

1. Арбузов С. Г. Іпотечна система Польщі: досвід для України [Електронний ресурс] / С. Г. Арбузов. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NPT_2008/Economics/31872.doc.htm.
2. Євтух О. Т. Іпотека в умовах аграрної реформи / О. Т. Євтух // Фінанси України. – 2001. – № 7.
3. Лабєцька Л. М. Історико-правові аспекти іпотеки / Л. М. Лабєцька // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 209-214.
4. Любунь О. С. Іпотечний ринок: навч. посіб. / О. С. Любунь, О. У. Кірієв. – К.: Університет "КРОК", 2005. – 355 с.
5. Матеріали із семінару для представників ЗМІ з питань іпотечного ринку в Україні, 9 травня 2005 р. / Презентація Ю. Блащука, Голови Правління Міжнародного іпотечного банку. – К., 2005.
6. М'якишевська О. М. Стан і перспективи іпотечного кредитування / О. М. М'якишевська // Фінанси України. – 2003. – № 11.
7. Ревуцька Н. Іпотечне кредитування: зарубіжний досвід і перспективи розвитку в Україні / Н. Ревуцька // Цінні папери України. – 2004. – № 2. – С. 24-26.
8. Аналітичний звіт за I квартал 2010 року «Житлове іпотечне кредитування в Україні»: підготовлений Українською національною іпотечною асоціацією [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unia.com.ua>.

УДК 657.412.6

В.С. Лень, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ОБЛІК РЕЗЕРВУ БОНУСІВ ЗА ДОГОВОРАМИ ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

Досліджено методичні засади відображення в обліку нарахування та руху резерву бонусів за договорами довгострокового страхування життя з урахуванням вимог Податкового кодексу України.

Проанализирован порядок начисления и движения бонусов по договорам долгосрочного страхования жизни по литературным источникам и нормативным документам Украины. Обоснованы алгоритмы отражения в учете начисления и движения бонусов. Доказана нецелесообразность начисления части перестраховщиков в резерве бонусов.

Order of bonus accruing and movement under contracts of long-term life insurance in literary sources and legal acts of Ukraine is analyzed. Bookkeeping transactions algorithms of bonus accruing and movement is justified. Inappropriateness in bonus' accruing transactions of reinsurances share is grounded.

Постановка проблеми. Для забезпечення страхових зобов'язань із страхування життя страховики зобов'язані створювати і вести облік резервів довгострокових зобов'язань (математичні резерви) та належних виплат страхових сум.

Резерви довгострокових зобов'язань (математичні резерви) складаються з: резервів нетто-премій; резервів витрат на ведення справи; резервів вирівнювання; резерву бонусів. Інформація щодо формування резервів довгострокових зобов'язань накопичується в системі бухгалтерського обліку і є основою для прийняття управлінських рішень, пов'язаних з управлінням такими резервами та для оцінки можливостей страховиків здійснювати виплати за прийнятими на себе зобов'язаннями.

Статтею 9 Закону України "Про страхування" з приводу страхових сум, страхових виплат і страхового відшкодування за договорами страхування життя визначено, що "договором страхування життя обов'язково передбачається збільшення розміру страхової суми та (або) розміру страхових виплат на суми (бонуси), які визначаються страховиком один раз на рік за результатами отриманого інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя за вирахуванням витрат страховика на ведення справи у розмірі до 15 відсотків отриманого інвестиційного доходу та обов'язкового відрахування в математичні резерви частки інвестиційного доходу, що відповідає розміру інвестиційного доходу, який застосовується для розрахунку страхового тарифу за цим договором страхування та у разі індексації розміру страхової суми та (або) розміру страхових виплат за офіційним індексом інфляції, відрахування в математичні резерви частки інвестиційного доходу, що відповідає такій індексації.

Договором страхування життя також може бути передбачено збільшення розміру страхової суми та (або) розміру страхових виплат на суми (бонуси), які визначаються страховиком один раз на рік за іншими фінансовими результатами його діяльності (участь у прибутках страховика)" [1].

Тобто, Закон диктує всім страхувальникам в обов'язковому порядку нараховувати бонуси за договорами страхування життя.

Вибір напрямку дослідження обумовлений спробою автора висловити свою позицію щодо відображення в обліку резерву бонусів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Окремі аспекти обліку довгострокових зобов'язань були досліджені у працях вітчизняних та зарубіжних науковців Гаманкової О. О., Гарматій Т.О., Приходько В.С., Лєня В.С., Атамас П. Й., Грачової Р., Варєні В., Сидорен-

ка О.О., Бондаренко О.В., Белгородцевої М.О., Красової О.С. Проте у названих авторів облік резервів із страхування життя не був ключовим об'єктом дослідження, а тому всі аспекти обліку резервів зі страхування життя, у тому числі бонусів у науковій та фаховій літературі, розкриті недостатньо повно і потребують конкретизації. У зв'язку з викладеним дослідження питань обліку та відображення у звітності резерву бонусів є досить актуальним.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні регуляторним органом не розроблено методичних рекомендацій щодо обліку резервів зі страхування життя. Їх облік регулюється лише Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2], яка в існуючій редакції не розкриває всі питання обліку нарахування та руху резерву бонусів.

Зокрема у науковій літературі та в нормативному порядку не розкриті такі питання: як відображати в обліку нарахування резерву бонусів; чи потрібно відображати частку перестраховиків у резервах бонусів; як відображати в обліку використання цього резерву; чи обкладаються нараховані бонуси податком на доходи фізичних осіб, чи відображати у звітності нарахування бонусів у складі елементів витрат.

Мета статті. Обґрунтувати порядок відображення в обліку і звітності руху резерву бонусів за страхуванням життя.

Виклад основного матеріалу. Гаманкова О. О. у навчально-методичному посібнику "Облік і аудит у страхових організаціях" резерви довгострокових зобов'язань розглядає у загальному плані, не розглядаючи їх складові [3]. У загальному плані розглядаються питання відображення в обліку довгострокових зобов'язань зі страхування життя також у працях Варені В. [4], Приходько В.С. [5], Атамас П.Й. [6]. Ці автори бухгалтерських проводок з руху резерву бонусів у своїх працях не наводять.

Гарматій Т. О. [7] у навчальному посібнику "Облік та аудит в страхових компаніях" слово бонус застосовує всього 1 раз, наголошуючи на вимогах Закону України "Про страхування" щодо збільшення розміру страхової суми та розміру страхових виплат на суми (бонуси), які визначаються страховиком один раз на рік за результатами отриманого інвестиційного доходу від розміщення коштів резервів із страхування життя. Бухгалтерські проводки, пов'язані з рухом бонусів, вона також не наводить.

Красова О.С. [8] вказує на можливість укладення договорів страхування життя, за якими страхова сума постійно збільшується. Зокрема зазначає, що в страхуванні на дожиття в резерв надходить вся сума внесків-нетто, яка разом з процентами до кінця строку страхування утворює страхову суму. Далі наводить приклад бухгалтерських проводок за договором такого страхування життя, але бухгалтерських проводок із включення нарахованих процентів до страхової суми не наводить.

Грачова Р. пропонує бонус до страхових виплат відображати бухгалтерською проводкою Д-т 952—К-т 685, тобто, на суму бонусів відображати фінансові витрати. При цьому вона зазначає, що "жодних бухгалтерських проведення, які відображають таке додавання безпосередньо до резервів, робити не треба, оскільки розміри страхових резервів розраховують, виходячи з обсягів надходження страхових платежів. Отже, суми нарахованих страхувальникам бонусів слід обліковувати нарівні з надходженнями в тому ж періоді страхових платежів від страхувальників, тобто проводкою: Д-т 952—К-т 76" [9].

Проте пропозиції Грачової Р. щодо бухгалтерських проводок не можна вважати обґрунтованими, насамперед із причини подвійного відображення фінансових витрат, і по-друге, внаслідок невідображення резерву бонусів.

Гоголь Т.А., Гончаренко О.О. [10] пропонують облік резерву бонусів здійснювати на субрахунку 49213 "Резерв бонусів", частку перестраховиків у резерві бонусів на субрахунку 49413 у кореспонденції з субрахунком 4961 "Результат зміни резервів дов-

гострокових зобов'язань". Проте, на наш погляд, частка перестраховиків у резерві бонусів не повинна відображатись з тієї причини, що цей резерв згідно з Законом України "Про страхування" формується за рахунок інвестиційного доходу страховика, а також прибутку від іншої діяльності. Перестраховик же згідно з умовами договору перестраховування може лише перераховувати цеденту частину свого інвестиційного доходу, який у цедента відображається у складі інших доходів операційної діяльності.

Аналіз перелічених джерел свідчить про недостатню дослідженість питання нарахування бонусів за договорами довгострокового страхування життя, що може призвести до помилок при відображенні їх нарахування та руху в обліку та звітності.

Згідно з Методикою формування резервів із страхування життя [11] резерв бонусів є оцінкою актуарної вартості додаткових зобов'язань страховика, що виникають при збільшенні розмірів страхових сум та (або) страхових виплат за результатами отриманого інвестиційного доходу та за іншими фінансовими результатами діяльності страховика (участь у прибутках страховика).

Резерв бонусів оцінюється як актуарна вартість додаткових зобов'язань страховика.

Інвестиційний дохід, отриманий від розміщення коштів із страхування життя та участі в прибутках страховика станом на звітну дату, що належить згідно з вимогами законодавства про страхову діяльність та податкового законодавства до розподілу за договорами страхування життя, але ще не повідомлений страхувальнику, є складовою частиною резерву бонусів.

До дати направлення письмового повідомлення страхувальника про розмір прийнятих додаткових зобов'язань персоніфікація резерву бонусів за договором може бути скоригована.

Аналіз Методики формування резервів із страхування життя свідчить про те, що джерелом для нарахування бонусів за договорами довгострокового страхування життя є прибуток страховика, на відміну від математичних резервів, які формуються за рахунок страхових внесків (премій), що вимагає іншого підходу до їх відображення в обліку, ніж інших резервів зі страхування життя.

Конкретної методики обліку руху резерву бонусів регулятором не затверджено. Є лише затверджені Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних операцій недержавних пенсійних фондів [12], згідно з якими пенсійні внески рекомендовано обліковувати на рахунку 41 "Пайовий капітал". Аналітичний облік за рахунком 41 "Пайовий капітал" ведеться в розрізі індивідуальних пенсійних рахунків учасників пенсійного фонду та відповідно до встановленої Держфінпослуг структури індивідуального пенсійного рахунку. Збільшення сум, які виплачуються за рахунок інвестування коштів резервів, рекомендується відображати бухгалтерською проводкою Д-т 443—К-т 41. Така кореспонденція рахунків можлива і при формуванні резерву бонусів за договорами довгострокового страхування життя, проте вона суперечить Методиці формування резервів із страхування життя. Крім того, пайовий капітал є сукупністю добровільно розміщених у товаристві коштів фізичних і юридичних осіб для здійснення господарсько-фінансової діяльності [2], а бонуси не розміщуються добровільно фізичними чи юридичними особами, а нараховуються страхувальникам і відображають майбутні зобов'язання страховика щодо виплат страхових сум, які мають відображатись як страхові резерви.

Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій резерви зі страхування життя передбачено обліковувати на субрахунку 492 "Резерви із страхування життя", а частку перестраховиків у резервах із страхування життя – на субрахунку 494. Ці субрахунки кореспондують із субрахунком 496 "Результат зміни резервів із страхування життя". Обчислена на звітну дату сума страхових резервів відображається за кредитом субрахунків об-

ліку страхових резервів і дебетом субрахунків обліку результатів змін цих страхових резервів, а частка перестраховиків – за дебетом субрахунків обліку часток перестраховиків у страхових резервах та кредитом субрахунків обліку результатів змін цих страхових резервів. Щомісяця сальдо субрахунків обліку результатів змін страхових резервів списується у порядку закриття в кореспонденції з кредитом субрахунку 719 “Інші доходи від операційної діяльності” або дебетом субрахунку 949 “Інші витрати операційної діяльності” [2].

На наш погляд, для формування резерву бонусів визначені Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського бухгалтерські проводки будуть некоректними з таких причин. По-перше, бонуси нараховують за рахунок прибутку страховика, отриманого від інвестування коштів резервів та прибутку від іншої діяльності, про що прямо вказано в Законі України “Про страхування” та Методиці формування резервів із страхування життя, а тому частку перестраховиків у цьому резерві відображати неможливо. По-друге, виходячи з принципу нарахування, при нарахуванні бонусів повинні бути відображені в обліку витрати. Для страхувальника нараховані бонуси є по суті процентними доходами від вкладення коштів у довгострокове страхування життя, а для страховика, відповідно, це будуть процентні витрати.

Нарахування бонусів на практиці та згідно з вимогами Методики формування резервів із страхування життя нарахування бонусів здійснюється у такому порядку: 1) спочатку робиться попередній звіт про фінансові результати і виводяться фінансові результати до розподілу; 2) визначаються суми інвестиційного доходу, які за вирахуванням суми податку на прибуток розподіляються на дві складові – резерв бонусів та резерв витрат на ведення справи; 3) визначається загальна сума оподаткованого прибутку, який за вирахуванням податку на прибуток розподіляється на дивіденди, відрахування у фонди розвитку, нарахування бонусів за рахунок іншого прибутку страховиків.

Тобто, сума бонусів за довгостроковими договорами зі страхування життя нараховується під час складання фінансової звітності за звітний рік. Нарахування бонусів, як ми вже раніше зазначали, є фінансовими витратами страховика, а тому повинен застосовуватись субрахунок 952 “Інші фінансові витрати”, який має кореспондувати з рахунком резервів бонусів, наприклад, 49213 “Резерв бонусів”. Використання резерву бонусів має відображатись бухгалтерською проводкою Д-т 49213—К-т 685.

У зв’язку з тим, що бонуси є додатковими зобов’язаннями страховика і формуються за рахунок його прибутку, застосування рахунку “Частка перестраховиків у резервах бонусів” є взагалі недоречним.

Розглянемо, чи суперечать вимогам Податкового кодексу України [13] такі пропозиції щодо відображення в обліку нарахування та використання резерву бонусів.

Згідно з п. 156.1 Податкового кодексу України до доходів страховика належать суми зменшення розміру страхових резервів у порівнянні зі сформованими на кінець попереднього звітного періоду з урахуванням зміни частки перестраховиків у страхових резервах, сформованих відповідно до законодавства. До витрат належать суми збільшення розміру страхових резервів у порівнянні зі сформованими на кінець попереднього звітного періоду з урахуванням зміни частки перестраховиків у страхових резервах, сформованих відповідно до законодавства, а також нараховані суми страхових виплат (страхових відшкодувань) за страховими випадками, настання яких підтверджено відповідними документами в порядку, встановленому чинним законодавством, за договорами страхування, співстрахування та перестрахування.

Слід зазначити, що податкові вимоги відображення доходів і витрат, пов’язаних з рухом бонусів за договорами із страхування життя, співпадають з вимогами Інструкції про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій.

Аналіз відповідності запропонованих пропозицій вимогам Податкового кодексу України здійснимо на такому прикладі: страховик 3 роки поспіль, починаючи з 2010 року, у січні укладав договори довгострокового страхування життя на 5 років, за якими у січні наступного року нараховував по 400 грн бонусів. Бонуси нараховувались і виплачувались у січні року закінчення строку дії договорів. Розрахункові дані у страховика, пов'язані з нарахуванням резерву бонусів та його виплатою, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

*Порівняння розрахунку резерву бонусів та доходів і витрат за вимогами Податкового кодексу України та внесеними пропозиціями**

Рік укладення договорів	Найменування показника	Нарахування та використання резерву бонусів за групами договорів							Сума рядка
		2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
2010	НРБ	400	400	400	400	400			
	НП	400	800	1200	1600	2000			
	В					2000			
2011	НРБ		400	400	400	400	400		
	НП		400	800	1200	1600	2000		
	В						2000		
2012	НРБ			400	400	400	400	400	
	НП			400	800	1200	1600	2000	
	В							2000	
Резерв на кінець року		400	1200	2400	3600	2800	1600	0	
Податкові витрати за рахунок зміни РБ		400	800	1200	1200				3600
Податкові доходи за рахунок зміни РБ						800	1200	1600	3600
Витрати за 904 субрахунком						2000	2000	2000	6000
Податковий результат		400	800	1200	1200	1200	800	400	6000
Витрати на резерв (пропозиція)		400	800	1200	1200	1200	800	400	6000

* У таблиці: РБ – резерв бонусів; НРБ – нарахування у резерв бонусів; НП – нарахування у резерв бонусів нарастаючим підсумком; В – виплата бонусів

Аналіз даних таблиці 1 свідчить про співпадання кінцевих результатів до оподаткування як у разі відображення доходів і витрат, пов'язаних з рухом бонусів за податковими нормами та за запропонованим алгоритмом. При цьому, якщо дотримуватись норм Інструкції та Податкового кодексу України, то в бухгалтерському обліку та податкових деклараціях будуть відображатись однаковою мірою частина доходів і витрат, що може призводити до помилкових значень ряду показників аналізу та прийняття на цій основі неправильних управлінських рішень.

Щодо оподаткування нарахованих бонусів за договорами довгострокового страхування життя податком на доходи фізичних осіб, то у пп. 170.8.2 Податкового кодексу України зазначено: якщо вигодонабувач є страхувальником за договором, оподаткуванню підлягає величина перевищення страхової виплати над сумою внесених страхових платежів за правилами оподаткування доходів від розміщення коштів на депозитних рахунках. Тобто, згідно з п. 167.2 Податкового кодексу України бонуси оподатковуються у цьому разі за ставкою 5 %. Утримання податку здійснюється при виплаті страхової суми (пп. 168.1.2 Податкового кодексу України).

Проте дохід у вигляді страхової виплати або виплати за договором пенсійного внеску, договором довірчого управління чи за договором недержавного пенсійного забезпечення,

що у разі смерті застрахованої особи сплачується вигодонабувачу або спадкоємцю платника податку, оподатковується за правилами, встановленими для оподаткування спадщини.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження, можна запропонувати бухгалтерські проводки, пов'язані з рухом резерву бонусів, які наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Рекомендовані бухгалтерські проводки, пов'язані з рухом резерву бонусів

Бухгалтерські проводки з руху резерву бонусів			
Направлена частина інвестиційного доходу до резерву бонусів	952	49213	500,00
Нарахування бонусів при виплаті страхових сум	49213	685	500,00
Вирахування з суми нарахованих до виплати бонусів податку на доходи фізичних осіб	685	641	25,00
Виплата бонусних сум	685	311	475,00

Висновки. Резерв бонусів слід нараховувати бухгалтерською проводкою Д-т 952 – К-т 49213. Частка перестраховика у резервах бонусів не повинна відображатись у зв'язку з формуванням цього резерву виключно за рахунок доходу від інвестування коштів страхових премій та іншого прибутку, отриманого безпосередньо страховиком. Рахунок результат зміни резерву бонусів не повинен застосовуватись з причини персоніфікації бонусів та нарахування їх за рахунок прибутку страховика. Використання резерву бонусів відображати слід за дебетом рахунка “Резерв бонусів” та кредитом рахунків розрахунків із страхувальниками за страховими виплатами або рахунків грошових коштів.

Список використаних джерел

1. Про страхування [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
3. Гаманкова О. О. Облік і аудит у страхових організаціях: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / О. О. Гаманкова – К.: КНЕУ, 2005. – 183 с.
4. Вареня В. Особливості обліку та звітності страховиків / В. Вареня, Т. Вареня // Дебет-кредит: Школа бухгалтера. – 2004. – № 6 (5.4.2004).
5. Приходько В. С. Бухгалтерський облік страхової діяльності: навч. посіб. / В. С. Приходько. – К.: Лібра, 2002. – 216 с.
6. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки: навч. посіб. / П. Й. Атамас – К.: ЦУЛ, 2010. – 390 с.
7. Гарматій Т. О. Облік та аудит в страхових компаніях: навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Т. О. Гарматій. – Тернопіль, 2004. – 180 с.
8. Красова О. С. Бухгалтерський учет в страховании [Електронний ресурс] / О. С. Красова. – Режим доступу: <http://lib.rus.ec/b/176693>.
9. Грачова Р. Облік страхової діяльності / Р. Грачова // Дебет-Кредит. – 2003. – № 10.
10. Гоголь Т. А. Особливості обліку та формування звітності страхових компаній / Т. А. Гоголь, О. О. Гончаренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”. – 2011. – № 1 (48). – С. 411-425.
11. Методика формування резервів із страхування життя: затверджена розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 27.01.04 № 24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
12. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних операцій недержавних пенсійних фондів: затверджені розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 09.12.2004 № 2968. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
13. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
14. Лень В. С. Облік і аудит в страхових організаціях: навч. посіб. / В. С. Лень. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 408 с.

УДК 33.012(485)

Т.А. Гоголь, канд. екон. наук, доцент, докторант

КНЕУ імені В. Гетьмана, м. Київ, Україна

ГАРМОНІЗАЦІЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В КРАЇНАХ ЄС: ОСОБЛИВОСТІ ДЛЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ

Проведено аналіз розвитку гармонізації системи бухгалтерського обліку в країнах ЄС з урахуванням вимог європейських директив та міжнародних стандартів, шляхи адаптації національного законодавства з ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності до єдиних норм, а також розкриття особливостей гармонізації бухгалтерського обліку для малого бізнесу.

Проведен анализ развития гармонизации системы бухгалтерского учета в странах ЕС с учетом требований европейских директив и международных стандартов, пути адаптации национального законодательства к единым нормам, а также раскрытие особенностей гармонизации бухгалтерского учета для малого бизнеса.

The analysis of the harmonization of accounting in the EU with regard to the requirements of European directives and international standards, ways of adapting national legislation to the common standards, and disclosure of harmonization of accounting features for small businesses.

Постановка проблеми. В останні роки за рахунок зростання темпів інтернаціоналізації торгівлі та інвестицій все частіше виникають питання необхідності порівняння показників фінансової звітності у міжнародному масштабі, що передбачає впровадження єдиних правил ведення обліку та складання фінансової звітності з узгодженням національних стандартів бухгалтерського обліку.

Першочерговим завданням національної зовнішньої та внутрішньої політики України є її входження до європейського політичного, економічного та правового простору, утвердження країни як впливової європейської держави та набуття повноправного членства в Європейському Союзі. Серед пріоритетних напрямів адаптації законодавства України до законодавства ЄС було визначено бухгалтерський облік, який є важливим об'єктом гармонізації в межах ЄС.

Однак у результаті процесу гармонізації бухгалтерського обліку різних країн виникають перешкоди у вигляді національних відмінностей правової і податкової систем кожної країни, рівня розвитку економічної, політичної і соціальної сфери, які стримують розвиток процесів узгодження систем обліку різних країн в єдину міжнародну систему бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем реформування та трансформації національної системи бухгалтерського обліку відповідно до вимог ринкової економіки та МСФЗ, удосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності для суб'єктів малого підприємництва зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Бутинець Ф.Ф., Голов С.Ф., Ловінська Л.Г., Литвин Н.Б., Лучко М.Р., Мельник Т.Г., Милявська Е.П., Михайлов М.Г., Моторина Т.М., Полятикіна Л.І., Свидерський Є.І., Сопко В.В., Славкова О.П., Жабін О.І та інші. Проте, враховуючи наявні теоретичні розробки, проблеми удосконалення методики бухгалтерського обліку, оподаткування та звітності, в тому числі малого бізнесу, в Україні досі залишаються невирішеними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло наукових досліджень, питання реформування національної облікової системи залишаються актуальними, недостатньо проаналізовано світовий досвід становлення і розвитку системи обліку, оподаткування і звітності, а формування ефективної системи

обліку, оподаткування і звітності в умовах реформування нормативно-правової бази в Україні вимагають більш глибокого дослідження.

Метою статті є аналіз розвитку гармонізації системи бухгалтерського обліку в країнах ЄС з урахуванням вимог директив ЄС та впровадження міжнародних стандартів, а також розкриття особливостей гармонізації бухгалтерського обліку для малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. Європа є джерелом багатьох правових систем: англійської, німецької, французької, скандинавської, які, в поєднанні з іншими політичними та економічними відмінностями, створили величезну різноманітність систем бухгалтерського обліку, знижуючи якість і порівнянність показників фінансової звітності різних країн в умовах глобалізації та зростання інвестиційної активності бізнесу. Визнаючи це, члени ЄС були першими країнами, які зробили перші кроки в напрямку гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

В Європі функціонує більше 20 млн підприємств та понад 5 млн приватних осіб, які відносяться до малого та середнього бізнесу і мають зобов'язання щодо аудиту і складання фінансової звітності. Практично кожна європейська країна розробила свої власні спрощені національні загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (GAAP) для малих суб'єктів господарювання, а деякі країни мають два або навіть три рівні GAAP для приватних осіб. В 27 країнах ЄС прийнято більше 55 GAAP, у тому числі для малого і середнього бізнесу. Аналогічна ситуація виникла в Азії та в інших місцях по всьому світу [1].

Враховуючи необхідність узгодження регулювання обліку і складання фінансової звітності суб'єктів господарювання малого і середнього бізнесу, протягом тривалого часу ведеться значна робота щодо гармонізації бухгалтерського обліку в Європі та адаптації національного законодавства до єдиних норм, яку умовно можна поділити на декілька етапів:

1 етап – 1973 рік. Створення Комітету з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASC), який згодом перейменовано на Раду міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (IASB).

2 етап – 1978 рік. Прийняття Четвертої директиви ЄС.

3 етап – 1983 рік. Прийняття Сьомої директиви ЄС.

4 етап – 1990 рік. Прийняття Європейською Комісією рішення про продовження гармонізації.

5 етап – 1995 рік. Прийняття Європейською Комісією рішення про застосування МСФЗ для європейських підприємств, які мають намір виходу на міжнародний ринок.

6 етап – 2005 рік. Широке впровадження МСФЗ для застосування в різних країнах.

7 етап – 2009 рік. Прийняття спрощеного автономного МСФЗ для підприємств малого і середнього бізнесу (МСП).

Першим кроком на шляху до інтернаціоналізації та гармонізації діяльності країн ЄС було запровадження принципу досягнення рівних економічних умов у рамках Європейського співтовариства. Одним із завдань ЄС було гармонізація систем бухгалтерського обліку країн-членів ЄС шляхом узгодження методологій обліку різних країн. Для вирішення цього завдання опубліковано ряд директив, що встановлювали основні положення ведення обліку і складання фінансової звітності, які країни-учасниці інтегрують в національне законодавство. Найбільш важливими і значимими є Четверта (78/660/ЕЕС) і Сьома (83/349/ЕЕС) директиви ЄС.

Четверта директива (1978 рік) спрямована на гармонізацію національного законодавства в галузі обліку для компаній. Крім аспектів, що впливають на формат та оцінку, основною особливістю Четвертої директиви було встановлення вимог щодо підготовки річної звітності, яка забезпечує повне і правильне уявлення про активи компанії, її зобов'язання, фінансовий стан, прибутки і збитки, а також вимоги до інформації, яка по-

винна надаватися у примітках. Сьома директива (1983 рік) визначає вимоги до підготовки консолідованої звітності і консолідованого річного звіту, проведення аудиту і публікації фінансової звітності.

Основні положення директив ЄС встановлюють докладні правила в багатьох сферах бухгалтерського обліку та являють собою «мінімальні вимоги щодо гармонізації», за якими держави-члени розробляють власні додаткові вимоги і вносять зміни в національне законодавство. Наразі вони містять близько 40 варіантів на рівні держав-членів, багато з яких спрямовані на зниження вимог до звітності для малих і середніх компаній. Так як гармонізація обліку та звітності спирається на законодавчу основу, виконання вимог директив ЄС є обов'язковим для всіх компаній. Періодично директиви удосконалювалися та кілька разів вносилися до них зміни, але вони не піддавалися докорінному перегляду з моменту їх створення.

Процес реалізації напрямів інтернаціоналізації та узгодження стандартів бухгалтерського обліку в країнах ЄС та впровадження вимог Четвертої і Сьомої директив в національне законодавство відбувався протягом тривалого часу. Перший етап впровадження вимог директив ЄС тривав до 1996 року (таблиця).

Таблиця

Перший етап трансформації Четвертої і Сьомої директив ЄС в національне законодавство [2]

Країни	Дата прийняття		Країни	Дата прийняття	
	Четверта директива	Сьома директива		Четверта директива	Сьома директива
Австрія	1996	1996	Італія	1991	1991
Бельгія	1984	1990	Люксембург	1984	1988
Данія	1981	1990	Нідерланди	1983	1989
Фінляндія	1992	1992	Португалія	1989	1991
Франція	1983	1985	Іспанія	1989	1991
Німеччина	1985	1985	Швеція	1995	1995
Греція	1986	1986	Великобританія	1981	1989
Ірландія	1986	1992			

З таблиці видно, що Великобританія і Данія першими прийняли вимоги Четвертої директиви ЄС в 1981 році, а Франція і Німеччина вимоги Сьомої директиви у 1985 році, тоді як Австрія була останньою країною, яка прийняла політику вимог ЄС щодо обліку і фінансової звітності через її пізній вступ в ЄС у 1995 році і завершила перший етап впровадження вимог цих директив у національне законодавство.

Другий етап впровадження вимог Четвертої і Сьомої директив у національне законодавство розпочався зі вступу 1 травня 2004 року до ЄС 10 нових членів (Естонія, Кіпр, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина та Чеська Республіка), що стало найбільшим розширенням Союзу за всю його історію. Вступ до ЄС зобов'язав країни провести зміни національного законодавства щодо ведення обліку і складання фінансової звітності згідно з вимогами Четвертої і Сьомої директив ЄС, відповідно, ці директиви були прийняті після 2004 року. В 2007 році вступ до ЄС Болгарії та Румунії зобов'язав країни прийняти вимоги цих директив, що було зроблено після 2007 року. Отже, після розширення ЄС директиви застосовуються до 7 мільйонів компаній в Європі [3].

У період розробки Четвертої і Сьомої директив (1978-1983 роки) гармонізація обліку держав-членів ЄС набула високого політичного і економічного значення, створюючи умови для формування спільного європейського економічного ринку та досягнення загальних політичних цілей. Найбільш важливими наслідками прийняття директив країнами ЄС було забезпечення повного і достовірного уявлення про фінансовий стан та

результати діяльності суб'єктів господарювання, зробивши облікову інформацію більш цінною, актуальною і корисною (особливо для акціонерів, кредиторів та інвесторів).

Однак реалізація спільних цілей супроводжувалася наявністю національних пріоритетів та виникненням різного роду перешкод від політичних партій, податкових органів, бізнесових структур. Впровадження вимог директив ЄС в національне законодавство країн-членів з різним рівнем економічного і соціального розвитку, особливостями правової і податкової систем, значенням малого і середнього бізнесу в економіці країни по-різному вплинуло на розвиток систем бухгалтерського обліку і звітності в кожній країні. Крім того, національні ГААР в кожній країні розроблялися протягом багатьох років з урахуванням політичних, економічних і соціальних відмінностей, рішень уряду, державного регулювання, податкових та інших нормативних цілей, що враховувалося при розробці загальних принципів і правил національних ГААР в різних країнах. Отже, запровадження вимог директив супроводжувалося різним впливом на національні ГААР багатьох європейських країн.

У країнах з континентальною моделлю обліку (Австрія, Німеччина, Франція) впровадження норм директив ЄС законодавчо закріпило вимоги щодо якості, корисності і цінності фінансової інформації, що вплинуло на зростання інформаційності фінансової звітності та зниження впливу податкового законодавства на бухгалтерський облік і фінансову звітність. У країнах з англо-американською моделлю обліку (Великобританія, Ірландія) фінансова звітність спрямована на задоволення інформаційних потреб інвесторів та кредиторів, а бухгалтерський облік регулюється незалежними від податкового законодавства організаціями, що зумовило значно менші зміни в національному законодавстві з регулювання обліку і складання фінансової звітності.

Незважаючи на наявність великої кількості економічних, політичних і соціальних відмінностей країн-членів ЄС, Четверта і Сьома директиви ЄС призвели до гармонізації та узгодження основних елементів обліку і фінансової звітності в національному законодавстві окремих країн, викликавши зміни більше ніж у 7 млн компаній в оцінці та визнанні активів, зобов'язань і капіталу, вимогах до розкриття інформації у фінансовій звітності, та як наслідок, аудиті фінансової інформації.

Протягом тривалого часу впровадження директив ЄС було основою для загальних цілей фінансової звітності зі значним покращенням якості бухгалтерського обліку в країнах Європейського Союзу, однак на початку 90-х років відбулися зміни в бізнес-середовищі, зросли значення і роль міжнародного ринку капіталу для економічного розвитку країн-членів ЄС, що вплинуло на інформаційні потреби користувачів фінансової звітності. Активізація інвестиційної діяльності європейських компаній за межами своїх країн призвела до необхідності узгодження показників фінансової звітності та розширення наданої інформації для задоволення інформаційних потреб широкого кола зовнішніх користувачів. Особливо відчутною стала проблема порівняння фінансової звітності, складеної за вимогами європейських та американських стандартів (US GAAP), так як європейська фінансова звітність не надавала достатньої інформації для задоволення інформаційних потреб американських інвесторів.

Для забезпечення подальшої роботи щодо гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності в країнах ЄС, вирішення практичних проблем узгодження національного законодавства з вимогами директив було створено Контактний комітет з представників усіх держав-членів. У рамках роботи комітету для вирішення проблеми узгодження європейських та американських стандартів Європейська комісія в 1995 році прийняла рішення про використання міжнародних стандартів для європейських компаній на міжнародному ринку. Паралельно комісія проводила роботу з узгодження вимог директив з міжнародними стандартами з поступовим переходом до МСБО / МСФЗ. Основна причи-

на тривалого та поступового переходу до міжнародних стандартів полягала в наявності тісного зв'язку між бухгалтерським обліком і оподаткуванням у деяких країнах ЄС.

Велика кількість поправок та змін, а також додавання нових вимог зробили директиви громіздкими і надто складними. В той же час, вимоги директив піддаються критиці в частині не забезпечення достатнього рівня деталізації різних областей обліку, що створює значні проблеми в порівнянні національних фінансових звітів держав-членів ЄС. Багато користувачів вважають за необхідне провести роботу з поліпшення даних директив у частині їх оновлення, впорядкування і поліпшення.

Значний прорив у досягненні успіхів гармонізації бухгалтерського обліку і фінансової звітності відбувся у 2002 році після широкого визнання необхідності застосування МСФЗ, коли парламент ЄС прийняв постанову, яка вимагала від компаній країн-членів ЄС прийняти вимоги МСФЗ, починаючи з 1 січня 2005 року, що викликало зміни в обліку і фінансовій звітності компаній у 28 країнах [4]. Широке поширення МСФЗ з 2005 року призвело до фундаментальних змін у діяльності суб'єктів господарювання, сприяючи узгодженню різноманітних загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (GAAP) в різних країнах до єдиних вимог не тільки в країнах Європи, але і далеко за її межами. У 2005 році МСФЗ стали обов'язковими в багатьох країнах Південно-Східної Азії, Центральної Азії, Латинської Америки, Південної Африки, Близького Сходу і Карибського басейну. Крім того, такі країни, як Австралія, Гонконг, Нова Зеландія, Філіппіни, Сінгапур прийняли МСФЗ в якості національних стандартів бухгалтерського обліку [5].

Впровадження МСФЗ європейськими компаніями супроводжувалося виникненням великої кількості проблем, пов'язаних з наявністю невідповідності вимог директив ЄС та міжнародних стандартів. Для усунення перешкод для поступового переходу європейських компаній на впровадження та використання міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, законодавство яких було гармонізовано з урахуванням вимог Четвертої і Сьомої директив ЄС, вирішено здійснювати розробку нових стандартів, які б задовольняли вимоги широкого кола користувачів у різних країнах та відповідали трьом основним критеріям якості стандартів, які:

- не повинні суперечити достовірному й об'єктивному уявленню про фінансове становище;
- повинні сприяти зростанню європейського суспільного блага;
- повинні відповідати принципам зрозумілості, доречності, надійності та співставності відповідно до концептуальної структури МСФЗ.

Міжнародні стандарти в країнах ЄС виступають ефективним інструментом глобалізації економіки і світових господарських зв'язків, підвищення прозорості і зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання, створює достовірну базу для визнання доходів і витрат, оцінки активів і зобов'язань, надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності в цілях забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень. Фінансова звітність за МСФЗ надає більше можливостей залучення додаткових джерел капіталу та партнерів по бізнесу, які допоможуть забезпечити економічне зростання і процвітання та відкривають доступ до інформації про фінансовий стан потенційних партнерів, що слугує додатковим інструментарієм при їх виборі.

У рамках ЄС міжнародні стандарти відіграють подвійну роль, по-перше, гармонізація стандартів фінансової звітності надає більшої прозорості та порівнянності між показниками фінансової звітності різних країн, по-друге, МСФЗ могли б стати відправною точкою для розвитку загальної податкової бази країн-членів ЄС.

Зростання ролі та місця малого бізнесу в розвитку економіки будь-якої країни зі створенням сприятливих умов для забезпечення зайнятості населення та розв'язання економічних і соціальних проблем вимагає державної підтримки і регулювання діяльності малих суб'єктів господарювання, в тому числі знижені вимог до бухгалтерського обліку і фінансової звітності [6]. Визнаючи значний тягар зі складання фінансової звітності багато країн звільняють малі підприємства від необхідності проведення обов'язкового аудиту і піддають диференціації вимоги щодо складання фінансової звітності. Наприклад, у результаті дотримання вимог Четвертої директиви ЄС малі та середні підприємства по всій Європі мають можливість подачі скорочених звітів зі зниженням рівня розкриття інформації, а приватні компанії в США звільняються від необхідності використання загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку (GAAP), складання фінансової звітності і проведення аудиту [7].

Однак постає важливе питання, чи може один набір стандартів підходити для різних за розмірами суб'єктів господарювання? В період розробки МСФЗ вважалося, що вони можуть використовуватися для всіх компаній, однак через деякий час було визнано, що потреби користувачів фінансової звітності та управлінські рішення значно відрізняються в компаніях різних розмірів. Таким чином, було прийнято рішення щодо розробки окремих міжнародних стандартів фінансової звітності для малих і середніх підприємств (МСФЗ для МСП).

Розробка нових спрощених міжнародних стандартів для невеликих компаній була наслідком усвідомлення наявності особливостей діяльності малих компаній, які працюють на національних ринках, мають обмежене коло користувачів фінансової звітності та визначення кола управлінських рішень, які приймаються на основі показників фінансової звітності [6]. Ці стандарти розроблені на повній версії МСФЗ з урахуванням фінансових потреб зовнішніх користувачів невеликих компаній, а саме власників, які не беруть участь в управлінні бізнесу, а також потенційних кредиторів та інвесторів.

Незважаючи на спроби зниження фінансового тягара на малий і середній бізнес у більшості країн, багато невеликих компаній юридично зобов'язані складати фінансову звітність, яка відповідає необхідному набору принципів бухгалтерського обліку або місцевим правилам (принципам) бухгалтерського обліку (GAAP). Однак постійно ведуться дебати щодо підтримки необхідності диференціації звітності і зменшенні вимог для малих суб'єктів господарювання з метою отримання вигод від фінансової звітності, яка складається з урахуванням потреб користувачів. Більшість експертів вважає, що малі компанії несуть відносно високі витрати при підготовці фінансової звітності за МСФЗ, а більша частина інформації, яка розкривається у повній фінансовій звітності не відповідає потребам користувачів малого бізнесу.

МСФО для МСП являє собою автономний стандарт, заснований на принципах МСФЗ, спрощений з метою задоволення потреб підприємств, для яких цей стандарт був створений. У повній версії МСФЗ існує ряд стандартів фінансової звітності та вимоги до розкриття інформації, які не підходять для користувачів фінансової звітності малих і середніх підприємств. Рада з МСФЗ вирішує ці питання за рахунок зменшення відповідних параметрів, вимагає меншого розкриття інформації та спрощує пояснення або інструкції по його стандартам. МСФЗ для МСП призначений для задоволення потреб інвесторів, кредиторів, рейтингових агентств, співробітників, клієнтів та інших контрагентів. Рада з МСФЗ визнає, що податкові органи також мають тенденцію бути одними з основних користувачів фінансової звітності малого та середнього бізнесу.

При розробці спрощених стандартів Рада з МСФЗ намагалася розробити самостійні короткі прості стандарти, організовані (розроблені) за темами з можливістю автоматичного переходу на повну версію МСФЗ, які б найбільш задовольняли вимоги малих компаній. Однак занадто спрощені стандарти зменшили б довіру зовнішніх користува-

чів до інформації з фінансової звітності, занадто складні стандарти – не знайшли б широкого впровадження малими суб'єктами господарювання у зв'язку зі значними витратами часу і фінансових ресурсів, що вимагало проведення роботи зі знаходження компромісу для вирішення цього складного завдання.

Протягом всього періоду розробки МСФЗ для МСП проводилася робота з узгодження міжнародних стандартів з вимогами Четвертої і Сьомої директив ЄС, що сприяло широкому впровадженню МСФЗ для МСП в країнах ЄС, відповідно, стандарти, які максимально відповідають європейським нормам, без додаткових зусиль можуть бути впроваджені невеликими європейськими компаніями з проведенням роботи з подальшої гармонізації систем бухгалтерського обліку країн-членів ЄС шляхом узгодження методологій обліку різних країн та дозволить підвищити якість, прозорість і зрозумілість інформації з фінансової звітності підприємств малого бізнесу.

Висновки і пропозиції. Досвід інтеграційних процесів бухгалтерського обліку і фінансової звітності в Європі свідчить, що протягом тривалого часу (більше 40 років) відбувалася поступова гармонізація систем бухгалтерського обліку країн-членів ЄС шляхом адаптації національного законодавства та узгодження методологій обліку різних країн, у тому числі для малого бізнесу.

Починаючи з 80-х років XX ст. ЄС розробив кілька директив гармонізації фінансової звітності з метою зниження різноманітності процедур ведення обліку і складання фінансової звітності. Подальший розвиток гармонізації спостерігався протягом 90-х років з прийняття рішення щодо розширення рамок порівнянності звітності та покращення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (МСБО). Зростання ролі суб'єктів малого підприємництва в соціальному та економічному розвитку країн ЄС, необхідність виходу на міжнародні ринки капіталу та підвищення значення інформаційного забезпечення діяльності зумовило необхідність розробки міжнародного стандарту фінансової звітності для суб'єктів малого і середнього бізнесу.

Європейська інтеграція та державна політика України щодо адаптації національного законодавства до європейських норм, враховуючи світовий досвід гармонізації бухгалтерського обліку в країнах ЄС, повинні визначити перелік пріоритетних завдань наближення діючого та майбутнього законодавства України до законодавства ЄС, що є важливою передумовою зміцнення економічних зв'язків між Україною та ЄС у найближчому майбутньому.

Список використаних джерел

1. International Financial Reporting Standard for Non-publicly Accountable Entities (formerly IFRS for Small and Medium-sized Entities) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iasb.org/NR/rdonlyres/BBF5F938-93E7-44D1-85FD-A87D35415F03/0/SMEprojectupdateAug2008.pdf>.
2. Haller, Axel, Financial Accounting Developments in the European Union: Past Events and Future Prospects. The European Accounting Review, Vol. 11, No. 1, 2002.
3. International accounting norms [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://circa.europa.eu/irc/dsis/acstat/info/data/en/accounting%20for%20website.htm>.
4. Preparing for the implementation of International Financial Reporting Standards (IFRS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.esma.europa.eu/system/files/03_514.pdf.
5. Каланов А. Н. Трудности и перспективы распространения МСФО / А. Н. Каланов // МСФО. Практика применения. – 2006. – № 4.
6. Гоголь Т. А. Особливості діяльності підприємств малого бізнесу та їх вплив на розвиток економіки країни / Т. А. Гоголь // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – Серія “Економічні науки”. – 2011. – № 52.
7. Lungu, Camelia Iuliana, Caraiani, Chirata and Dascalu, Cornelia, New Directions of Financial Reporting Within Global Accounting Standards for Small and Medium-Sized Entities. – 2007. – March 7.

УДК 657.222

А. В. Дмитренко, канд. екон. наук, доцент, докторант

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана», м. Київ, Україна

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ТА ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК НАРАХУВАННЯ, РОЗПОДІЛУ ТА ВИПЛАТИ ДИВІДЕНДІВ МІЖ УЧАСНИКАМИ СПІЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто положення нормативних документів та дослідження науковців з питання розподілу та оподаткування дивідендів учасників спільного підприємства. Запропоновано методику нарахування, розподілу, оподаткування та виплати дивідендів вітчизняним та зарубіжним учасникам спільного підприємства.

Рассмотрено положение нормативных документов и исследование научных работников по вопросу распределения и налогообложения дивидендов участников совместного предприятия. Предложена методика начисления, распределения, налогообложения и выплаты дивидендов отечественным и зарубежным участникам совместного предприятия.

Position of normative documents and research of research workers is considered on a question distributing and taxation of dividends of participants of joint venture. The own method of extra charge, distributing, taxation and payment of dividends is offered to the domestic and foreign participants of joint venture.

Постановка проблеми. До проблемних питань на сьогодні слід віднести питання нарахування, розподілу та виплати дивідендів учасникам спільного підприємства (далі – СП) та їх оподаткування в умовах дії нового Податкового кодексу України. Дивіденди – це частина чистого прибутку, розподілена на користь інвестора, яка підлягає оподаткуванню при виплаті. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямовується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні. Отримання дивідендів означає те, що об'єкт інвестування приносить дохід акціонеру чи учаснику господарського товариства. Тому важливо з'ясувати, як правильно нараховувати, розподіляти та виплачувати дивіденди у світлі ведення бухгалтерського обліку та дії Податкового кодексу України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями обліку та оподаткування дивідендів учасників займалася численна кількість науковців, бухгалтерів-практиків, аудиторів, молодих учених, юристів, до яких слід віднести Бендарчук Г. [1, с. 18-24], Білову Н. [2, с. 20-28], Занько Б. [3, с. 52-59], Калюжну В. [4, с. 23-26], Ільницького Ю. [5, с. 6-9], Прокопенка В. [6, с. 9-12; 12, с. 22-23], Вишневецьку В. [7, с. 12-13], Циганенко В. [8, с. 14-15], Лісню І. [9, 15-19], Башинського О. [10, с. 20-22; 11, с. 41-44], Ковальова Д. [13, с. 24-25] та багатьох інших спеціалістів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні актуальною залишається проблема бухгалтерського та податкового обліку нарахування, розподілу та виплати дивідендів вітчизняним та зарубіжним учасникам СП. Особлива увага звертається на оподаткування отриманих дивідендів як вітчизняними, так і зарубіжними учасниками СП.

Мета статті. Метою написання статті є: продовження досліджень вищезазначених науковців із бухгалтерського обліку нарахування і розподілу дивідендів та їх оподаткування; аналіз нормативних джерел з бухгалтерського й податкового обліку щодо нарахування, розподілу та виплати дивідендів засновникам СП; удосконалення норм оподаткування нарахування і розподілу дивідендів учасникам СП за правилами нового Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу. Учасниками (власниками, засновниками) СП можуть бути як резиденти, так і нерезиденти, юридичні особи і фізичні особи. Такі учасники (власники, засновники) СП можуть прийняти рішення про розподіл прибутку відповідно до напрямів використання прибутку, обумовлених статутними документами. Прибуток може бути повністю використаний для поповнення власних обігових коштів. Вся сума або частина нерозподіленого прибутку може бути виплачена учасникам підприємства у вигляді дивідендів. Таке рішення приймається засновниками (учасниками) або акціонерами підприємства на зборах та засвідчується протоколом зборів. На підставі протоколу про прийняття рішення керівник підприємства видає наказ про нарахування та виплату дивідендів, а бухгалтерія відображає операцію у бухгалтерському обліку відповідними проводками.

Відповідно до пункту 14.1.49 Податкового кодексу України (далі ПКУ): дивіденди – платіж, що здійснюється юридичною особою-емітентом корпоративних прав чи інвестиційних сертифікатів на користь власника таких корпоративних прав, інвестиційних сертифікатів та інших цінних паперів, що засвідчують право власності інвестора на частку (пай) у майні (активах) емітента, у зв'язку з розподілом частини його прибутку, розрахованого за правилами бухгалтерського обліку [14].

Згідно з пунктом 4 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», дивідендами є частина чистого прибутку, розподілена між учасниками (власниками) відповідно до частки їх участі у власному капіталі підприємства [15].

У Законі України «Про акціонерні товариства» зазначається, що дивіденд – частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу [16].

До дивідендів, відповідно до ПКУ, прирівнюється також платіж, що його проводить державне, комерційне, казенне чи комунальне підприємство на користь відповідно держави або органу місцевого самоврядування у зв'язку з розподілом частини прибутку такого підприємства; платіж, який виплачується власнику сертифіката фонду операцій з нерухомістю в результаті розподілу доходу такого фонду.

Оскільки для виплати дивідендів розподіляють прибуток, то нараховувати та виплачувати дивіденди можуть суб'єкти, господарська діяльність яких спрямована на отримання прибутку, тобто господарські товариства (акціонерні товариства, товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю, повні та командитні товариства); приватні та колективні підприємства; виробничі кооперативи; інші юридичні особи, діяльність яких спрямована на одержання прибутку. Комунальні підприємства також повинні сплачувати до місцевого бюджету частину прибутку (доходу), але відповідно до вимог порядків і нормативів, що встановлюють місцеві ради.

Так як СП в останні роки створюються у вигляді акціонерних товариств або товариств з обмеженою відповідальністю, то доречно буде зупинитися на основних моментах виплати дивідендів на таких підприємствах.

Акціонерні товариства можуть виплачувати дивіденди тільки у грошовій формі і не частіше одного разу на рік. Інші підприємства мають право виплачувати дивіденди частіше одного разу на рік як у грошовій формі, так і продукцією (товарами, послугами тощо). Акціонерні товариства повинні виплатити дивіденди не пізніше 6 місяців після закінчення звітного року. Для інших підприємств такий строк не передбачено.

Розподілу підлягає прибуток, розрахований за правилами бухгалтерського обліку (рахунок 44 «Нерозподілений прибуток (непокриті збитки)»), адже саме він найточніше відображає суму отриманого підприємством прибутку в частині, визначеній рішенням учасників до виплати дивідендів.

Облік одержаних дивідендів залежить від того, як обліковують на підприємстві фінансові інвестиції: за собівартістю або справедливою вартістю; за методом участі в капіталі. У першому випадку дивіденди визнаються фінансовим доходом підприємства у тому періоді, коли емітент корпоративних прав ухвалив рішення про їх виплату та застосовується кореспонденція рахунків за дебетом субрахунку 373 «Розрахунки за нарахованими доходами» та кредитом субрахунку 731 «Дивіденди одержані».

У другому випадку СП, фінансові інвестиції яких обліковуються за методом участі в капіталі, використовують кореспонденцію рахунків за дебетом субрахунку 443 «Прибуток, використаний у звітному періоді» та кредитом субрахунку 671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами».

Методика нарахування, розподілу та виплати дивідендів учасникам СП фізичним та юридичним особам як резидентам, так і нерезидентам наведено в попередніх дослідженнях автора статті [17, с. 237-243].

Сума прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів, визначається власниками на загальних зборах учасників товариства з обмеженою відповідальністю або акціонерів акціонерного товариства.

Рішення про виплату дивідендів оформляється протоколом загальних зборів учасників (акціонерів). За це рішення повинна проголосувати проста більшість присутніх на зборах. А щоб збори вважалися правомочними, на них повинні бути присутніми учасники (акціонери), які володіють сукупно більше ніж 60 % усіх голосів.

У протоколі загальних зборів необхідно вказати суму дивідендів, строк їх виплати, форму і місце виплати.

Для приватних підприємств, у яких тільки один власник, рішення про виплату дивідендів можна оформити розпорядженням власника про нарахування та виплату дивідендів самому собі.

На підставі протоколу зборів видається наказ (письмове розпорядження) керівника, що зобов'язує бухгалтерію нараховувати і виплачувати дивіденди учасникам.

Отже, виплату дивідендів учасникам СП можна здійснити у три кроки:

1. Прийняття вищим органом управління рішення про розподіл прибутку на виплату дивідендів.

2. На виконання рішення вищого органу виконавчий орган (директор, правління) видає наказ бухгалтерії нараховувати та виплатити дивіденди.

3. Виплата дивідендів.

Розмір дивідендів кожного учасника залежить від частки його участі в господарському товаристві, тобто від частки, що належить йому у статутному капіталі підприємства, і від суми отриманого прибутку (порядок розподілу прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів).

Так, наприклад, акціонерні товариства не мають права виплачувати дивіденди до повної сплати всього статутного капіталу, коли звіт про розміщення акцій не зареєстровано в установленому законодавством порядку; коли власний капітал товариства менший ніж сума його статутного капіталу, резервного капіталу та розміру перевищення ліквідаційної вартості привілейованих акцій над їхньою номінальною вартістю; якщо товариство має зобов'язання про викуп акцій; поточні дивіденди за привілейованими акціями не виплачено повністю; за привілейованими акціями певного класу до виплати поточних дивідендів за таким самим типом акцій, власники яких мають перевагу щодо черговості отримання дивідендів.

Виплата дивідендів юридичній особі-резиденту не тягне за собою будь-яких додаткових утримань, тобто підприємство-емітент повинно сплатити лише авансовий внесок на дивіденди. Такий авансовий внесок платник податку повинен сплатити незалежно

від обраної системи оподаткування. Емітент корпоративних прав може виплачувати дивіденди незалежно від того, чи є оподатковуваний прибуток, нараховує та вносить до бюджету авансовий внесок із податку на прибуток у розмірі ставки, визначеної за пунктом 151.1 статті 151 ПКУ (2-4 квартали 2011 р. – 23 %, з 01.01.2014 р. – 16 %), нарахованої на суму дивідендів, що фактично виплачується, без зменшення суми такої виплати на суму такого податку. У разі виплати дивідендів у формі, іншій ніж грошова, базою для нарахування авансового внеску є вартість такої виплати, розрахована за звичайними цінами.

Таким чином, юридичні особи-резиденти, які отримують дивіденди, не включають їх суму до складу доходу (крім постійних представництв нерезидентів).

Відповідно до пункту 153.3.5 ПКУ авансовий внесок не справляється (незалежно від форми виплати дивідендів: грошова чи інша) у разі виплати дивідендів:

а) фізичним особам;

б) у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих платником податку, за умови, що така виплата ніяким чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента, незалежно від того, чи були такі акції (частки, паї) належним чином зареєстровані (відображені у зміні до статутних документів), чи ні;

в) інститутами спільного інвестування;

г) на користь власників корпоративних прав материнської компанії, що сплачуються в межах сум доходів такої материнської компанії, отриманих у вигляді дивідендів від інших осіб. Якщо сума виплат дивідендів на користь власників корпоративних прав материнської компанії перевищує суму отриманих такою компанією дивідендів, то дивіденди, сплачені в межах такого перевищення, підлягають оподаткуванню за правилами, встановленими підпунктом 153.3.2 цього пункту;

г) управителем фонду операцій з нерухомістю – власникам сертифікатів фонду операцій з нерухомістю в результаті розподілу доходу фонду операцій з нерухомістю.

Дивіденди, отримані юридичною особою-нерезидентом від резидента, вважаються доходами, одержаними нерезидентом із джерелом їх походження з України. Резидент, у разі виплати таких дивідендів, зобов'язаний утримати податок з таких доходів за ставкою у розмірі 15 % їх суми та за їх рахунок, який сплачується до бюджету під час виплати, якщо інше не передбачено положеннями міжнародних договорів України з країнами резиденції осіб, на користь яких здійснюються виплати, що набрали чинності. Останні дані про те, що станом на 01.01.2011 р. діють міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування, укладені Україною з 63 країнами, розміщено на веб-сайті головного податкового органу.

Якщо засновник – резидент однієї країни, з якою укладено міжнародний договір, потрібно ґрунтовно проаналізувати міжнародну угоду про уникнення подвійного оподаткування з нею, щоб визначити чи є право на нижчу ставку оподаткування та в якому саме випадку.

Так, наприклад, якщо міжнародна угода укладена між Україною та Федеративною Республікою Німеччина про уникнення подвійного оподаткування стосовно податків на доход і майно, то нерезидент має право на дивіденди, з яких утримуваний податок не повинен перевищувати 5 % суми дивідендів, якщо власник корпоративних прав володіє 20 % капіталу компанії, яка сплачує дивіденди або 10 % суми дивідендів в усіх інших випадках. З дивідендів, виплачених кіпріотам, взагалі не сплачується податок на репатріацію. Податок на репатріацію з дивідендів росіян не повинен перевищувати 5 % суми дивідендів, якщо нерезидент зробив внесок в акціонерний капітал (статутний фонд) українського підприємства не менше 50000 доларів США (або еквівалент у національних валютах Договірних Держав) або 15 % – у всіх інших випадках.

Скористатися нормами міжнародного договору український платник податків може за таких умов:

- якщо його резидентський статус підтверджено довідкою-підтвердженням статусу податкового резидента України. Цю довідку на своєму бланку видає податковий орган за місцезнаходженням платника податків протягом 10 робочих днів з моменту подання письмового звернення такої особи. Цей документ резидент пред'являє нерезиденту в країні виплати дивідендів з метою їх оподаткування за міжнародними договорами;

- якщо безпосередньо на бланках відповідних заяв, що подаються платником податків, про звільнення (зменшення) «іноземних» доходів від оподаткування або відшкодування вже сплачених податків за формами, затвердженими компетентним органом зарубіжної держави, податковим органом за місцезнаходженням такого платника податків проставлена відмітка (за підписом начальника ДПІ та печаткою), що підтверджує статус резидента.

Таким чином, щоб мати право на нижчу ставку оподаткування чи звільнення від оподаткування в силу дії міжнародних норм, українські підприємства мусять отримати від іноземців довідку (або її нотаріально засвідчену копію), яка підтверджує, що такий іноземець-резидент країни, з якою підписано міжнародний договір. Довідка про резидентський статус дійсна в межах календарного року, у якому її видано. Підприємство, яке виплачує доходи нерезидентів у звітному році, може застосовувати зменшені ставки оподаткування, якщо власник корпоративних прав надав довідку з інформацією за попередній рік. Але після закінчення звітного (податкового) року потрібно обов'язково отримати нову довідку.

Довідка про резидентський статус засновника може потребувати легалізації в Україні або ж наявності апостилю. Якщо країна нерезидента приєдналася до Гаазької Конвенції, що скасовує вимогу легалізації іноземних офіційних документів, то для того, щоб довідка мала юридичну силу на території України, достатньо буде штампу «Apostille», який ставить компетентний орган цієї держави. В іншому випадку доведеться проходити повну процедуру консульської легалізації документа в Україні. Винятком є Німеччина та США, довідки яких узагалі не потребують ні легалізації, ні апостилю, та Бельгія, яка висловилася проти приєднання України до Гаазької Конвенції і в результаті цього документи якої слід легалізувати, незважаючи на те, що вона виступає країною-членом конвенції.

При отриманні дивідендів від нерезидентів (за винятком юридичних осіб, які перебувають під контролем юридичної особи-резидента – одержувача дивідендів та не мають офшорного статусу) сума таких дивідендів включається до доходу платника-резидента за підсумками податкового періоду, на який припадає таке отримання.

Отже, можна узагальнити, що до складу доходу суму отриманих дивідендів не включають юридичні особи-резиденти України, нерезиденти-юридичні особи, що перебувають під контролем одержувача дивідендів та не має офшорного статусу. Включають до складу доходів суми отриманих дивідендів нерезиденти – юридичні особи, непідконтрольні одержувачу дивідендів та нерезиденти – юридичні особи, що мають офшорний статус, а також постійні представництва нерезидента (резиденти та нерезиденти України).

У загальному випадку дивіденди, нараховані емітентом корпоративних прав – резидентом, який є юридичною особою, та призначені для виплати фізичній особі, оподатковуються податком на доходи фізичних осіб за ставкою 5 % (пункт 167.2 статті 162 ПКУ).

Доходи із джерелом їх походження в Україні, що нараховуються та виплачуються на користь нерезидентів, оподатковуються за правилами та ставками, визначеними для резидентів, тобто також 5 %. Для фізичних осіб-нерезидентів, аналогічно як і для юридичних

осіб-нерезидентів, діють норми положень міжнародних договорів України з країнами резиденції осіб, на користь яких здійснюються виплати (пункт 170.10.1 статті 170 ПКУ).

Виплата дивідендів на користь фізичних осіб (у тому числі нерезидентів) за акціями або іншими корпоративними правами, які мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату фіксованого розміру дивідендів чи суми, яка є більшою за суму виплат, розраховану на будь-яку іншу акцію (корпоративне право), емітовану таким платником податку, прирівнюється з метою оподаткування до виплати заробітної плати з відповідним оподаткуванням та включенням суми виплат до складу витрат платника податку. Для таких виплат застосовуються зарплатні ставки – 15 % або 17 %.

Не підлягають оподаткуванню податком на доходи фізичних осіб дивіденди, які одночасно відповідають усім наведеним нижче умовам: дивіденди нараховуються на користь платника податку у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих юридичною особою-резидентом, що нараховує такі дивіденди; таке нарахування жодним чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента; у результаті нарахування дивідендів збільшується статутний фонд емітента на сукупну номінальну вартість нарахованих дивідендів.

Податок на доходи фізичних осіб сплачується до бюджету під час виплати оподаткованого доходу. Якщо емітент нарахував дивіденди, але не виплатив їх, то до бюджету податок на доходи фізичних осіб, на думку Б. Занько, слід сплатити протягом 30 календарних днів, що настають за останнім днем місяця, в якому нараховані дивіденди, тобто аналогічно, як здійснювалася сплата до дії ПКУ [3, с. 52-59].

Слід також зауважити, що виплата дивідендів у грошовій формі або у вигляді цінних паперів, здійснюваних емітентом, не є об'єктом оподаткування ПДВ. Однак, у тому випадку, коли дивіденди виплачуються у товарній формі, то в цьому випадку слід таку операцію оподатковувати податком на додану вартість.

За цими усіма виплатами слід відзвітувати перед органами державної податкової служби шляхом подання податкової декларації з податку на доходи фізичних осіб за базовий податковий період, що дорівнює календарному місяцю протягом 20 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного (податкового) місяця та податковий розрахунок суми доходу нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, а також суми утримуваного з них податку за формою № 1 ДФ протягом 40 календарних днів, що настають за останнім календарним днем звітного кварталу.

Висновки і пропозиції. З вищерозглянутого матеріалу бачимо, що з урахуванням змін у податковому законодавстві податковий тягар на учасників СП зменшився в частині оподаткування учасників (засновників) фізичних осіб-резидентів та нерезидентів податком на доходи фізичних осіб та звільнення таких учасників від сплати авансового внеску з податку на прибуток. Незмінним залишився податок на репатріацію доходів для засновників нерезидентів – юридичних осіб, за виключенням дії норм міжнародних договорів про уникнення подвійного оподаткування.

Для зручності застосування норм ПКУ слід основні положення та ставки оподаткування дивідендів резидентів та нерезидентів учасників (засновників) конкретніше прописати у відповідних вищезгадуваних пунктах, особливо це стосується учасників-нерезидентів як фізичних осіб, так і юридичних осіб.

Список використаних джерел

1. Бендарчук Г. Дивіденди в обліку – нарахування, виплата / Г. Бендарчук // Дебет-Кредит. – 2011. – № 5. – С. 18-24.
2. Білова Н. Отримання дивідендів: порядок відображення в обліку / Н. Білова // Податки та бухгалтерський облік. – 2011. – № 16. – С. 20-28.

3. Занько Б. Виплата дивідендів – 2011 / Б. Занько // Справочник економіста. – 2011. – Апрель. – С. 52-59.
4. Калюжна В. Дивіденди: нарахування, виплата та оподаткування / В. Калюжна // Баланс – агро. – 2011. – № 11. – С. 23-26.
5. Ільницький Ю. Виплата дивідендів: хто, кому і як / Ю. Ільницький // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 6-9.
6. Прокопенко В. Виплата дивідендів юрособам-резидентам: облік та оподаткування у емітента корпоративних прав / В. Прокопенко // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 9-12.
7. Вишневецька В. Облік реінвестиції дивідендів ТОВ / В. Вишневецька // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 12-13.
8. Циганенко В. Виплата дивідендів фізособам: оподаткування та звітність / В. Циганенко // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 14-15.
9. Лісна І. Дивіденди нерезиденту: облікові лабіринти / І. Лісна // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 15-19.
10. Башинський О. Дивіденди в єдино платників та ФСПшників: оподаткування та облік / О. Башинський // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 20-22.
11. Башинський О. Облік та оподаткування одержаних дивідендів / О. Башинський // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 41-45.
12. Прокопенко В. Чи можна зарахувати переплату з податку на прибуток у рахунок дивідендного авансового внеску / В. Прокопенко // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 22-23.
13. Ковальов Д. Податок на дивіденди: повернути не можна залишити / Д. Ковальов // Все про бухгалтерський облік. – 2010. – № 32. – С. 24-25.
14. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
15. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
16. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
17. Дмитренко А. В. Проблемні питання обліку нарахування та розподілу дивідендів між учасниками спільного підприємства / А. В. Дмитренко // Комунальне господарство міст. Серія: Економічні науки. – Харків, 2011. – Випуск 98. – С. 237-243.

УДК 657.1

Л. Б. Іванова, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ» ТА ФУНКЦІОНАЛЬНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Досліджено методичні підходи, зроблена класифікація наукових думок щодо визначення категорії «антикризове управління». Доведено, що специфічність сукупності методів, прийомів та програми системи антикризового управління зумовлює особливості реалізації інформаційної, контролюючої та аналітичної функцій бухгалтерського обліку суб'єкта реального сектору економіки.

Исследованы методические подходы, сделана классификация научных мнений в отношении определения понятия «антикризисное управление». Обосновано, что специфичность совокупности методов, приемов и программ системы антикризисного управления обуславливает особенности реализации информационной, контрольной и аналитической функций бухгалтерского учета субъекта реального сектора экономики.

Methodological approaches were inquired, classification of scientific opinions on the definition of "crisis management" is made. It is proved that the specificity of the aggregate methods, techniques and programs of Crisis Management stipulates the particularities of informational and analytical controlling functions business accounting of the subject real economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Бухгалтерський облік у теоретичному та практичному аспектах виконує інформаційну, контрольну та аналітичну функції. Інформаційна функція є основою для прийняття рішень з принципами бухгалтерського обліку – корисності, достатності, своєчасності, об'єктивності, які визначені у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». «Інформація має допомогти при виробленні рішень, бути легкою для розуміння, економічною, сумісною, а бухгалтерія повинна надавати ту інформацію, яка стосується справ згідно з урядовими постановами» [15, с. 19]. Особливо важлива інформаційна функція на мікрорівні в антикризовому управлінні, коли реалізація принципів бухгалтерського обліку є основою для забезпечення позитивного результату прийняття рішень, що спрямовані на відновлення платоспроможності та фінансової стійкості суб'єкта реального сектору економіки. Така функція зумовлює певний інформаційний потік.

Разом з функцією інформаційного забезпечення реалізація контрольної функції бухгалтерського обліку в антикризовому управлінні повинні завадити впливу негативних явищ зовнішнього середовища, забезпечити якість інформації всередині підприємства, сприяти раціональному використанню ресурсів та капіталу. Узагальнення результатів бухгалтерського обліку певного рівня якості обумовлюють повноту реалізації аналітичної функції щодо діагностування та ідентифікування стану кризи на підприємстві, а також успішній стабілізації та подальшого розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи антикризового управління суб'єктів реального сектору економіки розглянуто у науковій літературі в основному в теорії менеджменту, фінансів, економічного аналізу і тільки окремі питання методики обліку – на підприємствах-банкрутах у судових процедурах.

Мета статті полягає у дослідженні існуючих у науковій літературі методичних підходів щодо категорії «антикризове управління» та визначенні ролі та реалізації функцій бухгалтерського обліку в системі антикризового управління суб'єктів реального сектору економіки.

Виклад основного матеріалу. Для окреслення кола питань з бухгалтерського обліку та економічного аналізу в антикризовому управлінні суб'єктів реального сектору економіки доцільно визначитись з такими категоріями (дефініціями), як: криза; основні глибинні чинники, які створюють кризовий стан на макрорівні; основні поняття, завдання, функції антикризового управління; діагностика кризи підприємства; напрями (або фактори, які сприяють) виходу з кризи.

Загальне визначення кризи наведено в роботах багатьох авторів і в узагальненому вигляді можна сформулювати як загострення суперечностей у соціально-економічній системі підприємства, що загрожують його життєстійкості в навколишньому середовищі. Криза проникає й охоплює механізми діяльності організації і перешкоджає реалізації функції прибуткового використання капіталу.

Стосовно проблематики кризових явищ, зокрема їх глибинних чинників, існують різні точки зору. Неоднозначний підхід і до типології криз. Проблематика розвитку подій у сфері підприємства або економіки в цілому дозволяє визначитись, у якій сфері відбуваються кризові явища – в економічній, політичній, соціальній, екологічній, психологічній і таке інше. Узагальнення щодо класифікації кризових явищ на підприємстві зроблено у наукових роботах Бланка І. О. Незважаючи на те, що у роботах цього автора акцентується увага на сфері фінансів, класифікація криз є дійсною для всього життєвого простору підприємства.

Криза визначається як одна з найбільш серйозних форм порушення рівноваги, яка складається під впливом протиріч між станом підприємства та його потенціалом і необхідним обсягом потреб, при чому глибина суперечностей зумовлює потенційні загрози функціонуванню підприємства. Порушення фінансової рівноваги виникає циклічно протягом всього життєвого циклу підприємства.

Основні критерії класифікації криз це: джерела їх виникнення – зовнішні та внутрішні фактори; масштаб охоплення – структурні або системні кризи; за структурними формами; за ступенем впливу на діяльність підприємства – легкі, глибокі, катастрофічні; за строками протікання; за потенціалом усунення – зовнішня санація або внутрішні механізми; за характером наслідків – діяльність оновлена або підприємство підпадає під дію процедури банкрутства [7, с. 586].

Узагальнення наукових думок, яке наведено у роботі А.В. Харитонова, І.В. Павлова, дозволяє уточнити поняття кризи підприємства на основі виділення її фаз: перша – це зниження рентабельності, друга – збиткова діяльність підприємства або збитковість окремих видів продукції, третя – відсутність резервних фондів, виснаження фінансових ресурсів, четверта – неплатоспроможність підприємства [20, с. 5-7].

Вважається, що кризи на мікрорівні, які зумовлені економічними або політичними чинниками, впливають на всі сфери діяльності підприємства. Але різні типи локальних криз можуть виступити каталізатором, який «притягає» фактори виникнення криз інших типів, зокрема, на наш погляд, всеохоплюючої економічної кризи для окремого підприємства. «Економічні кризи віддзеркалюють гострі протиріччя в економіці держави або економічному стані окремого підприємства. Це кризи перевиробництва, падіння продажу, протиріччя щодо взаємовідносин економічних агентів ринку, кризи несплати боргів, втрата конкурентних переваг та розорення підприємств» [3, с. 3]. Виходячи з визначення кризи формується коло завдань щодо її попередження або усунення, тобто визначаються основні заходи антикризового управління. Склад заходів є сутністю антикризового управління, тому важливо чітко визначити антикризове управління як економічну категорію.

На теперішній час в економічній літературі склалося дві групи визначень цього поняття: антикризове управління підприємством та антикризове фінансове управління підприємством. Останнє представлено в роботах Бланка І.О., Терещенка О.О., Поддєрьогіна А.М., Карпуна І.Н.

Одна група авторів – прихильників першого визначення – вважає, що антикризове управління в основному стосується теоретичних та практичних питань менеджменту, друга – ретельно розглядає лише фінансову складову антикризового управління підприємством. Всі визначення дуже тісно пов'язані між собою, але мають і відмінності, які виявляються у наступному. Це різні підходи щодо категорії антикризового управління, які, на нашу думку, можна поділити на широкий, обмежений та вузький. Найяскравішим відображенням широкого підходу є висловлювання Туленкова Н.В. про те, що антикризове управління зводиться до особливостей застосування існуючих у менеджменті методів, «будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим» [18, с. 19]. За думкою Уткіна Е.А., «антикризовий менеджмент є складовою менеджменту на підприємстві, використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства» [19, с. 45].

У таблиці 1 відображено групування думок, що представлені у науковій літературі, стосовно поняття антикризового управління. Висловлення 12 авторів наведено згідно з хронологією видань, аналіз яких показує, що широкий підхід мав існування до 2000 року. На цей момент в економічній літературі переважає обмежений підхід. Це пояснюється суттєвими змінами у законодавстві щодо антикризового управління, зокрема банкрутства, появою низки специфічних досудових та судових процедур, які спрямовані на відновлення платоспроможності суб'єкта-боржника. Згідно з більш прогресивним обмеженим підходом антикризове управління потребує використання специфічних форм та засобів, окремих програм по усуненню як причин, так і наслідків кризових явищ, а головне, відповідної підготовки кадрів. Така думка висловлювалась у роботах Біляєва С.Г., Кошкіна В.І., Харитонова А.В., Павлова І.В.

Таблица 1

*Групування думок стосовно поняття антикризового управління**

Автори	Літературні джерела (відповідно до року видання)	Судження щодо визначення антикризового управління	Підхід
2	3	4	5
Іванов Г.П.	Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.	Поняття антикризового управління замінено на поняття «система банкрутства»	Вузький
Біляєв С.Г., Кошкін В.І.	Теория и практика антикризисного управления. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – С. 58	Сукупність форм і засобів реалізації антикризових процедур, які стосовно до конкретного підприємства-боржника відбивають економічні відносини, що складаються при його оздоровленні або ліквідації	Обмежений
Уткін Е.А.	Антикризисное управление. – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд-во ЕК-СМОС, 1997. – С. 45	Антикризовий менеджмент є складовою загального менеджменту на підприємстві, використовує його кращі прийоми, засоби та інструменти, орієнтується на запобігання можливим ускладненням у діяльності підприємства, забезпечення його стабільного успішного господарювання	Широкий
Туленков Н.В.	Антикризисный менеджмент // Персонал. – 1998. – № 6. – С. 19-25	Будь-яке управління організацією повинно бути антикризовим, тобто побудованим на врахуванні кризових ризику та небезпеки ситуацій	Широкий

Продовження табл. 1

2	3	4	5
Грязнова А.Г.	Антикризисный менеджмент / под ред. проф. Грязновой А. Г. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; Изд-во ЭКСМОС, 1999. – С. 6-7	Система управління підприємством, яка має комплексний характер та спрямована на запобігання та усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту, розробки та реалізації плану спеціальної програми, яка має стратегічний характер, що дозволяє усунути тимчасові утруднення і примножити позиції за будь-яких обставин, при опорі в основному на власні ресурси	Обмежений
Кошкін В.І.	Антикризисное управление. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2000. – С. 25	Система контролю і раннього виявлення ознак кризової ситуації є специфічним атрибутом, який притаманний процесу антикризового управління	Обмежений
Василенко В.О.	Антикризове управління підприємством: навч. посіб. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 335 с.	Криза розглядається тільки як макроекономічний аспект	Широкий
Поддєрьогін А.М.	Фінансовий менеджмент: підручник – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.	Специфічні методи та прийоми управління фінансами	Складова теорії управління фінансами
Лігоненко Л.О.	Антикризове управління підприємством: підручник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 824 с.		Обмежений
Бланк І.О.	Фінансовий менеджмент. – К.: Ельга, 2008. – С. 659	Процес, основним змістом якого є підготовка, прийняття та реалізація управлінських рішень щодо попередження фінансових криз, їх подолання й мінімізації їх негативних наслідків	Обмежений
Терещенко О.О.	Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія. – К.: КНЕУ, 2008 – С. 23	Теорії антикризового управління як такої в природі не існує. Окремі теоретичні аспекти антикризового управління фінансами підприємств досліджуються в теорії ринку капіталів, теорії фінансування та інвестування, в інших складових теорії управління фінансами. Теоретичним фундаментом можна вважати адаптовані до антикризової специфіки висновки, гіпотези та концепції загальної теорії управління фінансами підприємств	Обмежений Складова теорії управління фінансами
Кривов'язюк І.В.	Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для студентів. – К.: Кондор, 2008. – 366 с.	Антикризове управління є складовою загального менеджменту на підприємстві	Широкий

*Джерело: Складено автором

Прихильники вузького підходу уявляють антикризове управління тільки як систему банкрутства з опором на законодавчу базу. Такий підхід переважає у закордонному довіді, зокрема, у англійських фахівців¹.

¹ Наприклад, Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. Основи менеджменту: пер. с англ. / Мескон М., Альберт М., Хедоурі Ф. – М.: Дело, 1994. – 465 с.

У сучасній літературі, де зроблено узагальнення вітчизняного теоретичного та практичного досвіду з питань подолання кризових явищ, багато посилянь на роботи Грязнової А.Г., де антикризове управління підприємством вважається системою управління, яка має комплексний характер, передбачає розробку та реалізацію чіткої програми стратегічного напрямку щодо усунення тимчасових труднощів ... «при опорі в основному на власні ресурси» [5, с. 19].

Фінансовий підхід дуже розвинувся після суттєвого оновлення Закону про банкрутство, новітні норми якого є підґрунтям для створення фінансового механізму відновлення платоспроможності підприємства-боржника. Проблеми, що пов'язані з механізмом виявлення та подолання кризи суб'єкта господарювання у реальному секторі економіки, розглянуті в наукових роботах Бланка І.О., Лігоненко Л.О., Поддєрьогіна А.М., Терещенко О.О.

Підхід цих авторів до визначення категорії, цілей, завдань, методів антикризового управління можна характеризувати як обмежений теорією управління фінансами. Але питання антикризового управління, які розглянуті в роботах цих авторів, їх висновки, пропозиції є суттєвим внеском у розвиток теорії з цього напрямку і дуже часто пов'язані з проблемами не тільки фінансів, але і мікроекономіки, загальної теорії менеджменту, економічного аналізу. Характеристика основного наукового інструментарію антикризового фінансового управління в роботах Бланка І.О. включає сукупність прийомів, способів, методів щодо системи загального антикризового управління. В роботах цього автора систематизовано досвід з подальшими авторськими розробками щодо фундаментальної діагностики фінансової кризи підприємства, управлінням процесами стабілізації, реорганізації підприємства.

За думкою Іванюти С.М., який дотримується обмеженого підходу, предметом антикризового управління є система управлінських, виробничих та правових відносин, які складаються на підприємстві в процесі подолання кризових явищ та їх наслідків. Метод визначається (подібно як і визначає Бланк І.О.) «як сукупність теоретичних принципів, категорій та інструментарію, який застосовується для дослідження процесів антикризового управління» [11, с. 7].

У такий спосіб, аналіз суджень щодо антикризового управління дозволяє зробити наступні висновки: на сучасному етапі в науковій літературі висвітлені питання щодо предмета антикризового управління та дана характеристика основного наукового інструментарію антикризового фінансового управління як сукупності прийомів, способів, методів щодо діагностики кризи підприємства, управлінням процесами стабілізації, реорганізації, підприємства; сформульовані основні групи заходів антикризового управління суб'єкта реального сектору економіки, які пов'язані з підготовкою, прийняттям та реалізацією управлінських рішень щодо попередження фінансових криз, з подоланням й мінімізацією їх негативних наслідків; визначені відмінності антикризового управління від загального управління підприємства, які мають прояв у розробці спеціальної програми, спрямованої на подолання кризи та стабілізації діяльності підприємства.

Реалізація програми антикризового управління підприємства потребує відповідної організації бухгалтерського обліку, про необхідність якої підкреслюється у першу чергу в роботах Грязнової А.Г. Також про необхідність адаптації завдань обліку в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки до економічних інтересів користувачів інформації згадується у роботах Терещенко О.О. [17, с. 219]. Такої ж думки дотримується Іванюта С.М. [11, с. 109].

Велике місце в теорії антикризового управління займають напрями, які пов'язані з циклічним, хвилеподібним характером розвитку економіки. Справа у тому, що діагностика кризових явищ і загрози банкрутства ґрунтується на положеннях теорії криз – дов-

гих та коротких хвиль економічної кон'юнктури, яка на початку XX століття запропонована М.Д. Кондратьєвим. Враховуючи всепроникливий характер хвиль на економіку взагалі та на всі ланки підприємства окремо, цікаво проаналізувати їх вплив на сферу діяльності, яка пов'язана з бухгалтерським обліком та економічним аналізом. Якщо коротко – сутність теорії циклів полягає у наступному.

Відомо, що основною закономірністю великих циклів М.Д. Кондратьєв вважав науково-технічні винаходи, відкриття, зміни технологічного укладу, які впливають на соціально-економічне життя суспільства, утворення нових ринків. За його теорією, стадія «піднесення» хвилі супроводжується нестабільністю в суспільстві – політичними негараздами, страйками, революціями, а стадія «занепаду» хвилі характеризується активізацією інноваційної діяльності, пожвавленням у створенні нових робочих місць, нових галузей виробництва, зміною технологічної парадигми, що приводить до подолання кризи [21, с. 46].

Хвилеподібний рух являє собою процес відхилення від стану рівноваги, до якої прагне економіка. Періодично ця рівновага порушується і виникає необхідність створення нового запасу «основних капітальних благ», які б відповідали виникаючому способу виробництва.

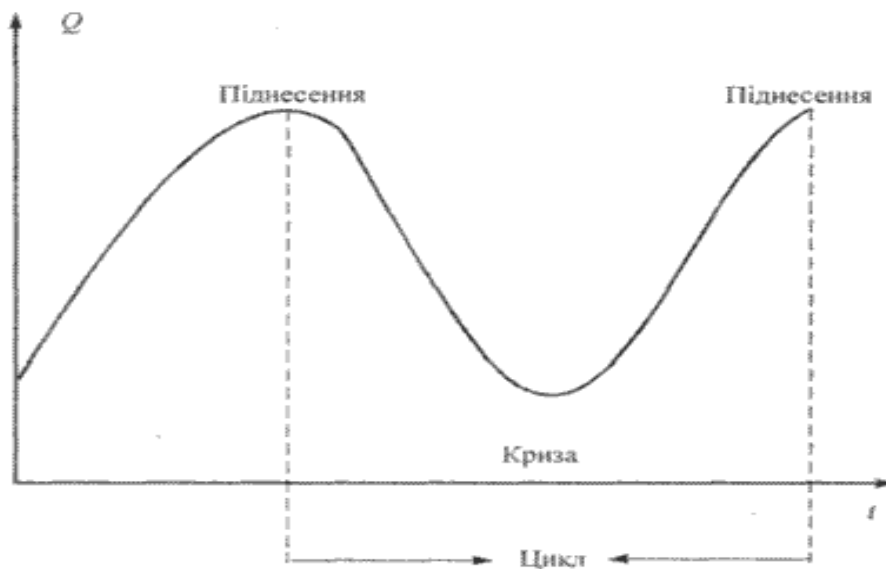


Рис. 1. Графічне відображення хвилеподібного розвитку економіки

Таке оновлення проходить не плавно, а поштовхами. Як уже зазначалось, вирішальну роль при цьому відіграють науково-технічні винаходи, відкриття, науково-технічні революції» [12, с. 80]. Макроекономічні кризи суттєво впливають не тільки на загальноекономічні процеси, але і на діяльність практично кожного підприємства, тому сьогодні проблеми впливу є дуже актуальними. Вивченням проблем виникнення економічних криз займалися К. Маркс, Джон Робінзон, Ф. Хайєк, І. Шумпетер, Дж. Кейнс та інші. І. Шумпетер став засновником усіх інноваційних концепцій, розроблених західними економістами у майбутній період.

У сучасній літературі наведено 1380 видів циклів, які стосуються економіки [14, с. 46]. Проте лише декілька з них мають практичне і теоретичне значення. Це – цикли товарно-матеріальних запасів Дж. Кітчана (з періодом до 3 років), які обґрунтовані на основі світових запасів золота; цикли Мітчела (з тривалістю 40 місяців) залежно від грошового обороту в системі, цикли інвестицій в обладнання та устаткування К. Жугляра (період 7-11 років) залежно від фізичного зносу активної частини основних

виробничих фондів; будівельні цикли С. Кузнеця (період 18-22 роки) на підставі періоду оновлення пасивної частини основних виробничих фондів.

На сучасному етапі розвитку економіки теорія довгих та коротких хвиль М. Кондратьєва розвинута С. Глазьевим, Д. Львовим. Як і багато інших учених-економістів, ці російські автори вважають, що світ переживає завершення циклу зростання, оскільки нововведення, які породили цей цикл, досягли стадії зрілості. За їх думкою, «зміна хвиль обумовлена життєвим циклом технологічного устрою – послідовного заміщення великих комплексів технологічно зв'язаних виробництв. Формування відтворювального контуру – ядра, як наріжного каменя, нового технологічного укладу представлено новітніми технологіями – наноелектронікою, нанофотонікою, наноматеріалами та відбувається у визначальних галузях, до яких відноситься електронна, атомна, електротехнічна, фармацевтична галузі, кліткова медицина, інформаційно-комунікаційний сектор, авіабудування та інші» [10, с. 26-38].

Дослідження українських науковців Чухно А. (теорія стадійних циклів), Гесця В. відносяться до системи заходів запобігання кризових явищ як на рівні держави, так і на рівні окремого підприємства. Важливі висновки цих досліджень вказують на необхідність на рівні держави стимулювати розвиток новітніх технологій суб'єктів господарювання.

На жаль, у мікроекономіці не існує цілісної теорії економічного циклу, економісти різних напрямів концентрують свою увагу на різних причинах циклічності. За думкою Кривов'язюка І.В., «етапи життєвого циклу об'єднують у дві групи: статичні (створення, перетворення чи ліквідація підприємства); динамічні (розвиток, ріст, зрілість, насичення або крах організації)» [14, с. 45]. Іванюта С.М. вважає, що, з точки зору теорії управління, підприємство переживає 4 фази розвитку та відповідні їм проблеми: народження – проблеми кризи стилю управління, дитинство – загроза кризи контролю, зрілість – загроза кризи координації управлінських дій, старіння – загроза кризи системи управління [11, с. 16].

Узагальнення думок багатьох авторів з цього приводу можливо навести за наступним формулюванням: підприємство, як будь-яка матеріальна система, проходить всі етапи життєвого циклу чи частину з них: 1 – виникнення, 2 – становлення, 3 – розвиток, 4 – зрілість, 5 – насичення, 6 – спад, 7 – крах (банкрутство), 8 – ліквідація. При чому життєвий цикл розвитку підприємства формується під впливом циклів конкурентних переваг підприємства, тривалість і конфігурацію яких визначає зовнішнє середовище (з його короткими та довгими хвилями), а саме зміни їх параметрів: попиту, факторів виробництва, споріднених галузей, конкурентного середовища, державних структур та випадкових явищ, що було доведено у роботі Градова А.П. та узагальнено у книзі Кривов'язюка І.В. [14, с. 41-58].

Таким чином, на кожному етапі (циклі) розвитку підприємства існує можливість кризи, банкрутства. У ролі інструмента для діагностики кризового стану підприємства виступає економічний аналіз, результативність якого багато в чому залежить від якості організації бухгалтерського обліку, реалізації його інформаційної, контролюючої та аналітичної функцій. На теперішній час наукова думка щодо ролі економічного аналізу на різних життєвих циклах підприємства, як інструменту для прийняття рішень, неоднозначна. Деякі автори взагалі вважають, що на етапах зародження підприємства в економічного аналізу немає необхідності. Але стосовно бухгалтерського обліку суб'єкта господарювання це складно уявити. Діяльність підприємства, складання публічної фінансової звітності, яка згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік» [2] є обов'язковою, неможливо здійснити без відображення його діяльності у бухгалтерському обліку.

Необхідно відзначити, що це один із прикладів вагомості показників за циклами розвитку підприємства (табл. 2), існують й інші, і це залежить від галузевих особливостей підприємства та інших факторів впливу зовнішнього середовища.

Коло показників, аналіз яких є притаманним відповідному циклу розвитку підприємства

Етапи ЖЦКПП ¹	Показники				
	ліквідності	фінансового стану	обіговості	рентабельність капіталу	Рентабельність продажу
Зародження	!!!!!!!	!!!!!!!!!!!!!!			
Прискорення зростання			!!!!!!!!!!!!!!		
Гальмування зростання			!!!!!!!!!!!!!!		!!!!!!!!!!!!!!
Зрілість			!!!!!!!!!!!!!!	!!!!!!!!!!!!!!	!!!!!!!!!!!!!!
Спад	!!!!!!!!!!!!!!			!!!!!!!!!!!!!!	!!!!!!!!!!!!!!

Якщо циклічність зумовлює певні акценти в здійсненні економічного аналізу як інструменту для прийняття рішень в управлінні підприємством на кожному етапі розвитку (циклу), в свою чергу економічний аналіз потребує певної інформаційної бази, яку створює бухгалтерський облік. Неможливо, що облік можна було б вести тільки за певними окремими об'єктами.

Вимоги користувачів інформації зумовлюють організацію бухгалтерського обліку згідно з його принципами та методами за усіма об'єктами обліку, які віддзеркалюють діяльність суб'єкта реального сектору економіки. Але цілком можливо посилення функції контролю бухгалтерського обліку за окремими об'єктами на певних циклах розвитку підприємства, тобто реалізації його (бухгалтерського обліку) контролюючої функції. Якщо на підприємстві на основі антикризової програми створені блоки аналізу з визначеним колом показників, які притаманні кожному циклу, необхідно також і в бухгалтерському обліку виділити іманентні інформаційні блоки.

Висновки. Стосовно визначення категорії «антикризового управління», в науковій літературі існують два аспекти, перший стосується менеджменту, другий – фінансів. В межах одного та другого виділено різні підходи: широкий, обмежений, вузький. Прихильники широкого підходу вважають, що антикризове управління – це частина або загальної теорії менеджменту, або теорії фінансів. Згідно з обмеженим підходом, який поширився з оновленням законодавства про банкрутство, антикризове управління має

¹ Життєвий цикл конкурентних переваг підприємства.

предмет, завдання, спеціально створену програму на основі запланованих джерел фінансування, сукупність методів та прийомів, які спираються не тільки на загальнотеоретичні напрацювання у менеджменті та фінансах, а є специфічними, іманентними в умовах передкризового та кризового стану підприємства. В реалізації програми антикризового управління підприємства велику роль відіграє бухгалтерський облік, сутність якого має прояв у реалізації його інформаційної, контролюючої та аналітичної функцій.

Антикризове управління тісно пов'язано з циклічним, хвилеподібним характером розвитку економіки. На мікрорівні циклічність зумовлює певні акценти в здійсненні економічного аналізу в управлінні підприємством на кожному етапі розвитку (циклу). Тому доцільно на основі антикризової програми створити блоки аналізу з визначеним колом показників, які притаманні кожному циклу, що зумовлює і в бухгалтерському обліку виділення іманентних інформаційних блоків. Таким чином, у кожному блоці повинен бути відповідний йому інформаційний потік з певним рівнем якості контролю для реалізації аналітичної функції бухгалтерського обліку з метою прийняття ефективних рішень в антикризовому управлінні суб'єкта реального сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Про банкрутство [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2343-12>.
3. Авдошина З. Кризи у розвитку соціально-економічних систем / З. Авдошина // Антикризовий менеджмент. – 2007. – № 10. – С. 2-10.
4. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / под ред. Г. П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с.
5. Антикризисный менеджмент / под ред. проф. А. Г. Грязновой. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ»; Изд-во ЭКСМОС, 1999. – 368 с.
6. Биляев С. Г. Теория и практика антикризисного управления / С. Г. Биляев, В. И. Кошкин. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
7. Бланк І. О. Фінансовий менеджмент: навчальний курс / І. О. Бланк. – К.: Ніка-центр Ельга, 2009. – 728 с.
8. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. / В. О. Василенко. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 335 с.
9. Галенко О. М. Теоретичні аспекти вирішення облікових проблем у процесі ліквідації та санації підприємств / О. М. Галенко // Формування ринкових відносин в Україні: [зб. наук. праць]. Вип. 6. – К., 2008. – С. 16-19.
10. Глазьев С. Ю. Теоретические основы анализа структурных изменений мировой экономики / С. Ю. Глазьев // ВЭ. – 2009. – № 3. – С. 26-38.
11. Іванюта С. М. Антикризове управління: навч. посіб. / С. М. Іванюта – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 388 с.
12. Кондратьев Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. соч. / Н. Д. Кондратьев; сост. Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2002. – 767 с.
13. Кошкин В. И. Антикризисное управление / Кошкин В. И. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 2000. – 479 с.
14. Кривов'язюк І. В. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для студентів / Кривов'язюк І. В. – К.: Кондор, 2008. – 366 с.
15. Лень В. С. Фінансовий облік: навч. посіб. / Лень В. С. – К.: ВЦ «Академія», 2011. – 608 с.
16. Поддєрьогін А. М. Фінансовий менеджмент: підручник / А. М. Поддєрьогін – К.: КНЕУ, 2005. – 535 с.
17. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О. О. Терещенко – К.: КНЕУ, 2008. – 272 с.

18. Туленков Н. В. Антикризисный менеджмент / Н. В. Туленков // Персонал. – 1998. – № 6. – С. 19-25.
19. Уткин Э. А. Антикризисное управление / Э. А. Уткин – М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем», Изд-во ЕКСМОС, 1997. – 400 с.
20. Харитонов А. В. Антикризисное управление: современные подходы к пониманию содержания [Электронный ресурс] / А. В. Харитонов, І. В. Павлов. – Режим доступа: <http://www.mael.ru/modules/myarticles/article.php?storyid=493>.
21. Циклічність розвитку [Електронний ресурс] / за ред. Т. Н. Кондратьєвої. – Режим доступу: <http://library.if.ua/book/4/470.html>.

УДК 65.012.32:657.011.47

Х.Л. Неманова, канд. екон. наук, доцент

Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів, Україна

МОДЕЛЬ ОБЛІКУ ВИТРАТ У ДЕЦЕНТРАЛІЗОВАНІЙ СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТОРГОВЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Активний розвиток торгівлі в Україні за останні десять років вимагає пошуку нових моделей управління суб'єктами сфери торгівлі. У цій статті досліджено модель обліку витрат за центрами відповідальності як ефективного способу підвищення якості менеджменту торговельних підприємств. Одним з напрямів управління витратами є їх поділ на постійні та змінні залежно від зростання товарообігу. Виходячи з такого поділу, розкрито алгоритм обчислення фінансового результату на основі показника напівмаржі, що дасть можливість обчислювати частку кожного структурного підрозділу організації в обсязі кінцевого прибутку.

Активное развитие торговли в Украине за последние десять лет требует поиска новых моделей управления субъектами сферы торговли. В данной статье исследовано модель учёта издержек за центрами ответственности как эффективного способа повышения качества менеджмента торговых предприятий. Одним из направлений управления издержками является их деление на постоянные и переменные в зависимости от роста товарооборота. Исходя из данного деления, раскрыто алгоритм ступенчатого исчисления финансового результата на основе показателя полумаржи, что даст возможность вычислять долю каждого структурного подразделения организации в объеме конечной прибыли.

Due to active development of trade in Ukraine during the last decade, it is crucial to seek new models to manage it. In this article, we discuss accounting model based on responsibility centers, and how efficient it could be for managerial improvements in trade area. One of the way for classifying expenses is dividing them into fixed and variable categories, based on volume of traded goods and services. In order to achieve our goal, let's introduce a method for calculating the coefficient of fluctuation. Based on proposed classification, we'll take a look at algorithm of step-by-step calculating of financial result, according to contribution margin. This will allow us to clearly visualize how much each structural subdivision of an organization contributes to the final financial result.

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах торговельну діяльність прийнято сприймати як простий процес перепродажу товарів, фінансовим результатом якого є різниця між ціною закупівлі та ціною продажу продукції. Однак активний розвиток торговельних відносин в Україні за останнє десятиріччя свідчить про необхідність пошуку нових моделей управління суб'єктами торгівлі. Тенденції наукових досліджень характеризуються поглибленим вивченням проблем виробничої сфери, натомисть динамічність торговельної діяльності, на наш погляд, недостатньо забезпечена теоретичними розробками шляхів раціоналізації бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток наукових концепцій менеджменту здійснили Бланк І.А., Ластовецький В.О., Нападівська Л.В., Сопко В.В., Скудар Г.М., Голов С.Ф. та інші. Одним з прогресивних напрямків розвитку управління, за визначенням учених, є організація обліку та аналізу на засадах децентралізації – за центрами відповідальності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, аналізуючи наукові дослідження, ми дійшли висновку про переважну відсутність адаптації децентралізованої системи управління до особливостей торговельної діяльності. Погоджуючись з думкою Тарасюка М.В., що торговельні підприємства забезпечують зв'язок між виробником продукції та її споживачем, а отже, від ефективної їх діяльності залежить стабільність збуту готової продукції виробників та задоволення потреб споживачів, вважаємо необхідним змінювати підходи до управління не лише виробничими підприємствами, але і підприємствами торгівлі [1].

Мета статті. Виходячи з викладеного, метою написання цієї статті є дослідження та розробка облікової моделі витрат центрів відповідальності як основи децентралізованого менеджменту торговельної сфери.

Виклад основного матеріалу. Так, визначальну роль у торгівлі відіграють витрати обігу, що відображають вартість торговельної послуги підприємства. Зміст торговельної послуги можна тлумачити як величину, що виражає сукупність витрат на рух товарів від виробника до споживача. На нашу думку, категорія торговельної послуги є основним механізмом регулювання ціни та якості продажу товару, адже організація торговельного процесу на належному рівні є у компетенції елементів системи суб'єкта господарювання різного рівня ієрархії. Тому важливо контролювати собівартість торговельних послуг за кожним центром відповідальності підприємства.

Критичний аналіз нормативно-правового регулювання обліку торговельної діяльності свідчить про недосконалість законодавчої бази. Власне, проблемою на сьогодні є нечітке врегулювання категорії витрат обігу як вимірника собівартості торговельної послуги. На тій же позиції виступає Мисака Г.В., яка стверджує: «Основним питанням на сьогодні залишається неврегульованість складу витрат обігу та методологічна необґрунтованість категорії витрат обігу як показника собівартості послуг торговельного підприємства, пов'язаних з доведенням товарів від виробника до споживача, що ускладнює проведення заходів з оперативного управління ними» [2].

Відповідно до П(с)БО 16 «Витрати» визначено, що витрати обігу включаються до складу витрат на збут, за винятком адміністративних, інших операційних та фінансових витрат [3]. З метою забезпечення єдиного підходу до складу і класифікації витрат підприємств торгівлі Наказом №145 Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22 травня 2002 року розроблено та затверджено Методичні рекомендації формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. Методичні рекомендації визначають зміст поточних витрат підприємства як «грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально-речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів» [4]. До складу поточних витрат, згідно з Наказом №145, входять витрати обігу – представлені в грошовій формі витрати підприємства на здійснення процесу реалізації товарів, які складають за своєю суттю собівартість послуг з доведення товарів від виробника до споживача та пов'язаних із зміною форм вартості (п. 3.5). Відповідно, склад витрат обігу, на наш погляд, суперечить положенням П(с)БО 16, оскільки згідно з Рекомендаціями до них включають операційні витрати, транспортно-заготівельні витрати, що припадають на реалізовані товари, та відсотки за кредит, що відносяться до витрат фінансової діяльності.

За результатами проведеного нами аналізу, ми дійшли висновку, що витрати обігу торговельного підприємства можуть бути враховані в обліковій вартості товарів як торгова націнка. Торгову націнку підприємства визначають самостійно (за винятком державних обмежень) і вона має покривати витрати обігу та заплановану величину прибутку. В той же час, з управлінської точки зору, у структурі торгової націнки частка витрат обігу має бути мінімальною, щоб можливо було закласти високу рентабельність та забезпечити конкурентоздатність товару на ринку. Власне, ця ринкова потреба і визначає основний напрям менеджменту за центрами відповідальності: забезпечити спрямованість дій працівників центру відповідальності торговельного підприємства на зниження витрат обігу. Досягти цього можливо при наявності двох складових:

1. Встановити прямий зв'язок між прибутковістю центру відповідальності та заробітною платою його працівників.

2. Налагодити чіткий контроль витрат обігу кожного центру відповідальності в структурі організації.

Як вже зазначалося, склад витрат торговельного підприємства визначено Наказом №145. Запропонована класифікація, на наш погляд, не відповідає критерію достатності інформації для цілей управління торговельним підприємством. Однак Методичні рекомендації визначають право підприємств торгівлі застосовувати додаткові ознаки класифікації поточних витрат. Одним із напрямів класифікації є поділ витрат на постійні і змінні. За результатами проведених досліджень ми дійшли висновку, що змінними витратами, які може контролювати центр відповідальності торговельного підприємства, є витрати, що змінюються із зміною товарообороту. Адже показник товарообороту є ви-мірником обсягів торгівлі. Відповідно, витрати, що не залежать від товарообороту, можна класифікувати як постійні.

Враховуючи залежність змінних витрат від обсягів товарообороту, пропонуємо ви-значати ступінь реагування витрат на зміну обсягів товарообороту за *коефіцієнтом мі-нливості*, що визначається за наступною формулою:

$$K_{\text{м}} = \frac{BO_3 - BO_6}{T_3 - T_6}, \quad (1)$$

де BO_3 – величина статті витрат обігу у звітному періоді;

BO_6 – величина статті витрат обігу в базовому періоді;

T_3 – обсяги товарообороту звітного періоду;

T_6 – обсяги товарообороту базового періоду.

Так, наприклад, у роздрібному магазині, що входить до складу торговельної мережі ЗАТ «Світ електроніки», є дві умовні статті витрат обігу:

1) витрати на заробітну плату персоналу за жовтень 2010 року 7 500 грн та за жов-тень 2009 року 6 900 грн;

2) витрати на рекламу за жовтень 2010 року 12 620 грн та за жовтень 2009 року 12 520 грн.

Відомо, що обсяг товарообороту у жовтні 2010 року склав 18 560 грн, а у жовтні 2009 року – 16 450 грн. На основі наведених даних розрахуємо коефіцієнти мінливості для наведених статей витрат:

– витрати на оплату праці:

$$K_{\text{м}} = \frac{(7500 - 6900)}{(18560 - 16450)} = 0,28;$$

– витрати на рекламу:

$$K_{\text{м}} = \frac{(12620 - 12520)}{(18560 - 16450)} = 0,05.$$

Як бачимо, витрати на оплату праці є значно мінливіші, ніж витрати на рекламу. Тому витрати на оплату праці можна класифікувати як змінні витрати для цього під-розділу, а витрати на рекламу як умовно-змінні чи умовно-постійні.

Розподіл витрат обігу за кожним центром відповідальності дає можливість визна-чати величину маржинального доходу та внесок кожного центру в загальний фінансовий результат організації. Маржинальний дохід – це сума перевищення виручки від реалі-зації над змінними витратами, які відносяться до певного обсягу реалізації. Як визначає проф. Нападовська Л.В., ця величина характеризує, який внесок у покриття постійних витрат і одержання прибутку здійснює той чи інший вид продукції [5]. Методичними рекомендаціями з формування собівартості у промисловості за № 47 аналогічний пока-зник визначено як «маржа із змінної собівартості» [6].

Маржинальний дохід лежить в основі облікової системи змінних витрат – «директ-костингу». Різновидом системи є розвинутий «директ-костинг», що базується на понятті «напівмаржі» – різниці між маржинальним доходом та прямими постійними витратами. З точки зору проф. Нападовської Л.В., «виникнення поняття «напівмаржа» можна розглядати як перший крок економічного наближення до поняття фінансового результату, яке характеризує відшкодування (покриття) непрямих постійних витрат і одержання прибутку» [5].

Досліджуючи особливості застосування розвинутого «директ-костингу» в управлінні результатами торговельного підприємства, ми пропонуємо спосіб його узгодження із рахунками бухгалтерського обліку. Так, за принципом розподілу витрат обігу на змінні та умовно-постійні відносно обсягу товарообороту у складі рахунків витрат обігу ми пропонуємо виділяти субрахунки наступного формату:

1. 921 «Змінні адміністративні витрати».
2. 922 «Умовно-постійні адміністративні витрати».
3. 931 «Змінні витрати на збут».
4. 932 «Умовно-постійні витрати на збут».
5. 941 «Змінні інші операційні витрати».
6. 942 «Умовно-постійні операційні витрати».

За наведеним розподілом статей витрат обігу за субрахунками обліку визначення фінансового результату в умовах розвинутого «директ-костингу» виглядатиме таким чином:

$$Д - СТ - ЗВО = МД_1, \quad (2)$$

де $Д$ – дохід (виручка) від реалізації продукції;

$СТ$ – собівартість реалізованих товарів;

$ЗВО$ – змінні витрати обігу;

$МД_1$ – маржинальний дохід – I.

$$МД_1 - ПВО = МД_2, \quad (3)$$

де $ПВО$ – постійні витрати обігу;

$МД_2$ – маржинальний дохід – II.

$$МД_2 - ВП = П, \quad (4)$$

де $ВП$ – витрати періоду;

$П$ – прибуток.

Розглянемо запропоновану модель формування фінансових результатів у торгівлі в системі рахунків бухгалтерського обліку (рис.1).

Запропонована модель формування маржинального доходу, а загалом чистого прибутку торговельного підприємства значно підвищує ефективність контролю за діяльністю центрів відповідальності, адже дозволяє визначати обсяг внеску центру в кінцевий фінансовий результат господарюючого суб'єкта.

З метою нормування та прогнозування витрат у торговельній діяльності важливо також визначати функцію витрат. Проведений нами аналіз дає підстави зробити висновок про те, що методика визначення функції витрат у торгівлі може базуватися на запропонованому нами вище коефіцієнті мінливості витрат. Зауважимо, що для торговельного підприємства нормувати та прогнозувати важливо основні статті витрат обігу в розрізі центрів маржинального доходу.

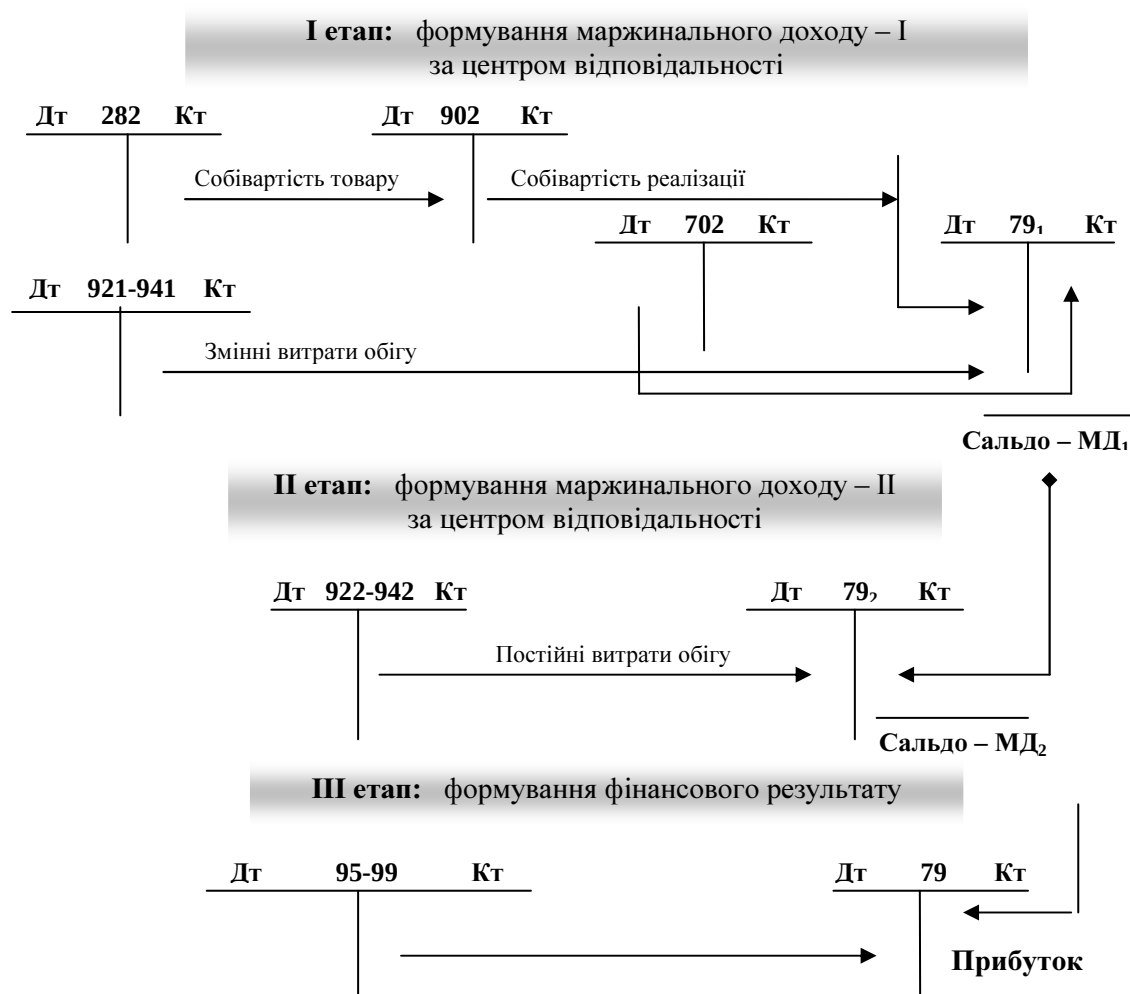


Рис.1. Порядок формування фінансового результату торговельного підприємства за центрами відповідальності в умовах розвинутого «директ-костингу»
Джерело: складено автором

Продовжуючи дослідження, розглянемо порядок формування функції витрат для роздрібного магазину (центру маржинального доходу) ЗАТ «Світ електроніки». Використавши розраховані показники у прогнозуванні норм витрат для цілей бюджетування, визначимо частку постійних (умовно-постійних) витрат у загальній величині витрат на оплату праці:

$$7500 - (18560 \times 0,28) = 2303 \text{ грн.}$$

Відповідно, функція витрат набуде вигляду:

$$y = 2303 + 0,28x,$$

де y – загальна прогнозована стаття витрат;

x – обсяг товарообігу центру.

Володіючи такою функцією, можна спрогнозувати величину витрат на наступні періоди. Припустимо, що обсяг товарообороту у жовтні 2011 року центр планує збільшити до 21 000 грн. У такому випадку визначити зростання витрат на оплату праці можливо таким чином:

$$2303 + 0,28 \times 21000 = 8183 \text{ грн.}$$

Тобто витрати на оплату праці у 2011 році при зростанні обсягів товарообороту до 21 000 грн зростуть на 683 грн. За аналогією можна визначати функції та динаміку інших витрат центру.

Перевага цієї моделі в системі управління центрами відповідальності полягає у тому, що визначаючи коефіцієнт мінливості кожної статті витрат обігу центру відповідальності, можна контролювати вплив центру на їх величину, що і передбачають концептуальні основи децентралізованої облікової моделі. Узагальнюючи запропонований підхід, ми визначаємо наступний розрахунковий алгоритм функції витрат торговельного підприємства:

$$y = a + (K_m \times TO), \quad (5)$$

де y – величина загальних витрат центру;

a – обсяг постійних витрат;

K_m – коефіцієнт мінливості для даної статті витрат;

TO – обсяг товарообороту за період.

Висновки і пропозиції. Таким чином, запропонована модель організації обліку витрат у децентралізованій системі управління торговельним підприємством дає можливість вирішити актуальне науково-практичне завдання, спрямоване на удосконалення функціонування облікової системи центрів відповідальності у торгівлі в частині контролю понесених витрат та внеску в досягнуті фінансові результати. Зазначимо, що децентралізовану модель обліку доцільно створювати на великих або середніх підприємствах, на підприємствах, що мають розгалужену торгову мережу. Адже основна перевага облікової моделі центрів відповідальності полягає у спрощенні процесу прийняття управлінських рішень.

Розглянута у цій науковій роботі облікова модель торговельного підприємства є перспективними напрямом подальших досліджень. Зокрема, доречно розробити модель системи обліку результатів нефінансового характеру або модель аналізу показників, досягнутих центрами відповідальності. Узагальнюючи, можна зробити висновок про те, що проблематика удосконалення менеджменту у сфері торговельної діяльності є актуальним та необхідним науково-дослідницьким вектором на сучасному етапі становлення української економіки.

Список використаних джерел

1. Тарасюк М. В. Бюджетування в торговельних підприємствах та об'єднаннях: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / М. В. Тарасюк. – К., 2006. – 20 с.
2. Мисака Г. В. Облік та аналіз витрат обігу на підприємствах роздрібно́ї торгівлі: організація та методологія: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04 / Г. В. Мисака. – К., 2004. – 19 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: Наказ МФУ № 318 від 31.12.99 // Бухгалтерський облік і аудит. – 2000. – № 1. – С. 49-53.
4. Про затвердження Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торговельній діяльності. [Електронний ресурс]: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України. – Режим доступу: <http://uazakon.com/big/text1380/pg1.htm>.
5. Нападівська Л. В. Управлінський облік: підруч. для студ. вищ. навч. закл. / Нападівська Л. В. – К.: Книга, 2004. – 249 с.
6. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості: Наказ Державного комітету промислової політики України // Головбух. – 2001. – № 50. – С. 2-112.

УДК 347.77:339.166.5

Ф.О. Журавка, д-р екон. наук, професор

О.В. Шипунова, канд. екон. наук, доцент

ДВНЗ “Українська академія банківської справи Національного банку України”, м. Суми, Україна

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ: СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ

У статті проведено дослідження питання сутності інтелектуальної власності та виділення її класифікаційних ознак.

В статье проведено исследование вопросов сущности интеллектуальной собственности та выделения ее квалифицированных признаков.

The paper researches the essence of the intellectual property and defines its` classification features.

Постановка проблеми. Однією з найважливіших складових національного багатства України є інтелектуальний продукт, який був створений та створюється науково-технічною інтелігенцією, фахівцями в різних галузях науки, вченими та винахідниками. Цей продукт, часто не маючи матеріально-речової форми, може виступати і як товар, і як капітал. При цьому інтелектуальна власність є відносно новим об'єктом бухгалтерського обліку, що зумовлено нематеріальною природою, особливостями правової охорони та відображенням її у складі активів. Значна частина об'єктів інтелектуальної власності лише починає бути частиною господарського обороту, що вимагає постійного перегляду та вдосконалення методики бухгалтерського обліку з метою врахування всієї різноманітності і різнорідності об'єктів.

Аналіз публікацій. До наукових досліджень, присвячених розробці загальних проблем інтелектуальної власності, відносяться праці відомих вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема В. Гладченка [8], І. Жураковської [9], Н. Любенюк [10], І. Попової [11], О. Уварової [12], П. Цибульова [13] та ін.

Разом з тим, у контексті реалій ринкових перетворень в Україні ряд питань інтелектуально-інноваційного розвитку поки що залишаються недостатньо дослідженими. Мова йде, передусім, про методологію пізнання інтелектуальної власності в контексті загальної теорії власності, формування ринку об'єктів права інтелектуальної власності в Україні.

Невирішена раніше частина загальної проблеми. Зважаючи на різноманітність наведених у науковій літературі тлумачень понять, що відносяться до теорії власності, необхідним, на нашу думку, є їх уточнення, а також впорядкування класифікаційних ознак об'єктів права інтелектуальної власності.

Мета статті. Метою статті є уточнення економічного змісту поняття «інтелектуальна власність» як економічної категорії та об'єкта обліку, а також виявлення особливостей об'єктів права інтелектуальної власності.

Виклад основного матеріалу. З моменту появи в бухгалтерському обліку об'єкта «нематеріальні активи» в нормативній документації та літературі було багато суперечливих тлумачень щодо його складових. В Порядку експертної оцінки нематеріальних активів, затвердженому наказом Фонду державного майна України, чітко зазначалося, що інтелектуальна власність – це складова нематеріальних активів [7]. Із затвердженням вітчизняних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку такий термін, як «інтелектуальна власність» перестав фігурувати в класифікації активів підприємства.

Дотепер ведуться дискусії щодо поняття інтелектуальної власності. Інтелектуальна власність не має суто наукового визначення. В терміні «інтелектуальна власність» пе-

рша його складова – «інтелектуальність» природи об'єкта власності для права має достатньо обмежені можливості охоплення ним всього реального різноманіття інтелектуальних продуктів. Те ж саме стосується й другої складової цього терміна – права власності на ці об'єкти. В економічній літературі термін «інтелектуальна власність» згадується як категорія, що застосовується для визначення результатів творчої праці людини. В рамках цього напрямку під інтелектуальною власністю слід розуміти поведінкові відносини між людьми, що виникають у зв'язку з існуванням інтелектуальної діяльності і стосуються її результатів.

Згідно з Цивільним кодексом України (ЦКУ) до інтелектуальної власності належать права на результати інтелектуальної творчої діяльності [2]. Подібної думки при визначенні інтелектуальної власності дотримуються Н. Любенюк і П. Цибульов, до якої вони відносять права на засоби індивідуалізації юридичної особи, продукції, виконаних робіт чи послуг [10; 13]. Деякі науковці (В. Гладченко, І. Попова та ін.) вказують на необхідність закріплення прав (немайнових і майнових) за відповідними суб'єктами [8; 11].

Як зазначає І. Жураковська, інтелектуальна власність – це право суб'єкта на володіння, користування і розпоряджання належним йому відповідно до закону результатом інтелектуальної діяльності [9].

У 1967 році у Стокгольмі було підписано Конвенцію про заснування Всесвітньої організації інтелектуальної власності, якою було визначено, що до інтелектуальної власності належать права на:

- літературні, художні та наукові твори;
- виконавську діяльність артистів, звукозапис, радіо- і телевізійні передачі;
- винаходи у сферах людської діяльності;
- наукові відкриття;
- промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування і комерційні позначення;
- захист від недобросовісної конкуренції;
- усі інші права, що належать до інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній галузях [1].

Відображення інтелектуальної власності в обліку і звітності можливо через категорію нематеріальних активів. Проте відносна науково-практична невпорядкованість цієї категорії, недосконалість нормативно-правової бази, що діє в Україні і регулює порядок бухгалтерського обліку й оподаткування операцій з нематеріальними активами, і незавершеність процесу розробки законодавства у сфері інтелектуальної власності викликають безліч проблем, пов'язаних з подібним відображенням.

Поняття «інтелектуальна власність» включає в себе три основні елементи, що становлять певну діалектичну єдність: інтелектуальний капітал, інтелектуальна власність і нематеріальний актив (рис. 1).

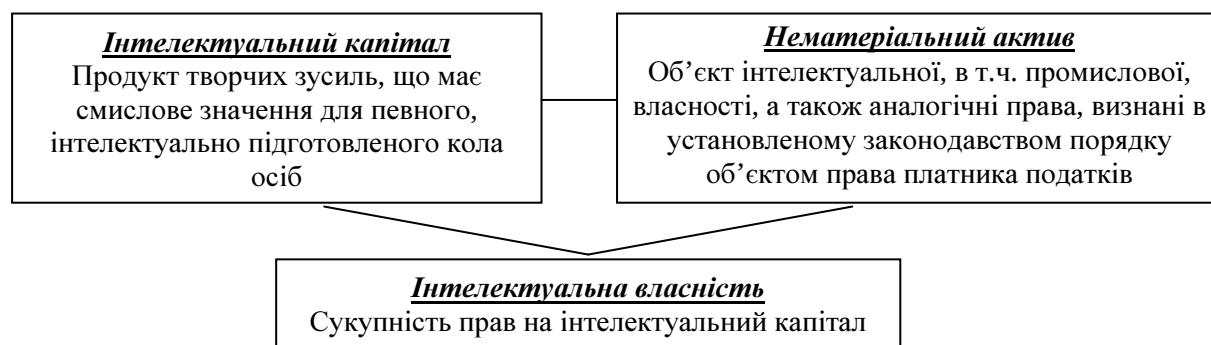


Рис. 1. Складові поняття «інтелектуальна власність»

Економічний зміст понять «інтелектуальний капітал», «інтелектуальна власність» можна розглянути з системних позицій з урахуванням їх взаємозв'язку, що суттєво впливає на функціонування системи і є підґрунтям вибору основних напрямків інноваційного розвитку підприємств.

Ідентифікація є обов'язковою умовою для обліку нематеріальних активів. Ідентифікація об'єкта права інтелектуальної власності означає встановлення наявності та чинності документів, які засвідчують правомірне набуття права авторства, права власності, а також інших документів, які є підставою для оприбуткування об'єкта нематеріального активу. Від того, наскільки правильно буде ідентифіковано об'єкт інтелектуальної власності, залежить його вартість, облік у відповідних регістрах, наявність чи відсутність права на амортизацію.

Спільним для таких об'єктів є те, що вони мають ідеальну природу, тобто є нематеріальними, проте можуть бути втілені у фізичні (матеріальні) предмети, які становлять певну матеріальну, економічну цінність. Тобто йдеться про особливу власність, яка вимагає спеціального регулювання через її нематеріальний характер.

Отже, інтелектуальна власність є продуктом людського розуму, результат творчості, який охороняється законом. Економічне трактування інтелектуальної власності ґрунтується на загальноприйнятому визначенні власності, як права на володіння, користування і розпорядження майном.

Інтелектуальна власність – це частина інтелектуальних активів, що характеризується виключним правом власності, захищеним відповідними законодавчими актами.

Згідно зі ст. 41 Закону України «Про власність» об'єктами права інтелектуальної власності є твори науки, літератури та мистецтва, відкриття, винаходи, корисні моделі, промислові зразки, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг, результати науково-дослідних робіт й інші результати інтелектуальної праці [4].

У ст. 420 ЦКУ наведено перелік об'єктів права інтелектуальної власності:

- літературні та художні твори;
- комп'ютерні програми;
- компіляції даних (бази даних);
- фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення;
- наукові відкриття;
- винаходи, корисні моделі, промислові зразки;
- компонування (топографії) інтегральних мікросхем;
- раціоналізаторські пропозиції;
- сорти рослин, породи тварин;
- комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів та послуг), географічні зазначення;
- комерційні таємниці [2].

Права на об'єкти інтелектуальної власності можна поділяти на дві частини: особисті немайнові права та майнові права інтелектуальної власності.

До особистих немайнових прав інтелектуальної власності відносять:

- 1) право на визнання людини творцем (автором, виконавцем, винахідником) об'єкта права інтелектуальної власності;
- 2) право перешкоджання будь-якому посяганню на право інтелектуальної власності, що створює загрозу завдати шкоди честі або репутації творця об'єкта права інтелектуальної власності;
- 3) інші особисті немайнові права інтелектуальної власності, передбачені законом.

Особисті немайнові права, за загальним правилом, є невідчужуваними, їх не може бути передано іншій особі, за винятком випадків, прямо передбачених законом. До та-

ких, зокрема, належать випадки, коли об'єкт інтелектуальної власності створюється у зв'язку з виконанням трудового договору.

Серед майнових прав інтелектуальної власності називають:

- 1) право на використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 2) виключне право дозволяти використання об'єкта права інтелектуальної власності;
- 3) виключне право перешкоджати неправомірному використанню об'єкта права інтелектуальної власності, у тому числі забороняти таке використання;
- 4) інші майнові права інтелектуальної власності, передбачені законом.

Авторське право і суміжні з ним права – найбільш поширений вид нематеріального активу, що використовується в діяльності майже кожного підприємства, оскільки до цього виду активів відноситься право на комп'ютерні програми, бази даних тощо. Передача прав на ці об'єкти регулюється Законом України «Про авторське право і суміжні права». Відповідно до ст. 31 зазначеного Закону авторське право передається авторським договором. Предметом такого договору не можуть бути права, що не існують на момент передачі [3].

Право на об'єкти промислової власності регулюється Законами України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» і «Про охорону прав на промислові зразки». Право власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок засвідчується патентом [5; 6].

Промисловою власністю є поняття, що застосовується для позначення виключного права на використання певних нематеріальних ресурсів. Згідно з Паризькою конвенцією з охорони промислової власності до об'єктів промислової власності належать: патенти на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування та вказівки на походження чи найменування місця походження. Серед об'єктів промислової власності найважливіше місце посідають винаходи.

Але далеко не всі результати інтелектуальної діяльності є об'єктами права інтелектуальної власності. Останніми можуть бути лише ті результати, що одержали правову охорону. Потрібно брати до уваги, що не всі об'єкти можуть бути об'єктами обліку і бути включеними до складу нематеріальних активів. Усі об'єкти інтелектуальної власності мають вартісну оцінку, як і інші результати людської праці.

Узагальнюючи різні підходи щодо класифікації об'єктів права інтелектуальної власності, можна умовно поділити їх на певні групи (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація об'єктів права інтелектуальної власності

Група об'єктів	Об'єкти
1	2
Об'єкти авторського права	- літературний твір; - музичний твір; - твір зображувального мистецтва; - твір декоративно-прикладного мистецтва; - твір архітектури; - твір картографії; - фотографічний твір; - складений твір; - аудіовізуальний твір; - сценічний твір; - твір у сфері науки; - твір у перекладі; - твір у переробці; - база даних; - комп'ютерна програма

Продовження табл. 1

1	2
Об'єкти суміжних прав	- виконання твору; - фонограма; - відеограма; - передача (програма) організацій мовлення
Особливі об'єкти інтелектуальної власності	- наукове відкриття; - компонування (топографії) інтегральних мікросхем; - раціоналізаторська пропозиція; - сорт рослин; - порода тварин; - ноу-хау
Об'єкти патентного права	- винахід; - корисна модель; - промисловий зразок
Об'єкти правових засобів індивідуалізації учасників цивільного обороту, товарів та послуг	- доменне ім'я; - торговельні марки (знаки для товарів та послуг); - географічні зазначення; - комерційне (фірмове) найменування

Проблемним і неоднозначним є питання включення до складу нематеріальних активів виключних прав на ноу-хау, відкриття та раціоналізаторські роботи.

Ноу-хау – це незапатентована корисна інформація, що не є загальновідомою і легко доступною, і являє собою досвід чи одержана в результаті спеціальних досліджень або випробовувань. Власник ноу-хау має право на захист від незаконного використання цієї інформації третіми особами за умови, що:

- ця інформація має дійсну або потенційну комерційну цінність через її невідомість третім особам;
- до неї немає вільного доступу на законній підставі;
- володар інформації вживає належних заходів щодо охорони її конфіденційності.

При цьому термін «ноу-хау» обмежується лише часом дії названих умов. Специфічною особливістю права ноу-хау є те, що воно засноване на фактичній монополії певної особи на деяку сукупність знань і тому будь-яка особа, яка правомірно отримала ці знання, незалежно від власника ноу-хау, має повне право на їх використання. Звідси можна зробити висновок про те, що у власника ноу-хау відсутнє виняткове право на інформацію.

Висновки. На основі проведеного теоретичного аналізу підходів щодо визначення сутності інтелектуальної власності та порівняльної характеристики матеріальних об'єктів права власності й об'єктів права інтелектуальної власності встановлено, що сутність інтелектуальної власності проявляється тільки в контексті прав власності і має дуалістичну природу: економічний аспект полягає в тому, що право на результат інтелектуальної праці забезпечує його власнику виключне право на розпоряджання цим результатом, а моральний – втілюється у праві авторства.

Найчисельнішою групою нематеріальних активів є об'єкти інтелектуальної власності. В обліку під інтелектуальною власністю слід розуміти нематеріальні необоротні активи, які уособлюють документально підтверджені майнові права на об'єкти авторського права, промислової власності, раціоналізаторські пропозиції, знаки для товарів і послуг, результати науково-дослідних робіт та інші об'єкти відповідно до законодавства.

Об'єкт інтелектуальної власності і право користування таким об'єктом визнаються нематеріальним активом лише за наявності певних умов (визнання, ідентифікації, оцінки).

Перелік об'єктів інтелектуальної власності не носить вичерпного характеру, в Законі України «Про власність» чітко зазначено, що поряд з переліченими об'єктами до інтелектуальної власності можуть бути віднесені й «інші результати інтелектуальної праці».

Список використаних джерел

1. Конвенция учреждающая Всемирную организацию интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]: Стокгольмская конвенция от 14 июля 1967 года № 995-169. – Режим доступа: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_169. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
3. Про авторське право і суміжні права [Електронний ресурс]: Закон України від 23 грудня 1993 р. № 3792-XII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3792-12>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
4. Про власність [Електронний ресурс]: Закон України від 7 лютого 1991 р. № 697-XII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=697-12>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі [Електронний ресурс]: Закон України від 15 грудня 1993 р. № 3687-XII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3687-12>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
6. Про охорону прав на промислові зразки [Електронний ресурс]: Закон України від 15 грудня 1993 р. № 3688-XII. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3688-12>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
7. Порядок експертної оцінки нематеріальних активів [Електронний ресурс]: Наказ Фонду державного майна України від 27 липня 1995 року №969/97. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0292-95&p=1240051065632062> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
8. Гладченко В. Що таке інтелектуальна власність? [Електронний ресурс] / В. Гладченко // Web-журнал «Інтелектус». – Режим доступу: http://patent.net.ua/intellectus/patentbureau_news/about_intellectual_property/1033/ua HTML. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
9. Жураковська І. В. Інтелектуальна власність як об'єкт обліку [Електронний ресурс] / І. В. Жураковська. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2007_4_1/zbirnuk_O_FN_4has_1_124.pdf. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
10. Любенюк Н. А. Проблеми визнання інтелектуальної власності як елемента нематеріальних активів підприємства / Н. А. Любенюк // Фінанси, облік і аудит. – 2009. – № 14. – С. 43-47.
11. Попова І. Для бухгалтера інтелектуальна власність – це нематеріальні активи підприємства [Електронний ресурс] / І. Попова // Дебет-Кредит. – 2008. – № 5. – Режим доступу: <http://patent.km.ua/ukr/articles/i74> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
12. Уварова О. Інтелектуальна власність / О. Уварова, А. Свіріденко, А. Іванченко // Податки й бухгалтерський облік. Спецвипуск. – 2008. – № 2. – С. 6-107.
13. Цибульов П. М. Основи інтелектуальної власності [Електронний ресурс]: навч. посібник / П. М. Цибульов. – К.: Ін-т. інтел. власн. і права, 2005. – 108 с. – Режим доступу: <http://bookz.com.ua/23/01.htm> – Назва з домашньої сторінки Інтернету.

УДК 351.354:303.094.7

М.П. Бутко, д-р екон. наук, професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕЛЕКТРОННЕ УРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті проведено аналіз процесу формування електронного урядування як вагомий складової розвитку системи державної влади в Україні. Досліджено етапи розвитку електронного урядування, його законодавчі та організаційні передумови. Виявлено, що значною перешкодою впровадження електронного урядування є психологічний бар'єр, неготовність сприймати електронний документ як рівноцінний паперовому. Доведено, що впровадження електронного урядування вимагає перебудови усієї системи управлінських процесів, подолання стереотипів бюрократичної культури. Запропоновані напрями впровадження електронного уряду в Україні, такі як реалізація програми «Електронне міністерство» та проекту зі створення «Національної бази електронних особових справ державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування» (НБДС).

В статье проведен анализ процесса формирования электронного правительства как весомой составляющей развития системы государственной власти в Украине. Исследованы этапы развития электронного управления, его законодательные и организационные предпосылки. Выявлено, что значительным препятствием внедрения электронного управления является психологический барьер, неготовность воспринимать электронный документ как равноценный бумажному. Доказано, что внедрение электронного управления требует перестройки всей системы управленческих процессов, преодоление стереотипов бюрократической культуры. Предложены направления внедрения электронного правительства в Украине, такие как реализация программы «Электронное министерство» и проекта по созданию «Национальной базы электронных личных дел государственных служащих и должностных лиц местного самоуправления» (НБДС).

The analysis of process of setting up an electronic government is conducted in the article, as by the ponderable constituent of development of the system of state power in Ukraine. The stages of development of electronic government, his legislative and organizational pre-conditions, are investigational. It is discovered that the considerable obstacle of introduction of electronic government is a psychological barrier, unreadiness to perceive an electronic document as equivalent to the paper. It is well-proven that for introduction of electronic government requires alteration of all system of administrative processes, overcoming of stereotypes of bureaucratic culture. The introductions of electronic government offered by directions are in Ukraine, such as realization of the program «The Electronic ministry», and project of creation of the «National base of the electronic personal files of civil servants and public servants of local self-government» (NBGS).

Постановка проблеми. У зв'язку з поширенням у світі новітніх інформаційних технологій підвищення ефективності державного управління великою мірою пов'язується з впровадженням електронного урядування. Громадяни розвинених демократичних держав уже давно користуються його перевагами і розглядають електронне урядування не просто як модернізацію управління завдяки дублюванню традиційних управлінських процесів електронними засобами, а як концепцію, спрямовану на підвищення ефективності діяльності держави в цілому [1].

Електронне урядування створює умови для розвитку бізнесу, спрощуючи бюрократичні процедури. Також воно значно розширює можливості для участі громадян у політичних процесах, зокрема у законотворчості. Окрім того, зводиться до мінімуму безпосередній контакт чиновників з громадянами, сприяє зменшенню рівня корупції.

Досвід розвинених країн свідчить, що налагоджена електронна взаємодія громадян з органами влади вимагає значно менших фінансових ресурсів.

Таким чином, електронне урядування здатне змінити саму природу влади, зробити її більш прозорою та підконтрольною громадськості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми й особливості розвитку інформаційного забезпечення в державному управлінні розглядалися в роботах О.О. Бакас-

ва, А.Я. Берсуцького, В.М. Глушкова, Р.А. Калюжного, Г. Кастлера, В.І. Корогодіна, О.І. Крюкова, М.М. Лепи, Р.М. Лепи, А.І. Лисенка, Ю.Г. Машкарова, Дж. Ніколеса, А.М. Панчука, В.М. Порохні, М.А. Сендзюка, Л.А. Тимашової, В.П. Троня, В.О. Шамрая. Різні аспекти формування електронного уряду досліджувалися О.П. Голобуцьким, Н.М. Драгомирецькою, І.В. Клименко, О.Б. Шевчуком, К.О. Линьовим, О.П. Дубасом, О.В. Сосніним, А.О. Сіленко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні постає цілий комплекс завдань по всебічному вивченню інноваційних підходів щодо впровадження електронного документообігу в органах державної влади, створення Національної бази електронних особових справ державних службовців, реалізації програми «Електронне міністерство». У зв'язку з цим, аналіз стану електронного урядування в Україні та визначення перспектив його розвитку є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою цієї роботи є визначення ролі електронного урядування, аналіз стану та визначення шляхів його розвитку в Україні.

Об'єктом дослідження цієї роботи є процеси формування електронного уряду в Україні.

Предметом дослідження є особливості функціонування інформаційної структури електронного урядування та перспективи його розвитку.

Виклад основного матеріалу. Електронне урядування в Україні перебуває на початках свого становлення, однак деякі його елементи функціонують уже сьогодні:

- практично всі органи державної влади (до районного рівня) мають офіційні веб-сторінки;
- створено понад 220 електронних інформаційних ресурсів у центральних органах виконавчої влади та 450 – у місцевих органах влади;
- впроваджено близько 50 систем електронного документообігу в органах державної влади (діловодство, контроль виконання доручень тощо);
- Податкова служба, Пенсійний фонд, Держфінмоніторинг приймають звітність у електронній формі;
- зареєстровано близько 14 000 сертифікатів ключів цифрового підпису на органи державної влади та місцевого самоврядування;
- інфраструктура та регламент електронної взаємодії між органами державної влади, органами місцевого самоврядування, громадянами та бізнесом знаходяться у стані розробки.

Варто розуміти, що впровадження електронного урядування вимагає перебудови усієї системи управлінських процесів, подолання стереотипів бюрократичної культури. Реалізації концепції сприятиме адміністративна реформа, мета якої — модернізація системи державного управління [2].

У розвитку е-урядування в Україні можна виділити два етапи.

Перший етап, який тривав з 1998 до 2004 року, був періодом інтенсивного становлення, розробки та впровадження основних компонентів е-урядування: прийняття нормативно-правової бази, створення урядового веб-порталу, введення в органах державної влади системи автоматизованого діловодства та контролю виконавської дисципліни, розвитку телекомунікаційної інфраструктури.

Зокрема, низка нормативно-правових актів відкрила шлях для створення єдиної загальнонаціональної системи електронного цифрового підпису, тобто унормовано використання юридично рівноцінних зі звичайними електронних документів з електронним цифровим підписом.

Другий етап, з 2004 до 2010 року, став періодом подальшого розвитку створеної інформаційної системи, наближення її до світових стандартів. Так, удосконалюється уря-

довий веб-портал у напрямі забезпечення надання послуг громадянам та бізнесу, уніфікуються системи електронного документообігу органів виконавчої влади, створюється інфраструктура електронного цифрового підпису, продовжується об'єднання центральних органів виконавчої влади в єдину захищену мережу спеціального зв'язку. Для успішного прогресу на шляху запровадження та подальшого розвитку електронного урядування в Україні сформовано необхідні законодавчі та організаційні передумови. Натомість вагомою перешкодою є психологічний бар'єр, неготовність сприймати електронний документ як рівноцінний паперовому [3].

Важливим кроком до впровадження електронного уряду в Україні є реалізація програми «Електронне міністерство». Програма «Електронне міністерство» спрямована на організацію електронного документообігу, забезпечення максимального доступу до інформаційних ресурсів органів влади. Це передбачає не лише надання інформації, а й послуг у режимі он-лайн.

Інша ключова складова програми – електронний облік державних службовців. Ця база даних дасть змогу відстежувати службове просування, підвищення кваліфікації, формування резерву, добору й розстановки кадрів.

Важливим елементом програми є запровадження безпаперового документообігу, насамперед усередині державних органів та між ними, що значно покращить управлінські процеси [4].

Це далеко не вичерпний перелік компонентів «Електронного міністерства», сюди варто віднести також підсистеми «Стратегічне планування та управління», «Бюджетування», «Фінансовий аналіз», «Керування стратегічними проектами міністерства».

Національне агентство України з державної служби та Центр адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу розробляють та впроваджують рішення, які, з одного боку, автоматизують процеси безпосередньо всередині цих установ, а з другого боку, є типовими та рекомендуються для тиражування в інших органах виконавчої влади.

На сьогодні електронне урядування в Національному агентстві України – це комплексна діяльність за такими напрямками:

- удосконалення веб-сайтів (внутрішнього й офіційного — українською, англійською та російською мовами);
- інтеграція веб-сайтів територіальних органів до центрального порталу на єдиній технології з доступом через геоінформаційну систему;
- впровадження інтегрованого електронного документообігу між територіальними органами і Центральним апаратом, а також Секретаріатом Кабінету Міністрів України з використанням спеціальної інформаційно-телекомунікаційної системи (СІТС) та електронного цифрового підпису;
- створення й введення Національної бази електронних особових справ державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування України;
- розроблення й застосування ідеології «електронний державний службовець» з використанням ІР-телекомунікаційної інфраструктури.

Наріжним каменем електронного урядування є електронний документообіг, який має значні переваги порівняно зі звичним, паперовим, завдяки економії коштів на пересилання та тиражування великої кількості документів, що вкрай актуально сьогодні. Окрім того, прискорюються терміни опрацювання документів, зменшується частка рутинних операцій, зокрема за рахунок спрощення пошуку документів [5].

Електронний документообіг покращує координацію діяльності співробітників та підрозділів. Серед важливих переваг також оперативне інформування керівництва організації про стан і хід опрацювання документів, можливість оперативного та об'єктивного моніторингу усього робочого процесу.

Заходи щодо створення власної системи електронного документообігу почали здійснюватися у Головдержслужбі України з 2005 року. Протягом цього періоду в системі накопичено понад 150 тис. документів.

Зараз для запровадження електронного документообігу застосовується програмне забезпечення «Мегаполіс. Документообіг» компанії «Софтлайн». У цій системі відбувається реєстрація (з нанесенням штрих-кодів) усіх без винятку доручень, у тому числі Кабінету Міністрів України й керівництва Національного агентства з питань державної служби, до службових записок, рішень апаратних нарад, колегій; накладаються резолюції і здійснюється контроль за вчасним їх виконанням. Щодня в електронному вигляді реєструється понад 200 документів.

База даних системи використовується всіма співробітниками як довідкова система щодо первинних і пов'язаних з ними документів, які скануються та зберігаються в електронному вигляді.

Впродовж 2008 року значно удосконалено систему «Мегаполіс», зокрема, розроблено та налагоджено багапаспортний режим роботи системи, який дав змогу забезпечити підключення до системи територіальних органів. Також розроблено та встановлено підсистему «Нотифікація повідомлень», яка забезпечила моніторинг стану проходження (обробки) електронного документа та щогодинне доведення інформації до безпосередніх виконавців документів.

Перехід центрального апарату Національного агентства та двох підвідомчих установ (Центру адаптації державної служби до стандартів Європейського Союзу та Школи вищого корпусу державної служби) на повністю безпаперові технології відбувся впродовж I півріччя 2009 року.

У рамках переходу до електронного урядування Національне агентство реалізує унікальний масштабний проект зі створення «Національної бази електронних особових справ державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування» (НБДС). Ця база прийде на зміну системі «Картка» єдиної державної комп'ютерної системи «Кадри», що сьогодні широко використовується кадровими службами державних органів [6].

Національна база електронних особових справ державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування є державною, централізованою, інформаційно-телекомунікаційною системою, яка покликана забезпечити:

- автоматизацію ведення кадрового обліку державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування України;
- формування, ведення та використання електронних особових справ державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування України;
- ведення єдиної електронної особової справи державного службовця та посадових осіб місцевого самоврядування незалежно від його переміщень, звільнень;
- надання послуг громадянам, державним службовцям, кадровим службам органів державної влади та органів місцевого самоврядування з питань підтримки процедур заміщення вакантних посад та проходження державної служби.

Створення та впровадження НБДС віднесено до основних цільових пріоритетів як проект національного масштабу.

У рамках проекту передбачено створення спеціального веб-порталу, який сприятиме прозорості і відкритості у здійсненні конкурсного відбору державних службовців. На порталі буде відкрито доступ до оголошень щодо вакантних посад в органах державної влади України, вимог до кандидатів на ці посади, інформації щодо термінів оголошення конкурсів, терміну дії оголошення, контактної інформації кадрових служб, які відкрили вакансії. Буде забезпечено можливість надання будь-якою особою засвідченого електронним цифровим підписом резюме з метою прийняття участі в конкурсі.

Ефективність е-урядування визначається трьома складовими: можливістю органів влади надавати послуги в електронній формі, їх доступністю та готовністю громадян отримувати такі послуги.

Для подальшого розвитку електронного урядування в Україні потрібна насамперед трансформація державного управління, усунення зайвої бюрократизації та спрощення управлінських процедур. Важливим є подальший розвиток нормативно-правової бази з урахуванням світових стандартів. А головне — відмова від традиційних технологій, перехід на виключно безпаперові технології, принаймні в межах урядової взаємодії.

Розбудова електронного урядування не є швидким процесом, але його позитивний ефект сприятиме наближенню України до європейських стандартів.

Важливим фактором в успішному запровадженні електронного урядування є урахування передового досвіду розвинених країн, зокрема Данії. Данія, за даними ООН, є одним із світових лідерів у сфері електронного уряду, її випереджає лише Швеція, а третє місце посідає Норвегія. Практично усе листування всередині органів влади та між органами влади у Данії здійснюється винятково через е-технології. Переведення відносин уряду і бізнесу в електронну площину також відбулося досить просто, оскільки бізнес уже активно застосовував сучасні технології і справа залишалася лише за урядом.

Реалізація електронних відносин між урядом та громадянами має певні труднощі. З одного боку, це значно збільшує ефективність діяльності державних та муніципальних служб, економить бюджетні кошти, проте з іншого — перехід виключно на цифрове спілкування ускладнює доступ до публічних послуг особам, що не мають достатніх навиків користування комп'ютером, а це неприпустимо [7].

Тому поряд з електронними зверненнями у Данії приймаються і письмові заяви, але подовжено термін для надання відповіді на них. Додатково для громадян літнього віку і тих, хто не володіє достатньою мірою сучасними технологіями, проводяться безкоштовні курси. Наразі понад 80 % звернень громадян надаються в електронній формі.

Спілкування громадян з владою у Данії відбувається через єдиний Інтернет-портал «borger.dk», який діє за принципом «єдиного вікна». Зазначимо, що згідно з проведенням у 2008 році дослідженням ООН цей портал визнано кращим у світі.

Через цей портал кожен громадянин може отримати доступ до всіх публічних послуг, що надаються органами влади. Портал об'єднаний із усіма ресурсами муніципалітетів, тому достатньо знати лише цю електронну адресу для виходу на будь-який інший ресурс органів влади.

Головними компонентами порталу є: єдиний номер телефонного доступу; доступ через електронну пошту; цифровий підпис громадянина; єдиний «легкий» рахунок, через який громадянин здійснює платіжні розрахунки з органами влади; поштова скринька, через яку здійснюється спілкування громадянина з органами влади; SMS-нагадування про подію, що має настати чи яка вже відбулася тощо.

Кожен громадянин, який досяг 15-ліття, має власний веб-сайт, також інтегрований у єдиний портал. Доступ до свого сайту має виключно ця особа. На ньому розміщується вся офіційна інформація про особу: індивідуальний номер, члени сім'ї, наявне рухоме та нерухоме майно, відомості про банківські рахунки та кредитні платежі, дати і суми нарахованих податків тощо. А значить, не потрібно людині брати довідку в одному органі, аби її передати іншому. Державні органи чи служби спілкуються між собою напрямку, без посередництва громадянина.

Для прикладу: сайт містить інформацію про наявну нерухомість — від технічних параметрів, відомостей про капітальні ремонти чи реконструкцію, до розрахункової вартості податку на нерухомість: як уже сплачені суми, так і дані про наступні платежі. При настанні терміну сплати податку на електронну пошту громадянина автоматично надхо-

дить повідомлення про це з необхідними реквізитами. Сплата знову ж таки може бути здійснена через персональну веб-сторінку за допомогою згаданого «легкого» рахунку.

Інший приклад: при народженні дитини пологовий будинок автоматично надсилає інформацію через єдиний портал на персональні сайти батьків та до відповідних соціальних служб, які здійснюють усі необхідні заходи щодо реєстрації народження дитини, присвоєння їй коду, нарахування необхідних соціальних виплат тощо.

На початках становлення електронного урядування у Данії відсутність єдиної системи спричинила існування у кожного муніципалітету власної системи е-урядування. Тому об'єднання розрізнених систем в єдину операційну оболонку потребувало додаткових зусиль та коштів.

Україна може цього уникнути і розпочати робити все за єдиним форматом. Так, доцільним видається створення та функціонування єдиного «веб-порталу державної служби», який у подальшому стане складовою єдиного порталу влади.

Висновки і пропозиції. Аналіз процесів формування електронного урядування в Україні показав, що воно перебуває на початках свого становлення, однак деякі його елементи функціонують уже сьогодні. Впровадження електронного урядування вимагає перебудови усієї системи управлінських процесів, подолання стереотипів бюрократичної культури. Для успішного прогресу на шляху запровадження та розвитку електронного урядування в Україні сформовано необхідні законодавчі та організаційні передумови, натомість вагомою перешкодою є психологічний бар'єр, неготовність сприймати електронний документ як рівноцінний паперовому.

Важливими напрямками впровадження електронного уряду в Україні є реалізація програми «Електронне міністерство», яка спрямована на організацію електронного документообігу, забезпечення максимального доступу до інформаційних ресурсів органів влади та реалізація проекту зі створення «Національної бази електронних особових справ державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування» (НБДС). Для подальшого розвитку електронного урядування в Україні потрібна трансформація державного управління, усунення зайвої бюрократизації та спрощення управлінських процедур. Важливим є подальший розвиток нормативно-правової бази з урахуванням світових стандартів.

Список використаних джерел

1. Бутко М. П. Формування інформаційного забезпечення в системі державного управління: монографія / М. П. Бутко, М. Ю. Дітковська. – Ніжин: ТОВ «Видавництво «Аспект-Поліграф», 2010. – 244 с.
2. Голобуцький О. П. Електронний уряд / О. П. Голобуцький, О. Б. Шевчук. – К.: ЗАТ "Атлант UMS", 2002. – 173 с.
3. Про телекомунікації: Закон України від 18 листопада 2003 р. № 1280-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 12. – С. 155.
4. Інформаційні технології в регіональному управлінні: [навч. посіб.] / [М. П. Бутко, І. М. Бутко, М. Ю. Дітковська та ін.]. – К.: Знання України, 2006. – 281 с.
5. Линьов К. О. Технології електронного урядування / К. О. Линьов, І. В. Клименко. – К.: Центр сприяння інституційному розвитку державної служби, 2006. – 192 с.
6. Лопушинський І. П. Упровадження електронного урядування в роботу органів виконавчої влади України як вагома складова реформування державної служби [Електронний ресурс] / Лопушинський І. П. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Pubupr/2010/2010-2/doc/4/08.pdf.
7. Про схвалення Концепції розвитку електронного урядування в Україні: Розпорядження Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2250-2010-p>.

УДК 35.085

Д. Дзвінчук, д-р філос. наук, професор

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу, м. Івано-Франківськ, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ КЕРІВНИКА ОРГАНУ ВЛАДИ ЩОДО МОТИВАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО СЛУЖБОВЦЯ

У статті розглянуті особливості діяльності керівника органу влади щодо мотивації державного службовця.

В статье рассмотрены особенности деятельности руководителя органа власти, что касаются мотивации государственного служащего.

The article deals with activity peculiarities of a state administration executive regarding official motivation.

Становлення демократичної, правової, соціальної держави, розвиток засад громадянського суспільства, інтеграції України не тільки в європейське співтовариство, але й до світової економіки передбачають підготовку кваліфікованих та креативних управлінців, здатних протистояти будь-яким кризам та вирішувати складні соціальні, політичні та економічні завдання.

У Законі України «Про державну службу» [1] визначено, що державна служба – це професійна діяльність осіб, які займають посади в державних органах та їх апараті, щодо практичного виконання завдань і функцій держави та одержують заробітну плату за рахунок державних коштів. Ці особи є державними службовцями і мають відповідні службові повноваження. Посадовими особами, відповідно до Закону України «Про державну службу», вважаються керівники та заступники керівників державних органів та їх апарату, інші державні службовці, на яких законами або іншими нормативними актами покладено здійснення організаційно-розпорядчих та консультативно-дорадчих функцій.

Формування авторитету керівника залежить від цілого ряду факторів, серед яких:

- компетентність;
- внутрішня зібраність, точність, пунктуальність;
- висока вимогливість у поєднанні з емпатією;
- демократизм;
- повага до особистості працівника;
- скромність;
- самокритичність;
- здатність швидко встановлювати і підтримувати психологічний контакт з підлеглими, викликати у них симпатію.

Авторитет керівника базується на трьох основних факторах – довірі, повазі і любові. Довіра завойовується професійними якостями – знаннями, добросовісністю, творчим підходом; повага досягається чесністю і високою добросовісністю; любов – передусім турботою про підлеглих та захистом їх інтересів [2].

Опираючись на результати власних досліджень та спостережень [3], ми схилиємось до думки, що на сьогодні найбільш важливими є такі ділові якості, як відповідальність, працьовитість, професіоналізм та компетентність, здатність іти на ризик, схильність до розв'язання нестандартних ситуацій за інтуїцією, уміння враховувати пропозиції своїх підлеглих, ініціативність і творчість, чуйне й уважне ставлення до людей. Поряд з тим ініціативність, творчість і здатність до аналітичної роботи розвинуті незначною мірою. Серед негативних якостей у діяльності керівника в органах державної влади, які ще мають місце, слід зазначити використання посади в корисливих цілях, формалізм, байдуже, неухильне ставлення до людей, відсутність принципності, невміння формувати позитивний імідж та представляти інтереси організації, управляти кар'єрою співробітників, переконувати колег по роботі тощо.

Важливе значення має спрямованість особистості керівника.

Спрямованість особистості – це інтегративна якість, яка визначає сукупність стійких мотивів, що орієнтують життєдіяльність особистості, та визначається її потребами, потягами, бажаннями, інтересами, схильностями, ідеалами, цінностями, світоглядом, переконаннями та мораллю.

Об'єктивна спрямованість визначається ставленням:

- до інших людей (як членів колективу) і характеризує спрямованість на взаємодію;
- до праці та її результатів, що дає можливість визначити ділову спрямованість на завдання;
- до себе, до своєї особистості, тобто – спрямованість на себе.

Спрямованість на взаємодію визначається потребою особистості у спілкуванні та прагненням підтримувати добрі стосунки з оточуючими. Люди з такою спрямованістю піддаються тиску групи, не беруть на себе керівництво, цікавість до спільної діяльності проявляють не стільки з погляду кінцевого результату, скільки з цікавості до спільного процесу, орієнтуються на соціальне схвалення.

Ділова спрямованість пов'язана з перевагою мотивів досягнення групових цілей. Люди цієї спрямованості беруть керівництво на себе при виборі завдань; намагаються довести свою точку зору, як корисну для виконання завдання; прагнуть співпрацювати з колективом і домагаються найбільшої продуктивності своїх підлеглих. Для цих людей характерним є прагнення щодо засвоєння нових знань, навичок, умінь, самим процесом діяльності, взагалі – пізнанням.

Особистісна спрямованість (на себе) свідчить про перевагу мотивів власного благополуччя, прагнення до особистих переваг, престижу. Такі люди здебільшого зайняті самі собою, своїми почуттями, переживаннями і мало реагують на потреби оточуючих людей, ігнорують співробітників або роботу, яку мають виконувати. В роботі вбачають можливість задовольнити передусім свої домагання незалежно від інтересів інших працівників, колег [3, с. 218-219].

Авторитетний управлінець здатний і до навіювання своїх ідей, думок. Навіювання – схильність людей легко піддаватися чужим впливам, порадам, сприймати і використовувати їх без достатніх на те підстав. Разом з тим, сьогодні професійний стиль управлінської діяльності не може ґрунтуватися тільки на емпіричних навичках керівника, а повинен опиратися на наукові підходи до вирішення соціальних господарських проблем як підприємства, установи в цілому, так і кожної особистості.

У цей час, як показали наукові дослідження сфери управління, якість керівника визначається за певним рівнем якостей:

- високий професійний рівень, працелюбство;
- вимогливість до себе й до інших;
- принциповість;
- чесність;
- уміння згуртувати колектив співробітників;
- особиста привабливість;
- витримка;
- почуття гумору;
- уміння спілкуватися на різних рівнях [5].

Основними критеріями управлінської творчості керівника є професійна самосвідомість; професійні знання і досвід взаємодії з підлеглими; професійне спілкування; професійне мислення; реалізація творчого потенціалу особистості і формування відносин у професійній спільноті.

Вимоги управлінця-керівника мають бути конкретними, зрозумілими й реальними для виконання. На цьому етапі слід формувати навколо себе актив. Нині поняття «актив» часто заміняють словом «команда». Але на практиці це не одне й те саме. Актив –

це група однодумців, які не завжди мають залежність від керівника, проте завжди підтримують його своїми обґрунтованими доводами, а команда, як свідчить національна практика, діє тоді, коли їх подальша доля залежить від керівника, бо коли керівник втрачає над ними владу, то «команда» не завжди його підтримує.

На другій стадії становлення колективу у керівника є підтримка активу, і він спирається на нього. Актив свідомо підтримує дисципліну в колективі та на цій стадії вимоги керівника доповнює своїми вимогами. Третьою стадією розвитку колективу є те, що вимоги до колективу висуває сам колектив, оскільки всі члени колективу є активом і діють свідомо, підтримуючи мету, яку ставить перед колективом керівник.

Керівник не самоусувається від управління, тому що він несе відповідальність за доручену колективу справу. Він корегує діяльність колективу, заохочує їх до активної, творчої діяльності. Свої слова підкріплює справою. В єдності слова і діла керівника будь-якого рангу – запорука ефективної виховної діяльності і становлення його авторитету.

Таким чином, чинник досвіду і професійних умінь керівника забезпечує розвиток управлінської творчості керівника і включає такі показники: досвід та стаж роботи, управлінські навички, вміння приймати рішення і реалізовувати їх, вміння організовувати міжособистісну взаємодію, комунікативні уміння, вміння здійснювати психологічний вплив.

Важливу роль відіграє стиль керівництва, який відзначається діловитістю, довір'ям до виконавців, заохоченням їх до творчої діяльності та контролем за виконанням прийнятих рішень.

У своїй організаційній діяльності керівник-управлінець приділяє належну увагу добору та вихованню керівних кадрів нижчого рангу. Чітка робота підлеглих, трудові досягнення залежать від особистості керівника, його компетентності, умінь аналізувати.

Керівник має дбати про матеріальні та духовні потреби підлеглих. Матеріальні потреби закладені в людині, тому задоволення їх має відбуватися залежно від трудового внеску працівника. Духовні ж потреби вимагають особливої уваги. Це метод стимулювання, у якому буде менше або більше зрушень. Стимул – це засіб, який збуджує людину до активної діяльності, своєрідний поштовх, що викликає цю діяльність.

Об'єктивною основою стимулу є потреби особистості. Цей метод стимулювання можна представити так: потреби – стимул – мотив – рішення – діяльність.

Система матеріального й морального стимулювання визначає рівень соціально-економічних умов, методів спрямованого впливу на поведінку людини, дозволяє вирішувати багато питань формування її розвитку та соціальної активності.

Мотивація державних службовців є одним із специфічних механізмів роботи з кадрами, оскільки державна служба передбачає спеціальні умови праці. Постійна плінність, старіння кадрів державної служби, небажання молодих фахівців працювати на державній службі – це все є ознаками неправильно організованої системи мотивації державних службовців. Від молодих, амбітних, а також професійних державних службовців, їх зацікавленості в державній службі залежить якісна робота цього соціального інституту.

Слід зазначити, що формування мотиваційного механізму спрямоване на:

- збереження зайнятості персоналу;
- справедливий розподіл доходів і ефекту зростання преміальної частини оплати праці;
- створення умов для професійного та кар'єрного зростання працівника;
- забезпечення сприятливих умов праці і збереження здоров'я співробітників;
- створення атмосфери взаємної довіри та зворотного зв'язку [4, с. 284].

Виділяють декілька груп мотивів праці, які в сукупності створюють єдину систему. Це мотиви змістовності праці, її корисності, статусні мотиви, пов'язані з визнанням трудової діяльності, мотиви одержання матеріальних цінностей, а також мотиви, зорієнтовані на певну інтенсивність роботи [4, с. 283].

Враховуючи наведене, слід зауважити, що мотиви людини, яка працює на державній службі, можуть бути різними, однак основним шляхом підвищення ефективності

роботи державних службовців та в цілому державної служби є визначення основних мотивів та розробка ефективних методів стимулювання. Це може бути, наприклад, забезпечення житлом, виплата премій залежно від результатів роботи фахівця тощо.

Відповідно до чинного законодавства України основними мотиваційними факторами на державній службі є матеріальне заохочення, соціально-побутове забезпечення та пільги (до речі, пільги мають лише вищі посадовці, зокрема, народні депутати України, міністри).

Згідно із Законом України «Про державну службу» матеріальним забезпеченням державного службовця в Україні (що є певною мірою його мотивацією) є оплата праці (заробітна плата державних службовців складається з посадових окладів, премій, доплати за ранги, надбавки за вислугу років на державній службі та інших надбавок), заохочення за сумлінну працю (за сумлінну безперервну працю в державних органах, зразкове виконання трудових обов'язків державним службовцям видається грошова винагорода в розмірі та порядку, що встановлюються Кабінетом Міністрів України) [1].

Крім того, соціально-побутове забезпечення державного службовця може слугувати мотиваційним фактором. Так, Законом України «Про державну службу» визначено такі види цього забезпечення: щорічні та додаткові відпустки, отримання безвідсоткових кредитів на житло, першочергове встановлення телефонів, пенсійне забезпечення [1].

Роль людини в продуктивній праці можна подати у вигляді формули: продуктивність + задоволення. Для керівника-управлінця ця формула набуває особливого змісту, тому що задоволення своєю діяльністю є прямим джерелом продуктивної праці. Те ж саме можна сказати й про підлеглих, які пліч-о-пліч працюють з керівником і піклуються про найкращі результати праці, бо такі працівники дбають і про самоповагу до себе, що залежить від їхньої успішної роботи. Самоповага кожного розглядається як задоволення і є джерелом діяльності й активності. Основа самоповаги – повага з боку оточення і керівництва. Діяльність людини завжди страждає, якщо її самоповагу «підставлено під удар», зумовлено психічними реакціями людини як намагання принизити його самоповагу. Одна з таких реакцій – емоційне блокування спрямованості, свідомості, тобто свого роду «відключення» працівника від його інтелектуальних можливостей, яке є наслідком спрацювання захисного механізму. Наприклад, якщо добросовісного працівника критикував на зборах керівник, з думкою якого він зовсім не згоден, а інші оцінки якихось здібностей дисонують з самооцінкою як основою почуття особистої гідності, то такий працівник намагається подолати цей розрив «Я концепції» і тому повністю захоплений своїми переживаннями та мимовільно починає зневажати свою роботу. Тоді його поведінка стає суперечливою. У таких стресових ситуаціях працівник починає думати про здійснення помсти умовному кривднику і не думає про виконання своїх службових обов'язків. У такому стані людина й сама може нанести шкоду своїй самоповазі, якщо не співвідносить рівень своїх домагань з реальними можливостями. І невиконання своїх зобов'язань при серйозному ставленні до них часто є причиною нервових розладів.

Керівник-управлінець має пам'ятати, що зниження продуктивності праці є пропорційним величині шкоди, нанесеної самоповазі людини. Ось чому зневага керівником оцінки трудових зусиль вражає ядро особистості.

У будь-якому колективі існує і неформальна структура, чого керівник-управлінець не може ігнорувати. Тому головним в управлінській діяльності є те, щоб офіційна організація як максимум збігалася з лінією підпорядкування ієрархії неформальної, оскільки інакше може виникнути дві ієрархії, що неминуче спровокують конфлікт. Як результат цього, з'явиться внутрішній психологічний конфлікт в умовах роботи, а це вплине на ефективність результатів праці [5].

Усе це відбувається тому, що посада, будучи сукупністю прав і обов'язків, спроектованих для планування діяльності підлеглих, організації офіційного контролю їх виконання, дає керівнику-управлінцю лише офіційну владу над підлеглими.

Проте посада керівника не дає йому виняткового права стати визнаним лідером, викликати ентузіазм підлеглих чи стимулювати їх до творчості. Адже, якщо керівника-управлінця призначають офіційно «зверху», то лідери висуваються через особливі процеси взаємодії між людьми в групах або робочих колективах.

У той же час у повсякденній роботі керівнику свідомо чи несвідомо доводиться суміщати поняття, пов'язані з роллю лідерства, тобто особистістю, яка володіє сильним впливом на людей унаслідок своїх індивідуальних особливостей, специфіки своєї ролі при вирішенні колективних завдань та інших чинників.

За цих умов корисними можуть бути такі поради:

- 1) будь-яка, навіть м'яка критика людини в цілому сприймається у багнети, оскільки справляє враження недобррозичливого ставлення до неї;
- 2) негативна оцінка і жорстка критика окремої дії, вчинку не сприймається хворобливо, оскільки не зачіпає самоповаги людини;
- 3) для того, щоб критика сприяла зміні поведінки людини у бажаному напрямку, краще критикувати частковості на фоні загальної доброзичливості;
- 4) словесного роз'яснення нової позиції, доказовості її доцільності часто недостатньо, щоб змінити позицію людини;
- 5) необхідно змусити людину діяти відповідно до нової позиції;
- 6) для ефективної переорієнтації не бажано різко протиставляти нову позицію старій, оскільки спрацьовує ефект контрасту: люди змінюють своє ставлення у напрямку, протилежному до бажаного;
- 7) впливи необхідно реалізовувати у формі послідовних кроків з перервами;
- 8) перерви мають сприяти тому, щоб людина відчула нову позицію як свою власну;
- 9) часткові зміни сприймаються легше, ніж кардинальні, оскільки вони навіть не усвідомлюються (ефект асиміляції);
- 10) бажаний вплив можуть реалізувати ті люди, до яких виникло позитивне ставлення і навпаки [3, с. 213].

Загалом, від соціально-психологічних якостей керівника, рівня його політичної культури та психологічної компетентності значною мірою залежить функціонування мотиваційного механізму в системі державної служби. Для використання накопиченого досвіду мотивації праці потрібне осмислення коренів застосування тієї чи іншої системи мотивації, що виростають з історичних, морально-етичних, психологічних принципів певного етносу або нації та готовності економічних суб'єктів сприймати нові форми мотивації. Крім того, мотивація може дати належний ефект лише в різноманітності її форм і виявів, а матеріальне стимулювання є однією з багатьох її форм.

Список використаних джерел

1. Про державну службу [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Губа О. П. Удосконалення діяльності керівника в органах державної влади: теоретико-методологічний аналіз: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.03 «Державна служба» / О. П. Губа. – Дніпропетровськ, 2004. – 20 с.
3. Дзвінчук Д. І. Психологічні основи ефективного управління: навч. посіб. / Д. І. Дзвінчук – К.: ЗАТ НІЧЛАВА, 2000. – 280 с.
4. Крушельницька О. В. Управління персоналом: навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. – К.: Кондор, 2003. – 296 с.
5. Яценко А. А. Психолого-педагогічні основи державного управління та місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / А. А. Яценко, В. М. Тимофієнко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Apdup/2009_1/1_62-74.pdf.

УДК 351/354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р держ. упр., професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЯКІСТЬ ІНФОРМАЦІЇ В ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті обґрунтовано теоретичні підходи та практичні рекомендації щодо формування систем управління якістю інформації в інформаційних системах органів державного управління та місцевого самоврядування на регіональному рівні. Запропоновано запровадження систем якості в корпоративних, регіональних, галузевих та державних інформаційних системах на базі стандартів якості ISO 9000. Розроблено модель визначення синергетичного ефекту, в якій за допомогою показників якості оцінюється взаємодія функціональних підсистем і підсистем забезпечення регіональної інформаційної системи, що дає можливість оцінювати якість інформації і визначати шляхи удосконалення інформаційної системи.

В статье обоснованы теоретические подходы и практические рекомендации относительно формирования систем управления качеством информации в информационных системах органов государственного управления и местного самоуправления на региональном уровне. Предложено внедрение систем качества в корпоративных, региональных, отраслевых и государственных информационных системах на базе стандартов качества ISO 9000. Разработана модель определения синергического эффекта, в которой с помощью показателей качества оценивается взаимодействие функциональных подсистем и подсистем обеспечения региональной информационной системы, которая дает возможность оценивать качество информации и определять пути усовершенствования информационной системы.

In the article theoretical approaches and practical recommendations are grounded in relation to forming of control system by quality of information in the informative systems of organs of state administration and local self-government at regional level. Introduction of the systems of quality is offered in the corporate, regional, of a particular branch and state informative systems on the base of standards of quality of ISO 9000. The model of determination of synergistical effect is developed, in which by the indexes of quality co-operation of functional subsystems and subsystems of providing of the regional informative system which enables to estimate quality of information and determine the ways of improvement of the informative system is estimated.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку України однією з найважливіших і невідкладних проблем є якість і надійність продукції та послуг. Важливе місце в цій проблемі займає підвищення якості та надійності інформаційних систем в органах державної влади, які використовуються в різних сферах діяльності обробки даних у системі державного управління та місцевого самоврядування. Від прогресивності створюваних проектів інформаційних систем значною мірою залежить ефективність державного управління. Одним з найбільш значимих чинників, що впливають на ефективність інформаційних систем, є якість результатної інформації, під якою розуміють сукупність властивостей, що відображають міру придатності конкретної інформації про об'єкти і їх взаємозв'язки для досягнення цілей, що стоять перед користувачем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування інформаційних систем в органах державної влади досліджувалися Бакаєвим Л.О., Бакаєвим О.О., Берсуцьким Я.Г., Калюжним Р.А., Лепою М.М., Писаревською Т.А., Порохнею В.М., Сендюком М.А., Татарчуком М.І., Тронем В.П.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми впровадження систем якості інформації в інформаційних системах органів державного управління та місцевого самоврядування на регіональному рівні досліджувалися недостатньо. Тому питання формування систем управління якістю на базі міжнародних стандартів у регіональних, галузевих та державних інформаційних системах є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою цієї роботи є обґрунтування теоретичних підходів та практичних рекомендацій щодо формування систем управління якістю інформації в інформаци-

ційних системах органів державного управління та місцевого самоврядування на регіональному рівні.

Об'єктом дослідження цієї роботи є інформаційні процеси в органах державного управління загальнонаціонального та місцевого рівнів.

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні підходи щодо формування систем управління якістю інформації в багаторівневих інтегрованих інформаційних системах на регіональному рівні згідно з міжнародними стандартами якості.

Виклад основного матеріалу. Велику увагу система якості приділяє кінцевому результату діяльності – продукції. Для інформаційної системи продукцією є інформація для прийняття рішень. Система якості повинна гарантувати ефективність процесів отримання управлінської інформації, допоміжних процесів, що забезпечують роботу інформаційної системи, та всієї мережі процесів, у тому числі організаційних, інформаційних, технічних і програмних, які необхідні для задоволення вимог споживачів [3]. Система управління процесами повинна визначити вимоги до входів та виходів процесів, види діяльності, контроль та аналізування процесу, корегування, зниження ризику, запобіжні дії.

Стандарти якості також передбачають процеси проектування для реагування на потреби замовників, процеси закупівель з контролем постачальників, управління засобами моніторингу, вимірювання, аналізування та поліпшення. При проектуванні застосовується принцип системного підходу, коли враховуються як основні функції і показники, так і всі інші чинники, що сприяють досягненню задоволеності споживачів. Закупівлі повинні передбачати оцінювання продукції, щоб вона задовольняла вимогам як організації, що здійснює закупку, так і результат використання цієї продукції задовольняв споживачів. Управління засобами моніторингу повинно сприяти впевненості в даних, що отримані в результаті вимірювань, забезпеченню точності. Вимірювання повинно бути ефективним і результативним та забезпечувати корисною інформацією керівників для прийняття рішень [1].

Інформаційна інфраструктура регіону повинна бути пов'язаною з процесами створення регіональної комп'ютерної мережі органів виконавчої влади та місцевого самоврядування. До цієї мережі приєднуються інформаційні системи організацій, таких як заклади медицини, освіти, культури та ін. Система повинна надавати доступ до глобальних комп'ютерних мереж. Найбільшої уваги потребують інформаційні системи, які знаходяться на районному рівні, тому для розширення присутності в інформаційному просторі держави органам виконавчої влади і місцевого самоврядування необхідно створювати власні мережі.

Для оперативного збору й обробки управлінської інформації органами державного управління необхідно застосовувати сучасні інформаційні технології. В першу чергу це стосується державних і локальних баз і банків даних, телекомунікаційних мереж і систем інформаційно-аналітичного забезпечення, які дозволять підвищити ефективність прийняття рішень у державному управлінні.

Згідно із Законом України „Про Концепцію Національної програми інформатизації” передбачається здійснити інтеграцію існуючих інформаційних систем органів державної влади й органів місцевого самоврядування та інформаційних ресурсів. Таким чином створюється єдина інформаційно-телекомунікаційна система збору, обробки та передачі даних, які необхідні для прийняття рішень у сфері економіки. Як складова частина Національної програми інформатизації, розробляються і втілюються у життя регіональні програми інформатизації. В Чернігівській області створюється система інформаційно-аналітичного забезпечення органів державної влади.

Система складається з ядра та галузевих підсистем, призначених для автоматизації процесу збору й аналізу інформації для потреб організаційного управління. Процес збору й аналізу інформації здійснюється структурними підрозділами обласних та районних державних адміністрацій, які зв'язані між собою за допомогою локальних ком-

п'ютерних мереж або мереж державних органів влади та глобальних комп'ютерних мереж. Обмін інформацією в системі будується за принципом „зірки” на базі „центру обміну документами”, а не за принципом „кожен з кожним”, який нині застосовується в органах державної влади. Центр обміну документами є ядром системи.

Для отримання максимального ефекту від використання інформаційної системи необхідно досягти узгодженої взаємодії її складових частин. Система має ряд структур, до яких належать підсистеми забезпечення, такі як функціональна, організаційна, інформаційна, програмна, технічна, документальна, алгоритмічна. Кожна з цих структур характеризується своїми елементами і зв'язками. Причому те, що було елементом в одній структурі в іншій стає зв'язком. Наприклад, інформаційні потоки є зв'язками у функціональній, технічній, організаційній структурах. Для алгоритмічної і програмної структур зв'язками є масиви інформації. У той же час інформація у різних формах є елементом інформаційної структури і у вигляді документів – елементом документальної структури. Враховуючи те, що інформація присутня в будь-якій структурі у вигляді елемента або зв'язку, вона і є тією ланкою, що дозволяє досягнути синергетичного ефекту в роботі інформаційної системи. В кожній підсистемі відбуваються відповідні процеси, які мають входи і виходи, за кожний процес повинен відповідати призначений виконавець, і всі вони повинні бути скоординовані з одного центру.

Крім підсистем забезпечення, інформаційна система має функціональні підсистеми, склад яких залежить від сфери діяльності органу державної влади. Інформаційні системи, що охоплюють декілька органів державної влади, забезпечуючи їх узгодженою інформацією, мають функціональні підсистеми в окремих органах, де в свою чергу вони теж розділені на функціональні підсистеми, які вирішують поставлені перед ними завдання забезпечення осіб, що приймають рішення управлінською інформацією [2]. Так, для регіональної системи інформаційно-аналітичного забезпечення функціональними підсистемами є “Адміністративне управління”, “Законодавство та підзаконні акти”, “Статистика” та інші. Ці підсистеми знаходяться у тісному взаємозв'язку. Так, наприклад, розв'язання управлінських завдань у підсистемі “Адміністративне управління” неможливе без залучення нормативно-правової інформації з підсистеми “Законодавство та підзаконні акти” і без аналізу інформації, яку надає підсистема “Статистика”. Крім того, що підсистеми забезпечують інформацією відповідні складові інформаційної системи при вирішенні локальних завдань, є загальні завдання в державному управлінні, які стосуються широкого кола споживачів. Так, на регіональному рівні голова обласної державної адміністрації видає розпорядження і накази, що можуть стосуватись всіх підрозділів ОДА та районних державних адміністрацій. Для розробки таких документів необхідна інформація, яку надають різні підрозділи обласної державної адміністрації. Вона формується у відповідних функціональних підсистемах системи інформаційно-аналітичного забезпечення.

Для визначення взаємодії між компонентами складної ієрархічної інформаційної системи доцільно вивчити залежність між її підсистемами забезпечення і функціональними підсистемами, а синергетичний ефект вимірювати шляхом використання числових показників. Сукупність таких показників характеризують якість інформації, що виникає при взаємодії підсистем. Їх можна використовувати для розрахунку комплексного показника якості інформації для всієї інформаційної системи. Оцінка взаємодії підсистем наведена в таблиці. Аналізуються підсистеми забезпечення системи інформаційно-аналітичного забезпечення і її функціональні підсистеми. Підсистемами забезпечення є: організаційна, технічна, програмна, інформаційна, математична, лінгвістична, правова та ергономічна. Серед функціональних для аналізу вибрані підсистеми: “Законодавство”, “Податки”, “Бюджет і фінанси”, “Промисловість і енергетика”, “Транспорт

і зв'язок", "Житлово-комунальне господарство", які відповідають функціям державного управління, що покладаються на підрозділи обласних державних адміністрацій.

Таблиця

Оцінка синергетичного ефекту взаємодії підсистем системи інформаційно-аналітичного забезпечення

Підсистеми забезпечення	Функціональні підсистеми					
	"Законодавство"	"Податки"	"Бюджет і фінанси"	"Промисловість і енергетика"	"Транспорт і зв'язок"	"Житлово-комунальне господарство"
Організаційна	6	5	6	8	9	7
Технічна	5	3	2	10	9	6
Програмна	2	3	5	5	4	2
Інформаційна	9	7	6	9	5	5
Математична	8	5	7	3	2	3
Лінгвістична	2	3	3	9	7	2
Правова	8	5	6	8	9	9
Ергономічна	2	5	6	8	9	5

Для оцінки доцільно використовувати 10-бальну шкалу. Чим вище оцінка, тим краща взаємодія і відповідно вища якість інформації, що виробляє інформаційно-аналітична система для прийняття рішень. Аналогічно здійснюється оцінка по іншим функціональним підсистемам.

Таким чином, при впровадженні і розвитку корпоративних, державних, регіональних та галузевих інформаційних систем, які охоплюють велику кількість органів державної влади, виникає необхідність не тільки в побудові систем якості в кожному з цих органів, але й створенні системи якості в рамках всього інформаційно-комп'ютерного комплексу. Формування і функціонування систем якості багаторівневих ієрархічних інформаційних систем повинні координуватися інформаційними підрозділами центральних органів державного управління і Центрами інформатизації із залученням інформаційно-комп'ютерних підрозділів на регіональному рівні.

Для досягнення високої якості кінцевого продукту, яким є управлінська інформація для прийняття рішень, необхідно створити системи якості в кожній функціональній підсистемі, що виконує свої функції у відповідних органах державної влади, і така ж система повинна охоплювати всі підсистеми інформаційної системи. Це досягається впровадженням стандарту ДСТУ ISO 9001-2009, який враховує принципи управління якістю, сприяє застосуванню процесного підходу до підвищення результативності системи управління якістю і використовується для оцінювання можливостей органу державної влади дотримуватися вимог споживачів його послуг [4]. Виконання вимог цього стандарту надає можливість проходження сертифікації системи якості в органі державної влади. Але для ефективної роботи, крім вимог стандарту, додаються вимоги до якості інформації, яку розглядають як сукупність взаємозв'язаних її властивостей [6].

Однак сертифікація проводиться окремо для кожного органу державної влади і система якості підтверджує спроможність організації надавати відповідні послуги своїм споживачам, у тому числі інформаційні, які досягаються шляхом застосування тієї частини інформаційної системи, що діє в цьому органі. Для створення системи якості, яка діє по всій інформаційній системі, необхідно застосування стандарту ISO 9004, який надає більш широку перспективу стосовно покращення показників діяльності, ніж ISO 9001. Обидва стандарти побудовані так, що вони створюють узгоджену пару стандартів, в якій стандарт ISO 9004 відображає прагнення до всеохоплюваності системи якості і який є кроком до подальшого переходу до більш досконалої системи якості TQM [5]. Крім додаткових ви-

мог цього стандарту до функціональних підсистем і підсистем забезпечення висуваються вимоги і до взаємодії підсистем для досягнення максимального синергетичного ефекту. Результатом такої взаємодії є: зменшення кількості інформаційних потоків, що циркулюють між органами державного управління; усунення дублювання інформації; зменшення інформаційної надмірності для інформаційних масивів, в яких зберігаються необхідні для управління дані; підвищення якості вихідної інформації. Формування й удосконалення складних ієрархічних інтегрованих інформаційних систем на всіх рівнях державного управління повинно відбуватися на базі застосування стандартів якості.

Висновки і пропозиції. Запропоновано запровадження систем якості в корпоративних, регіональних, галузевих та державних інформаційних системах на базі стандартів якості ISO 9000. Розроблено модель визначення синергетичного ефекту, в якій за допомогою показників якості оцінюється взаємодія функціональних підсистем і підсистем забезпечення системи інформаційно-аналітичного забезпечення, що дає можливість оцінювати якість інформації і визначати шляхи удосконалення інформаційної системи. Синергетичний ефект пропонується вимірювати шляхом використання показників, які характеризують у числовому виразі ступінь взаємодії між компонентами системи. Для цього пропонується використовувати оцінку якості інформації, що виникає при взаємодії підсистем, і оцінювати її як складову загальної якості інформації, що є результатом функціонування інформаційної системи.

Визначено, що системи якості органів державної влади на регіональному рівні повинні будуватися з застосуванням стандарту ISO 9001. Формування і функціонування систем якості багаторівневих ієрархічних інформаційних систем повинні координуватися інформаційними підрозділами центральних органів державного управління і Центрами інформатизації із залученням інформаційно-комп'ютерних підрозділів на регіональному рівні. На цих рівнях відбувається загальне управління цими процесами, їх супровід, забезпечується взаємодія з органами державного управління, де ці системи функціонують. Після проходження сертифікації на відповідність стандарту ISO 9001 органу державного управління доцільно поліпшувати цю систему згідно з більш високими вимогами стандарту ISO 9004, враховуючи взаємодію інформаційних систем, а далі переходити до вимог, що визначаються концепцією якості TQM.

Список використаних джерел

1. Латишева В. В. Громадські слухання як механізм громадського контролю за якістю управлінських послуг [Електронний ресурс] / В. В. Латишева // Державне будівництво. – 2007. – № 2. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/3/08.pdf>.
2. Лахижа М. І. Управління якістю в публічній адміністрації Польщі [Електронний ресурс] / М. І. Лахижа // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2008. – Вип. 3. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2008-3/R_2/08lmipap.pdf.
3. Олійченко І. М. Категорія якості в контексті стандартів ISO 9000 і TQM / І. М. Олійченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2002. – № 17. – С. 125-132.
4. Системи управління якістю. Вимоги ДСТУ: ISO 9001-2009. – [Чинний від 2009-09-01]. – К.: Дежстандарт України, 2009. – 33 с.
5. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності: ДСТУ ISO 9004-2001. – [Чинний від 2001-06-27]. – К.: Дежстандарт України, 2001. – 70 с.
5. Системи управління якістю. Основні положення та словник: ДСТУ ISO 9000-2007. – [Чинний від 2007-09-03]. – К.: Дежстандарт України, 2007. – 34 с.

УДК 351.354:303.094.7

М.Ю. Дітковська, канд. держ. упр., доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ТУРИСТИЧНОЮ ГАЛУЗЗЮ

У статті проведено дослідження інформаційного забезпечення туристичної галузі Чернігівської області, аналіз функціонування туристичних фірм та туристичного інформаційного центру управління стратегічного розвитку міста і туризму Чернігівської міської ради. Розглянуто роль глобальних комп'ютерних мереж у розповсюдженні туристичної інформації. Запропоновано шляхи створення і підтримки веб-сайту (представництва в мережі Інтернет) регіонального туристичного інформаційного центру.

В статье проведено исследование информационного обеспечения туристической отрасли Черниговской области, анализ функционирования туристических фирм и туристического информационного центра управления стратегического развития города и туризма Черниговского городского совета. Рассмотрена роль глобальных компьютерных сетей в распространении туристической информации. Предложены пути создания и поддержки веб-сайта (представительства в сети Интернет) регионального туристического информационного центра.

Research of the informative providing of tourist industry to the Chernihiv area is conducted in the article, analysis of functioning of tourist firms and tourist informative center of management strategic development of city and tourism of Chernihiv city advice. The role of global computer networks is considered in distribution of tourist information. The ways of creation and support of web site (representative offices in a network the Internet) of regional tourist informative center are offered.

Постановка проблеми. Індустрія туризму є одним з найбільших споживачів телекомунікаційних технологій і має в своєму розпорядженні один з найбільш високих рівнів комп'ютерної оснащеності. Інформація, що використовується в туризмі, дуже чутлива до часу, оскільки дуже часто в ній змінюються дати, події, розклади і тому подібне, а також ця інформація має бути своєчасною та доступною. Туристичний продукт має велику кількість складових: транспорт, мешкання, розваги, які також вимагають швидкої доставки інформації для координування їх постачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання досліджень туристичної галузі знайшли своє відображення у наукових дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як В. Азара, К. Борисова, Дж. Боузна, В. Главацького, Л. Гринів, М. Долішнього, В. Євдокименка, І. Зоріна, В. Квартальнова, В. Кифяка, Ф. Котлера, В. Кравців, О. Любіцевої, Дж. Майкенза, В. Мацоли, А. Мельник, В. Мікловди, Н. Недашківської, М. Нудельмана, В. Павлова, Г. Папіряна, М. Пітюлича, В. Сеніна, С. Харічкова, О. Шаблія, І. Школи та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні процес використання інформаційних технологій у галузі туризму на регіональному рівні мало-ефективний. Тому дослідження функціонування інформаційних систем для надання туристичних послуг та розробка рекомендацій щодо удосконалення інформаційних систем у галузі туризму є особливо актуальними.

Цілі статті. Метою цієї роботи є дослідження інформаційного забезпечення туристичної галузі на регіональному рівні і розроблення пропозицій щодо його удосконалення.

Об'єктом дослідження цієї роботи є процеси формування і розвитку інформаційного забезпечення туристичної галузі в Чернігівській області.

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні підходи до вдосконалення інформаційного забезпечення туристичної галузі на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Туризм пов'язаний з торгівлею послугами. Ці послуги комплексні, різноманітні й інтегровані. Крім того, туристичні послуги інформаційно-насичені. Тому туризм як галузь ідеально підходить для застосування інформаційних технологій.

Виробники туристичних послуг функціонують усередині структури, що складається з урядових і комерційних організацій, торгових асоціацій, таких як, готелі, авіакомпанії, туристичні агенції тощо. Є певні категорії постачальників – це фірми, що займаються орендою автомобілів, обслуговуванням туристичних зон відпочинку, туристичні оператори, туристичні агенти. Споживачами цих послуг є туристи.

Інформація в цій системі з'єднує постачальників туристичних послуг в єдину систему. Вона є сполучною ланкою, яка пов'язує в єдине ціле різних постачальників у рамках єдиної туристичної галузі. Особливістю туризму є те, що взаємозв'язок між виробниками та постачальниками здійснюється не товаром, а потоками інформації [4].

До сфери туристичного бізнесу належать рекламні фірми, заклади, що готують кваліфіковані кадри, підприємства з виробництва та продажу товарів туристичного попиту. З туризмом пов'язані і галузі, для яких обслуговування туристів не є основним видом діяльності – підприємства культури, торгівлі та ін. Велика кількість прямих і опосередкованих учасників туристичної галузі вимагає скоординованих дій та постійного обміну інформацією. Сполучною ланкою, що тримає різних виробників у рамках туристичної галузі, є інформація.

Інформація є стратегічним ресурсом, що вимагає державного регулювання інформаційної діяльності. В Україні існує нормативно-правова база цієї діяльності. Основні положення стосовно інформатизації викладені в Конституції України. Статті 17 і 31 гарантують інформаційну безпеку, таємницю листування, телефонних розмов, телеграфної та іншої кореспонденції. Стаття 32 гарантує судовий захист, право спростовувати недостовірну інформацію, право вимагати вилучення інформації, право на відшкодування матеріальної і моральної шкоди, завданої недостовірною інформацією. Стаття 34 гарантує свободу думки і слова, вільне вираження своїх поглядів і переконань. Стаття 50 гарантує вільний доступ до інформації про стан довкілля, про якість харчових продуктів і предметів побуту.

Закон України “Про інформацію” [1] закріплює право громадян України на інформацію, закладає правові основи інформаційної діяльності. Закон стверджує інформаційний суверенітет України і визначає правові форми міжнародного співробітництва в галузі інформації. Закон України “Про Національну програму інформатизації” визначає загальні засади формування, виконання та коригування Національної програми інформатизації. Закон України “Про телекомунікації” [2] визначає забезпечення повсюдного надання телекомунікаційних послуг достатнього асортименту, обсягу та якості шляхом обмеженого регулювання ринкових відносин для сприяння ефективному функціонуванню відкритого і справедливого конкурентного ринку. Закон визначає засади захисту прав споживачів та контролю за ринком телекомунікацій з боку держави. Нормативне забезпечення процесів інформатизації в Україні дозволяє формувати інтегровані інформаційні системи у сфері надання туристичних послуг.

Інформаційні системи, що використовуються в туризмі, мають складові: резервування, проведення телеконференцій, інформаційні системи управління, інформаційні системи авіаліній, фінансові інформаційні системи, телефонні мережі і т. ін. Ця система технологій розгортається не кожним виробником туристичних послуг окремо, а усіма ними. Таким чином, у туристичній індустрії функціонує система інтегрованих комп'ютерних і комунікаційних технологій [6].

Велике значення має мережа Інтернет, сайти якої пропонують користувачам опис туристичних центрів, туристичних послуг, віртуальні подорожі. Тому Інтернет – це система, яка необхідна для роботи туристичних організацій.

На Чернігівщині понад 200 пам'яток історії та архітектури мають світове значення. Чернігівщина має значні рекреаційні ресурси і високу потенційну рекреаційну привабливість. На Чернігівщині виділяється три райони з високою (Чернігівський, Ріпкинський, Новгород-Сіверський) та п'ять районів із середньою (Козелецький, Прилуцький, Борзнянський, Менський та Щорський) природно-рекреаційною, а також п'ять районів зі значною культурно-рекреаційною привабливістю (Чернігівський, Ніжинський, Ічнянський, Бахмацький та Новгород-Сіверський) [3, с. 62].

Основою туристично-рекреаційної сфери Чернігівщини є наявність та поєднання природних і культурно-історичних ресурсів. В області функціонують 13 санаторіїв і будинків відпочинку, численні профілакторії, бази відпочинку, дитячі табори, мисливські і рибальські бази, водні станції, пляжі, лісопарки [7, с. 3]. До послуг відпочиваючих та туристів: наші цілющі мінеральні води, бішофіти, широкий арсенал фітопрепаратів. Усе більш популярним у нашому регіоні стає сільський та зелений туризм.

Наданням туристичних послуг в області станом на 01.01.2011 року займаються 74 підприємства, що мають ліцензію Державної служби туризму і курортів Міністерства культури і туризму України на здійснення діяльності з організації міжнародного та внутрішнього туризму, а також екскурсійної діяльності. Значна кількість фірм області займаються відправкою з Чернігівщини туристських груп до інших країн світу. Кількість виїжджаючих за кордон постійно збільшується. Значна частина потоку туристів з нашої області потрапляє в Росію та Туреччину [5, с. 1]. Переважаючим серед них є «бізнес-туризм».

Основна мета перебування туристів у Чернігівській області – отримання лікувально-оздоровчих та екскурсійних послуг. Розвиток іноземного туризму значною мірою стримується слабкістю матеріально-технічної бази туристичної галузі, починаючи від стану транспортних засобів і доріг і закінчуючи відсутністю висококласних готелів, кемпінгів, автостоянок, ресторанів тощо.

Існуюче програмне забезпечення управління туристичною діяльністю дозволяє вирішувати різні завдання, як-то складання бізнес-плану, komponування передбачуваних турів, управління готелем, при тому, що керівник має можливість коригувати найрізноманітніші фактори за допомогою комп'ютера. На жаль, на даному етапі розвитку туризму в регіоні спеціальні комп'ютерні програми використовуються в роботі невеликої кількості чернігівських туристичних фірм. Є певні недоліки й у використанні сучасних Інтернет-технологій. Ряд чернігівських фірм, що працюють у галузі туризму, створили свої сайти та зареєстрували їх у різних регіональних та всеукраїнських Інтернет-каталогах. До позитивних зрушень у галузі використання Інтернет-технологій відносяться зміни у дизайні та структурі сайтів, що стали значно привабливішими візуально та зручнішими структурно.

Туристичні сайти інколи дають неповну інформацію про місцезнаходження об'єктів, також інформація про вартість послуг буває застарілою та неточною. Стримуючим фактором розвитку є також відсутність державної електронної системи забезпечення суб'єктів туристичної діяльності оперативною інформацією про попит, пропозицію, про ціни, тарифи та ін. Одним із основних елементів як національних, так і регіональних туристичних стратегій повинна стати ефективна організація роботи інформаційних туристичних центрів. У Чернігові туристично-інформаційний центр функціонує як підрозділ управління стратегічного розвитку міста і туризму Чернігівської міської ради з березня 2008 року. Однак у своїй діяльності, з причини відсутності чіткої держа-

вної політики, він стикається зі значними труднощами. Зокрема, через недосконалість норм у галузі державної статистики фактично неможливо виробити чітку маркетингову стратегію. У той же час прикордонне розташування Чернігівської області конче потребує позитивного вирішення питання функціонування регіонального туристично-інформаційного центру та туристично-інформаційних пунктів на обласному рівні.

Туристично-інформаційний центр управління стратегічного розвитку міста і туризму Чернігівської міської ради надає комплексну туристичну інформацію про Чернігівську область та місто Чернігів:

- 1) інформацію туристичного і побутового напрямку;
- 2) про функціонування громадського транспорту, маршрутів сполучення по Чернігову, передмістю та міжміське сполучення;
- 3) інформацію про культурні і спортивні заходи;
- 4) туристичні консультації;
- 5) бронювання місць проживання, надається допомога у виборі готелю або іншого місця проживання і, по можливості, бронювання місць;
- 6) допомогу в замовленні послуг екскурсодів і гідів. Пропонуються групові автобусні і піші екскурсії по Чернігову і передмістю, а також екскурсії на замовлення, індивідуальні тури, тури вихідного дня;
- 7) допомогу у замовленні оренди транспорту;
- 8) загальну інформацію про туристично-рекреаційний потенціал Чернігова та області.

Удосконалення роботи туристичної галузі на регіональному рівні повинно відбуватися шляхом створення регіонального туристично-інформаційного центру, який дозволить би зняти проблему відсутності єдиного центру збору, опрацювання та аналізу інформації про туристично-рекреаційні можливості та потенціал Чернігівської області та міста Чернігова. Такий центр дозволить створити єдину інформаційну базу в туристичній галузі регіону, єдину стратегію, концепцію позиціонування регіону на ринку туристичних послуг, туристичний бренд регіону.

Створення веб-сайту такого туристично-інформаційного центру (представництва в мережі Інтернет) обумовлене зацікавленістю до відвідування території Чернігівщини вітчизняними та закордонними туристами. Назва сайту повинна бути змістовною, легко сприйматися на слух, запам'ятовуватися та бути простою до запису. Збіг адреси веб-сайту з назвою центру дозволить забезпечити просування імені (бренду) регіону в Інтернеті.

Оскільки робота туристичного інформаційного центру передбачає відкритість для будь-яких контактів, то найбільш перспективним варіантом є реєстрація сайту в міжнародній зоні. Реєстрація в зоні Ua, дає можливість відвідувачам зрозуміти географічну прив'язку. Сервер з таким закінченням безперешкодно індексується українськими пошуковими системами. Веб-сайт бажано зареєструвати в двох зонах – українській і міжнародній – Com, Net, Org.

Треба зазначити і те, що до доменної зони Info, яка на перший погляд найкраще підходить для сайту туристично-інформаційного центру, пошукові системи ставляться з певним упередженням через демпінгову політику цін, яка була притаманна цій зоні, та велику кількість сумнівних сайтів. Для реєстрації в зоні Ua, туристичний інформаційний центр повинен мати офіційно зареєстрований знак щодо надання товарів та послуг (торгову марку).

Головною складовою просування сайту в рейтингах пошукових систем є оптимізація сайту. Оптимізація пошукової системи SEO (Search Engine Optimization) застосовується в усьому світі та є корисним інструментом для розповсюдження інформації через Інтернет. Якщо сайт не є оптимізованим під пошукові системи, він не зможе увійти до

рейтингу, а це рівнозначно тому, що його не існує. У процесі оптимізації вивчається і аналізується технічний бік сайту та його вміст.

Основні напрямки роботи з удосконалення і підтримки веб-сайту такі:

- пошукова система повинна враховувати параметри сайту при обчисленні його релевантності (ступені відповідності введеному запиту);

- система повинна проводити семантичний аналіз тексту, щоб відсіяти пошуковий спам, коли ключове слово зустрічається дуже часто (більше 7-8 відсотків від всього вмісту) або дуже рідко (1-3 %) на сторінці. Оптимальна щільність ключових слів: 5-7 % від текстового вмісту веб-сторінки, при цьому ключові слова (фрази) повинні зустрічатися в тексті як мінімум 3-4 рази;

- необхідно, щоб були посилання з сайтів схожої тематики.

Для оптимізації необхідно здійснити наступні заходи:

1. Щодо внутрішніх чинників, які знаходяться під контролем власника веб-сайту, необхідно здійснити приведення тексту і розмітки сторінок у відповідність з вибраними запитами, забезпечити поліпшення якості тексту на сайті, стилістичне оформлення тексту (заголовки, жирний шрифт), поліпшити структуру і навігацію, використовувати внутрішні посилання.

2. Щодо зовнішніх чинників, необхідно забезпечити обмін посиланнями, реєстрацію в каталогах та здійснити інші заходи для підвищення і стимулювання кількості та частоти посилань на ресурс.

Пошукова оптимізація може послужити постійним джерелом збільшення кількості відвідувачів (90 % користувачів знаходять нові сайти через пошукові системи; 55 % онлайн покупок і замовлень здійснюються на сайтах, знайдених через пошукові системи). Високий рівень довіри до пошукових систем дозволяє отримати великий відсоток конвертації відвідувачів у покупців, а вартість залучення одного відвідувача мінімальна.

Люди, які потрапляють на сайт через пошукові системи, – це цілеспрямовані користувачі мережі, які вже сформували свої інтереси і шукають щось конкретне; саме тому пошукова оптимізація є джерелом найбільш якісних відвідувачів для сайту. Роботи з позиціонування сайту в пошукових системах – це один з найбільш важливих заходів щодо залучення цільової аудиторії.

Слід застосовувати найпопулярніші світові, російські й українські пошукові системи: Meta, Yandex, Rambler, Апорт, Yahoo, Google. Просування веб-сайту туристично-інформаційного центру в цих системах не гарантує його виведення на перші позиції по певному запиту, але обов'язково гарантує збільшення кількості відвідувачів з пошукових систем. До кадрового складу туристично-інформаційного центру повинна входити особа, що проводить роботу з оптимізації веб-сайту (SEO-Manager).

Висновки і пропозиції. Дослідження інформаційного забезпечення системи регіонального управління туристичною галуззю Чернігівській області свідчать, що на цьому етапі розвитку туризму в регіоні сучасні комп'ютерні технології використовує незначна кількість туристичних фірм. Є певні недоліки використанні Інтернет-технологій. Ряд чернігівських фірм, що працюють у галузі туризму, створили свої сайти та зареєстрували їх у різних регіональних та всеукраїнських Інтернет-каталогах, однак переважна більшість сайтів носить рекламно-інформаційний характер. Сайти часто дають неповну інформацію про туристичні об'єкти, а також інформація про послуги буває застарілою та неточною. Існує проблема відсутності єдиного центру збору, опрацювання та аналізу інформації про туристично-рекреаційні можливості Чернігівської області та міста Чернігова.

Для поліпшення системи забезпечення інформацією про послуги, які надають туристичні фірми регіону, необхідне створення регіонального туристично-інформаційного

центру, який повинен надавати комплексну туристичну інформацію шляхом створення і оптимізації власного веб-сайту (представництва в мережі Інтернет).

Дослідження також показали, що при усуненні ряду об'єктивних і суб'єктивних причин та при правильному застосуванні інформаційних технологій не тільки підвищується продуктивність праці у сфері туризму, але і його прибутковість. Співпраця між менеджерами та професійними програмістами стає реальним стимулом до впровадження нових проектів з комп'ютеризації туристичної діяльності. Пропозиції щодо застосування інформаційних технологій у туризмі з використанням глобальних комп'ютерних мереж можуть об'єктивно вплинути на розвиток туристичної галузі в Чернігівському регіоні, підвищити туристичну привабливість Чернігівської області.

Список використаних джерел

1. Про інформацію: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 48. – Ст. 650.
2. Про телекомунікації: Закон України // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 12. – Ст. 155.
3. Кравченко Н. Розвиток сталого туризму в Чернігівській області / Н. Кравченко // Туризм і охорона культурної спадщини: український та польський досвід. – К., 2003. – С. 51-67.
4. Мельниченко С. В. Інформаційні технології в туризмі: теорія, методологія, практика: монографія / С. В. Мельниченко. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – 494 с.
5. Миколаєнко В. Міжнародний форум / В. Миколаєнко // Деснянська правда. – 2005. – 12 квітня. – С. 1.
6. Олійченко І. М. Аналіз інформаційного забезпечення в системі виконавчої влади / І. М. Олійченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 2. – С. 69-72.
7. Повжик Н. Знову осінь мандрівкою пахне / Н. Повжик // Сіверщина. – 1999. – 8 жовтня. – С. 3.

УДК 351.824:338.012

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук, доцент

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуто складові механізму державного регулювання розвитку промисловості, що є основою для забезпечення алгоритму реформування державного управління у сфері промислової політики та вдосконалення системи управління промисловістю України.

Рассмотрены составляющие механизма государственного регулирования развития промышленности, которые являются основой для обеспечения алгоритма реформирования государственного управления в сфере промышленной политики и совершенствования системы управления промышленностью Украины.

The components of the state regulation of industry, which is the basis for an algorithm for public administration reform in the field of industrial policy and improve the system of production in Ukraine.

Постановка проблеми. Динаміка глобалізаційних процесів і масштабність проблем управління економікою спонукають владу та бізнес до вироблення нових підходів щодо політики розвитку промисловості України. Зміна парадигми розвитку промисловості з індустріальної на інституціональну та інформаційну основу, трансформація соціально-економічних відносин у суспільстві детермінують нові управлінські механізми регулювання розвитку промисловості. Одним з таких механізмів виявляється інтеграція промислових корпорацій і держави, яка може здійснювати потужний вплив на їх реструктуризацію та структуру внутрішнього ринку країни.

Донедавна критичне ставлення до державного впливу на ступінь розвитку промисловості пояснювалось тим, що цей вплив здійснювався традиційними інструментами субсидіювання та протекціонізму по відношенню до окремих галузей економіки. Світова практика державного регулювання промислового розвитку свідчить про те, що у всіх розвинених країнах (включаючи Францію, Німеччину, Південну Корею) основна увага промислової політики приділялась не галузям, а компаніям, де відбувалась інтеграційна взаємодія невеликих підприємств з крупними корпораціями. Наприклад, у Франції після II Світової війни у кожній галузі створювалися дві-три компанії, які об'єднували в одній організаційній структурі невеликі виробництва й конкурували на світових ринках. Конкурентоспроможна основа таких інтеграційних структур визначалась високим рівнем технологічної досконалості на товарних ринках, стратегічні напрями розвитку яких визначалися державою. У ФРН наприкінці 50-х рр. XX ст. відійшли від кредитування галузей промисловості, а перешли до рефінансування приватних банків, які забезпечували інвестування промислових компаній. Державна підтримка урядом Південної Кореї надавалась тим промисловим структурам, які відповідали визначеному набору критеріїв. До складу таких параметрів входили: питома вага витрат на наукові й проектні роботи, якість менеджменту, наявність вираженої стратегії розвитку компанії тощо. Держава та великі корпорації спільно визначали механізми управління розвитком інтегрованих структур, які працювали на спеціалізованих ринках. Такий підхід надавав можливості накопичувати фінансові, технологічні та ресурсні резерви для здійснення потужних інноваційних проектів. Організаційна структура управління фінансово-промислових об'єднань еволюціонувала від легкої промисловості до автомобілебудування, електроніки, інформатики та біотехнології. З часом прийшло розуміння того, що відмирають не галузі, а застарілі технології [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Складові теорії державного регулювання та інтеграційних процесів висвітлюються у роботах Абалкіна Л., Азоева П., Ансоффа І.,

Друкера П., Мільнера Б., Хайєка Ф., Шумпетера Й.; методологія управління розвитком підприємств – Лепи Р., Мельник І., Пушкаря О., Раєвнєвої О.; складові механізмів інституціоналізації структурно-інноваційної трансформації національних економік – Гальчинського А., Геєця В., Гриньової В., Кіндзерського Ю., Олейника О., Поважного О., Попова О., Столярова В., Чечетова М., Чухна А., Шаститко А. та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи вплив учених-економістів у вирішенні вихідної проблеми, слід визначити, що як методологія та часткові методики побудови механізмів регулювання розвитку корпоративного сектору промисловості, так і рекомендації з реалізації інтеграційної взаємодії держави й бізнесу є недостатньо визначеними у частині формування та ефективного використання методів та інструментів цього механізму в діяльності державних органів та суб'єктів господарювання [2; 3; 4; 5; 6]. Аналіз публікацій дозволив дійти висновку про актуальність цієї проблеми щодо обґрунтування необхідності й можливості формування дієвого механізму державного регулювання розвитку промисловості з метою отримання нових конкурентних переваг та підвищення конкурентоспроможності кожного учасника інтеграційного процесу.

Мета статті. Метою дослідження є обґрунтування головних складових механізму державного регулювання розвитку промисловості на підставі виявлення зв'язку між різними його елементами з урахуванням інфорсменту інтеграційної взаємодії держави та бізнесу в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Для сучасного державного регулювання розвитку промисловості західних країн характерна відсутність жорстких галузевих пріоритетів, що стало наслідком, перш за все, високодиверсифікованої структури бізнесу. Тому своєрідним фокусом уваги державної політики з питань промислового розвитку все частіше стають корпоративні структури, які сформувались, або продовжують своє формування в різних галузях економіки. Саме в великих корпоративних структурах все більше концентрується національних ресурсів: людський капітал, передові технології, фінансові ресурси, управлінська компетенція тощо [7].

Кожне підприємство ставить за мету забезпечення власної конкурентоспроможності та знаходження джерел конкурентних переваг, що можуть створити необхідні умови для стійкого й стабільного функціонування та розвитку. Найпотрібнішими ці цілі постають перед промисловими компаніями, які є структуроутворюючими у галузях національної економіки України, де виробляється близько 40 % від загального випуску товарів і послуг; 80 % від їх експорту. У промисловості сконцентровано третину основних засобів виробництва, що зайняті в економіці. Створюється понад 30 % валової доданої вартості (табл. 1). Промислове виробництво є одним з основних джерел оплати праці найманих працівників, прибутків підприємств, податкових і валютних надходжень держави. Тому визначальними для стану всієї національної економіки і стандартів життя громадян стають рівень, тенденції та перспективи промислового зростання й розвитку [8].

На жаль, складність теперішнього стану промисловості є наслідком критичних і кризових ситуацій у промисловості за останнє десятиріччя, що призвели до руйнації технологічних коопераційних зв'язків; звуження ринків сировини та палива; втрати ринків збуту; швидкої лібералізації зовнішньої торгівлі; орієнтації на задоволення потреб іноземних компаній у сировині й напівфабрикатах.

За даними таблиці видно, що показники ступеню зносу основних засобів є дуже високими – в межах 58 %, індекс інвестицій в основний капітал зменшився, а питання ваги підприємств, що впроваджують інновації, є дуже малою і має тенденцію до зниження. Загалом стан національної промисловості характеризується технологічною відсталістю, високою енергомісткістю, непродуктивною за соціально-економічними показни-

ками виробничо-господарської діяльності, яка є надто вразливою до коливань кон'юнктури зовнішніх та внутрішніх ринків, що містить значні ризики втрати економічної незалежності країни у середньо- та довгостроковій перспективі.

Таблиця 1

Основні показники розвитку промисловості України

Показники	Роки								
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Індекс обсягів промислової продукції, %	113,2	114,2	107	115,8	112,5	103,1	106,2	110,2	96,9
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млрд. грн	182,7	210,8	229,6	289,1	400,8	468,6	551,7	717,1	916,6
Експорт товарів, млрд. грн	79,3	87,3	95,7	123,0	173,7	175,3	193,8	248,9	346,0
Ступінь зносу основних засобів, %	48,8	51,9	54,5	56,4	58,3	57,9	58,6	59,0	58,0
Індекс інвестицій в основний капітал, %	123,8	113,3	106	124,6	124,9	104,1	115,3	127	94,7
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	4,8	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8	5,8	5,0
Частка збиткових підприємств, %	42	41	42	40	38	37	35	33	39,1
Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань	15323	19484	22847	7416	3978	3152	2408	2526	2446
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	14,8	14,3	14,6	11,5	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8

Неможливість реалізації у промисловості довгострокових стратегій розвитку та позитивних стратегічних змін слід пов'язувати також з впливом на галузь політичних циклів і політичної кон'юнктури, часовий лаг існування яких у разі поступається періоду, необхідному для досягнення стратегічних завдань. Непримиренність політичних опонентів, що ведуть боротьбу за здобуття влади в наступному політичному циклі і підтримуються конкуруючими бізнес-угрупованнями, кардинальні розбіжності у поглядах політиків на існування країни та її економічну модель, зумовлюють постійну невизначеність перспектив промисловості. Відсутність спадковості влади щодо принципів і напрямів розвитку країни, небажання опонентів знаходити компроміси у своїх позиціях для досягнення блага всього суспільства призводять до того, що прихід нової владної команди супроводжується прямим скасуванням або призупиненням виконання значної кількості рішень, ухвалених попередниками, у тому числі й тих, що визначали формування поточної та перспективної ситуації в промисловості [9].

Модернізація системи управління промисловим розвитком повинна мати у своєму арсеналі механізми його регулювання, який складається з методів, принципів та інструментів управління. Під інструментами механізму управління розвитку промислових компаній слід розуміти сукупність засобів, способів, важелів та заходів для здійснення регуляторного впливу.

Під механізмами регулювання розвитку промисловості слід розуміти визначену послідовність методів, способів та управлінських дій, яка здатна створити ефективну структуру системи управління об'єктом, у даному випадку – промисловості.

Теоретичне обґрунтування положень з питань регулювання розвитку промисловості визначається декількома тенденціями:

– визначення сутності процесу регулювання розвитку промисловості через ідентифікацію об'єктів та суб'єкта управління;

- обґрунтування доцільності створення механізму регулювання розвитку промисловості;
- визначення мети, завдань та складових механізму регулювання розвитку промисловості;
- обґрунтування набору принципів, що забезпечують дієвість та ефективність механізму регулювання розвитку промисловості;
- формування системи організаційно-економічних критеріїв ефективності механізму регулювання розвитку промисловості.

Незважаючи на явні переваги інтеграції бізнесу та держави, слід враховувати ступінь їх готовності та сприйняття майбутніх змін, які потребують розуміння загальної ідеології перетворень. Промислові компанії та органи влади мають бути готовими до витрачання зусиль на створення умов і стимулів щодо удосконалення інституційних факторів бізнесу та значущості розвитку людського потенціалу. Цей підхід містить два важливих елементи: наявність довгострокового прогнозування та стратегії інноваційного розвитку промисловості, які мають узгоджуватись з державною стратегією економічного розвитку відповідних галузей [10].

Всі ці питання мають вирішуватись за рахунок механізму регулювання розвитку промислових корпорацій, схема якого наведена на рис 1. Основа механізму державного регулювання розвитку промисловості містить такі складові:

Обґрунтування місії, цілей та завдань щодо формування механізму державного регулювання розвитку промисловості. Визначаються передумови, особливості та вимоги до функціонування механізму, що створюється. Надається комплексне теоретичне обґрунтування етапів управління промисловістю, що передбачає:

1) проведення масштабних маркетингових досліджень, ринків та тенденцій їх розвитку, що має базуватися на стратегічному підході, відображаючи різні міжгалузеві аспекти поліфункціональних зв'язків корпорацій на внутрішньому та зовнішньому ринках;

2) визначення можливостей та обмежень нормативно-правового поля, що регулюють питання управління промисловими корпораціями та створюють відповідні умови для зростання їх ефективності. Формування цієї складової механізму державного регулювання розвитку промисловості слід здійснювати на основі комплексного підходу, що включає інституційні обмеження середовища й управлінського персоналу, зайнятого у промисловій сфері та сфері державного управління;

3) вирішення питань, які управлінські структури державного та корпоративного управління мають формувати як елементи регуляторного механізму, тобто вирішується якою має бути організаційна структура управління регулювання розвитку промисловості;

4) визначення набору критеріїв як індикаторів адекватного оцінювання процесу управління обраними методами, принципам та інструментам, заперечуючи транспарентність дій і демократичність всіх учасників. Дотримання такого підходу дозволяє сформувати зворотні зв'язки у механізмі регулювання розвитку промисловості, здійснювати моніторинг, контролювати та аналізувати процес управління, які погоджуються з власниками корпорацій;

5) практичну направленість механізму регулювання розвитку промисловості та нескладність у застосуванні його змістовної частини, що дозволяє гнучко реагувати на зміни.

Об'єкти та суб'єкти регулювання. Об'єктом механізму державного регулювання розвитку промисловості виступають різні типи розвитку, а суб'єктом – державні органи управління, місцевого самоврядування та власники компаній. Суб'єкти самостійно приймають рішення щодо організаційної структур управління своїх компаній. Від адекватно обраної оргструктури управління залежить ступінь взаємодії компаній, її парт-

нерів на ефективність функціонування суб'єкта господарювання й, відповідно, на ефективність економічного середовища. Оскільки оргструктура управління може й буде змінюватись, тому механізм повинен урегульовувати можливі конфліктні ситуації між власниками компаній та органами державної влади, запобігаючи конфлікту інтересів (проблеми злиття, поглинання, рейдерство тощо).

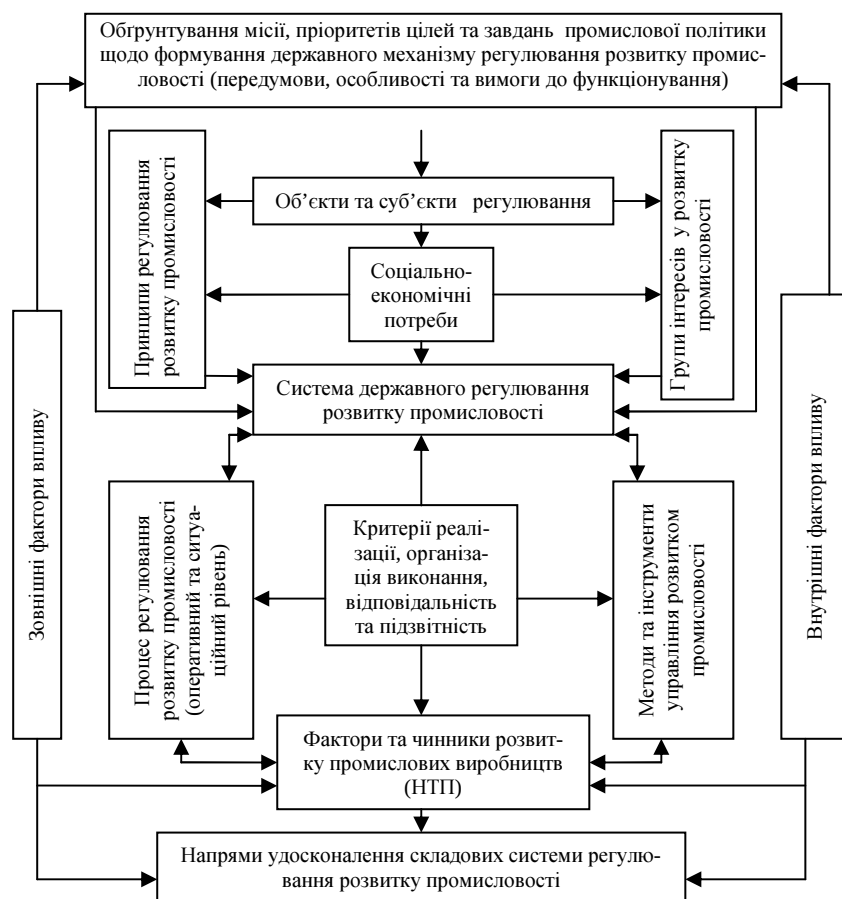


Рис. 1. Схема основних складових механізму державного регулювання розвитку промисловості

Соціально-економічні потреби мають визначити питання збалансованості ринків ресурсів у різних галузях промисловості у середньо- та довгостроковій перспективі. При цьому державні органи управління можуть використовувати перспективне планування, що надає можливості запобігати кризовим явищам та сприяти зростанню конкурентоспроможності вітчизняних компаній. Такий підхід, при якому держава буде створювати належні умови, безумовно, зменшить транзакційні витрати всіх учасників, що безпосередньо вплине на ефективність бізнес-процесів.

Групи інтересів є різними залежно від ієрархічного рівня процесу регулювання, який відбувається на державному, регіональному, галузевому та корпоративному рівнях. Проте їх горизонт повинен дотримуватись обраній державній стратегії та тактиці розвитку та узгоджуватись з програмами розвитку галузей, що дозволяє компаніям набувати синергізму та стати успішними та конкурентоспроможними.

Принципи регулювання розвитком. У питаннях інтеграції зусиль держави та бізнесу щодо їх ефективної взаємодії, як правило, виділяють велику кількість принципів. Спираючись на необхідність відтворення взаємовигідних відносин, на нашу думку, слід виокремити наступні:

1) принцип стратегічної спрямованості, який передбачає наявність перспективного та стратегічного планування з визначенням етапів їх виконання;

2) принцип оптимального співвідношення централізму та децентралізму – стосується питань прийняття управлінських рішень та відповідальності;

3) принцип зацікавленості – позначає дотримання інтересів не тільки кола учасників прямої дії оточення у високих результатах діяльності корпорацій, а й кола непрямой дії, які докладають зусилля для отримання більшої ефективності;

4) принцип взаємної відповідальності – визначається обов'язковістю виконання кожним учасником своїх зобов'язань з реалізації прийнятих програм і проектів;

5) принцип рівних прав, який визначає рівні права учасників процесу управління при реалізації програм і проектів незалежно від вкладу та частини фінансування й включає економічний тиск з боку більш крупного інвестора;

6) принцип індивідуальної оптимальності – полягає у спроможності кожного учасника максимально реалізувати свій потенціал завдяки взаємодії з іншими більше ніж автономно;

7) принцип групової – раціональності полягає у тому, що кожен учасник отримує позитивний результат в тій, чи іншій формі (грошовій, матеріальній, нематеріальній);

8) принцип об'єктивності передбачає врахування головних факторів, що впливають на діяльність промислових корпорацій;

9) принцип комплексності, використання якого дозволяє враховувати всі соціальні наслідки регулювання розвитку промислових корпорацій;

10) принцип попередження полягає у передбаченні можливих криз і конфліктів та їх запобігання у процесі регулювання розвитку промислових корпорацій;

11) принцип багатоваріантності щодо вироблення програмних заходів регулювання розвитку промисловості, який дозволяє досягти гнучкості в умовах невизначеності ринку.

Процес регулювання розвитку промисловості розглядається як предмет регуляторного впливу, який відображає комплекс методів управління.

Методи та інструменти управління розвитком промисловості. Розглядається як основна складова механізму, яка являє собою сукупність методів: адміністративних, економічних, соціально-психологічних, ідеологічних, які застосовуються комплексно і обираються залежно від специфіки тієї чи іншої галузі промисловості.

Напрями удосконалення складових системи регулювання розвитку промисловості переглядаються, якщо ефективність дій механізму знижується. Аналізуються причини зниження ефективності, що дозволяє вирішувати питання його удосконалення, або перебудови, починаючи з першого кроку – обґрунтування місії, пріоритетів, цілей та завдань промислової політики щодо формування механізму державного регулювання розвитку промисловості.

Описані складові механізму державного регулювання розвитку промисловості є основою для забезпечення алгоритму реформування державного управління у сфері промислової політики та вдосконалення системи управління корпоративним розвитком промисловості. Цей алгоритм має прискорити як загальні інституційні зміни, що мінімізують використання державних важелів тільки в інтересах приватних власників, так і специфічні зміни в організації та управлінні промисловістю. Такі зміни мають відбуватися одночасно, оскільки загальні інституційні зміни стимулюються змінами у виробництві та його якісним зростанням [11]. Разом з цим, механізм державного регулювання розвитку промисловості має функціонувати таким чином, щоб унеможливити створення преференцій для органів державної влади у питаннях ухвалення рішень з реалізації програм і проектів розвитку об'єктів промисловості.

Висновки і пропозиції. Модернізація системи управління промисловості повинна мати у своєму арсеналі сучасний механізм регулювання її розвитку, який надає можливості проводити реформи відповідно до Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 р. Для цього формалізація представленої основи механізму державного регулювання промисловості забезпечуватиме:

1) впровадження принципів проектного управління при проведенні реформування промисловості, що буде здійснюватись централізовано відповідно до державної програми;

2) взаємоузгодження складових механізму регулювання розвитку промисловості, що надасть можливість уникнути дублювання функцій та нейтралізації інтересів у частині визначення місії, цілей, завдань, принципів, заходів, критеріїв реалізації, організації виконання органами держави та корпоративного управління, встановити відповідальність та підзвітність цих суб'єктів;

3) підвищення ефективності державного управління відповідно до критеріїв міжнародних стандартів, запобігаючи політичним циклам та змінам у пріоритетах владних команд.

Список використаних джерел

1. Jai S. Mah. The Restructuring in the Past-Crisis Korean Economy. University of Connecticut. Working Paper 2006-46, November 2003. – P.14.

2. Чечетов М. Корпоративне управління в умовах економічної трансформації / М. Чечетов, А. Мендрул // Економіка України. – 2001. – № 4. – С. 10-18.

3. Глинкіна С. П. Приватизация: концепции, реализация, эффективность / С. П. Глинкіна. – М.: Наука, 2006. – 236 с.

4. Гринькова В. М. Корпоративне управління інноваційним розвитком акціонерного товариства / В. М. Гринькова, О. Є. Попов // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2007. – Вип. 27. – С. 88-95.

5. Любімов В. І. Концептуальна модель організаційно-економічного механізму розвитку промисловості / В. І. Любімов // Економіка та держава. – 2007. – № 1. – С. 61-63.

6. Концепція загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966/](http://www.industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=57967&cat_id=57966/).

7. Оліфіренко Л. Д. Механізми державного регулювання інвестиційної діяльності промислових компаній / Л. Д. Оліфіренко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2010. – № 44. – С. 39-45.

8. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця та ін. – К.: НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

9. Кіндзерський Ю. Інститут держави і проблеми оновлення промислової політики в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 48-58.

10. Оліфіренко Л. Д. Механізми державного регулювання розвитку крупних промислових корпорацій в умовах інтеграції / Л. Д. Оліфіренко // Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури: міжнар. наук.-практ. конф., 19-21 травня 2011 р. – Львів: Видавництво “Львівська політехніка”, 2011. – С. 74-76.

11. Полтерович В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-24.

УДК 347.64

Ю.П. Харченко, здобувач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПОВНОВАЖЕННЯ МІСЦЕВИХ ГРОМАД ПРИ РОЗВ'ЯЗАННІ ПРОБЛЕМ ДІТЕЙ БЕЗ БАТЬКІВ

У статті окреслено основні проблеми у сфері дитинства, негативні аспекти, при яких дитина потребує державної опіки, надано характеристику державним установам, які мають можливість та повинні впливати на подолання дитячої безпритульності, бездоглядності, сирітства. Окрему роль автор виділяє місцевим громадам, вважаючи, що саме вони повинні координувати роботу в цьому напрямку, здійснювати соціальний захист дітей та проводити активну профілактичну роботу з батьками. В статті зроблені посилання на нормативно-правові акти та графічно зображено процес взаємодії органів виконавчої влади та місцевого самоврядування при захисті дитинства.

В статье обозначены основные проблемы в сфере детства, негативные аспекты, при которых ребенок нуждается в государственной опеке, охарактеризованы государственные учреждения которые имеют возможность и должны влиять на преодоление детской беспризорности, безнадзорности, сиротства. Отдельную роль выделяет местным общинам, считая, что именно они должны координировать работу в данном направлении и осуществлять социальную защиту детей и проводить активную профилактическую работу с родителями. В статье сделаны ссылки на нормативно-правовые акты и графически изображен процесс взаимодействия органов исполнительной власти и местного самоуправления при защите детства.

The present article deals with the main problems of Childhood, negative aspects when a child needs the public guardianship, gives characteristics to public offices which have a strong possibility to overcome child's unassistance, homelessness, orphanhood. The author gives his careful consideration to local powers and believes that they have to coordinate the work in this direction to realize children's social protection and to carry out a preventive work with the parents. The article refers to normative and legal acts and graphically represents the process of executive authorities and self-administration organs interacting when protecting the childhood.

Соціально-економічна ситуація в Україні потребує пошуку нових, більш дієвих механізмів реалізації соціальної політики у сфері подолання дитячої безпритульності та бездоглядності. Існують певні проблеми, що не дозволяють остаточно подолати це гачнебне явище, а саме: неспроможність багатьох батьків утримувати дітей; різні форми сімейного насильства; психологічна криза стосунків батьків та дітей; неспроможність або небажання сім'ї виконувати виховні функції; недосконалість механізмів виявлення та надання термінової допомоги дітям, що опинились у складних життєвих обставинах або залишились за межами сімейного виховання.

Стан справ, що склався, вимагає здійснити комплекс заходів, спрямованих на поліпшення становища дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, захисту їх законних прав та інтересів, подолання дитячої бездоглядності та безпритульності шляхом підтримки сімей, які взяли на виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, збільшення кількості прийомних сімей та дитячих будинків сімейного типу, своєчасне виявлення бездоглядних та безпритульних дітей, їх влаштування до закладів соціального захисту дітей; підвищення поінформованості населення з питань реалізації прав, свобод та законних інтересів дітей, розвитку сімейних форм виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, створення ефектвної системи роботи з сім'ями, які опинились у складних життєвих обставинах. Адже, якщо раніше проблемними вважались сім'ї, де батьки зловживали алкоголем, не мали постійного місця роботи, тобто вели аморальний спосіб життя, то зараз безпритульність набуває нових обрисів, оскільки в бажанні дати все «найкраще», «щоб у дитини було все не гірше ніж у інших» батьки багато часу проводять на роботі, влаштовуються на заробітки за межами України, звичайно, що в цей час належну турботу увагу від бать-

ків дитина не отримує, більше часу проводить на вулиці, з так званим «поганим оточенням», а іноді взагалі втікає з дому. Тому проблеми безпритульності, бездоглядності зараз не обминають і цілком благополучні, на перший погляд, сім'ї. Щоб цього не сталося, потрібно активізувати роботу з усіма сім'ями, де виховуються діти, особливу увагу звертати на ті, де існує ризик ухилення батьків, з різних причин, від виховання дітей.

Основна роль у вирішенні поставлених завдань покладається в першу чергу на громаду. Незважаючи на те, що ресурси сільської місцевості відрізняються від міста, але роботу в цьому напрямку при бажанні організувати досить просто.

Починаючи від народження дитини, її супроводжують різні державні установи. Це і медичні працівники, і працівники освіти, вихователі, вчителі, які знають, чи відвідує дитина дитячий садочок, школу, у якому вигляді, хто турбується про дитину, і якщо з тих чи інших причин батьки не доглядають дитину, ситуація в сім'ї потрапляє в поле зору громади та всіх причетних до сфери дитинства державних установ.

Якщо дитина не відвідує школу, батьків викликають до школи. Якщо вони не реагують, вчителі відвідують родину, обстежують стан та умови проживання і харчування дитини і сім'ї. За потреби адміністрація школи звертається до сільської, селищної ради, залучає до відвідування сім'ї членів або голову сільради. Батьків викликають на засідання опікунської ради села, з ними проводить бесіди голова сільради.

Медичні працівники співпрацюють з сільською виконавчою владою та районним керівництвом відділів охорони здоров'я. Медики першими відвідують сім'ї, в яких народилася дитина, і мають інформацію про те, чи потребує сім'я соціальної допомоги.

Спеціалісти медичних закладів спільно із головою сільської, селищної, міської ради, соціальними працівниками з району ознайомлюються з умовами проживання та життєдіяльності сім'ї.

Участь органів місцевого самоврядування у подоланні дитячої безпритульності та бездоглядності регламентується і нормативно-правовими актами, зокрема стаття 32 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» зазначає, що у відданні виконавчих органів сільських, селищних, міських рад з питань освіти, охорони здоров'я, культури, фізкультури і спорту належать власні та делеговані повноваження.

Серед делегованих повноважень вказується, зокрема: організація роботи щодо запобігання бездоглядності неповнолітніх; вирішення, відповідно до законодавства, питань про повне державне утримання дітей-сиріт і дітей, які залишились без піклування батьків, у школах-інтернатах, дитячих будинках, у тому числі сімейного типу, професійно-технічних закладах освіти та ін.

Відповідно до ст. 34 вищезазначеного Закону делегуються повноваження щодо: забезпечення здійснення передбачених законодавством заходів щодо поліпшення житлових і матеріально-побутових умов дітей, що залишились без піклування батьків, на виховання в сім'ї громадян; вирішення відповідно до законодавства питань про надання пільг і допомоги, пов'язаних з охороною материнства і дитинства; вирішення у встановленому законодавством порядку питань опіки і піклування.

Законодавче підґрунтя для запобігання проблем, які можуть виникнути через невиконання або неналежне виконання батьками обов'язків по догляду за дітьми, досить чітко визначає межі діяльності органів опіки та піклування, які відповідно до ст. 11 Закону України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування» від 13.01.2005 р. *є державні адміністрації районів, районів міст Києва і Севастополя, виконавчі органи міських чи районних у містах, сільських, селищних рад.*

Однак в Україні дане питання не втрапить своєї актуальності, оскільки далеко не всі органи місцевого самоврядування належним чином виконують свої повноваження – як

наслідок зростає кількість дітей, які опинились поза сімейним оточенням. Не останню роль у цьому питанні відіграє і відсутність у органів місцевого самоврядування, зокрема сільських, селищних рад економічних важелів впливу та фінансових ресурсів, які могли б створити умови для розв'язання соціальних проблем сім'ї та дитини.

З метою вирішення вказаної проблеми пропонуємо: активізувати роботу щодо взаємoinформування та залучення громади до вирішення проблем дитинства. Доцільно було б застосовувати досвід тих адміністративно-територіальних одиниць, де створені та працюють громадські комісії (інспекції) у справах дітей, які є дорадчими органами місцевої виконавчої влади щодо вирішення проблем дітей. Такі громадські формування створюються рішенням органу місцевого самоврядування, таким самим рішенням затверджується їх склад. До складу комісій входять, переважно, педагоги, депутати, медичні працівники, представники батьківських комітетів, громадськості та правоохоронних органів.

Є райони, в яких за кожним із неповнолітніх, які перебувають на обліку служби у справах дітей, закріплено громадського вихователя із числа депутатів сільських рад, активних членів громади. У деяких областях при сільських та селищних радах на громадських засадах працюють куратори по роботі з молоддю та сім'ями і громадські комісії.

Досить дієвою формою залучення громадськості до вирішення проблем дітей є також вуличні комітети, які функціонують у великих селах. Вони залучають місцевих жителів до збору гуманітарної допомоги дітям із малозабезпечених родин, проводять профілактичну роботу серед молоді. На території окремих сільських рад активно працюють жіночі ради й координаційні центри, що надають допомогу підліткам, які перебувають на обліку служби у справах дітей.

У різній місцевості представники громадськості називаються по-різному, це й уповноважений на громадських засадах служби у справах дітей при сільській та селищній раді, уповноважений служб у справах дітей на громадських засадах при органах місцевого самоврядування, уповноважений з прав дитини на громадських засадах, інспектор з охорони дитинства на громадських засадах, громадський інспектор з охорони дитинства, громадський інспектор у справах неповнолітніх. І хоча є відмінності в їхніх функціональних обов'язках, діяльність спрямована на захист прав та інтересів дітей, закладів, які розташовані на відповідних територіях, решта – секретарі місцевих рад, працівники сільських клубів, соціальні працівники, бібліотекарі, люди, які мають досвід роботи з дітьми або виявили бажання працювати у цій сфері. Уповноважені працюють у взаємодії із сільським, селищним головою та членами сільських, селищних виконкомів. Це дає їм можливість спиратися на підтримку органів місцевого самоврядування, більш ефективно вирішувати різноманітні проблеми в інтересах дітей.

Однак громадські уповноважені працюють лише в третині областей і не в усіх населених пунктах.

Досвід показує, що чим більше уваги приділяє громадськість проблемам дитинства, тим вагоміший її вплив на батьків, які ухиляються від виконання батьківських обов'язків, і тим більша ймовірність того, що дитина не залишиться на одинці зі своїми турботами, негараздами, матиме надію, що вона не одна і їй є до кого звернутись, а відтак і знедолених дітей стане менше.

Список використаних джерел

1. Сімейний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2947-14>.
2. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=435-15>.

3. Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=2342-15>.

4. Про місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс]: Закон України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=280%2F97-%E2%F0>

5. Питання діяльності органів опіки та піклування, пов'язаної із захистом прав дитини [Електронний ресурс]: Постанова Кабінету Міністрів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/866-2008-п>

6. Пеша І. В. Соціальний захист дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування (проблеми реформування) / І. В. Пеша. – Київ, 2000. – 85 с.

7. Пеша І. В. Сімейні форми виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування / І. В. Пеша // Інформаційні матеріали для слухачів Центру підвищення кваліфікації працівників галузі Мінсім'ямолодьспорту. – К.: Державний ін-т розвитку сім'ї та молоді, 2006. – С. 42-49.

8. Вакуленко О. В. Утримання й виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, в Україні: фінансовий аспект / О. В. Вакуленко // Інформаційні матеріали для слухачів Центру підвищення кваліфікації працівників галузі Мінсім'ямолодьспорту. – К.: Державний ін-т розвитку сім'ї та молоді, 2006. – С. 37-42.

**ДО 70-РІЧЧЯ ПРОФЕСОРА
ВАСИЛЯ СТЕПАНОВИЧА ЛЕНЯ,
ТАЛАНОВИТОГО ВЧЕНОГО ТА ПЕДАГОГА**

13 січня 2012 року виповнилося 70 років кандидату економічних наук, професору кафедри “Облік і аудит” Чернігівського державного технологічного університету Василю Степановичу Леню.

В.С. Леня є засновником однієї з найпотужніших в Україні наукової школи з обліку та аудиту, наставник переможців та призерів всеукраїнських і міжнародних олімпіад з обліку і аудиту, вихователь цілої низки фахівців за цією спеціальністю, котрі користуються попитом на ринку праці та успішно працюють у різних галузях економіки нашої держави, займаються науково-дослідною роботою, навчаються в магістратурі та аспірантурі провідних закладів освіти. Василь Степанович талановитий педагог, який може виявити та розкрити приховані здібності кожного студента та згуртувати їх навколо професійних питань.

Після закінчення інституту у 1964 році працював на посадах головного спеціаліста колгоспу, районного та обласного управління сільського господарства, начальником районного управління сільського господарства.

У 1980 році захистив дисертацію на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук у Всеросійському науково-дослідному інституті праці та управління. З 1985 року в Українському науково-дослідному інституті сільськогосподарської мікробіології УААН працював на посадах старшого наукового співробітника, завідувача сектором економіки, за сумісництвом вісім років працював на посаді головного економіста цього інституту. Проводить практичні семінари з бухгалтерами підприємств і організацій області. З 1995 року працює у Чернігівському державному технологічному університеті на кафедрі обліку і аудиту.

В.С. Леня є автором більш ніж 150 наукових та методичних праць. Серед них більше 10-ти підручників та навчальних посібників, зокрема: “Управлінський облік”, “Фінансовий облік”, “Фінансовий облік в Україні: задачі, тести, відповіді”, “Звітність підприємств” “Бухгалтерський облік у галузях економіки”, “Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика”, “Організація бухгалтерського обліку”, “Звітність підприємства: задачі, питання для самоконтролю, завдання для самостійної роботи, контрольні тести”, “Вступ до фаху”, “Облік і аудит у страхових організаціях”.

Василя Степановича Леня можна охарактеризувати як високоосвіченого професіонала своєї справи, мудрого та авторитетного наставника, добру та порядну людину.

Усі колеги Василя Степановича щиро вітають його з ювілеєм, зичать міцного здоров'я, добра, щастя, творчої наснаги та нових наукових звершень.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДО “ВІСНИКА ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ” СЕРІЯ “ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ”

Вимоги щодо підготовки рукописів статей для публікації у “Віснику Чернігівського державного технологічного університету” (далі Вісник ЧДТУ) (внесено до Переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого Постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2, бюлетень ВАК України № 4, 2010), розроблені з урахуванням Постанови Президії ВАК від 15.01.2003 р. № 7-05/1.

Шановні дописувачі!

Спочатку просимо надіслати Вашу статтю, оформлену за наведеними нижче вимогами, для попереднього розгляду редакційною колегією “Вісника Чернігівського державного технологічного університету”. Серія “Економічні науки”. Після отримання позитивного відгуку прохання сплатити вартість статті і надсилати весь пакет документів до науково-дослідної частини ЧДТУ.

1. Для публікації статті у “Віснику Чернігівського державного технологічного університету”. Серія “Економічні науки” до науково-дослідної частини ЧДТУ необхідно в обов’язковому порядку подати:

- заяву на ім’я ректора з проханням опублікувати наукову статтю (для науковців з інших ВНЗ) за встановленою формою (додаток А);
- зовнішню (підписану не працівниками ЧДТУ) рецензію на статтю за підписом доктора наук;
- витяг із протоколу засідання кафедри чи лабораторії або наукового підрозділу, що рекомендує статтю до друку;
- довідку про авторів, складену за наведеною формою (додаток Б);
- роздрукований текст статті, оформленої за зразком (додаток Д);
- електронний варіант статті;
- реферат на трьох мовах (українська, російська, англійська) (додаток В);
- квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (додаток Г).

2. **Вимоги до наукової статті.** Наукова стаття повинна відповідати тематичному спрямуванню збірника і бути завізована власноручно на першій сторінці підписом автора.

Обсяг статті повинен бути наступним: мінімум – 5 повних сторінок, максимум – 10 сторінок (остання сторінка має бути заповнена не менш ніж на 3/4).

Стаття подається у роздрукованому вигляді. Разом з текстом статті, який набирається з використанням комп’ютерних текстових редакторів Word for Windows 97/2000/XP, подається її електронна версія на оптичному диску CD (DVD) або надсилається електронною поштою на адресу: nachbm@mail.ru.

3. **Структура статті.** До друку у “Віснику Чернігівського державного технологічного університету”. Серія “Економічні науки” приймаються лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи: УДК; Автори; Назва наукової або освітньої установи, де працюють автори; Назва статті; Анотація; Постановка проблеми; Аналіз останніх досліджень і публікацій; Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми; Мета статті; Виклад основного матеріалу; Висновки і пропозиції; Список використаних джерел.

4. Параметри сторінки повинні бути наступними:

Формат А4 (210 мм×297 мм)

- поля верхнє, нижнє та бокові – 25 мм;
- відступ від верхнього та нижнього колонтитула – 25 мм.

Верхній і нижній колонтитули, а також номери сторінок не вводити. Текст повинен бути вирівняний по ширині аркуша.

5. Вимоги до анотації. В анотації має бути чітко сформульована головна ідея статті та коротко обґрунтована її актуальність (обсяг до 8-10 рядків). У статті подаються анотації трьома мовами: українською, російською, англійською.

**КАТЕГОРИЧНО ЗАБОРОНЯЄТЬСЯ У СТАТТІ ВИКОРИСТАННЯ
АВТОМАТИЧНОЇ РОЗТАНОВКИ ПЕРЕНОСІВ ТА АВТОМАТИЧНИХ
СПИСКІВ. ВСІ СПИСКИ ПРОСТАВЛЯЮТЬСЯ У РУЧНОМУ РЕЖИМІ!**

6. Вимоги до оформлення структурних елементів статті.

6.1. УДК – шрифт Times New Roman (кегель 12), курсив, вирівнювання по лівому краю без абзацу.

Автори – *ініціали та прізвище* кожного автора починати з нового рядка (шрифт Times New Roman (кегель 12), розміщення по лівому краю, без абзацного відступу, напівжирний), *науковий ступінь і посада* (шрифт Times New Roman (кегель 12), звичайний). Скорочення наукових ступенів подавати згідно з ДСТУ 3582-97 “Скорочення слів в українській мові у бібліографічному описі. Загальні правила та вимоги”.

Назва організації – місця роботи автора (-ів) (вирівнювання по лівому краю без абзацного відступу, шрифт Times New Roman (кегель 10)). Після назви організації через кому вказуються місто та країна розміщення організації.

Назва статті – шрифт Times New Roman (кегель 12). Подається прописними напівжирними літерами, вирівнювання по центру без абзацу.

Анотація – шрифт Times New Roman (кегель 10), курсив, вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал.

Ключові слова – шрифт Times New Roman (кегель 10), вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал.

Основний текст – текст статті з заголовками (вирівнювання по ширині, абзац – 0,63 см, шрифт Times New Roman (кегель 12), одинарний інтервал) (додаток Д).

Розділи статті (Постановка проблеми; Аналіз останніх досліджень і публікацій; Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми; Мета статті; Виклад основного матеріалу; Висновки і пропозиції) зазначаються наступним шрифтом: Times New Roman, кегель 12, напівжирний, звичайний. Після назви розділу статті ставиться крапка і продовжується текст самої статті.

6.2. Інтервали між елементами статті такі:

- УДК – автори – 1;
- автори – назва організації – 1
- назва організації – назва статті – 2;
- назва статті – анотація – 1;
- анотація – ключові слова – 1;
- ключові слова – основний текст – 1;
- основний текст – назва таблиці (верхній край рисунка, схеми, діаграми) – 1;
- назва таблиці – її верхній край (нижній край рисунка, діаграми – їхні назви) – 1;
- нижній край таблиці (назва рисунка, діаграми, схеми) – основний текст – 1;
- основний текст – список використаних джерел – 1;
- список використаних джерел – перелік літератури – 1.

Приклад оформлення:

УДК 336.73:332.1

В.М. Долевський, д-р екон. наук, професор
М.Д. Пономаренко, старший викладач

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні аспекти діяльності венчурних фондів в Україні, з'ясовано основні проблеми розвитку даних установ та напрями покращення їхньої діяльності.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, венчурный бизнес, венчурный фонд.

Исследованы теоретические аспекты деятельности венчурных фондов в Украине, определены основные проблемы развития указанных учреждений и направления улучшения их деятельности.

Ключові слова: венчурне інвестування, венчурний бізнес, венчурний фонд.

The theoretical aspects of the venture funds in Ukraine were investigated, the main problems of development this institutions and the direction of improve their activities were identified.

Keywords: venture investing, venture capital, venture fund.

7. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень аналітичних матеріалів, подаються з посиланням на джерела. Таблиці мають бути пронумеровані й мати заголовок. Відповідальність за наведені показники несе автор.

Рисунки і таблиці необхідно подавати в статті безпосередньо після тексту, де вони згадані вперше, або на наступній сторінці.

7.1. Ілюстрації (рисунки та чорно-білі фотографії)

При виконанні рисунків рекомендується використання Microsoft Visio 2007 (2003). За умови використання закладеної графіки Microsoft Word рисунки повинні бути згрупованими. Шрифт рисунків Times New Roman, кегель 12, курсив.

Рисунки позначають словом "Рис." і нумерують послідовно в межах статті. Номер рисунку, його назва і пояснювальні підписи розміщують послідовно під ілюстрацією.

Наприклад: *Рис. 1. Загальна характеристика економічної системи*

7.2. Таблиці

Цифровий матеріал, що наводиться в статті, як правило, повинен оформлятися у вигляді таблиць.

Розмір тексту таблиць – кегель 12. Усі таблиці повинні мати заголовки. Нумераційний заголовок таблиць (кегель 12) вирівнюють по правому краю таблиці, тематичний заголовок таблиці (по центру, кегель 12, курсив).

Наприклад:

Таблиця 1

Аналіз показників діяльності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Фактори, що впливають на показник	Напрями поліпшення показників
1.			
...			

Якщо таблиця не вміщується на одній сторінці, всі її колонки нумерують, а над перенесеною частиною таблиці зліва надписують: "Продовження таблиці 1".

7.3. Формули

При використанні формул необхідно дотримуватися певних правил.

Найбільші, а також довгі і громіздкі формули, котрі мають у складі знаки суми, добутку, диференціювання, інтегрування, розміщують на окремих рядках. Це стосується також і всіх нумерованих формул. Для економії місця кілька коротких однотипних формул, відокремлених від тексту, можна подати в одному рядку, а не одну під одною. Невеликі і нескладні формули, що не мають самостійного значення, вписують усередині рядків тексту.

Стиль формул: хімічні формули набирають прямим шрифтом. Формули, на які є посилання, нумерують арабськими цифрами в круглих дужках праворуч. Обов'язково подають розшифровку літерних позначень величин у формулах. Для набору позначень фізичних величин використовують редактор формул Microsoft Equation для "WINDOWS": 1) змінні, латинські літери – курсив, Times New Roman; 2) функції, цифри, українські літери – курсив, Times New Roman; 3) матриці, вектори – курсив, Times New Roman; 4) грецькі літери, символи – курсив, Symbol; 5) розміри: звичайний 11 пт, великий індекс 7 пт, малий індекс 6 пт, великий символ 14 пт, малий символ 11 пт.

Номер формули проставляється справа в кінці рядка, в круглих дужках, не виходячи на поле. Формули розташовуються на сторінці по центру. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок.

Наприклад:

Ефективна ставка процента для позичальника визначається за формулою (1):

$$R_t = \frac{SK}{z - h} * 360, \quad (1)$$

де SK – величина знижки (%); h – період дії знижки (днів); z – тривалість відстрочки платежу (днів).

8. Список використаних джерел складається за ДСТУ ГОСТ 7.1:2006 "Система стандартів з інформації, бібліотечної та видавничої справи. Бібліографічний запис. Бібліографічний опис. Загальні вимоги та правила складання (ГОСТ 7.1–2003, IDT)".

Заголовок "Список використаних джерел" поміщається посередині рядка, шрифт Times New Roman, кегель 10, напівжирний.

НЕ ДОЗВОЛЯЄТЬСЯ У СПИСКУ ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ЗАЗНАЧАТИ ЛИШЕ АДРЕСУ САЙТІВ, ВОНИ ПОВИННІ БУТИ ОФОРМЛЕНІ ЗГІДНО З ГОСТом.

9. Оплата публікації. Опублікування наукових статей у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету" серія "Технічні науки" є платним. Вартість публікації 1 сторінки наукової статті складає **30 грн.** (прохання обов'язково уточнювати вартість публікації). Оплата здійснюється за допомогою квитанції, що наведена у додатку Г.

10. Контактна інформація.

Матеріали необхідно надсилати за адресою: 14027, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95, корп. 1, к. 242 (науково-дослідна частина). Всі документи, що містять підписи та печатки, повинні бути відсканованими.

Контактні особи:

Подимова Людмила Анатоліївна

Робочий тел.: 0462-34244

E-mail: nachbm@mail.ru.

Відповідальність за матеріали, наведені у статті, несе автор.

Неправильно оформлені автором стаття та супровідні документи, що не відповідають зазначеним вимогам, розглядатися не будуть.

Додаток А*Зразок заяви на ім'я ректора**бланк установи*

Ректору Чернігівського державного
технологічного університету,
д-ру екон. наук, проф. Шкарлету С.М.

Заява

Прошу Вас надати можливість опублікувати статтю “*(назва статті)*” авторів (*зазначаються вчені ступені, вчені звання, прізвища та ініціали авторів*) у “Віснику Чернігівського державного технологічного університету”. Серія “Економічні науки”.

Посада керівника наукового
або навчального закладу,
науковий ступінь,
наукове звання

підпис

м. п.

ініціали та прізвище

Додаток Б

*Форма для оформлення
довідки про автора*

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Прізвище		
Ім'я		
По батькові		
Науковий ступінь		
Вчене звання		
Почесне звання		
Місце роботи		
Посада		
Назва статті		
Обсяг статті		
Поштова адреса		
Контактна інформація	роб. тел.	
	дом. тел.	
	моб. тел.	
	e-mail	
Дата і підпис автора		

Додаток В*Приклад оформлення реферату до статті**Українською мовою*

Долевський В.М., Пономаренко М.Д. Проблеми та шляхи розвитку венчурного бізнесу в Україні.

Досліджено теоретичні аспекти діяльності венчурних фондів в Україні, з'ясовано основні проблеми розвитку даних установ та напрями покращення їхньої діяльності.

Ключові слова: венчурне інвестування, венчурний бізнес, венчурний фонд.

Російською мовою

Долевский В.М., Пономаренко М.Д. Проблемы и пути развития венчурного бизнеса в Украине.

Исследовано теоретические аспекты деятельности венчурных фондов в Украине, определены основные проблемы развития указанных учреждений и направления улучшения их деятельности.

Ключевые слова: венчурное инвестирование, венчурный бизнес, венчурный фонд.

Англійською мовою

Dolevskiy V.M., Ponomarenko M.D. Problems and the development of venture business in Ukraine.

The theoretical aspects of the venture funds in Ukraine were investigated, the main problems of development this institutions and the direction of improve their activities were identified.

Keywords: venture investing, venture capital, venture fund.

Додаток Г
Квитанція для оплати публікації

Заява на переказ готівки	Дт	1002	Ідентифікаційний код	
	Кт	31250273210037		05460798
	Одержувач платежу <u>Чернігівський державний технологічний університет</u>			
	Дата здійснення операції _____			
	Дата валютування _____			
				Код установи банку
				853592
	Найменування установи банку <u>ГУДК. Укр. в Чернігівській області</u>			
	Прізвище, ім'я, по-батькові платника _____			
	Адреса платника _____			
Касир	Призначення платежу <u>за видання у збірнику</u>			
	25010200			
				Сума
	Загальна сума _____			
	(словами)			
	Підпис платника _____			
Квитанція	Дт	1002	Ідентифікаційний код	
	Кт	31250273210037		05460798
	Одержувач платежу <u>Чернігівський державний технологічний університет</u>			
	Дата здійснення операції _____			
	Дата валютування _____			
				Код установи банку
				853592
	Найменування установи банку <u>ГУДК. Укр. в Чернігівській області</u>			
	Прізвище, ім'я, по-батькові платника _____			
	Адреса платника _____			
Касир	Призначення платежу <u>за видання у збірнику</u>			
	25010200			
				Сума
	Загальна сума _____			
	(словами)			
	Підпис платника _____			

Додаток Д

Приклад оформлення статті

УДК 336.72

В.М. Ковальський, д-р екон. наук, професор

Чернігівський державний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

М.Д. Іванов, канд. екон. наук, доцент

Чернігівський державний інститут економіки та управління, м. Чернігів, Україна

С.М. Іващенко, аспірант

Полтавський університет споживчої кооперації України, м. Полтава, Україна

**ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ***Досліджено теоретичні питання формування фінансового механізму зовнішньоекономічної діяльності підприємств.***Ключові слова:** фінансовий механізм, підприємство, зовнішньоекономічна діяльність.*Исследованы теоретические вопросы формирования финансового механизма внешнеэкономической деятельности предприятий.***Ключевые слова:** финансовый механизм, предприятие, внешнеэкономическая деятельность.*The theoretical aspects of forming a financial mechanism the foreign trade of enterprises were investigated.***Keywords:** financial mechanism, foreign company.**Постановка проблеми. ...****Аналіз останніх досліджень і публікацій. ...****Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. ...****Мета статті.** Головною метою цієї роботи є ...**Виклад основного матеріалу. ...****Висновки і пропозиції. ...****Список використаних джерел**

1. Захарова О.Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия “региональная система” в контексте регионализации экономики / И.В. Бережная, О.Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46–51.

2. Захарова О.Д. Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия “региональная система” / О.Д. Захарова // Проблемы экономической устойчивости предприятий санаторно-курортного комплекса: VII Всеукраинская науч.-практ. конф., 1-2 дек. 2006 г. : тезисы докл. – Ялта, 2005. – С. 43–44.

3. Стефанюк О.Д. Подход к социально-экономическому районированию Крымского региона / О.Д. Стефанюк // Современные направления теоретических и прикладных исследований 2008 г.: материалы междунар. науч.-практ. Интернет- конф., 15-25 марта 2008 г.: тезисы докл. – Одесса, 2008. – С. 72–74.

4.

5.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

В І С Н И К

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

***СЕРІЯ
«ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»
Науковий збірник***

№ 4 (54)

Головний редактор:	С.М. Шкарлет
Відповідальний за випуск:	М.П. Бутко
Літературний редактор	Л.М. Сила
Коректор	О.С. Сметлова
Комп'ютерна верстка і макетування	М.В. Дубина
	В.М. Олефіренко
	Т.В. Коваленко
	С.В. Козловський

Підписано до друку 27.02.2012 р. Формат 60x84/8.
Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. – 47,08. Обл. – вид. арк. – 31,5.
Тираж 300 пр. Замовлення № 58/12

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського державного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції серія ДК № 840 від 04.03.2002 р.