

ISSN 2226-9150

Науковий журнал

3.2012

---

# ВІСНИК

**Хмельницького  
національного  
університету**

**Економічні науки**

---

**Том 3**

**Хмельницький 2012**

**ВІСНИК**

**Хмельницького національного університету**

Затверджений як фахове видання  
Постановою президії ВАК України  
від 19.01.2006 № 2-05/1 (бюл. ВАК № 2'2006 р.)

*Засновано в липні 1997 р.*

*Виходить 6 разів на рік*

---

**Хмельницький, 2012, № 3, Т. 3 (188)**

---

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет  
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

<b>Головний редактор</b>	<b>Скиба М. Є.</b> , заслужений працівник народної освіти України, д. т. н., професор, академік МАІ, академік УТА, ректор Хмельницького національного університету
<b>Заступник головного редактора</b>	<b>Параска Г. Б.</b> , д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
<b>Голова редакційної колегії серії “Економічні науки”</b>	<b>Войнаренко М. П.</b> , заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
<b>Відповідальний секретар</b>	<b>Гуляєва В. О.</b> , завідувач відділом інтелектуальної власності Хмельницького національного університету

#### **Ч л е н и р е д к о л е г і ї**

##### *Економічні науки*

д. е. н. Асаул А. М., д. е. н. Благун І. С., д. е. н. Бельтюков Є. А., к. е. н. Бондаренко М. І., д. е. н. Ведерніков М. Д., д. е. н. Геєць В. М., к. т. н. Григоруку П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., к. е. н. Ковальчук С. В., д. е. н. Козак В. Є., д. е. н. Кругляк Б. С., д. е. н. Кулинич О. І., д. е. н. Лук'янова В. В., к. е. н. Любохинець Л. С., д. е. н. Мікула Н. А., д. е. н. Микитенко В. В., к. е. н. Михайловська І. М., д. е. н. Нижник В. М., д. е. н. Орлов О. О., д. е. н. Стадник В. В., к. е. н. Тюріна Н. М., к. е. н. Хмелевська А. В., д. е. н. Хрущ Н. А.

**Відповідальні за випуск:** д. е. н. Нижник В. М., к. е. н. Васильківський Д. М.

*Технічний редактор* к. т. н. Романюк В. В.

*Редактор-коректор* Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,  
протокол № 10 від 23.05.2012

**Адреса редакції:** Україна, 29016,  
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,  
Хмельницький національний університет  
редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”  
**☎** (03822) 2-51-08  
**e-mail:** patent\_1@beta.tup.km.ua  
vagvestnik@rambler.ru  
**web:** [http://library.tup.km.ua/visnyk\\_tup.htm](http://library.tup.km.ua/visnyk_tup.htm)  
<http://visniktup.narod.ru>  
<http://vestnik.ho.com.ua>



Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.  
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації  
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

ISSN 2226-9150



9 772260 915011

© Хмельницький національний університет, 2012  
© Редакція журналу “Вісник Хмельницького національного університету”, 2012

---

**ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ  
ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

**В. М. НИЖНИК**

СОЦІАЛЬНО-ІНДИКАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ  
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ .....

**С. С. ШУМСЬКА**

РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ .....

**А. О. МЕЛЬНИК**

ТРАНСФОРМАЦІЯ СКЛАДОВИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ  
СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ .....

**О. А. ФРАДИНСЬКИЙ**

ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ТА ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ  
КОНФЛІКТІВ .....

**О. В. ЛЕВЧУК**

ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ .....

**К. Л. ЛАРІОНОВА, Т. В. ДОНЧЕНКО**

УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ОЗДОРОВЛЕННЯ  
ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....

**О. Ф. ЯРЕМЕНКО**

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ  
ПІДПРИЄМСТВ .....

**Л. А. ГРИЦИНА**

СТАЛІЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНИХ ІНДЕКСІВ .....

**О. І. БУТЕНКО**

МОНЕТАРНІ ТА НЕМОНЕТАРНІ МЕТОДИ БОРОТЬБИ З ІНФЛЯЦІЄЮ .....

**О. В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ, Н. В. КУЦА**

РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ НАСЛІДКОВОГО ВПЛИВУ СВІТОВОЇ  
ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ .....

**В. В. ДЖЕДЖУЛА**

ОБґРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ  
ПІДПРИЄМСТВ .....

**А. И. КИРИЛЛОВА**

ЦЕЛЕВАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ  
НАСЕЛЕНИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ .....

**Л. О. КУРІЙ**

ВИКОРИСТАННЯ КІЛЬКІСНИХ І ЯКІСНИХ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ  
ЕФЕКТИВНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ .....

**Т. О. СЛИВКА**

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ В УМОВАХ  
ГЛОБАЛІЗАЦІЇ .....

**О. А. ЛІТВАК**

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБЕРЕЖЕННЯ, ВІДТВОРЕННЯ І РАЦІОНАЛЬНОГО  
ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ .....

**О. В. НЕЛПОВИЧ**

ПЕРЕВАГИ УЧАСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В СТВОРЕННІ НЕДЕРЖАВНИХ  
ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ .....

---

## ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

**А. В. КЛЮЧНИК, А. Ю. ГОЦЕЛЮК**  
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ .....

**М. А. ЙОХНА, О. В. КОЗАЧОК**  
ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ: СУТЬ, ФОРМИ І ЗНАЧЕННЯ .....

**Л. В. НАЗАРОВА**  
ЗРОСТАННЯ ЦІН НА СВІТОВОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ: НАСЛІДКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ .....

**Н. М. ТЮРІНА, Є. О. ШЕЛЕСТ**  
ФАКТОРИ-ПРОБЛЕМАТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ .....

**О. В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ, Л. В. ДРЮКОВА**  
КОНЦЕПЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ .....

**Я. П. ПУХАЛЬСЬКА**  
АНАЛІЗ ЗМІНИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА .....

**В. В. ПУХАЛЬСЬКИЙ**  
НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РИНКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ .....

**М. М. ЧУБАР**  
МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....

**К. Ю. КВАТЕРНЮК**  
ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ .....

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

**В. М. НИЖНИК, Т. В. ШУМОВЕЦЬКА**  
ЕФЕКТИВНЕ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЇ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....

**Д. М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ**  
АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....

**Л. Р. ПРУС**  
СТРУКТУРНА ХАРАКТЕРИСТИКА МИТНОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА .....

**М. В. ЗОСЬ-КІОР**  
ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ АГРОВИРОБНИКІВ УКРАЇНИ І СВІТУ: СУТНІСТЬ, СТАН ТА РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ .....

**І. М. МИХАЙЛОВСЬКА, Н. А. СОРОЧИНСЬКА**  
КОНКУРЕНЦІЯ ЯК СТИМУЛ УТВОРЕННЯ НОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ .....

**А. К. МІДЛЯР, Ю. В. СУСІДЕНКО**  
ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ АГРАРНОЇ СФЕРИ .....

**Г. І. КАПІНОС, Л. О. ГРЕЧУХ**  
УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНИМ РОЗВИТКОМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ .....

---

<b>Н. П. СТАХОВА</b> ПІДХОДИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ .....	
<b>М. О. ЄВДОКІМОВА</b> МОДЕЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗПОДІЛУ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ .....	
<b>І. П. ПАРАСКА</b> ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	
<b>Н. О. СЕМЕНЮК</b> СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВИБІР ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ .....	
<b>Ю. О. БОРОХ</b> ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ .....	
<b>Н. Л. КРАСНЯНСЬКА, В. О. СТУС</b> ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ .....	
<b>С. І. ГРЕБІНСЬКА</b> ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНИХ ПОНЯТЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	
<b>Н. Ф. РОЗУМОВИЧ</b> ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	
<b>В. В. ШАРКО</b> МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ .....	
<b>О. Є. ГРОМОВА</b> СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ .....	
<b>І. С. СУГАК</b> ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ У ВИЗНАЧЕННІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА .....	
<b>СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ</b>	
<b>Д. П. БОГІНЯ</b> СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА КРАЇН ЄС: ОЦІНКА ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ .....	
<b>Г. Т. КУЛІКОВ</b> СТИМУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ НОВИХ ВИСОКОПРОДУКТИВНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ .....	
<b>А. Г. БАБЕНКО, О. О. ВАСИЛЬЄВА</b> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ .....	
<b>Г. В. ЖАВОРОНКОВА, Т. Н. ШКОДА</b> КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ .....	
<b>М. В. НІКОЛАЙЧУК, О. А. ОСІЙЧУК</b> РОЛЬ ОСВІТИ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ .....	

---

<b>О. А. ХАРУН</b> ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ .....	
<b>І. М. ТЕРЮХАНОВА, Н. К. СТУЛЬПНАС</b> ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ РОБОТОДАВЦІВ ЗА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ІНВАЛІДІВ ЯК ФАКТОР ЗБІЛЬШЕННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ ІНВАЛІДІВ В УКРАЇНІ .....	
<b>І. О. ДАВИДОВА</b> ПРОФЕСІЙНА ОРІЄНТАЦІЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ СИСТЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ .....	
<b>О. В. СТЕПАНОВА</b> ФАКТОРИ НАКОПИЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СФЕРІ ОСВІТИ .....	
<b>В. В. БЛИЗНЮК</b> ПОСТКРИЗОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ .....	
<b>Т. О. ІВАЩЕНКО</b> НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ .....	
<b>О. А. ПАСІЧНИК</b> ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА НАСЕЛЕННЯ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ МІГРАЦІЇ .....	
<b>Л. П. ГУК</b> РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ АТИПОВИХ ФОРМ ПРАЦІ .....	
<b>О. П. ПОДРА</b> ІНВЕСТИЦІЙНЕ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ .....	
<b>Т. А. ВЕНГЕР</b> СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ БОРГОВОЇ КРИЗИ В ЄВРОПІ .....	
<b>М. Я. ЗУБ</b> РОЗРОБКА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ .....	

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 331.101.3

В. М. НИЖНИК

Хмельницький національний університет

### СОЦІАЛЬНО-ІНДИКАТИВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

*На основі аналізу існуючих підходів щодо використання різних груп індикаторів рівня життя населення визначено найбільш прийнятні для забезпечення економічної безпеки України.*

*The most acceptable approaches to providing of economic security of Ukraine have been determined on the basis of analysis of existent approaches to the use of different groups of indicators of living standard of population.*

*Ключові слова: соціальна політика, соціальні індикатори, соціальні стандарти.*

**Постановка завдання.** Недосконалість регуляторних заходів дотримання основних індикаторів вимагає переоцінки соціальної політики держави щодо забезпечення достойного рівня життя населення. Недостатній рівень життя населення України, обумовлений дефіцитом соціальної захищеності, вносить додаткові вимоги до кількісної оцінки його рівня та вдосконалення напрямів його регулювання. Від якісного вирішення цих проблем у значній мірі залежить добробут населення та економічна безпека країни. Актуальність даного дослідження полягає в тому, що питання підвищення рівня життя населення України в системі соціальної політики держави набуває все більш принципового значення. Вдосконалення індикативного регулювання соціальної політики щодо підвищення рівня життя населення України в умовах глобальної фінансової кризи є необхідним для розбудови українського суспільства і забезпечення його економічної безпеки.

**Аналіз останніх досліджень.** Питаннями ролі соціальної політики у формуванні рівня життя населення займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Е. Баумхайер, Е. Гансова, К. Еспін-Андерсон, О. Іванова, А. Каверін, А. Крупник, О. Крюков, Е. Лібанова, А. Плотніков, А. Соловйов, Теренс М. Ганслі, О. Тридід, П. Шевчук та інші. Поняття, структуру та концепції рівня життя населення досліджували такі науковці: І. Бестужев-Лада, О. Богуцький, В. Бочаров, В. Вітер, Б. Гринчель, В. Гур'єв, В. Мандибура, О. Мельниченко, Д. Морріс, В. Олефір, В. Рутгайзер, Л. Поліщук та ряд інших. Основні підходи до вивчення соціального захисту населення можна зустріти в роботах Н. Абакумової, Д. Богині, М. Борецької, Н. Жигар, В. Макаренко, В. Новікова та інших.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Критеріями становлення соціальної політики країни виступають: відкритий характер державної влади; гарантована рівність громадян перед законом та право на участь в державному й громадському житті; ринкова економіка; громадянський світ і солідарність. В свою чергу, умовами розвитку соціальної держави та її характерними ознаками є: демократична організація державної влади; високий економічний потенціал, що дозволяє здійснювати заходи з перерозподілу доходів без пригнічення інтересів власників прибутків; соціально орієнтована структура економіки, що виявляється в розробці дієвих соціальних програм та пріоритетності їхньої реалізації; існування розвиненого громадянського суспільства; дотримання моральних норм громадянами і, насамперед, посадовими особами.

Соціально-індикативному регулюванню мають бути притаманні спеціальні функції, оскільки лише соціальна країна є «країною для людини» і реально забезпечує матеріальними ресурсами право громадянина на життя. Відповідно, соціальна держава реалізує наступні функції: захисну, стимулюючу, інвестиційну, інтегративну та функцію соціального індикативного регулювання і контролю. Через те, до основних напрямів соціального регулювання слід віднести регулювання у сфері праці й трудових відносин, доходів населення, соціальної підтримки і захисту непрацевдатних і незаможних прошарків населення, основних напрямів розвитку галузей соціальної сфери, соціоекологічне регулювання у сфері сучасної інфраструктури, міграційної політики, політики щодо окремих категорій населення [1].

Основи соціального регулювання містяться у таких основних міжнародних документах: «Міжнародні громадські та політичні права людини», «Європейська конвенція захисту прав людини і головних свобод», «Європейська соціальна хартія», «Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права» тощо. Соціально-індикативне регулювання рівня життя населення має враховувати державні соціальні стандарти, що являють собою встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми та нормативи чи їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних соціальних гарантій, тобто встановлених законами мінімальних розмірів оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розмірів інших видів соціальних виплат, що забезпечують певний рівень життя. Основним державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум, встановлений законом, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії й стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти [2].

Під соціальними індикаторами слід розуміти встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму. Соціальні норми і нормативи у регулюванні рівня життя населення визначаються як індикатори необхідного споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг і забезпечення освітніми, медичними, житлово-комунальними, соціально-культурними послугами. Рівень життя населення нерозривно пов'язаний з такими категоріями, як якість життя населення та економічна безпека країни. Якість життя тлумачать як ступінь відповідності умов і рівня життя науково обґрунтованим нормативам або визначеним стандартам. Під якістю життя розуміють також задоволеність населення життям з точки зору широкого набору потреб та інтересів. Це поняття охоплює характеристики й індикатори рівня життя як економічної категорії, а також умови праці і відпочинку, житлові умови, соціальну забезпеченість і гарантії, охорону правопорядку і дотримання прав особистості, природно-кліматичні умови, показники збереження навколишнього середовища, наявність вільного часу і можливості його доцільного використання, а також відчуття спокою, комфорту і стабільності [3].

Системи індикаторів рівня життя населення, як правило, відображають рівень задоволення матеріальних та духовних потреб домогосподарств і в той же час включають характеристики, що виходять за рамки суто споживчого підходу. Так, під час оцінки та міжнародних зіставлень рівня життя (благополуччя) за методиками ООН та інших найбільш часто використовуються наступні групи індикаторів:

1. ВВП на душу населення. Частка витрат на кінцеве споживання домогосподарств в ВВП.
2. Рівень реальних доходів населення. Рівень реальної заробітної плати та пенсій.
3. Показники розподілу населення за рівнем середньодушового доходу (зокрема, дефіцитний коефіцієнт фондів, що характеризує відношення середньодушових доходів 10% населення з найбільшими та найменшими доходами).
4. Загальний рівень споживання матеріальних благ та послуг, в тому числі за елементами: продукти харчування, алкогольні напої, предмети гардеробу, товари тривалого користування і господарського призначення, послуги.
5. Білково-калорійна цінність добового раціону харчування (споживання калорій, білків, жирів та вуглеводів на душу населення на добу).
6. Забезпеченість житлом та основними предметами користування (на одну сім'ю, особу, чи господарство).
7. Очікувана тривалість життя чоловіків та жінок. Дитяча смертність.
8. Загальний рівень безробіття (число безробітних та їх частка в кількості економічно активного населення). Безробіття серед молоді 16–24 років.
9. Частка державних витрат на освіту та охорону здоров'я в ВВП.
10. Забезпеченість населення послугами охорони здоров'я (кількість лікарів та лікарняних ліжок на 10000 чол.).
11. Освітній рівень населення (кількість учнів початкових та середніх загальноосвітніх шкіл, студентів вищих навчальних закладів на 10000 чол.).

До соціальних індикаторів рівня життя населення відносять індикатори у сферах: здоров'я, освіти, зайнятості, якості праці, вільного часу, доступності товарів, особистої безпеки. У статистичному збірнику «Соціальні індикатори рівня життя населення» використовується методика, заснована на системі соціальних індикаторів рівня життя населення, які щорічно розраховуються і публікуються Держкомстатом України. До них відносять такі соціальні потреби: здоров'я, освіта та навчання, зайнятість та якість праці, доступність зайнятості, фізіологічне середовище, соціальна сфера, соціальні зв'язки, особиста безпека.

Система соціальних індикаторів, яка спрямована на забезпечення економічної безпеки України, повинна включати наступні групи часткових показників:

1. Макроекономічні показники: валовий внутрішній продукт на одну особу; реальні наявні доходи на одну особу; фактичне кінцеве споживання домашніх господарств на одну особу; витрати з бюджету на соціально-культурні заходи на одну особу; середньомісячна номінальна заробітна плата населення; структура фонду оплати праці; розподіл чисельності працівників за розміром заробітної плати.
2. Мікроекономічні показники: основні геополітичні характеристики; щільність наявного населення; очікувана тривалість життя населення; природний приріст населення; часткові показники народжуваності; коефіцієнти смертності немовлят; коефіцієнти смертності дітей; материнська смертність.
3. Охорона здоров'я і безпека: захворюваність населення за видами хвороб; ВІЛ-інфіковані та хворі на СНІД; захворюваність на активний туберкульоз; захворюваність населення на розлад психіки і поведінки внаслідок вживання алкоголю; викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря; умови праці робітників, зайнятих в основних галузях економіки; чисельність потерпілих на виробництві.
4. Освіта: чисельність осіб, які навчалися в навчальних закладах; загальноосвітні навчальні заклади; професійно-технічні навчальні заклади; прийом студентів у ВНЗ I–IV рівнів акредитації за джерелами фінансування; основні показники діяльності докторантур і аспірантур; розподіл населення за рівнем освіти.
5. Зайнятість населення: економічна активність населення за місцем проживання, статтю і віковими групами; рівень зайнятості населення за місцем проживання і статтю; звільнення працівників.



6. Показники матеріальної забезпеченості населення: доходи домогосподарств; структура сукупних ресурсів домогосподарств; витрати громадських організацій на добродійну діяльність.

7. Рівень і структура особистого споживання: розподіл населення за рівнем середньодушових грошових витрат; структура сукупних грошових витрат домогосподарств; споживання продуктів харчування в домогосподарствах; розподіл домогосподарств за рівнем середньодушових сукупних витрат; енергетична цінність і вміст поживних речовин у спожитих в домогосподарствах продуктах харчування.

8. Житлові умови населення: забезпеченість населення житлом; введення в експлуатацію житлових будинків; кількість родин, які перебувають на квартирному обліку; надання житла окремим категоріям громадян.

9. Показники пенсійного забезпечення населення: види і розміри пенсій; чисельність і середній розмір пенсій пенсіонерів; співвідношення розмірів середньої пенсії та середньої заробітної плати працівників, зайнятих в економіці.

10. Показники соціальної напруженості: заборгованість між підприємствами України; заборгованість з виплат; рівень безробіття; чисельність працівників, які перебували в умовах змушеної неповної зайнятості; кількість страйків і їх наслідки; розгляд судами справ порушення трудового законодавства; коефіцієнт злочинності; кількість самогубств.

За даними Держкомстату України, номінальна середньомісячна зарплата у 2011 р. становила 2813 грн, тобто приблизно 350 дол. (для порівняння: в Латвії – 575 дол. на місяць, в Польщі – 1,2 тис. дол., у Франції – 5,5 тис. дол.). При цьому середньомісячний наявний дохід (у 2011 р. – 1770,8 грн), тобто максимальний грошовий дохід, що призначений для придбання споживчих товарів та послуг, склав 115% до попереднього року. Що стосується динаміки реальної зарплати, то за період 2009–2011 рр. темпи її зростання постійно збільшувалися. Крім того, у 2011 р. була скасована тенденція зростання заборгованості з виплати заробітної плати (з 1188,7 млн грн у 2009 р. до 1473,3 млн грн у 2010 р.), яка на кінець 2011 р. склала 1218,1 млн грн. Незважаючи на те, що співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати (1:2,93 у 2009 р., 1:2,69 у 2010 р. та 1:2,62 у 2011 р.) відповідає стандартам ПРООН (табл. 1), це свідчить не про високий рівень мінімальної заробітної плати, а, навпаки, про низький рівень як мінімальної, так і середньої зарплати.

Таблиця 1

**Соціальні стандарти, що використовуються ПРООН, та їх рівень в Україні**

Стандарт ООН	Параметри	Показники в Україні			Темпи росту, %	
		2009	2010	2011	2010/2009	2011/2010
Показники, що використовуються для розрахунку ІРЛП країни						
1. Очікувана тривалість життя при народженні, років	25 (min) – 85 (max)	68,2	68,6	68,6	100,6	99,8
2. Грамотність населення, %	100	99,4	99,7	99,7	100,3	100,0
3. Середня тривалість навчання, років	15	12	11,3	11,3	100,3	100,0
4. Реальний ВВП на душу населення за ПКС, дол. США	200 (min) – 40000 (max)	6914	6535	6175	94,5	94,5
Показники, що використовуються для аналізу і прогнозування соціально-політичної ситуації в країні						
5. Сумарний коефіцієнт народжуваності (середня кількість дітей, народжених жінками у фертильному віці від 20 до 45 років)	2,14–2,15	1,3	1,5	1,5	115,4	100,0
6. Коефіцієнт старіння населення (частка населення, старшого за 65 років у загальній чисельності населення), %	7	22,1	24,5	24,7	110,8	100,8
7. Співвідношення 10% найбагатших до 10% найбідніших	10:1	6,9:1	6,0:1	5,4:1	-	-
8. Частка населення, що проживає за межею бідності, %	10	21,4	19,5	7,9	91,1	40,5
9. Співвідношення мінімальної та середньої заробітної плати	1:3	1:2,93	1:2,69	1:2,62	-	-
10. Мінімальний рівень погодинної заробітної плати, дол. США	3	близько 0,38	близько 0,50	близько 0,75	131,6	150,0
11. Рівень безробіття, %	8-10	7,2	8,8	9,8	122,2	111,4
12. Кількість правопорушень на 100 тис. населення, одиниць	до 5 тис.	1040	954	1112	91,7	1116,6
13. Кількість психічних патологій на 100 тис. населення, одиниць	до 284	486	444	244	1,3	54,9
14. Рівень депопуляції (кількість народжених до кількості померлих)	50:50	35,3:64,7	42,0:58,0	36,0:64,0	-	-

**Висновки.** Проведення оцінки перспектив та шляхів підвищення рівня життя населення України з урахуванням досвіду країн ЄС дозволило звернути увагу на наступне. Пріоритетними напрямки підвищення рівня життя населення України та гарантування успішного входження в ЄС є встановлення реального прожиткового мінімуму; реформування системи соціального забезпечення; для подолання бідності – створення економічно активним верствам населення умов для особистого розв'язання проблем підвищення власного добробуту; наближення визначальних соціальних стандартів та гарантій до прожиткового мінімуму; забезпечення своєчасної виплати заробітної плати та недопущення виникнення заборгованості з її виплати; узаконення всіх трудових доходів громадян шляхом зменшення оподаткування фонду оплати праці та заміна системи оподаткування доходів громадян на таку, що стимулюватиме їх зростання; впровадження системи медичного страхування, що сприятиме підвищенню якості медичного обслуговування населення, тощо.

### Література

1. Баранова Н. П. Соціальні стандарти та соціальні гарантії в системі соціальної політики України [Електронний ресурс] / Н. П. Баранова, Т. В. Новікова / Центр перспективних соціальних досліджень ; Національна академія наук України. – Режим доступу : [http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com\\_content&view=article&id=42:2010-06-13-21-23-56&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27](http://www.cpsr.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=42:2010-06-13-21-23-56&catid=20:2010-06-13-21-06-26&Itemid=27).
2. Гансова Е. А. Науково-теоретичні засади соціальної політики [Електронний ресурс] / Гансова Е. А. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vonu\\_sip/2011\\_10/pdf/str\\_691-696.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vonu_sip/2011_10/pdf/str_691-696.pdf).
3. Соціально-економічний розвиток України за 2010 рік [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Надійшла 11.05.2012

УДК 339.727.22:330.131.7

С. С. ШУМСЬКА

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ

## РОЛЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

*В статті наведено кількісні оцінки фінансових ресурсів економічного розвитку України, сформованих за рахунок доступу до зовнішніх ринків капіталу. Проведено аналіз динаміки потоків іноземного капіталу в контексті привнесення ризику нестабільності.*

*The paper provides quantitative estimates of the financial resources of Ukraine's economic development generated by access to external capital markets. The analysis of the dynamics of flows of foreign capital in the context of introducing the risk of instability.*

*Ключові слова: іноземний капітал, міжнародна інвестиційна позиція, фінансовий потенціал України.*

**Вступ.** Фінансовий потенціал країни, як одна з базових характеристик економіки, значною мірою залежить не тільки від внутрішніх, але й зовнішніх джерел його формування, що в умовах зростаючої глобалізації змушує уважно досліджувати роль іноземного капіталу, особливо з точки зору його результативності і безпеки України.

**Постановка проблеми.** Серед найбільш дискусійних проблем в економіці на сьогоднішній день варто виділити наслідки мобільності капіталу для економічного зростання та стабільності розвитку. Враховуючи історичні, теоретичні, емпіричні та політичні аспекти даної проблеми науковці та практики виділяють як позитивні, так і негативні ефекти руху капіталів. Тривалий час панівною була думка, що міжнародна фінансова лібералізація позитивно впливає на ефективність перерозподілу ресурсів і темпи економічного зростання. Однак у світлі причин та наслідків останньої світової кризи стали явними зв'язки між мобільністю капіталів та кризою, особливо для тих країн, де внутрішні інституції є слабкими, а лібералізація рахунку капіталу та інших економічних та політичних реформ є недостатньо узгодженими. Наявність спірних і не до кінця вивчених питань взаємозв'язків між потоками капіталів та кризами змушує більш відповідально відноситись до розробки політики максимізації вигід від міжнародної фінансової лібералізації, мінімізуючи ризики фінансової нестабільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогоднішній день в економічній літературі можна знайти чимало публікацій, що присвячені питанням економічного потенціалу, де зарубіжні й вітчизняні дослідники розглядають ключові проблеми його формування як на мікро-, так і на макрорівнях. Дискусії ведуться і з широкого кола питань з фінансового забезпечення, фінансових ресурсів і важелів розвитку, фінансової безпеки, де доречним буде виділити роботи А. Даниленка, О. Барановського, С. Буковинського, Т. Вахненка, Т. Єфименко, В. Зимовця, К. Павлюк, А. Соколовської.

Роль іноземного капіталу найбільш активно обговорюється стосовно його впливу на банківську

систему України. Багато науковців та фахівців банківської справи приділили увагу у своїх роботах цій проблематиці, серед них В. Геєць, О. Дзюблюк, М. Діба, І. Крупка, В. Міщенко, М. Савлук, О. Сугоняко, Т. Смовженко, А. Шаповалов. В їхніх роботах відзначається, що присутність іноземного капіталу відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Разом з тим, експерти наголошують, що існують достатньо серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, які пов'язані з можливою втратою суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, неочікуваними коливаннями ліквідності банків, зі спекулятивними змінами попиту й пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим відтоком ресурсів.

З точки зору формування фінансового потенціалу країни, дослідження ролі іноземного капіталу є далеко не закінченим, а потребує системного підходу та зважених оцінок.

Метою дослідження є кількісна оцінка зовнішніх ресурсів економічного розвитку України та аналіз динаміки притоку іноземного капіталу в контексті привнесення ризику нестабільності у формуванні фінансового потенціалу країни.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Варто підкреслити, що у контексті пошуку джерел фінансування економічного розвитку і формування фінансового потенціалу країни, притік іноземного капіталу в Україну є позитивним фактором [1]. Разом з тим, важливим аспектом даного процесу є питання якості інвестицій, зокрема, на скільки переважаючою в них є довгострокова компонента, що буде забезпечувати стійкі темпи економічного зростання.

Динаміка співвідношення довгострокових та короткострокових грошових ресурсів, які сформовані за рахунок доступу до зовнішніх ринків (табл. 1), свідчить, що впродовж періоду 2000–2011 рр. в Україну надходило більше «довгих» грошей, ніж «коротких» (показник >1).

Слід відмітити злам тенденції у 2005–2006 рр. (після 2,6 у 2004 р.) співвідношення знизилось до 1,8–1,7. Саме у цей період відбулось формування «ножиць» між номінальним і реальним ефективними курсами гривні – індекс реального курсу зростав, а номінального падав, що призвело до активного притоку капіталу нерезидентів. Це підтверджують індекси змін показників: у 2005–2007 рр. короткостроковий капітал нерезидентів почав стрімко зростати щорічно з темпами у 221, 144 та 139 відсотків, відповідно, (на фоні попередніх 107–114%); довгостроковий – 162, 135 та 160 відсотків відповідно (в той час як у попередні роки 112–119%). Після кризи внаслідок уповільнення припливу короткострокового капіталу (зниження індексу до 96–92% у 2008–2009 рр.) співвідношення на кінець 2011 р. становило 2,4 разів.

Таблиця 1

**Грошові ресурси сформовані за рахунок доступу до зовнішніх ринків капіталу, млн дол. США**

Показник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
<b>Довгострокові грошові ресурси</b>												
Прямі інвестиції в Україну *	3875	4801	5924	7566	9606	17209	23125	38059	46997	52021	57985	64513
Довгострокові кошти (кредити, позики, інші зобов'язання банкам та іншим секторам)	7002	7308	7701	8773	12169	17976	24207	37637	52832	56477	58922	58760
<b>Всього</b>	<b>10877</b>	<b>12109</b>	<b>13625</b>	<b>16339</b>	<b>21775</b>	<b>35185</b>	<b>47332</b>	<b>75696</b>	<b>99829</b>	<b>108498</b>	<b>116907</b>	<b>123273</b>
Індекс змін (2000=100)	100	111,3	125,3	150,2	200,2	323,5	435,2	695,9	917,8	997,5	1074,8	1133,3
Індекс змін до попереднього року	-	111,3	112,5	119,9	133,3	161,6	134,5	159,9	131,9	108,7	107,8	105,4
<b>Короткострокові грошові ресурси</b>												
Портфельні інвестиції	3198	2980	3293	4065	6391	9011	12861	18618	17059	15567	20034	21743
Короткострокові кошти (кредити та інші зобов'язання банкам та іншим секторам)	7073	3019	3609	3358	2076	9721	14128	18769	18821	17349	23871	30100
<b>Всього</b>	<b>10271</b>	<b>5999</b>	<b>6902</b>	<b>7423</b>	<b>8467</b>	<b>18732</b>	<b>26989</b>	<b>37387</b>	<b>35880</b>	<b>32916</b>	<b>43905</b>	<b>51843</b>
Індекс змін (2000=100)	100	58,4	67,2	72,3	82,4	182,4	262,8	364,0	349,3	320,5	427,5	504,8
Індекс змін до попереднього року	-	58,4	115,1	107,5	114,1	221,2	144,1	138,5	96,0	91,7	133,4	118,1
<b>Співвідношення довго- та короткострокових коштів</b>	<b>1,1</b>	<b>2,0</b>	<b>2,0</b>	<b>2,2</b>	<b>2,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,7</b>	<b>2,0</b>	<b>2,8</b>	<b>3,3</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>
<b>Валютний курс (грн/дол.США)</b>												
Офіційний номінальний на кінець періоду	5,4345	5,2985	5,3324	5,3315	5,3054	5,05	5,05	5,05	7,7	7,985	7,9617	7,9898

\* Починаючи з 01.10.2007 р. до обсягів прямих інвестицій здійснюються дорахунки надходжень інвестицій у грошовій формі за даними банківської статистики

Розраховано за даними НБУ (Міжнародна інвестиційна позиція України).

Детальний аналіз показників міжнародної інвестиційної позиції України за 2000–2011 рр. засвідчує значне перевищення притоку іноземного капіталу над відтоком національного: знак «-» чистої інвестиційної позиції показує різницю між накопиченими інвестиціями, що направлені за кордон з України та накопиченими інвестиціями в Україну (табл. 2). Отже станом на 1.01.2012 в Україні «працював» іноземний капітал у 46 млрд дол. США (зростання за період більш ніж у 3 рази).

Чи створював цей капітал «перегрів» на фінансовому ринку України можна дослідити проаналізувавши декілька показників. По-перше, співвідношення нетто-прямих та нетто-портфельних інвестицій (значну частину в яких у переважній більшості країн складає високо спекулятивна компонента), упродовж всього виділеного періоду більше одиниці (2,6 на кінець 2011 р.) свідчить, що іноземний капітал не провокував проблем на українському фінансовому ринку, оскільки прямих інвестицій було більше, ніж портфельних. Протилежна ситуація – перевищення нетто-портфельних інвестицій над прямими є ознакою перегріву внутрішнього ринку, типової ситуації при лібералізації капіталу, що може призводити, як показує світовий досвід, до масштабних фінансових криз. Схожа ситуація склалась у Росії: як свідчать російські експерти, на кінець 2007–2009 рр. таке перевищення складало 3–8 разів.

По-друге, сегмент високоліквідних акцій (як інструмент швидкого відтоку капіталу) є в Україні не дуже великим. Частка цінних паперів у нетто-портфельних інвестиціях упродовж 2000–2011 рр. знизилась з 25% до 16,3% на кінець виділеного часового проміжку.

Серед тенденцій, які свідчать про появу ризиків пов'язаних з приходом іноземного капіталу, і на які варто звернути увагу вже сьогодні: перша – це поступове зростання частки цінних паперів, що належать нерезидентам (із 8,7% до 16,3%); друга – хоча й повільне, але ж виведення реінвестованих доходів нерезидентів: частка нетто-акціонерного капіталу та реінвестованих доходів у нетто-прямих інвестиціях на кінець 2010 р. вже складала 88,5%; за результатами 2011 р. – 87,6 %, а не 100%, як у 2000–2001 рр. (табл. 2).

Актуальність дослідження негативного впливу волатильності потоків капіталу на курсову стабільність обумовлено тим, що у середньостроковій перспективі основними факторами змін курсу гривні будуть баланс зовнішньоторгівельних операцій та динаміка міжнародних потоків капіталів. Зростання ролі у формуванні курсових тенденцій потоків капіталу, які в свою чергу, залежать від ситуації на світових фінансових ринках і характеризується високою волатильністю, будуть закладати невизначеність в динаміці курсу гривні.

Таблиця 2

## Динаміка притоку капіталів в Україну, млн дол. США

Показник \ Рік	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Чиста інвестиційна позиція	-12792	-12238	-12119	-11722	-12119	-14158	-19919	-26699	-40199	-40247	-38777	-46226
Нетто-прямі інвестиції*	-3705	-4645	-5780	-7400	-9408	-16741	-22781	-31982	-39992	-44759	-50019	-56396
Нетто-акціонерний капітал та реінвестовані доходи	-3705	-4645	-5504	-6986	-8849	-16156	-20961	-28724	-35777	-39768	-44257	-49399
Частка нетто-акціонерний капітал та реінвестовані доходи у нетто-прямих інвестиціях	100	100	95,2	94,4	94,1	96,5	92,0	89,8	89,5	88,8	88,5	87,6
Нетто-портфельні інвестиції*	-3166	-2950	-3265	-4039	-6355	-8955	-12798	-18515	-17010	-15488	-19940	-21604
Цінні папери, що дають право на участь у капіталі	-783	-743	-649	-441	-556	-826	-1192	-1994	-2259	-2348	-2706	-3514
Частка цінних паперів у нетто-портфельних інвестиціях	24,7	25,2	19,9	10,9	8,7	9,2	9,3	10,8	13,3	15,2	13,6	16,3
Нетто-інші інвестиції	-7426	-7732	-7491	-7220	-5881	-7853	-6596	-8665	-14740	-6505	-3394	-21
Резервні активи	1505	3089	4417	6937	9525	19391	22256	32463	31543	26505	34576	31795
Співвідношення нетто прямих/портфельні інвестиції	1,17	1,57	1,77	1,83	1,48	1,87	1,78	1,73	2,35	2,89	2,51	2,61

\*Нетто-прямі та нетто-портфельні інвестиції розраховані як накопичені прямі (портфельні) інвестиції з України за мінусом накопичених інвестицій в Україну.

Розраховано за даними НБУ (Міжнародна інвестиційна позиція України).

Прикладом тиску на курсову стабільність гривні відтоку іноземних капіталів можна назвати зміни тенденцій у поведінці іноземних інвесторів у 2011 році. Як підтверджує динаміка обсягів ОВДП, що знаходяться у власності нерезидентів, після активного їх накопичення у 2010 р. з початку 2011 р. почалось скорочення їх запасів: якщо на кінець 2010 р. нерезиденти володіли ОВДП на суму 11,6 млрд грн, то в кінці 2011р. – 4,5 млрд грн, в середині 2012 р. тільки 3 млрд грн. Ситуацію 2011–2012 рр. можна пояснити

загальносвітовими тенденціями до зниження схильності до ризиків – очікування нерезидентів нової хвилі кризи змушувало виводити капітал з України. Слід підкреслити, що аналогічна ситуація вже була під час фінансової кризи 2008р., коли нерезиденти почали виводити свої капітали: їх запаси (з березня 2008 по березень 2009 р.) скоротились з 2,4 млрд грн до 135 млн грн. Окрім загрози вивозу капіталу (так потрібного для відновлення української економіки після кризи) саме явище переорієнтації потоків капіталів спричиняє сильний тиск на валютний ринок країни і становить загрозу стабільності національної грошової одиниці.

Виділені явища свідчать про необхідність їх моніторингу та активізації заходів направлених на покращення інвестиційного середовища, переорієнтацію іноземного капіталу із фінансового в реальний сектор економіки.

В результаті дії ряду факторів період 2000–2011 рр., з точки зору динаміки накопичення в економіці України капіталів пов'язаних із зовнішнім світом, можна розділити на два проміжки: 1) відносно стабільний 2000–2004 рр., коли темпи притоку іноземного капіталу були відносно стійкими; 2) 2005–2008 рр., коли активність нерезидентів зросла втричі; 3) 2009–2011 рр. деяке уповільнення активності внаслідок кризи (рис. 1).

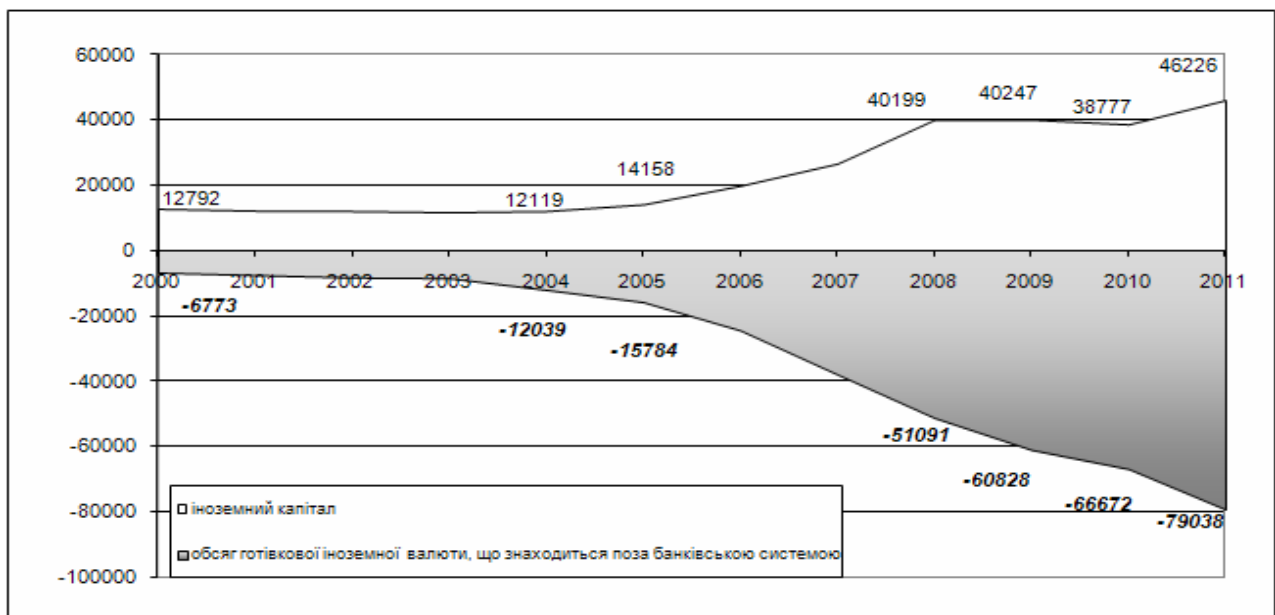


Рис. 1. Динаміка капіталу нерезидентів та іноземної готівки, що знаходиться поза банками, млн дол. США.

Варто зазначити, що капітал який обслуговував неофіційну складову української економіки у цей період демонстрував аналогічну зростаючу динаміку. Більш того, завдяки активізації тіншової та неформальної діяльності, обсяг готівкової іноземної валюти, що знаходилась поза банківською системою, зростає навіть швидше, ніж капітал нерезидентів: на кінець 2011 р. за даними НБУ у вимірі показників міжнародної інвестиційної позиції іноземні ресурси, що були залучені у країну склали 46,2 млрд дол. США, в той час як «тіньовий» капітал (іноземна готівка поза банками) досяг 79 млрд дол. США.

Розгляд періоду 2005–2011 рр., запаси капіталу якого представлені у таблиці 3, показує, що тільки за останні сім виділених років (якщо всі попередні значення дорівнювали б, наприклад, 0) в Україну прийшло та залишилося працювати 34,1 млрд дол. США які належать нерезидентам. За цей час країну залишив вітчизняний капітал у обсязі 15,9 млрд дол. США (в таблиці знаком «-» представлено обсяги втечі капіталів за вузьким визначенням, тобто суми негативного значення статті «помилки та упущення» та «обсягів недоотриманої виручки за експорт товарів та послуг, оплати за імпорт, що не надійшов та платежі за фіктивними операціями з цінними паперами» з Платіжного балансу). Окрім потоків капіталів, обсяги та напрямки яких можна простежити за даними офіційної статистики, в обороті функціонував значний обсяг готівкової іноземної валюти, запаси якої на кінець періоду були значно більшими – 67 млрд дол. США. Проблема полягає не тільки у складності кількісної оцінки її фактичного запасу в Україні (частина є втечею капіталів і залишила країну, інша обслуговує тіншову економіку), а у відсутності дієвого механізму повернення цього капіталу в легальний оборот [2–3].

**Висновки та невирішені частини проблеми.** У контексті нівелювання наростаючих ризиків, які пов'язані з активізацією руху капіталів у фінансовому полі України, наявні капітали, що практично знаходяться за межами регулювання вітчизняної грошової системи, підвищують актуальність розробки заходів направлених на регулювання всіх капітальних потоків. У частині дослідження наявної, але тіншової складової фінансового потенціалу країни сьогодні залишається значна частина проблем, пов'язаних, з механізмами включення тіншових ресурсів у обіг, що потребують вирішення.

Динаміка нагромаджених капіталів за 2005-2011 рр., млн дол. США, на кінець періоду  
(розраховано за даними НБУ)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Іноземний капітал	2039	7800	14580	28080	28128	26658	34107
Втеча капіталів (по вузькому визначенню)	-3470	-7826	-13548	-15598	-15816	-15833	-15926
Обсяг готівкової іноземної валюти, що знаходиться поза банківською системою	3745	12389	25816	39052	48789	54633	66999

У цілому, варто підкреслити, що напрямок, структура, форми та обсяги руху іноземного капіталу в сучасних умовах здійснюють значний вплив на ефективність функціонування національної економіки. Для України, яка на сьогоднішній день є залежною від притоку капіталу як зовнішнього джерела фінансування економічного розвитку, необхідно значну увагу приділити розробці нових підходів до створення регулюючих механізмів, що здатні капіталізувати позитивні ефекти від притоку іноземного капіталу і послабити можливі кризові ефекти від вивозу національного.

### Література

1. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологічні засади визначення, кількісні параметри та напрями його нарощування / С.С. Шумська, В.М. Опарін // Фінансово-монетарні важелі економічного розвитку : в 3 т. Т. 1 / [за ред. А.І. Даниленка]. – К., 2008. – С. 77–98.
2. Шумська С.С. Втеча капіталу з української економіки: аналіз та оцінка за даними платіжного балансу / С.С. Шумська // Економічна теорія. – 2008. – № 4. – С. 56–77.
3. Шумська С.С. Вивіз капіталу з України: структура відтоку та кількісні оцінки : [монографія] / С.С. Шумська // Прогнозування соціально-економічних процесів: сучасні підходи та перспективи. – Бердянськ : Видавець Ткачук О.В., 2011. – С. 276–289.

Надійшла 11.05.2012; рецензент: д. е. н. Скрипниченко М. І.

УДК 327

А. О. МЕЛЬНИК

Хмельницький національний університет

## ТРАНСФОРМАЦІЯ СКЛАДОВИХ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

*У статті розглянуто складові зовнішньоекономічної політики України та їх зміни в умовах світової економічної кризи. Обґрунтовано важливість приведення у відповідність зовнішньоекономічних потреб та цілей країни.*

*The article reviews the components of foreign policy of Ukraine and their changes in the global economic crisis. Proved the importance of alignment of external needs and goals.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна політика, світова економічна криза, вектори зовнішньоекономічної політики.*

**Актуальність дослідження.** Зовнішньоекономічна політика дає можливість визначити місце і роль окремої країни у світовому просторі, міжнародному поділі праці, сприяти створенню сприятливих умов для національних товаровиробників на регіональному, світовому та внутрішньому ринках для забезпечення розширеного відтворення всередині країни.

Зовнішньоекономічна політика відіграє важливу роль у процесі забезпечення економічного розвитку країни, шляхом становлення і розвитку міжнародних взаємовідносин. Динамічність зовнішніх умов визначає необхідність адаптації кожної окремої країни до світового соціально-економічного простору шляхом трансформації векторів зовнішньоекономічної політики. Вектори зовнішньоекономічної політики, тобто основні напрямки міжнародної співпраці країн, обумовлюються зовнішніми потребами, історичними і внутрішньо-економічними, політичними особливостями.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемам розробки та реалізації зовнішньоекономічної політики окремих країн присвячено багато наукових і прикладних праць зарубіжних та вітчизняних вчених, економістів, дипломатів. Загалом зарубіжні дослідження зовнішньоекономічної політики можна поділити на три групи відповідно до центральних категорій аналізу. Перша категорія – це аналітична модель "раціонального актора", яка передбачає, що країни виступають у ролі егоїстичних раціональних акторів, які переслідують лише національні інтереси. Така модель вказує на те, що зовнішньоекономічна політика визначає стратегії націлені на збільшення національних зисків при реалізації міжнародної співпраці. Друга

категорія – це широко розповсюджена дослідницька модель прийняття рішень "decision-making model". Вона розкриває залежність зовнішньоекономічної політики від змін внутрішнього політичного стану. У цьому контексті, значна увага приділяється процесам ініціювання, санкціонування та імплементації зовнішньоекономічної політики, а також впливу держслужбовців, окремих держслужб на формування і реалізацію зовнішньоекономічної політики. Третя категорія є нематеріальною за своєю суттю, оскільки враховує значимість соціальної ментальності та національної ідентичності при формуванні і реалізації зовнішньоекономічної політики. Такий підхід визначає місце і роль ідеології, суспільної думки і культурних особливостей при виборі способів і методів реалізації зовнішньоекономічної політики.

Основні теоретичні засади зовнішньоекономічної політики викладені у працях таких вітчизняних науковців, як В.О. Храмова і Ю.А. Бовтрук, особливості зовнішньоекономічної діяльності розглядаються у працях М.Д. Пазухи.

На нашу думку, при вивченні зовнішньоекономічної політики поза увагою дослідників залишаються нецільові дії та рішення, які не можна концептуалізувати, але вони мають міжнародний контекст і безпосередньо визначають стан міжнародних відносин. При цьому більшість аспектів зовнішньоекономічної політики країн розглядаються фрагментарно.

**Мета дослідження.** Для з'ясування основних недоліків зовнішньоекономічної політики України, ми мали на меті у своїх дослідженнях обґрунтувати необхідність встановлення відповідності між потребами і цілями зовнішньоекономічної політики в умовах світової економічної кризи.

**Основний зміст дослідження.** Повертаючись до теоретичних основ зовнішньоекономічної політики слід зазначити, що її змістовність розкривається наступними складовими:

– Зовнішньоекономічні потреби країни (населення, суб'єктів господарювання) – лежать в її основі і формують зовнішньоекономічні інтереси країни.

– Зовнішньоекономічні інтереси країни – визначають політичні позиції держави при подоланні зовнішньоекономічних потреб та мету зовнішньоекономічної діяльності. Виразниками зовнішньоекономічних інтересів є фізичні та юридичні особи, які прагнуть задовольнити свої зовнішньоекономічні потреби. Досягнення зовнішньоекономічного інтересу має альтернативні способи, форми, механізми. Цей вибір залежить від ряду суб'єктивних і об'єктивних чинників, які характеризують внутрішні особливості окремої країни, а саме розстановки економічних сил, класів, соціальних груп, партій, системи політичних відносин, владної політичної партії, ідеології та інших факторів. Процеси формування і реалізація зовнішньоекономічної політики залежать від інтересів «владних» соціальних груп.

– Зовнішні цілі країни – визначаються інтересами до міжнародних партнерів та способами задоволення зовнішньоекономічних потреб. Зовнішньоекономічні цілі ранжуються на генеральні і стратегічні. Першочерговою ціллю зовнішньоекономічної політики є забезпечення добробуту людей за умов економічної незалежності держави і стабільного економічного зростання.

– Зовнішньоекономічна стратегія – визначає шлях досягнення цілей, а тактика його конкретизує у часі і просторі. Зовнішньоекономічна стратегія розробляється на державному рівні центральними органами влади і, як правило, визначається політичною ідеологією владних структур.

– Характер та форми зовнішньоекономічної діяльності держави та її суб'єктів господарювання – визначаються зовнішньоекономічною стратегією, але в їх основі лежать культурно-історичні традиції здійснення міжнародних відносин.

Сутнісна характеристика складових зовнішньоекономічної політики вказує на їх взаємозалежність та взаємну обумовленість.

Складні умови функціонування країн в умовах світової економічної кризи обумовлюють зміни способів і методів реалізації зовнішньоекономічної політики. Оскільки зовнішньоекономічна політика формується під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників, кризові умови загострюють їх вплив та характер впливу.

Криза обумовила зміни зовнішньоекономічних функцій держави. Задоволення потреб витіснило необхідність пристосування до мінливих умов світового простору та вирішення проблем, пов'язаних з економічною взаємозалежністю. Крім того потреби суспільства (населення) відійшли на другий план, поступившись потребам приватних корпорацій, які за допомогою зв'язків з владою формують і відповідні інтереси. Корпоративні потреби не сприяють задоволенню національних суспільних потреб, не покращують загальний добробут нації, а сприяють збагаченню окремих осіб.

Враховуючи інтеграційні процеси, варто зауважити, що національні інтереси опосередковано стають підпорядкованими інтересам інтеграційних об'єднань. Так, національні інструменти зовнішньоекономічного впливу витіснили наднаціональні інструменти. Кризові умови функціонування світової економіки об'єднали інтереси окремих країн щодо формування стабільного світового середовища з передбачуваними і прогнозованими змінами. Стабільність світового середовища досягається за рахунок створення наднаціональних інтеграційних структур, які дозволяють прямо контролювати і регулювати зовнішньоекономічні цілі країн-членів та опосередковано країн-партнерів шляхом укладання угод, інтеграційних документів, рекомендаційних інструкцій та ін. Ринкові відносини стають усе більш регульованими, а отже, значного регулятивного впливу зазнають і зовнішньоекономічні відносини, тобто

формування та реалізація ЗЕП кожної країни. Впливають на зовнішньоекономічні відносини країн і міждержавні міжнародні офіційні й неофіційні інститути (наради семи найвпливовіших країн, які проводяться з 1975 р. регулярно; Міжнародне енергетичне агентство, створене 1974 року; ГАТТ-СОР; МВФ, Світовий банк, ОЕСР тощо).

Зовнішньоекономічну політику можна розглядати з двох аспектів: захисного і наступального. Кожна держава залежно від рівня розвитку національної економіки і системи ринкових міжнародних відносин проводить таку ЗЕП, яка відповідає її національним, перш за все економічним, інтересам. В економічній теорії розглянуто кілька основних напрямків формування й реалізації зовнішньоекономічної політики. За сучасних умов у формуванні ЗЕП активну роль виконують держава, монополістичні групи та створені ними різні асоціації, комітети та інші національні й галузеві об'єднання національного капіталу, між якими існують певні розбіжності, що пояснює певну компромісність економічної політики.

**Висновки.** Головними складниками і засобами зовнішньоекономічної політики є торговельна політика, кредитно-грошова політика, валютно-кредитна політика, двосторонні та багатосторонні договори та угоди, митно-тарифні засоби, нетарифні засоби тощо. Дослідження впливу цих складових на ефективність зовнішньоекономічної політики має стати об'єктом подальших досліджень.

### Література

1. Вінникова Н.А. Аспекти легітимності зовнішньої політики у глобалізаційному вимірі (європейський досвід) [Електронний ресурс] / Н.А. Вінникова // Освіта регіону. Політологія. Психологія. Комунікації : український науковий журнал. – Режим доступу: <http://www.social-science.com.ua/публікація/155>

2. Храмов В.О. Зовнішньоекономічна політика : [навч. посібник] / В.О. Храмов, Ю.А. Бовтрук. – К. : МАУП, 2002. – 264 с.

Надійшла 11.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 339.543

О. А. ФРАДИНСЬКИЙ

Державний науково-дослідний інститут митної справи, м. Хмельницький

## ІСТОРИЧНІ АСПЕКТИ ВИНИКНЕННЯ ТА ВРЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ТОРГІВЕЛЬНИХ КОНФЛІКТІВ

*У статті досліджуються особливості виникнення та врегулювання торгівельних конфліктів між державами з точки зору історичної ретроспективи.*

*This article analyzes the emergence and resolution of trade conflicts between states in terms of historical retrospectives.*

*Ключові слова: мито, торгівельний конфлікт, ембарго, торгівельна блокада, Навігаційний акт.*

**Актуальність дослідження.** На сьогоднішній день термін “торгівельний конфлікт” став звичним виразом, що у засобах масової інформації виражає суперечності, що виникають між державами у сфері зовнішньої торгівлі. З моменту утворення держав та активізації зовнішньої торгівлі влада усіяко намагається захистити своїх виробників та завоювати нові ринки збуту товарів. Такі своєрідні “бойові дії” у міждержавній торгівлі відбуваються постійно з часів античності, більше того науковці вважають, що в основі будь-якого військового конфлікту лежить, в першу чергу, економічний інтерес. Тому дослідження ретроспективи торгівельних конфліктів дасть змогу правильно зрозуміти їхню природу, що у перспективі запобігатиме їх формуванню.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Різні історичні аспекти проблем функціонування національних економік, регулювання зовнішньоекономічної діяльності, формування митної політики в умовах становлення світогосподарських зв'язків та інтеграції країн в світовий економічний простір висвітлені у працях вітчизняних і зарубіжних вчених серед яких варто виокремити І. Бураковського, А. Бутакова, О. Гребельника, М. Дудченка, Д. Лук`яненка, О. Кіреєва, В. Коровкіна, І. Кулішера, Ю. Макогона, Н. Петухову, Є. Савельєва, А. Філіпенка, Н. Шебарову, О. Шніркова.

**Постановка завдання.** За мету у даній статті ставиться з'ясування суті торгівельних конфліктів та вивчення механізму їх виникнення та врегулювання у історичній ретроспективі.

**Основний матеріал дослідження.** Торговий конфлікт – це суперечка у зовнішньоекономічних відносинах держав або міждержавних утворень (союзів, блоків, угруповань), які прагнуть або завоювання зарубіжних ринків збуту, або ж захист власного товаровиробництва. Фактично, це метод реалізації протекціоністської політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, який в сучасних умовах поступово перетворюється на засіб політичного тиску. Основні передумови торгівельних конфліктів лежать у наступних площинах:

– забезпечення загальної та економічної безпеки держави;



– створення та збереження робочих місць у державі, що веде до зменшення соціальної напруги в суспільстві;

– боротьба за ринки збуту товарів та за ресурси, в першу чергу природні;

– відсутність у світовій економіці механізму перерозподілу податкових платежів на користь бідних країн та регіонів;

– в XX столітті як засіб досягнення певних геополітичних цілей.

В доіндустріальну епоху боротьба за ринки збуту велася з використанням двох основних методів впливу – політичної інтриги та застосування військової сили. Одним з перших відомих торгівельних конфліктів, який мав яскраво виражений політичний характер, стала заборона Афін на торгівлю з давньогрецьким полісом Мегарами у 432 році до н.е., відомий в історії під назвою «Мегарської псефізми» (псефізма у Давній Греції, – постанова народу або ради, яка мала значення в разових випадках та стосувалася окремих осіб) [1, с.462]. Афінським державним діячем Періклом було запропоновано Народним зборам законопроект про заборону допуску купців з Мегар у порти Афінського морського союзу. Таке обмеження призвело до початку Пелопоннеської війни (431–404 роки до н.е.) між Афінською державою та Пелопоннеським союзом, до якого входили давньогрецькі міста-поліси: Спарта, Сикіон, Коринф, Мегари. Основною економічною причиною війни була боротьба за західні ринки Сицилії та Італії, яка набула особливого значення для грецької торгівлі через послаблення торгових зв'язків зі Сходом [2, с. 128].

Перший міжнародний договір на теренах Київської Русі було укладено за наслідками походу князя Олега на Константинополь 2 вересня 911 року. За свідченнями його тексту, головною причиною військової експедиції слов'ян до Візантії, після отримання данини, стала потреба в отриманні привілеїв для купців з руських земель. Договором передбачалося надання Візантією режиму найбільшого сприяння для купців з Київської Русі, регламентувалися торгові штрафи, надавалося право проживання руським купцям в Константинополі терміном до шести місяців та основним положенням договору стало право на здійснення безмитної торгівлі між державами.

У 1174 році купцям з міст Генуї та Пізи вдалося переконати візантійського імператора Мануїла Комніна, що проблеми для його імперії створюються штучно завдяки венеціанцям. Як наслідок, усі жителі Венеції, що перебували на території Візантії, були заарештовані, а їх майно було конфісковано до державної казни. У свою чергу, венеціанці у 1204 році висадили біля Константинополя учасників 4 Хрестового походу, яких перед цим обіцяли доставити на Святу землю. Наслідком цього стало пограбування Константинополя, торгівля у Східному Середземномор'ї перейшла під контроль венеціанців, Піза втратила роль великого торгового міста-держави, а торгівля Генуї була сильно підірвана.

Ініціатором значного торговельного конфлікту, який мав відношення до морської торгівлі, стала Англія. З метою розвитку торгівлі та зміцнення могутності флоту, англійським парламентом, за поданням Олівера Кромвеля, у 1651 році було прийнято Навігаційний акт, який діяв до 1849 року. Проте основною причиною його запровадження було позбавлення лідируючих позицій Голландії у морській торгівлі. Законодавчо було передбачено, що товари з Азії, Африки, Америки у Великобританію могли завозитись лише на торгівельних кораблях, котрі належали підданам Британії, а їх екіпаж на 75% складався з британських підданих; з Європейських країн товари могли завозитись на британських кораблях або ж на кораблях країни-місця їх виробництва; ввіз риби у Англію та її колонії дозволявся за умови, що вона спіймана британськими кораблями; каботажне плавання дозволялося виключно британським кораблям. Дотримання Навігаційного акту покладалося на капітанів англійських військових кораблів, які отримали право на проведення догляду усіх морських суден, що викликали підозру у контрабанді. Наслідками запровадження Навігаційного акту стали чотири англо-голандські війни (1652–1654; 1665–1667; 1672–1674 та 1780–1684 років), які закінчилися не на користь Англії, але підірвали могутність Голландії на морях. Адам Сміт, визнаючи економічну недоцільність Навігаційного акту, вважав його одним з наймудріших державних документів з політичної точки зору [3, с. 44].

У 1773 році з метою покращення свого фінансового стану, підірваного в результаті Семирічної війни, у Великобританії було прийнято рішення про надання пільг Ост-Індській компанії щодо здійснення безмитної торгівлі чаєм з північноамериканськими колоніями. Вказана подія серйозно підірвала торгівельний потенціал як місцевих торговців, так і контрабандистів. Фактично, це означало запровадження монополії, за якої колоністів примушували купувати чай винятково у Ост-Індської компанії та у кількості, що перевищувала потребу. У ніч на 16 грудня 1773 року група переодягнених індіанцями колоністів, кількість яких оцінювалася від 60 до 200 осіб, прокралася на борт торгового корабля Ост-Індської компанії “Дартмут” та викинула у море весь його вантаж – 45 тонн привезеного чаю у 342 тюках, вартістю близько 10 тисяч фунтів стерлінгів. Цей епізод вважається початком збройної боротьби за незалежність США від Великобританії, яка закінчилася підписанням 3 вересня 1783 року мирного договору, за яким визнавалася незалежність 13 північноамериканських колоній, які стали основою майбутньої наддержави – Сполучених Штатів Америки.

На початку XIX століття французьким імператором Наполеоном I, стосовно Великобританії, було запроваджено систему економічних та політичних засобів тиску, що отримали назву Континентальної блокади (1806–1814 роки). Причиною для запровадження блокади був декрет англійського короля Георга III від 18 травня 1806 року, згідно з яким Англія запроваджувала блокаду французьких портів між портом Гавр

та портом Остенде. В морські порти між вказаними пунктами заборонялося входження будь-якого нейтрального корабля. Як протидія, у листопаді 1806 року, Наполеон I видав Берлінський декрет про континентальну блокаду. Відповідно до декрету, запроваджувався контроль за усією береговою лінією імперії Наполеона; заборонялося підтримання торгових, поштових та інших відносин із Великобританією, а сама блокада розповсюджувалася на усі підвладні Франції території, залежні від неї та союзні країни. Англійські піддані, що перебували на таких територіях, оголошувалися військовополоненими, а їх товари підлягали конфіскації. Під загрозою конфіскації заборонявся доступ у французькі порти будь-яких суден, які здійснювали торгівлю, або просто заходили в порти Англії чи її колоній. В кінці 1807 року, так звані, “міланськими декретами” Наполеона, блокаду було посилено – тепер будь-який корабель, який виконував розпорядження англійської влади, оголошувався ворожим та підлягав негайному захвату, а британські товари підлягали негайному знищенню.

У відповідь на це, Таємна Рада Великобританії запровадила механізми контрблокади, які полягали у активному розгортанні морської торгової війни та активізації контрабандних поставок англійських товарів. Також було заборонено нейтральним державам вести морську торгівлю із Францією та її країнами-сателітами, а будь-яке нейтральне судно підлягало обов'язковому заходу у англійські порти для перевірки вантажу та сплати податків та зборів [4, с. 81].

Таким чином, обидві сторони конфлікту грубо порушили принципи міжнародного морського права та нанесли великої шкоди міжнародній морській торгівлі. В цілому ж, Континентальна блокада сприяла розвитку французької металургії та переробної промисловості та завдала величезних втрат економіці європейських країн – традиційних торгових партнерів Великобританії, в першу чергу, Нідерландам. Значно погіршилося фінансове становище Росії, оскільки тогочасна Англія була її основним торговельним партнером, на якого припадало 34% усього зовнішньоторговельного обороту. За умовами Тільзійського миру 1807 року Росія змушена була приєднатися до континентальної блокади на стороні Франції, проте продовжила активну торгівлю з Великобританією, використовуючи торговельні судна нейтральних країн та звільнивши англійські товари від митного оподаткування. Така поведінка Росії стала однією з причин війни 1812 року.

Передумови торговельного характеру лежали в основі військового конфлікту, який розгорівся між Великобританією та Китаєм у середині XIX століття та відомий під назвою “Опіумних воєн” (1840–1842 та 1856–1860 років). Перші торговельні представництва європейців з'явилися у Китаї на початку XVI століття, коли іспанці заснували свої факторії у місті Нінгфо, у 1522 році португальцями було утворено колонію Макао, у 1662 році французи відкрили своє торговельне представництво у Кантоні. При цьому поряд з торговельною було розгорнуто місіонерську діяльність, наслідками якої став активний перехід китайців у християнську віру. Намагаючись зберегти власні вікові традиції, китайський уряд обмежив для європейців у 1757 році торгівлю, дозволивши торгувати лише через порти Макао та Кантон. Усі торговельні угоди європейці у цих портах повинні були здійснюватись за посередництва китайської торгової спілки купців Гонга, які підпорядковувалися китайському уряду. Це, у свою чергу, надмірно обмежувало торгівлю, концентрувало її в одних руках та виключало вільну конкуренцію. Розвиток промислового виробництва в Англії вимагав пошуку нових ринків збуту, одним з найбільш перспективних розглядався густонаселений Китай, окрім того він був важливим постачальником чаю, який широко увійшов у вжиток англійців. Ще одним інтересом англійської корони у Китаї стали контрабандні поставки з Індії опіуму, активними споживачами якого були китайці. Для транспортування його з портів Калькутта і Бомбей було розроблено спеціальні, добре озброєні кораблі, які отримали назву “опіум-кліперів”.

Таким чином, з метою обмеження впливу англійських торговців у Китаї та знищення контрабандних поставок опіуму, китайський уряд оголосив полоненими англійських торговельних представників, умовою звільнення яких назвав добровільну видачу опіуму та припинення його поставок. У відповідь на явно недружні заходи, уряд Великобританії направив у Китаї військовий експедиційний корпус. Метою військової експедиції, яка отримала назву “Першої опіумної війни”, було:

- повне задоволення вимог англійських підданих у Китаї;
- отримання прав на вільну торгівлю у китайських портах;
- уникнення подібних ситуацій у майбутньому.

Результатом війни стало укладення 29 серпня 1842 Нанкінського договору, за яким Китай виплатив Великобританії контрибуцію у 21 мільйон доларів США, оплатив конфіскований у англійських купців опіум на суму 6 мільйонів доларів США, передав їй у власність Гонконг та відкрив для англійської торгівлі порти Кантон, Амой, Фучжоу, Нинбо, Шанхай.

Особливою статтею Нанкінського договору було передбачено його перегляд через 10 років після укладання. Дипломатичні представники Великобританії, Франції та США передали Китаю спільні вимоги про перезаклучення договорів 1842–1844 років, вимагаючи права необмеженої торгівлі на усій китайській території та офіційного дозволу на торгівлю опіумом. Китайським урядом такі вимоги було визнано неприйнятними, що призвело до відкритого військового конфлікту у 1856 році. Результатом військових дій став Пекінський договір, за яким Китай виплатив Великобританії та Франції 11 мільйонів доларів США контрибуції, відкрив для іноземної торгівлі порт Тяньцзінь та дозволив використовувати китайців у якості

робочої сили в колоніях Великобританії та Франції. Проте, для Китаю найстрашнішим результатом Опіумних воєн стало стрімке збільшення кількості наркоманів. Якщо на початку Першої опіумної війни з 416 млн китайців курцями опіуму було близько 2 мільйонів осіб, то у 1881 році з 369 мільйонів населення кожен третій (120 мільйонів осіб) вважався опіумним наркоманом [5, с. 176].

Одна з найбільш жорстоких торгівельних воєн в історії Російської імперії велась з Німеччиною в період царювання Олександра III. Як це не дивно, між країнами до цього часу взагалі не було укладено зовнішньоекономічних договорів, а уся торгівля базувалася на основі усних домовленостей між імператорами. Як свідчив російський міністр фінансів С.Вітте, Німеччина запровадила для імпорту сільськогосподарської продукції два рівні митного тарифу: мінімальний тариф – для продукції із країн, з якими укладено торгівельні договори; максимальний тариф – для країн, торгівельні договори з якими були відсутні. Таким чином, російська сільськогосподарська продукція ставала в Німеччині не конкурентоздатною через високий рівень митних бар'єрів, причому німецька продукція, що імпортувалася в Росію, користувалася найбільшим рівнем митного сприяння.

У відповідь, російський міністр фінансів Вітте запропонував запровадити у Росії дворівневий імпорнтний тариф: мінімальний – базувався на існуючих митних ставках та максимальний – збільшений на кілька десятків відсотків в порівнянні з мінімальним. Максимальний митний тариф застосовувався до імпорнтних товарів із великим ступенем промислової переробки, які складали левову частку у тодішньому німецькому експорті в Росію. Було збільшено збір з німецьких торгових кораблів у 20 разів – з 5 копійок до 1 рубля на тонну вантажу, а з 1 серпня 1893 року запроваджено 50% мито для німецьких товарів. Торгівля між країнами стала повністю паралізованою [4, с. 123].

Результатом цього торгівельного конфлікту стало підписання взаємовигідного десятирічного зовнішньоекономічного договору між Німеччиною та Російською імперією та запровадження взаємних поміркованих митних тарифів. Проте найбільшого результату було досягнуто у політичній площині – Росія відмовилася від традиційної геополітичної орієнтації на Німеччину та почала активно співпрацювати з Францією, на боці якої вступила у I Світову війну.

Торгівельно-економічні санкції США проти Куби на сьогодні є найтривалішими у світі. Їх початок позначився 1960 роком, коли у відповідь на націоналізацію кубинським урядом приватних латифундій, землеволодінь, промисловості, філіалів північноамериканських банків, США запровадили систему дискримінаційних економічних заходів (припинення поставок нафти та відмова від імпорту цукру), які у 1962 році трансформувалися у повне ембарго. Загальна вартість експропрійованого майна американських громадян на Кубі сягнула 1 мільярда доларів США. З 1966 року було заборонено в'їзд американських громадян на Острів свободи, а також укладати будь-які угоди на Кубі. Порушникам законодавства загрожувало тюремне ув'язнення на термін до 10 років та великі штрафи. Було заборонено експорт кубинської продукції через треті країни, а кораблям, що везуть товари на Кубу або з Куби – вхід до портів США. За підрахунками кубинської сторони, загальний розмір заподіяної шкоди від застосування ембарго становить близько 105 мільярдів доларів США (у сучасних цінах).

Генеральна асамблея ООН з 1992 року щорічно вимагає від США зняти торгівельне ембарго стосовно Куби. Початок лібералізації відносин з Кубою було покладено президентом Клінтоном, який у 2000 році підписав закон, що дозволив експорт на Кубу окремих видів сільськогосподарської продукції (від продуктів харчування до деревини та мінеральних добрив). У 2009 році президент Барак Обама підписав указ, за яким дозволив громадянам США щорічно відвідувати близьких родичів на Кубі, та витратити на острові до 180 доларів на день перебування [6].

Нормативним актом, що регламентує торгівельно-економічну блокаду Куби Сполученими штатами, є “Закон про торгівлю з ворогом” (Trading With the Enemy Act), прийнятий 6 жовтня 1917 року. Закон забороняє громадянам та юридичним особам США вести торгівельні операції із державами, які перебувають у стані війни зі Сполученими Штатами. На рубежі XX–XXI століть цей закон застосовувався стосовно Іраку, Північної Кореї. На сьогодні, єдиною країною, що підпадає під його дію, є Куба. Ще одним інструментом ведення торгівельної війни США є зміни до Закону про торгівлю США, які були прийняті у 1974 році та відомі під назвою “поправка Джексона-Веніка”. Вона обмежувала торгівлю з країнами соціалістичного табору, які порушували права людини та створювали перепони для імміграції. Поправкою було заборонено надання режиму найбільшого сприяння у торгівлі, видачу державних кредитів та гарантій, передбачалося застосування дискримінаційних тарифів та зборів по відношенню до товарів, які імпортувалися у США з країн з неринковою економікою. Серед колишніх республік Радянського Союзу поправкою було відмінено стосовно Киргизії, Грузії, Вірменії та України.

**Висновки.** Таким чином, узагальнюючи вище наведене, слід визнати, що торгівельні конфлікти мають глибоке історичне коріння. Вони є продовженням державної політики протекціонізму та активно застосовуються, маючи на меті як економічні цілі (боротьба за ресурси та ринки збуту, захист власних товаровиробників) так і політичні мотиви (геополітичний диктат на міждержавному рівні). Оцінюючи існуючі тенденції можна стверджувати що торгівельні конфлікти будуть активно використовуватись країнами у подальшому, враховуючи депресивний стан світової економіки та очікування нової хвилі фінансової кризи.

## Література

1. Коровкин В.В. Очерки истории государственного хозяйства, государственных финансов и налогообложения в Древнем мире / Коровкин В.В. – М. : Магистр, 2009. – 733 с.
2. Кулишер И.М. Очерк экономической истории Древней Греции / Кулишер И.М. – М. : Книгоизд-во “Сеятель”, 1925. – 240 с.
3. Шебарова Н.Н. Торговые конфликты и мировой опыт их урегулирования / Н.Н. Шебарова // Проблемы современной экономики. – 2003. – № 3/4. – С. 43–49.
4. Петухова Н.Е. История налогообложения в России IX–XX вв. : [учеб. пособие.] / Петухова Н.Е. – М. : Вузовский ученик, 2009. – 416 с.
5. Бутаков А.М. Опиумные войны. Обзор войн европейцев против Китая в 1840–1842, 1856–1858, 1859 и 1860 годах / А.М. Бутаков, А.Е. Тизенгаузен – М. : АСТ, 2002. – 202 с.
6. Маевский В. Торговые войны: причины и жертвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rus.ruvt.ru/2009/07/23/991554.html>

Надійшла 18.05.2012

УДК 658.012:331.107

О. В. ЛЕВЧУК

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

## ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ МІЖНАРОДНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

*Проаналізовано особливості участі України у світових інвестиційних процесах, потребу України в прямих іноземних інвестиціях, визначено найбільш привабливі для іноземних інвесторів галузі економіки України та напрями державного регулювання процесу залучення прямих іноземних інвестицій в національну економіку.*

*The peculiarities of Ukraine's participation in the global investing process concerning foreign direct investments have been analyzed, the most attractive for foreign investors fields of Ukrainian economy have been established and the directions for state regulations of the process of foreign direct investments attraction into the national economy have been outlined.*

*Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, приватизація, концесія, риси іноземного інвестування в Україні, прями інвестиції, портфельні інвестиції.*

**Вступ.** Ефективне входження національної економіки в сучасну світогосподарську систему вимагає структурної перебудови народного господарства і його галузей, трансформації зовнішньої торгівлі, розвитку експортного потенціалу. Розвиток взаємовигідного співробітництва з усіма центрами світової цивілізації відповідає інтересам України. Очевидно, що держава не зможе повністю розв'язати економічні проблеми без створення умов, що дійсно сприятимуть залученню іноземних інвестицій і кредитів.

**Постановка завдання:** дослідити основні проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в українську економіку; визначити найбільш привабливі з точки зору іноземних капіталовкладників галузі національної економіки; визначити обсяг іноземних інвестицій на душу населення та провести аналіз країн-донорів іноземного капіталу в Україну.

**Результати дослідження.** Активна міграція міжнародного капіталу між країнами світу на сьогоднішній день являється найважливішою складовою частиною і формою міжнародних економічних відносин. Це явище почало активно розвиватися в період становлення світового господарства. Доповнюючи і опосередковуючи міжнародну міграцію товарів, воно ставало поступово невід'ємною, визначальною, характерною рисою сучасної світової економічної системи і міжнародних відносин. Але, порівнюючи вивезення капіталу із зовнішньою торгівлею, слід звернути увагу на деякі суттєві розбіжності між ними. При реалізації товарів на зовнішньому ринку резиденти реалізують вміщену в них додану вартість, створену працівниками їх підприємств. Але за таких умов відбувається лише одноразова реалізація доданої вартості, тоді як при міграції капіталу вона привласнюється безперервно – до того часу, поки переміщений за кордон капітал знаходиться у власності монополії [1].

Як відмічає Н.О. Кухарська, основними рисами сучасної міграції капіталів є [2]:

- підвищення ролі держави у вивозі капіталу; держави самі стають активними фінансовими експортерами;
- посилення міграції приватного капіталу між промислово розвинутими країнами (це пояснюється структурними змінами в економіці, розвитком капіталовкладень та наукоємних технологій тощо);
- збільшення частки прямих закордонних інвестицій – капіталовкладень у зарубіжні підприємства, що забезпечують контроль інвестора над ними.

У широкому розумінні міжнародними є ті інвестиції, реалізація котрих передбачає взаємодію учасників, які належать до різних держав. Кожна країна, тобто національна економіка, володіє певними інвестиційними ресурсами, що складаються з її власних (національних) та іноземних інвестицій. Ці ресурси можуть використовуватись як для внутрішнього, так і для зарубіжного інвестування.

У вузькому розумінні міжнародний рух капіталів репрезентує процеси у реальному секторі: його об'єктом є виробничі потужності, а сам цей рух забезпечується сукупністю мікроекономічних, приватних інвестиційних потенціалів.

В сучасній економічній теорії розрізняють дві основні форми міжнародних інвестицій – портфельні і прямі.

Портфельні інвестиції – це суто фінансові активи у вигляді облігацій та акцій, які денонуються у національну валюту.

Проте, більш поширеними є у наш час прямі інвестиції, які являють собою реальні капіталовкладення в підприємства, землю, основні виробничі фонди або ж здійснюються за допомогою експортних інвестиційних товарів чи передачі технологій, досвіду управління, коли інвестор зберігає контроль над інвестованим капіталом. Прямі інвестиції використовуються, як правило, при створенні нових фірм (спільних підприємств) або ж для встановлення контролю над діючою фірмою шляхом закупівлі контрольного пакету акцій. У міжнародній практиці прямі інвестиції широко застосовуються ТНК для виробництва готової промислової продукції, видобутку сировини, розширення сфери послуг. Вони є важливим каналом міжнародного переміщення приватного капіталу.

За роки незалежності в Україні декілька разів змінювали умови інвестиційної діяльності для іноземних нерезидентів. Основним законом, що регламентує порядок здійснення іноземного інвестування в нашій країні, є Закон України «Про режим іноземного інвестування», прийнятий Верховною Радою України у 1996 році.

На сьогоднішній день в Україні діє близько 100 законодавчих і підзаконних нормативних актів, що регулюють залучення і реалізацію іноземних інвестицій. Проте, рівень законодавчого забезпечення інвестиційної діяльності в Україні взагалі і іноземних інвесторів зокрема досі не можна визнати оптимальним. Основною проблемою у цій сфері є часті і непередбачувані зміни вимог закону й підзаконних актів. Часом ці зміни суперечать здоровому глузду й економічним законам. Зрозуміло, що в період трансформації економіки і суспільних відносин держава не може вести пошук адекватних законодавчих важелів регулювання, однак діючі суб'єкти мають потребу в хоча б мінімальних гарантіях стабільності.

Складність регулювання інвестиційної діяльності полягає в тому, що вона охоплює різноманітні області економічного життя – сферу науково-технічного прогресу, державне управління економікою, фінансово-банківську діяльність, комерційний розрахунок підприємств, ціноутворення та ін.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україну з країн світу на 01.01.2011 склав 47205,7 млн дол. США (табл. 1). В перерахунку це становить 95 доларів США на душу населення. Для порівняння, відповідний показник у 2004 році становив 140 дол. США на душу населення. У більшості постсоціалістичних країн цей показник значно вище. Наприклад, у Чехії – 4 тис. дол., в Угорщині – 2,4 тис. дол., у Польщі – 1 тис. дол., в Росії – 370 дол. США.

Потреба ж України в прямих іноземних інвестиціях обчислюється в 48–50 млрд дол. США.

Таблиця 1

#### Прямі іноземні інвестиції в Україну в розрізі країн світу

Країна	Обсяги прямих інвестицій на 01.10.2011, млн дол. США	у % до підсумку
<b>Усього</b>	<b>48466,2</b>	<b>100,0</b>
у тому числі:		
Кіпр	12089,1	24,9
Німеччина	7287,5	15,0
Нідерланди	4914,4	10,1
Австрія	3447,8	7,1
Російська Федерація	3439,5	7,1
Велика Британія	2504,4	5,2
Франція	2222,0	4,6
Швеція	1755,6	3,6
Віргінські острови (Брит.)	1561,4	3,2
США	1082,0	2,2
Італія	941,9	1,9
Швейцарія	925,6	1,9
Польща	890,2	1,8
Інші країни	5404,8	11,4

Джерело: Державний комітет статистики України [3]

На Кіпр припадає майже 25% усього іноземного інвестування, на США – 2,2%, Німеччину – 15,0%, Нідерланди – 10,1%, Російську Федерацію – 7,1% (табл. 1).

Слід звернути увагу, що при незначному рівні іноземних інвестицій в Україну витік капіталу з країни, починаючи з 1991 року, оцінюється за різними даними від 10 до 20 млрд дол. США. Коли Україні терміново потрібні свіжі грошові вкладення в її нездорову промислову інфраструктуру, країна, по суті, є експортером капіталу.

Відкритість економіки і створення однакових конкурентних умов з вітчизняними інвесторами стимулюють приплив іноземного капіталу. Насамперед інвесторів цікавлять підприємства, які за короткий

час можуть забезпечити повернення вкладеного капіталу з одержанням найбільшого прибутку.

Якщо розглядати прямі інвестиції за секторами економіки, то найбільш привабливими в Україні є такі галузі економіки:

- оптова торгівля і посередництво в торгівлі – 996,3 млн дол. (15% від загального обсягу інвестицій);
- харчова промисловість і переробка сільськогосподарської продукції – 988,3 млн. дол. (14,8%);
- машинобудування (виробництво машин, електричного, транспортного й електронного устаткування) – 597,3 млн дол. (9,0 %);
- транспорт і зв'язок – 524,8 млн дол. (7,9%);
- фінансова діяльність – 490,9 млн дол. (7,4%);
- операції з нерухомістю, здавання в найм і послуги юридичним особам – 347,9 млн дол. (5,2%);
- металургія і обробка металу – 338,0 млн дол. (5,1%);
- хімічна і нафтохімічна промисловість (хімічне виробництво, виробництво гумових і пластмасових виробів) – 319,3 млн дол. (4,8%).

Крім того, перспективними для іноземних інвесторів галузями є товари народного споживання, агропромисловий сектор, інформаційні технології й програмне забезпечення, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища й туризм.

Сектор енергетики потенційно також може залучити об'ємні інвестиції, але після того, як відбудеться її реструктуризація й приватизація. Прийняття у 1999 році Угоди про частковий розподіл продукції поліпшило перспективу значних іноземних інвестицій у видобуток нафти, газу та вугілля. Міні-будівельний бум, що спостерігається останнім часом, створює попит на якісні будматеріали, ручне будівельне устаткування та оздоблювальні матеріали.

Українську ж сторону цікавлять інвестиції в енергозберігаючі технології, ТЕК, агропромисловий комплекс, металургію, авіабудування, галузі транспорту і зв'язку. У першу чергу, варто підтримувати ті напрямки виробничої діяльності, які швидко дають кінцеву продукцію, насичують внутрішній ринок, мають значний експортний потенціал, сприяють зайнятості населення. Такими галузями є легка й харчова промисловість, машинобудування і приладобудування, металургія, хімічна промисловість. В агропромисловому комплексі – це технології переробки і збереження сільськогосподарської продукції. Останній напрямок може бути найбільш перспективним, оскільки в Україні сконцентровано до 40% світових чорноземів. Однак цей ріст багато в чому залежить від внеску уряду в реальну політику приватизації сільського господарства й швидкого втілення цієї політики.

Для об'єктивної оцінки ролі іноземних інвестицій в українській економіці необхідно врахувати, поряд з позитивними моментами, і ряд можливих негативних наслідків. Пріоритетну увагу західні фірми приділяють видобутку й експорту сировинних ресурсів України. Це може спричинити швидке вичерпання національних запасів ресурсів, які не відтворюються, а також до подальшого посилення позицій видобувних галузей, які і без того гіпертрофовані. Слабкість державного регулювання питань щодо залучення іноземного капіталу і відсутність жорсткого контролю над дотриманням екологічних норм створюють умови для перенесення на територію України виробництв, що згортають у промислово розвинутих країнах, які забруднюють навколишнє середовище.

**Висновки.** З метою оптимізації участі України вважаємо за доцільне на державному рівні обмежити вивіз капіталу з країни, стимулювати його реінвестування, підвищити зацікавленість потенційних інвесторів у внесках коштів у виробничу сферу, удосконалити систему ліцензування й контролю за рухом капіталу в Україні та за її межами, установити чіткі строки функціонування інвестиційного капіталу. Іноземне інвестування повинне розглядатися як імпульс до економічного росту, а не заміник внутрішніх інвестицій.

Організаційними засобами залучення додаткових інвестиційних коштів можуть стати приватизація, концесія та компенсаційне співробітництво.

Принципового значення тут набуває проблема власності, яка зводиться в умовах України до відносин з приватною власністю, а також до масштабів і темпів приватизації. Проте значення приватизації не повинне обмежуватись тільки фінансовими міркуваннями. Головними є довгострокові структурні зрушення, створення сприятливого для бізнесу підприємницького клімату, забезпечення сталого економічного зростання, про що свідчить досвід таких країн, як Німеччина, Чилі, Іспанія, Тайвань, які раніше вдало здійснювали масштабну приватизацію.

### Література

1. Герчикова И.Н. Международные экономические организации / Герчикова И.Н. – М. : Консалтбанк, 2007. – 624 с.
2. Кухарська Н.О. Міжнародна економічна діяльність України : [навч. посібник] / Н.О. Кухарська, С.К. Харічков. – Х. : «Одіссей», 2006.
3. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Левицька І. В.

## УДОСКОНАЛЕННЯ ІНСТИТУТУ БАНКРУТСТВА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ОЗДОРОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*В статті виділено та проаналізовано основні етапи реформування інституту банкрутства за роки незалежності України. Висвітлено особливості функціонування інституту банкрутства в системі державного регулювання ринкових відносин та формування надійного правового середовища, яке повинне забезпечити ефективний захист кредиторів і підприємств від ризику втрати контролю над власністю внаслідок недобросовісного застосування процедур банкрутства.*

*The article highlighted and analyzed the main stages of bankruptcy reform since the independence of Ukraine. Also the article contains an investigation of bankruptcy institution functioning features in the state regulation of market relations; a process of a reliable legal environment formulating, which should effectively protect lenders and companies against the risk of loss of control over the property as a result of unfair application of bankruptcy procedures.*

*Ключові слова: інститут банкрутства, банкрутство, підприємство-боржник, арбітражний-керуючий.*

**Актуальність дослідження.** В Україні поняття „банкрутство” неминуче ототожнюється з такими негативними явищами, як перерозподіл власності, корпоративні конфлікти, ухилення від сплати податків, безробіття, зростання заборгованості по заробітній платі тощо. Однак у цивілізованому світі банкрутство є важливим інструментом функціонування ринкової економіки. Але у нашій країні економічне значення банкрутства настільки перевернуто, що до нього сьогодні немає адекватного ставлення суб'єктів господарювання. Також необхідно зазначити, що банкрутство в Україні використовується для тіншової приватизації державних підприємств. У зв'язку з цим виникає необхідність зробити цю процедуру максимально прозорою, справедливою, відповідною міжнародним стандартам. Вимоги Євросоюзу щодо реформування інституту банкрутства в Україні є цілком обґрунтованими з огляду на те, що у країні з ринковою економікою основою надійного функціонування ринкової інфраструктури є система неспроможності й режим регулювання відносин між кредиторами й боржником. Тому дослідження функціонування інституту банкрутства та пошук шляхів його удосконалення є надзвичайно важливим і актуальним для України.

**Аналіз останніх публікацій.** Актуальність проблеми банкрутства підприємств в Україні особливо загострюється у зв'язку з кризовими явищами в економіці країни як в цілому, так і на рівні окремо взятого підприємства. Аналіз проблем інституту банкрутства знайшов місце в публікаціях ряду науковців, юристів-практиків, економістів: І.А. Бланк, М.І. Тітова, О.О. Терещенко, О.Г. Тарасенко, А.Є. Слівак, О.В. Подольська, Н.І. Коломієць, І.М. Кушнір, А.М. Ткаченко та багато інших.

**Виклад основного матеріалу.** Інститут банкрутства існує у законодавстві практично всіх держав з ринковою економікою. Одним з найважливіших завдань інституту банкрутства є повернення підприємств, що опинилися на межі фінансової кризи, до нормальної роботи, відновлення їх платоспроможності і, як наслідок, вирішення питань безробіття, соціальної напруженості, збільшення надходжень до державного бюджету, розвитку економіки країни в цілому. На жаль, сьогодні механізм банкрутства часто використовується з метою перерозподілу власності, збагачення. У даних умовах гостро стає питання вдосконалення вітчизняного законодавства про банкрутство.

Із-за недосконалості законодавства, ослабленої уваги до процесів відновлення платоспроможності боржника з боку держави, а також застосування різних злочинних схем, щороку в Україні ліквідується велика кількість підприємств, чимала частка яких є підприємствами державної власності, стратегічно важливими, соціально значимим через велику кількість робочих місць або тих, які узяли кредити під гарантії держави.

При цьому, вирішувати дану проблему необхідно комплексно, починаючи з формування надійного правового середовища, яке повинне забезпечити ефективний захист кредиторів і підприємств від ризику втрати контролю над власністю внаслідок недобросовісного застосування процедур банкрутства.

Історія банкрутства в нашій державі нараховує більше двадцяти років (таблиця 1). З розпадом СРСР і відродженням ринкових відносин в Україні почався новий етап розвитку цивільно-правового регулювання банкрутства. Відсутність законодавства про банкрутство породила нестійкість кредитних відносин, нездорове становище у сфері підприємницької діяльності і незахищеність учасників господарських правовідносин.

Обраний незалежною Україною у 1991 році шлях ринкових перетворень зумовив необхідність реформування системи взаємовідносин і насамперед проведення змін у законодавчій базі. Таким чином, серед низки законів, прийнятих Верховною Радою України, був закон України „Про банкрутство” (14.05.1992 р). Однак практика його застосування довела недосконалість цього законодавчого акту, оскільки у ньому не було дієвої процедури оголошення боржника банкрутом, не були враховані певні обставини, які виникали у процесі провадження у справі про банкрутство. Це викликало появу багатьох додаткових роз'яснювальних документів, які лише ускладнювали процедуру. Головною хвибою закону було те, що для

підприємств-боржників не передбачалося прийнятного альтернативного сценарію розгортання подій, тобто можливих шляхів запобігання ліквідації, й інших варіантів задоволення вимог кредиторів.

Економіка України на перехідному етапі від командно-адміністративного управління економікою до ринкових умов господарювання утримала у спадок розрив економічних зв'язків, повільні темпи конверсії підприємств військово-промислового комплексу, інфляційні процеси, що призвели до зростання кількості збиткових, неплатоспроможних підприємств. І якби безоглядно до них застосовувався Закон „Про банкрутство”, спрямований, перш за все, на ліквідацію підприємств-боржників, то можна було б знищити весь економічний потенціал економіки України. Отже, виникла гостра необхідність у перегляді даного законодавчого акту.

Таблиця 1

## Історичні аспекти розвитку інституту банкрутства України

Основні характеристики етапу	Основні недоліки етапу
<b>I етап (1991-1992 роки)</b>	
1. Інфляційні процеси призводили до зростання великої кількості неплатоспроможних підприємств, які не мали змоги вчасно використовувати свої зовнішні та внутрішні зобов'язання.	1. Відсутність як законодавчої, так і методологічної бази для створення розвитку інституту банкрутства
<b>Головний висновок</b>	
1. Інститут банкрутства підприємств як елемент ринкової економіки не сформувався.	
<b>II етап (1992-1999 роки)</b>	
1. Прийняття першого нормативного документу, який регламентував процес банкрутства в Україні – Закону „Про банкрутство” від 14.05.1992 р. Даний закон був спрямований на ліквідацію підприємств-боржників. Для даного закону призвела до ліквідації великої кількості підприємств всіх форм власності, що в свою чергу, викликало скорочення виробничих потужностей і ліквідації робочих місць. 2. Постановою Кабінету міністрів від 8.02.1994 року затверджено Положення про порядок проведення санації державних підприємств (для підприємств недержавної форми власності це положення мало рекомендаційний характер). 3. Утворення центрального органу виконавчої влади – Агентства з питань банкрутства. 4. Створена система арбітражних судів України (спеціальні колегії).	1. Учасникам процедури банкрутства не вистачало досвіду, оскільки при адміністративно-командній системі управління економікою була відсутня практика банкрутства. 2. Методологічну базу процесу банкрутства у Законі „Про банкрутство” так і не було розроблено. Відсутній в даному законодавчому документі також цілий спектр понять і заходів, які б розкривали суть і зміст дій щодо фінансового оздоровлення підприємств-боржників. 3. Неврегульованість багатьох процедурних питань, прав, обов'язків і відповідальності як сторін, так і учасників арбітражного процесу при впровадженні справ про банкрутство вимагало кардинальних змін в цій сфері, вироблення нових підходів, виправлення помилок і фактично забезпечити реформу інституту банкрутства.
<b>Головний висновок</b>	
1. З 1994 року в Україні спостерігаються реальні спроби створити правову і методологічну бази для проведення санації і реструктуризації підприємств, таким чином були зроблені перші спроби створення інституту банкрутства.	
<b>III етап (1999-2011 роки)</b>	
1. Удосконалення законодавчої бази. 30 червня 1999 року Верховною Радою України був прийнятий Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”. 2. 11.04.2001 році було затверджено Міністерством економіки України „Положення про порядок формування єдиної бази даних про підприємства, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство”. 3. 24.04.2000 року постановою Кабінету Міністрів України № 691 на базі ліквідованого центрального органу виконавчої влади Агентства з питань банкрутства створена Державна госпрозрахункова установа „Агентство з питань банкрутства”, яка підпорядкована Міністерству економіки та з питань європейської інтеграції України. 4. 24.10.2005 року Міністерством економіки України ліквідовано Державну госпрозрахункову устанovu „Агентство з питань банкрутства”. 5. Згідно з постановою Кабінету міністрів України від 27.03.2006 року №370 створений Державний департамент з питань банкрутства, який є урядовим органом державного управління, що діє у складі Міністерства економіки.	1. Практика роботи Агентства з питань банкрутства засвідчує, що воно не виконувало покладених на нього обов'язків щодо забезпечення захисту інтересів держави в процесі банкрутства підприємств. Перевірки та ревізії фінансово-господарської діяльності Агентства, що проводилися, свідчили про хабарницький підхід його керівництва при організації його діяльності. Ці підстави лягли в основу ліквідації Агентства. 2. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, який регулює процедуру банкрутства і спрямований, перш за все, на створення умов для відновлення платоспроможності боржника, потребує вдосконалення. Усунення суперечностей у законодавстві з питань банкрутства дасть змогу державі отримати від банкрутства не лише збитки, а й користь.
<b>Головний висновок</b>	
1. Застосування норм Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” з 1 січня 2000 року стало стартовим моментом функціонування інституту банкрутства, як прискорювача економічних реформ в Україні. 2. У зв'язку з виникненням у судовій практиці проблемних питань, пов'язаних із застосуванням Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» із подальшими змінами і доповненнями виникла необхідність удосконалення та реформування законодавчої бази та сфери державного регулювання відносин банкрутства.	
<b>IV етап (починаючи з 2011 року)</b>	
1. Міністерство юстиції з 21 листопада 2011 року було визначено головним центральним органом виконавчої влади у сфері банкрутства внаслідок оптимізації системи центральних органів виконавчої влади та ліквідації Державного департаменту з питань банкрутства. 2. 22.12.2011 Верховна Рада України ухвалила Закон України № 4212-VI "Про внесення змін до Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, яким викладено Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” у новій редакції. 3. Регламентовано на законодавчому рівні статус та повноваження саморегульованої організації арбітражних керуючих, яка визначається як всеукраїнська громадська організація. 4. Створено Єдиний реєстр арбітражних керуючих та відповідно до Закону запроваджена система підготовки арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів)	1. Хоча новий Закон набирає чинності тільки з 2013 року, але вже сьогодні фахівцями з банкрутства, юриспруденції, права, судочинства відмічаються коментарі та певне невдоволення деякими змінами та нововведеннями: - залишається дуже слабка позиція боржника, доля якого цілком залежить від дій кредиторів та арбітражного керуючого; - збільшення витрат на «судові збори» та оплату усіх судових процедур; - незацікавленість арбітражних керуючих у результатах своєї діяльності в зв'язку з невизначеністю щодо оплати їх праці.
<b>Головний висновок</b>	
1. Закон України "Про внесення змін до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» набирає чинності 18.01.2013 року. Очікується, що запровадження Закону призведе до позитивних змін у сфері банкрутства на практиці і це є лише початком даного етапу розвитку нормативного регулювання сфери банкрутства, що передбачає створення відповідної підзаконної нормативної бази та вироблення практики його застосування.	



Неодмінною умовою оздоровлення вітчизняної економіки була необхідність розробки системи фінансово-економічного оздоровлення боржника. Лише в такому разі можна було б відновити платоспроможність і прибутковість основної маси платників податків, а отже і оздоровити фінансову систему. Водночас оздоровлення економіки значною мірою залежить від своєчасного та якомога безболісної ліквідації (реорганізації) неефективних виробничих структур, які не лише поповнювали бюджет держави, а і навпаки потребували постійної фінансової підтримки.

Така ситуація обумовила прийняття Верховною Радою України у 1999 році Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, відповідно до якого процедуру банкрутства було кардинально змінено. У цьому Законі були змінені підстави для порушення справи про банкрутство; строки провадження справи; визначені судові процедури, що застосовуються до боржника; з’явився новий учасник провадження у справі – арбітражний керуючий тощо. Основною метою даного закону є відновлення платоспроможності господарюючого суб’єкта. Із „прокредиторського” Закон став „продебіторським”. Але „продебіторська” модель українського законодавства не є досконалою. Існують певні проблеми, пов’язані із забезпеченням балансу інтересів між кредиторами і боржниками. Крім того процедура санації використовується як можливість одержання контролю над інвестиційно привабливими підприємствами. Недосконала система контролю над арбітражними керуючими (розпорядниками майна, керуючими санацією, ліквідаторами) призводить до численних зловживань [4].

Доля багатьох підприємств України, що пройшли через процедуру банкрутства, свідчить, що вона майже завжди веде до зупинки і фактичної загибелі виробництва, хоча в теоретичному аспекті сам по собі метод банкрутства непоганий. Але це лише за умови, що потім підприємство відродиться. Однак для української економіки стало практикою свідоме доведення до банкрутства, що ґрунтується на чинному законодавстві. Багато підприємств стали банкрутами не за один день. Їхня неспроможність протягом тривалого часу мала латентний характер. Але іноді в банкрутстві підприємств винна й сама держава, що, наприклад, проводить необґрунтовану тарифну політику, надає чи не надає пільги та ін.

В силу непрозорості цілого ряду деяких процедур банкрутства воно може використовуватися як дуже зручний інструмент для різних махінацій та зловживань. Через це зовнішні інвестори незацікавлені вітчизняною промисловістю, дві третини якої перебуває у стані перманентного банкрутства і потребує серйозних інвестицій. В Україні навіть вітчизняні інвестори не можуть провести процедуру санації, наштуквуючись на опір кредиторів та корупцію. Таким чином, Закон „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” не вирішив багато принципів питань, і з його прийняттям у сфері банкрутства реформа законодавства не закінчилася.

Результатом багаторічної праці вітчизняних економістів та юристів став прийнятий 22.12.2011 Верховною Радою України Закон № 4212-VI „Про внесення змін до Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”, який набирає чинності 18.01.2013 року. Закон розроблено на виконання Програми економічних реформ Президента України на 2010–2014 роки „Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». До складу робочої групи, що розробляли проект Закону, входили представники Секретаріату Кабінету Міністрів України, Міністерства юстиції України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України, Фонду державного майна України, Світового банку, Міжнародної фінансової корпорації, Центру комерційного права, Фонду "Ефективне управління", Асоціації працівників України, Спільки кризис-менеджерів України, Федерації роботодавців та підприємців України, Національної професійної спілки арбітражних керуючих України та інші. Передбачено, що дія Закону буде спрямована на покращення регуляторного середовища України та рейтингових показників у дослідженні Світового банку і Міжнародної фінансової корпорації "Ведення бізнесу".

Новий Закон вважають спеціалізованим і його дія буде пріоритетною перед іншими законодавчими актами. Очікується, що запровадження Закону призведе до позитивних змін у сфері банкрутства, адже метою його прийняття є: вдосконалення процедур банкрутства; зменшення тривалості процедури банкрутства; покращення показників за індексом стягнення у процедурі банкрутства. Розглянемо основні відмінності у законодавстві України про банкрутство (таблиця 2) [1, 2].

Серед позитивних нововведень нового Закону є:

- зроблено наголос на пріоритетності застосування заходів запобігання банкрутству боржника та досудової санації боржника;
- удосконалено процедуру виявлення кредиторів – інформація про порушення справи оприлюднюється судом негайно й автоматично в мережі Інтернет;
- встановлено стислі та чіткі строки процедур;
- забезпечено пріоритет продажу працюючого бізнесу боржника над продажем майна частинами;
- визначено, що всі майнові спори щодо боржника розглядаються судом у справі про банкрутство;
- скасовано мораторій на застосування процедур банкрутства стосовно боржників з державного сектору економіки;
- звужено коло суб’єктів, віднесених до державного сектору економіки, для яких передбачено певні особливості банкрутства (раніше це були суб’єкти, в яких доля власності держави становила понад 25%, а тепер лише ті, де доля держави становить понад 50%);

**Порівняльна характеристика основних позицій Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” та Закону “Про внесення змін до Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”**

Характеристика	ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 30.06.1999 р.	ЗУ «Про внесення змін до ЗУ «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» від 22.12.2011р	Коментар
Термін „банкрутство”	Визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури	Визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у порядку, визначеному цим Законом, грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури	В новій редакції Закону зроблено наголос на пріоритетності застосування заходів запобігання банкрутству боржника та досудової санації боржника
Вимоги до порушення справи про банкрутство	Не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати та термін прострочення повернення боргу – 3 місяці	Не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати та термін прострочення повернення боргу – 3 місяці	Таким чином, з приводу відносно незначної заборгованості можна завдати прикроців навіть великому стратегічному підприємству, просто треба дочекатися відповідної суми боргу.
Арбітражний керуючий	Фізична особа – суб’єкт підприємницької діяльності, яка має вищу юридичну або економічну освіту, володіє спеціальними знаннями та не є зацікавленою особою щодо боржника і кредиторів та діє на підставі ліцензії арбітражного керуючого, виданої уповноваженим органом у порядку, встановленому законом	Фізична особа, призначена господарським судом у встановленому порядку в справі про банкрутство як розпорядник майна, керуючий санацією або ліквідатор з числа осіб, які отримали відповідне свідоцтво і внесені до Єдиного реєстру арбітражних керуючих (розпорядників майна, керуючих санацією, ліквідаторів) України	Відміна ліцензування та зміна правового статусу арбітражного керуючого
Порядок призначення арбітражного керуючого	Арбітражний керуючий призначається господарським судом із числа осіб, зареєстрованих державним органом з питань банкрутства. Кредитори мають право запропонувати кандидатуру арбітражного керуючого, яка відповідає вимогам, що передбачені Законом	Запроваджено автоматизований розподіл справ між арбітражними керуючими. Кредитори мають право відхилити обрану кандидатуру	Автоматизована система передбачає неупередженість вибору, встановлення єдиного підходу до вибору та призведе до уникнення корупційних ризиків
Процедура виявлення кредиторів (підготовче засідання)	Подається оголошення про порушення справи про банкрутство до офіційних друкованих органів – газет «Голос України» та «Урядовий кур’єр» для складення реєстру вимог всіх інших кредиторів боржника та для виявлення можливих санаторів в 10-денний строк	Здійснюється офіційне оприлюднення оголошення про порушення справи про банкрутство на офіційному веб-сайті Вищого господарського суду України в мережі Інтернет не пізніше наступного дня з дня винесення ухвали суду. Інформація про порушення справи оприлюднюється судом негайно й автоматично	Сучасний спосіб оприлюднення дозволить проінформувати більш широке коло осіб, зменшить витрати на провадження справи про банкрутство та в певній мірі дозволить уникнути затягування такого провадження на відміну від розміщення такого оголошення в друкованих органах
Черговість задоволення вимог кредиторів	1. Вимоги, забезпечені заставою; вимоги щодо виплати заборгованості із заробітної плати; витрати, пов’язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії та інші. 2. Вимоги, що виникли із зобов’язань банкрута перед працівниками підприємства-банкрута, крім вимог, задоволених у першу чергу, зобов’язань, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров’ю громадян. 3. Вимоги щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів). 4. Вимоги кредиторів, не забезпечені заставою. 5. Вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу підприємства. 6. Інші вимоги.	1. Вимоги щодо виплати заборгованості із заробітної плати перед працюючими та звільненими працівниками банкрута; витрати, пов’язані з провадженням у справі про банкрутство в господарському суді та роботою ліквідаційної комісії; вимоги щодо виплати основної грошової винагороди арбітражному керуючому та інші. 2. Вимоги із зобов’язань, що виникли внаслідок заподіяння шкоди життю та здоров’ю громадян, зобов’язань із сплати страхових внесків до соціальних фондів та ін. 3. Вимоги щодо сплати податків і зборів (обов’язкових платежів). 4. Вимоги кредиторів, не забезпечені заставою. 5. Вимоги щодо повернення внесків членів трудового колективу до статутного капіталу підприємства; вимоги щодо виплати додаткової грошової винагороди керуючому санацією або ліквідатору. 6. Інші вимоги.	Основні зміни спостерігаються у 1 і 5 чергах. При чому додаткова винагорода керуючому санацією або ліквідатору у розмірі 5% обсягу стягнутих на користь боржника активів та 3% обсягу погашених вимог конкурсних кредиторів навмисне поставлена у 5 чергу задля зацікавленості керуючого у максимальному задоволенню вимог усіх учасників.

- врегульовано процедуру транскордонного банкрутства;
- запроваджено автоматизований розподіл справ між арбітражними керуючими;
- передбачено страхування їх професійної відповідальності.

Слід також зауважити, що у новому варіанті Закону "конкурсні кредитори", заборгованість перед якими була нагромаджена до початку процедури банкрутства, ставляться в рівні умови з "поточними кредиторами", чії борги утворені вже після початку процедури банкрутства. Тепер на них теж буде поширюватися дія мораторію, що не дасть змоги останнім "вимивати" активи банкрута [3].

Крім того, у новому варіанті в комітет кредиторів вводиться представник трудового колективу, а роль профспілок вирішальна при контролі за виконанням заходів під час процедури санації.

Позитивним моментом також є підвищення статусу важливих для економічної безпеки держави підприємств, які перебувають на межі банкрутства або проходять процедуру санації. Зокрема збільшуються терміни санації. Отже, новий Закон про банкрутство покликаний дати можливість боржникові розраховатися з кредитором, при цьому всі кредитори отримують рівні права і гарантії щодо погашення боргу

Проте, не дивлячись на численні переваги, вже сьогодні фахівцями з банкрутства, юриспруденції, права, судочинства відмічаються коментарі та певне невдоволення деякими змінами та нововведеннями. Так, наприклад, розгляд справ про банкрутство, регулюється спеціальними нормами, які встановлюють необхідну для перерахунку суму у відповідності до мінімальної зарплати. Оскільки з 1 січня цього року вона становить 1073 грн, за порушення справи про банкрутство доведеться заплатити 5365 грн. Серед іншого документом унесено зміни до розміру ставок судового збору. Відповідно до змін у справах, пов'язаних з банкрутством, необхідні для перерахування суми визначаються за особливим порядком [7]:

- із заяви про затвердження плану санації до порушення провадження у справі про банкрутство справляється збір у розмірі 1 мінімальної зарплати (1073 грн);
- із заяви про порушення справи про банкрутство – 5 мінімальних зарплат (5365 грн);
- із заяви кредиторів, які звертаються з грошовими вимогами до боржника після оголошення про порушення справи про банкрутство, а також після повідомлення про визнання боржника банкрутом — 1 мінімальна зарплата;
- із заяви про визнання договорів недійсними та спростування майнових дій боржника в межах провадження у справі про банкрутство – 1 мінімальна зарплата;
- із заяви про розірвання мирової угоди, укладеної у справі про банкрутство, або визнання її недійсною — 1 мінімальна зарплата;
- з апеляційних і касаційних скарг у справі про банкрутство – 0,5 мінімальної зарплати (536,5 грн).

Якщо об'єднати всі ці суми, які підприємство, повинно заплатити за відкриття справи про банкрутство, то виходить досить значна сума, сплата якої негативно впливатиме на фінансовий стан боржника та додаткові витрати для кредиторів.

Новий закон також не виправив недолік попереднього в тому, що залишається дуже слабка позиція боржника, доля якого цілком залежить від дій кредиторів та арбітражного керуючого. Процедuru банкрутства можна розпочати навіть з приводу невеликого боргу – триста мінімальних розмірів заробітної плати (на сьогоднішній день ця сума становить 321900 тис. грн). Таким чином, з приводу відносно незначної заборгованості можна завдати прикросців навіть великому стратегічному підприємству, просто треба дочекатися відповідної суми боргу.

Також існує занепокоєння певними нововведеннями серед арбітражних керуючих, яких налічується в Україні на I півріччя 2012 року близько 2,8 тис. осіб. Перш за все, це стосується питання оплати їх послуг, адже додаткова винагорода керуючому санацією або ліквідатору, відповідно до нового Закону, поставлена у 5 чергу. Це викликає сумніви щодо її кінцевої величини або виплати взагалі, адже в деяких випадках ліквідаційної маси підприємства не вистачає ще до настання 5 черги.

Крім того відповідно до ст.43 нового Закону зазначено, що майно, яке підлягає реалізації у ліквідаційній процедурі, оцінюється ліквідатором. Дана стаття передбачає додаткову відповідальність ліквідатора, а також необхідність володіння спеціальними знаннями у сфері оціночної діяльності, що не є обов'язковим для арбітражного керуючого.

Інститут банкрутства в Україні вдосконалюється, перш за все, за рахунок узагальнення судової практики, тому, безумовно, і судді, й арбітражні керуючі, і представники органів влади та управління повинні бути залучені до обговорення і розв'язання всіх цих питань і вирішення багатьох проблем найближчим часом для подальшого удосконалення та внесення коректив.

**Висновки.** Дослідження інституту банкрутства засвідчило, що його процедура повинна опиратись на ринкові механізми, однак ефективне використання інституту банкрутства нерозривно пов'язане з регулюванням, підпорядкованістю та контролем з боку держави.

Основним призначенням інституту банкрутства є врегулювання та узгодження інтересів суб'єктів господарської діяльності для задоволення їх майнових прав та для підприємств, які проходять процедуру санації у системі економічних відносин, з метою забезпечення сталого збалансованого розвитку економіки держави. Вирішувати дану проблему необхідно комплексно, починаючи з формування надійного правового середовища, яке повинне забезпечити ефективний захист кредиторів і підприємств від ризику втрати

контролю над власністю внаслідок недобросовісного застосування процедур банкрутства.

Отже, стрімкий розвиток суспільних відносин та економічних перетворень зобов'язує постійно переглядати нормативно-правове забезпечення державного регулювання процедур відновлення платоспроможності боржника та визнання його банкрутом. Зазначені зміни, що відбулись останнім часом, покликані зробити процедури банкрутства більш ефективними, зменшити корупцію, покращити підприємницьке та регуляторне середовище, збільшити інвестиційну привабливість економіки України, підвищити рівень виконання контрактів та судових рішень, рівень захисту прав власності та захищеності інвесторів.

### Література

1. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом : закон України // Голос України. – 1999. – 30 липня.
2. Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом [Електронний ресурс] : закон України : [прийнятий Верховною Радою 22.12.2011 № 4212-VI]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/>
3. Андрущенко К.А. Науково-теоретичні аспекти здійснення санації підприємства в системі державного регулювання ринкової економіки / К.А. Андрущенко // Облік і фінанси АПК. – 2001. – № 3. – С. 136–139.
4. Грек Б. Банкрутство в Україні: минуле і сьогодення / Б. Грек // Право України. – 2004. – № 6. – С. 24–30.
5. Кушнір І.М. Стан і перспективи розвитку державного регулювання банкрутства (на прикладі Донецької області) / І.М. Кушнір // Економіка та підприємництво. – 2008. – № 4. – С. 99–105.
6. Ткаченко А.М. Законодавче вирішення проблем банкрутства та санації промислових підприємств / А.М. Ткаченко, С.В. Телін // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 41–48.
7. Порушення справи про банкрутство тепер коштує 5365 грн // Закон і бізнес. – 2012. – №6 (1045) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zib.com.ua/ua/7849-porushennya\\_spravi\\_pro\\_bankrutstvo\\_teper\\_koshtue\\_5365\\_grn.html](http://zib.com.ua/ua/7849-porushennya_spravi_pro_bankrutstvo_teper_koshtue_5365_grn.html)

Надійшла 18.05.2012

УДК 338.246(477)

О. Ф. ЯРЕМЕНКО

Хмельницький національний університет

## ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто особливості дослідження зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Запропоновано концептуальні засади забезпечення економічної безпеки підприємства на міжнародних ринках.*

*The features of research of foreign economic activity of enterprises are considered in the article. Conceptual principles of providing of economic security of enterprise are offered on international markets.*

*Ключові слова: економічна безпека, зовнішньоекономічна безпека, концепція забезпечення зовнішньоекономічної безпеки, глобалізаційні процеси.*

**Вступ.** В сучасних умовах розвитку світового господарства й зростаючої глобалізації підвищується значення міжнародної економічної діяльності як для країни в цілому, так і для окремих регіонів та суб'єктів господарювання на мікрорівні. Зважаючи на те, що обсяги експорту та імпорту займають значну частку в ВВП України, отже вплив кон'юнктури зовнішніх ринків на економіку країни як на макро-, мезо-, так і на мікрорівні є незаперечним. Найбільший вплив (як позитивний так і негативний) відчувають насамперед підприємства. Для підприємницької діяльності він не лише неминучий, але змушує підприємство удосконалювати систему захисту власних інтересів.

**Аналіз останніх досліджень.** Теоретичним та методологічним проблемам забезпечення та удосконалення економічної безпеки на мікрорівні присвячено роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців: А. Воронкової, З. Варналія, Я. Жаліла, О. Свірідової, В. Нижника та інших. Але в більшості випадків вони досліджують лише окремі питання проблеми, пов'язані, насамперед, із формуванням базових засад забезпечення економічної безпеки, визначенням системи економічних інтересів і пріоритетів розвитку, формуванням окремих елементів менеджменту економічної безпеки. Отже стан методологічних засад забезпечення економічної безпеки, на жаль, не можна визнати остаточно сформованим.

Метою публікації є розробка структурованої концепції забезпечення зовнішньоекономічної безпеки підприємства.

**Основні результати дослідження.** Одним з найважливіших факторів інтеграції України до світового господарства є створення механізму сталого розвитку зовнішньоекономічної діяльності, що залежить значною мірою від можливостей вітчизняних підприємств виробляти і реалізовувати товари в умовах стохастичного впливу міжнародного бізнес-середовища на діяльність підприємства та жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках.

Необхідно погодитись з думкою вчених [3], що слід розрізняти якнайменше три типи міжнародної діяльності: торгівельні, спільного підприємництва (виробничі) та інвестування.

Так, Т. Циганкова відзначає, що беручи участь у міжнародній діяльності, одні фірми тільки експортують, інші плідно використовують форми спільного підприємництва або поєднання експорту одного товару та спільного підприємства з виготовлення іншого товару, деякі компанії віддають перевагу формам прямого інвестування і безпосередньої присутності на цільовому ринку [7].

Умови здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств зумовлюють виникнення специфічного поля, який може мати негативний вплив, що з певною ймовірністю загрожує економічній безпеці суб'єкту господарювання. Морфологічний фокус [4] міжнародної економічної безпеки підприємства може полягати у протистоянні загрозам (небезпекам), узгодженні інтересів груп економіко-управлінського впливу та зацікавлених сторін (відповідно до теорії «груп впливу») та ресурсному забезпеченні двох попередніх фокусів. Таке поєднання відображає морфологічний трикутник міжнародної економічної безпеки підприємства.

Отже, економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності підприємства – це екзогенна структурна складова його економічної безпеки, кількісно та якісно детермінована, що забезпечує послаблення або локалізацію загроз та небезпек, захищеність інтересів діяльності в умовах міжнародного конкурентного середовища та сприяє досягненню цілей розвитку підприємства.

Загальною метою забезпечення безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства є довготермінове забезпечення максимально ефективного функціонування на міжнародному ринку суб'єкту господарювання, через підвищення міжнародної конкурентоспроможності продукції, послуг та нарощення зовнішньоекономічного потенціалу підприємства.

Вітчизняні підприємства стикаються з особливими проблемами при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності: з одного боку, це загрози та небезпеки, які виникають внаслідок їх діяльності на зовнішніх ринках (з боку іноземних держав, їхніх об'єднань та окремих компаній, які, створюють бар'єри при вході на ринок, відсутність або неточність інформації про політичні, митно-тарифні, соціокультурні, економічні особливості середовища країни-реципієнта), а з іншого боку, це внутрішні проблеми України, які обумовлені внутрішніми проблемами розвитку країни (трансформаційними процесами), серед яких нестабільність політико-економічного становища, недосконалість створених державою умов для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, високий рівень оподаткування, брак уваги держави до розвитку високотехнологічних галузей промисловості, що має наслідком нерациональність структури експорту-імпорту і малоперспективну модель міжнародної спеціалізації України. Третім компонентом у загальній структурі загроз зовнішньоекономічній безпеці підприємства є проблеми внутрішнього середовища (проблеми техніко-технологічної забезпеченості, високої матеріаломісткості продукції, її якості, кваліфікації персоналу в питаннях зовнішньоекономічної діяльності тощо), що в кінцевому рахунку знижують рівень конкурентоспроможності та втрати споживачів та ринків збуту.

Зовнішньоекономічна безпека підприємства – багатогранне поняття, яке має власну складну структуру, що формується в фокусі взаємного проникнення внутрішнього та структурного зовнішнього середовища.

Недостатність вивчення питань забезпечення економічної безпеки експортної діяльності підприємства у вітчизняній і зарубіжній теорії зумовила необхідність розробки концепції, у межах якої досліджено теоретичні та методичні аспекти забезпечення зовнішньоекономічної безпеки підприємства.

Щодо тлумачення поняття «концепція», то відповідно до [1 с. 571] (від лат. *conceptio* – розуміння, система) це система доказів певного положення; спосіб розуміння, тлумачення, трактування певних явищ; ідейний задум.

Враховуючи зазначене, під концепцією забезпечення зовнішньоекономічної безпеки підприємства пропонуємо розуміти систему уявлень, яка визначає єдиний, загальний задум політики розвитку суб'єкту господарювання, що враховує стратегічну мету і пріоритети розвитку, важливі напрямки і засоби реалізації визначених цілей, та забезпечується захищеністю усіх елементів від деструктивного впливу внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Основні складові концепції забезпечення зовнішньоекономічної безпеки підприємства представлено на рис. 1.

До основних принципів забезпечення зовнішньоекономічної безпеки підприємства належать наступні:

- ціленаправленість, що виражається в орієнтації на стратегічні та тактичні цілі розвитку підприємства, що має на меті забезпечення кінцевих цілей діяльності підприємства, а також будь-які рішення, які торкаються захисту безпеки підприємства, не повинні вступати у протиріччя з стратегічними цілями в цілому;

- інтегрованість із загальною системою менеджменту підприємства зазначає, що будь-які управлінські рішення, що торкаються захисту інтересів підприємства, прямо або опосередковано впливають на результати діяльності суб'єкта господарювання;
- системність передбачає діяльність, яка повинна носити системний, постійний та упорядкований характер, що охоплює всі складові системи;
- комплексність виражається у розгляді явищ у їхньому зв'язку і залежності, використання різних форм та методів управління при розробці і реалізації заходів, що дозволить досягнути синергетичного ефекту розвитку;
- адекватність – відповідність заходів безпеки реальним та потенційним загрозам; використання системи нейтралізації загроз має відповідати реальному рівню загроз і бути адекватним їхньому рівню;
- пріоритетність – означає, що при розробці й реалізації проекту перевага надається першочерговим завданням, виходячи із загальної концепції стратегічного розвитку;
- забезпеченість, яка полягає в тому, що всі заходи, що передбачені проектом, повинні бути укомплектовані різними видами ресурсів, що необхідні для його реалізації;
- ефективність – забезпечує співставність ефекту управління економічною безпекою підприємства і пов'язаних з їх реалізацією фінансових ресурсів;
- динамізм – суть якого полягає у наступному: динамічність середовища впливу на підприємство вимагає високого динамізму реагування на його зміну із боку управління, підготовка кожного управлінського рішення повинна враховувати альтернативність підходів та пріоритетність інтересів самого підприємства
- орієнтація на постійну підтримку та розвиток зовнішньоекономічної безпеки як складової економічної безпеки підприємства.

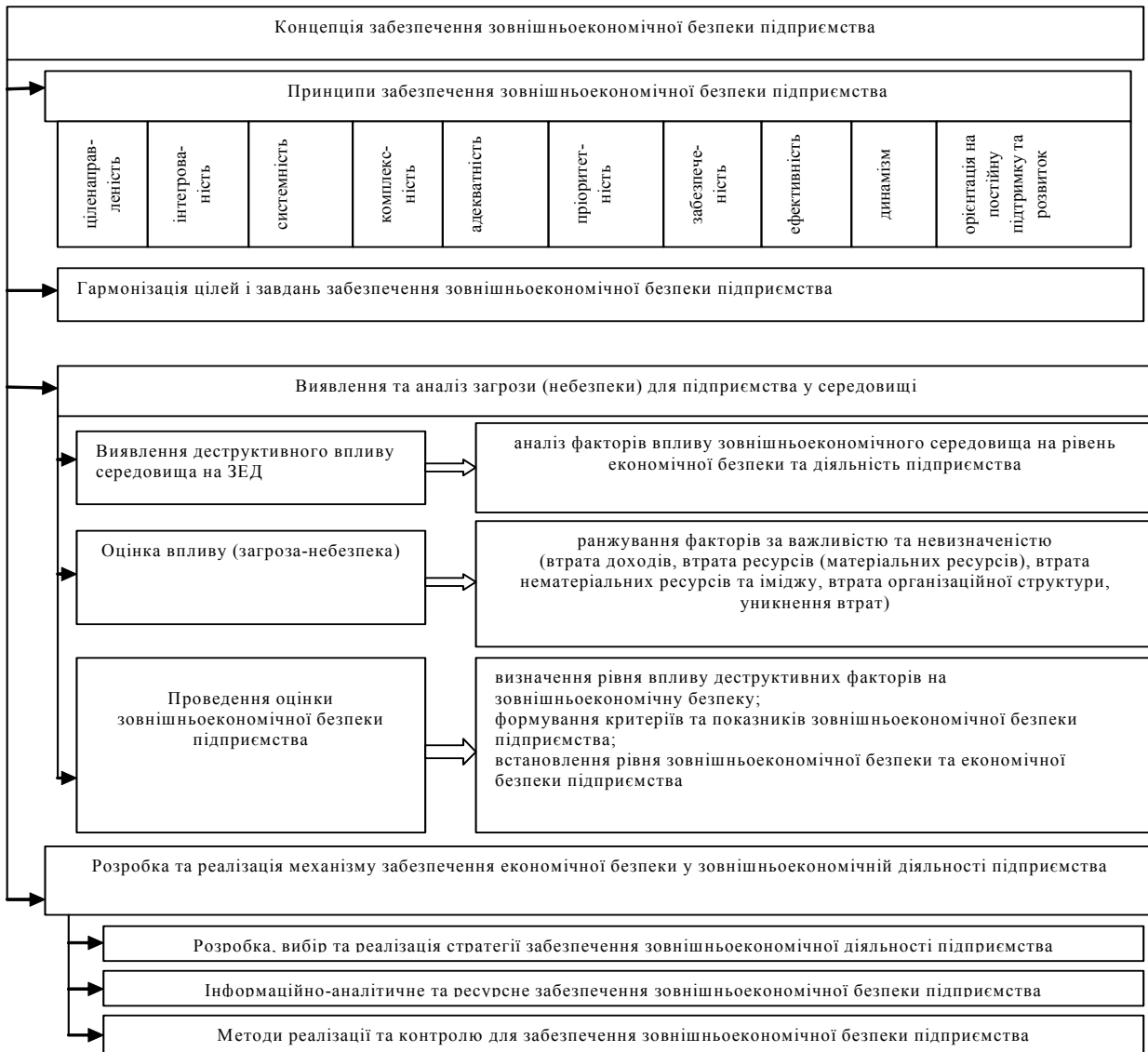


Рис. 1. Концепція забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Пріоритетність цілей безпечного розвитку не означає, що вони повинні завжди стояти першими в загальному списку цілей підприємства.

Беручи до уваги те, що у сфері забезпечення економічної безпеки існує одна раціональна мета - мінімізація витрат і збитків, то її необхідно забезпечувати на всіх рівнях, починаючи від загального рівня економічної безпеки до усіх її складових, в тому числі і зовнішньоекономічної. При цьому не завжди окремі елементи можуть відповідати цій меті, але за рахунок групового ефекту можна досягти бажаного результату.

Отже, найбільш важливими цілями управління економічною безпекою підприємства, які повинні гармоніювати між собою та з загальними цілями підприємства, є:

1. Забезпечення високої фінансової ефективності роботи підприємства і його фінансової стійкості і незалежності.

2. Забезпечення технологічної незалежності підприємства і досягнення високої конкурентоспроможності його технологічного потенціалу.

3. Висока ефективність менеджменту підприємства, оптимальність і ефективність його організаційної структури.

4. Високий рівень кваліфікації персоналу підприємства і його інтелектуального потенціалу, ефективність корпоративних НДДКР.

5. Високий рівень екологічності роботи підприємства, мінімізація руйнівного впливу результатів виробничої діяльності на стан навколишнього середовища.

6. Якісна правова захищеність всіх аспектів діяльності підприємства.

7. Забезпечення захисту інформаційного середовища підприємства, комерційної таємниці і досягнення високого рівня інформаційного забезпечення роботи всіх служб.

8. Забезпечення загальної захищеності персоналу підприємства, його капіталу, майна, комерційних інтересів.

9. Забезпечення інтересів підприємства у зовнішньоекономічній діяльності на зарубіжних ринках та з зарубіжними партнерами.

Наукова література виділяє кілька можливих стратегій щодо визначення можливих підходів досягнення зовнішньоекономічної безпеки на підприємстві, а саме:

- стратегію, яка орієнтована на миттєве реагування на реальну небезпеку, що виникла на підприємстві і направлена на виробничу діяльність, персонал, майно тощо (стратегія миттєвого реагування);

- стратегію попередження, прогнозування, дослідження небезпек і загроз з метою їх відвернення (попереджувальна стратегія);

- стратегію, направлена на обмеження небажаних впливів на об'єкт (стратегія обмеження впливу);

- стратегію, яка орієнтується на відновлення, компенсацію отриманого збитку. Її особливість полягає в тому, що вона може бути використана лише у випадку загрози і допорогової небезпеки (відновлювальна стратегія).

Отже, існуючі стратегії за наслідками результатів можна поділити на два напрями: перший – це стратегії, що забезпечують таку діяльність щодо забезпечення економічної безпеки, результатом якої є відсутність впливу загроз або створюють заслін її впливу. Другий напрям – це стратегії, які передбачають виникнення збитку, який компенсується діями, що передбачені відповідними стратегіями.

Застосування будь-якої стратегії своїм наслідком може мати кілька варіантів розвитку ситуації:

- на основі прогнозування і вживання своєчасних заходів, розвиток ситуації, що впливає на систему, ліквідується або коректується;

- при не зможі вплинути на ситуацію кардинально, підприємство вносить корективи щодо свого подальшого стратегічного розвитку;

- фактори впливу виявились руйнівними і підприємство не змогло подолати їх, зазнало краху, визнане банкрутом, ліквідоване.

Для забезпечення безпечного функціонування підприємства на зовнішньому ринку необхідно визначити механізм, який має включати вибір стратегії, розробку заходів, методів реалізації та контролю, формування необхідних ресурсів.

**Висновки.** Відповідно до розробленої концепції забезпечення зовнішньоекономічної безпеки розглядається як процес виявлення загроз, визначення показників, типів стратегій і розробки відповідних заходів на кожному з етапів зовнішньоекономічної діяльності підприємства, який спрямовано на досягнення основної мети забезпечення економічної безпеки діяльності, що полягає в підтримці тривалого й ефективного функціонування підприємства в перспективі.

### Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [укл. і голов. ред. В.Т. Бусел]. – К. : Ірпінськ : ВТФ „Перун”, 2009. – 1736 с.

2. Економічна безпека : [навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія]. – К. : Знання, 2009. – 647 с.

3. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства : [навч. посіб./ за ред. Ю.В. Макогона]. – К. : ЦНЛ, 2006. – 424 с.

4. Козаченко Г.В. Декомпозиція управління економічною безпекою підприємства / Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. Т. 2. – С. 34–38.
5. Ліпкан В.А. Безпекознавство : [навч. посіб.] / Ліпкан В.А. – К. : Вид-во Європ. Ун-ту, 2003. – 208 с.
6. Микитенко В.В. Діагностика стратегічного потенціалу підприємства / В.В. Микитенко, І.А. Ігнат'єва // Вісник економічної науки України. – 2005. – № 2 (8). – С. 77–81.
7. Циганкова Т. Методичні принципи оцінювання потенціалу міжнародної діяльності підприємства / Т. Циганкова // Вчені записки КНЕУ : наук. зб. – 1998. – Вип. 1. – С. 128–132.
8. Франчук В.І. Загрози корпоративній безпеці як об'єкт дослідження / В.І. Франчук // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 148–154.

Надійшла 14.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 330

Л. А. ГРИЦИНА

Хмельницький національний університет

## СТАЛИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ПРИЗМУ МІЖНАРОДНИХ ІНДЕКСІВ

*Розкрито сутність сталого розвитку, його складові. Визначено сукупність міжнародних індексів, що оцінюють складові сталого розвитку країни. Визначено місце України серед країн світу за рівнем реалізації практики сталого розвитку.*

*The essence of sustainable development and its components was explained. The set of international indexes that evaluate the components of sustainable development was determined. The place of Ukraine among the countries in terms of sustainable development practices was determined.*

*Ключові слова: сталий розвиток, економіка, Україна, індекс конкурентоспроможності, глобальний інноваційний індекс, індекс людського розвитку, міжнародний індекс щастя, індекс екологічної ефективності.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Кризові явища початку ХХІ ст. ще раз підтвердили, що проблема розвитку світової економіки потребує всебічного аналізу та досліджень. Відмінністю сучасного етапу розвитку є виникнення великої кількості загроз і протиріч, які ставлять під сумнів майбутній розвиток людства.

Як наслідок особливої актуальності набуває питання пошуку нових підходів до розвитку економіки, які б дозволили подолати існуючі обмеження та загрози. Однією з нових теоретичних доктрин є концепція сталого розвитку, яка виступає альтернативою парадигмі економічного зростання, що ігнорує екологічну небезпеку від розвитку за екстенсивною моделлю. Ідея концепції сталого розвитку ґрунтується на спростуванні фундаментальної основи традиційної економіки – можливості необмеженого економічного зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Варто зазначити, що дослідженню проблем сталого розвитку, оцінки досягнень країн у цьому напрямі присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Б. Данилишин, М. Деркач, Л. Гринів, А. Шапар, О. Гранберг, Г. Дейлі, Г. Одум та багатьох інших. Проблема оцінки складових сталого розвитку активно досліджується і міжнародними організаціями, такими як ООН, Світовий банк, Всесвітній економічний форум, Всесвітній фонд дикої природи тощо [1–7].

**Постановка завдання.** Готуючи дану статтю ми ставили собі за мету не лише дослідити сутність сталого розвитку, визначивши його складові елементи та особливості їх взаємодії; а й оцінити стан запровадження концепції сталого розвитку в Україні за допомогою аналізу значень провідних міжнародних індексів, які характеризують досягнення країни за окремими елементами розвитку.

**Основний матеріал дослідження.** Термін «сталий (стійкий) розвиток» з'явився в природокористуванні, зокрема в рибному та лісовому господарстві. Під цим терміном розумілася система експлуатації природних ресурсів, при якій вони не виснажуються і мають можливість природного відтворення.

Початком формування сучасного бачення поняття «сталий розвиток» послужила, висунута на початку 1970-х рр. американськими ученими на чолі з Д. Форрестером, Д. Медоузом, теорія «меж зростання», яка передбачає, що при збереженні існуючих тенденцій зростання світового населення, зростання післявоєнного промислового виробництва і, як наслідок, експоненціального збільшення забруднення довкілля і виснаження природного потенціалу планети настане так звана «глобальна катастрофа».

Сам термін «сталий розвиток» («sustainable development») отримав широке поширення з 1987 року, коли була опублікована доповідь Всесвітньої комісії ООН щодо довкілля і розвитку «Наше спільне майбутнє», відома як доповідь Р. Х. Брундтланда. У ній стійкий розвиток визначався як розвиток, при якому нинішні покоління задовольняють свої потреби, не позбавляючи майбутні покоління можливості задовольняти власні потреби [1].

У формуванні концепції стійкого розвитку вагому роль відіграє діяльність ООН. У таблиці 1



представлено коротку характеристику результатів проведення конференцій ООН, які стосувались питань сталого розвитку світової економіки.

Таблиця 1

**Характеристика результатів проведення конференцій ООН зі сталого розвитку**

Назва конференції	Результат
Перша міжурядова конференція з людини довкілля в Стокгольмі (1972 р.)	вперше було заявлено про включення в програми дій на урядовому рівні заходів щодо рішення проблем деградації природного довкілля, були прийняті програмна заява учасників (декларація з 26 принципів), план дій, який включав 109 рекомендацій і рекомендацію для Генеральної Асамблеї ООН про створення Програми ООН з довкілля; утворений добровільний Фонд довкілля і встановлений Всесвітній день довкілля – 5 червня.
Конференції в Ріо-де-Жанейро (1982, 1992 рр.)	прийнято Декларацію щодо принципів сталого розвитку та «Порядок денний», у якому кожній країні було рекомендовано розробити національну стратегію стійкого розвитку на основі економічних, соціальних і природоохоронних планів, забезпечуючи їх узгодженість.
Конференція в Йоханнесбурзі (2002 р.)	прийнято Йоханнесбургську декларацію щодо стійкого розвитку і План виконання рішень Всесвітньої зустрічі на вищому рівні зі стійкого розвитку, у яких пріоритет віддається вирішенню соціальних питань для досягнення стійкого розвитку, перш за все, викорінюванню бідності, розвитку охорони здоров'я і, особливо, санітарії, включаючи забезпечення чистою питною водою. Питання довкілля розглядалися, в основному, з позицій охорони природно-ресурсної бази економічного і соціального розвитку і управління нею

Сучасна концепція сталого розвитку об'єднує три складові, що характеризують основні аспекти діяльності людини, а саме: економічну, соціальну та екологічну. Логічна єдність цих трьох складових представлена на рисунку 1.

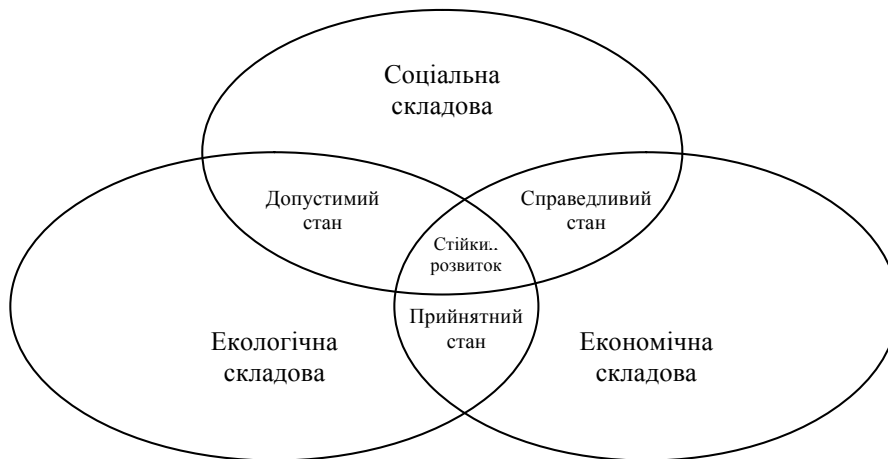


Рис. 1. Єдність складових концепції сталого розвитку

Економічний і соціальний елементи концепції сталого розвитку, взаємодіючи один з одним, породжують так званий справедливий стан. Взаємозв'язок соціальної та екологічної складових формує допустимий стан розвитку. Прийнятний стан виникає при взаємодії екологічної та економічної складових розвитку. Варто зазначити, що кожна зі складових сталого розвитку є складною системою, яка реалізується через сукупність елементів, що можуть бути оцінені абсолютними чи відносними показниками. Подібна складність та багатоаспектність сталого розвитку і призвели до того, що наразі не існує єдиної методики оцінки сталого розвитку країни. Зважаючи на це, для оцінки досягнутих результатів щодо запровадження принципів сталого розвитку в Україні нами пропонується дослідити сукупність міжнародних індексів, які оцінюють окремі складові сталого розвитку.

Так, для оцінки економічної складової нами пропонується дослідити наступні індекси – індекс глобальної конкурентоспроможності та глобальний інноваційний індекс.

Індекс глобальної конкурентоспроможності був розроблений професором Колумбійського університету Ксав'є Сала-і-Мартіном, вперше він був опублікований в 2004 році. Наразі це один з найбільш поширених індексів, який щороку розраховується Всесвітнім економічним форумом. Індекс глобальної конкурентоспроможності складається на основі 113 змінних, які детально характеризують конкурентоспроможність країн світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку. Сукупність

змінних на дві третини складається з результатів глобального опитування керівників компаній, а на одну третину – з загальнодоступних джерел.

Всі змінні об'єднані у 12 складників конкурентоспроможності країн, які, у свою чергу, поділяють на 3 групи – загальні вимоги (якість інститутів, інфраструктура, макроекономічна стабільність, здоров'я і початкова освіта), підсилювачі ефективності (вища освіта і професійна підготовка, ефективність ринків товарів і послуг, ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, розмір ринку), інновації і розвиненість (конкурентоспроможність бізнесу та інноваційний потенціал).

У 2011 році розрахунок індексу глобальної конкурентоспроможності проводився за даними 139 країн світу. Україна посіла 89 місце з показником у 3,9 балу. Для порівняння за даними 2009–2010 та 2008–2009 років Україна займала 82 (4,0 балу) та 72 (4,1 балу) позиції, відповідно [2].

Ще одним важливим показником оцінки перспектив економічного розвитку країн є так званий Глобальний інноваційний індекс – це узагальнений показник для вимірювання рівня інновацій в країні, розроблений спільно Бостонською консалтинговою групою, Національною асоціацією виробників та Інститутом виробництва, незалежним науково-дослідницьким центром.

Глобальний інноваційний індекс складається з двох частин. Перша передбачає врахування елементів національної економіки, які забезпечують умови для інноваційної діяльності, а саме: політичне середовище (стабільність, ефективність влади, свобода преси); регуляторне середовище (якість законодавства та його дотримання); бізнес-середовище (складність започаткування бізнесу, рівень податків); якість освіти; кількість учених у співвідношенні до всього населення; витрати на науку; розвиток інформаційної інфраструктури; енергозабезпеченість; логістика; доступність кредитування; захист інвестицій; торгівля (доступ до ринків) та конкуренція; людський капітал; витрати бізнесу на науку; зв'язок науки з виробництвом. Друга включає елементи, що характеризують ефективність перетворення інноваційного потенціалу в конкретні результати: створення знань, зростання ВВП на душу населення, експорт знань (доходи від експорту ноу-хау), експорт засобів виробництва та консалтингових послуг.

Згідно з методологією максимальне значення Глобального інноваційного індексу може дорівнювати 100 одиницям. Дослідження охоплює 125 країн світу, на які припадає 98% світового ВВП і в яких мешкає 93,2% населення світу. В цілому, результати розрахунку Глобального інноваційного індексу демонструють цілісну картину розвитку інновацій в тій чи іншій країні.

Так, за даними 2011 року Україна займає 60 позицію рейтингу з показником 35 балів. Для порівняння у 2010 та 2009 роках Україна займала 61 та 79 позицію, відповідно. Найгірше серед елементів, що враховуються при розрахунку Глобального інноваційного індексу, у 2011 році були оцінені рівень розвитку інфраструктури та рівень інституційного забезпечення інноваційної діяльності. Найкраще були оцінені рівень розвитку людського та науково-дослідного капіталу, а також отримані наукою результати [3].

Для оцінки соціальної складової ми використовуємо індекс розвитку людського потенціалу та міжнародний індекс щастя.

Індекс розвитку людського потенціалу – це інтегральний показник, що розраховується щорічно для міждержавного порівняння і вимірювання рівня життя, грамотності, освіченості і довголіття як основних характеристик людського потенціалу досліджуваної території. Він є стандартним інструментом при загальному порівнянні рівнів життя різних країн і регіонів.

Індекс людського розвитку акумулює в собі такі показники: 1) тривалість життя; 2) грамотність та охоплення навчанням; 3) ВВП на одну особу за паритетами валют, співвідношенням цін на "споживчий кошик", що складається з декількох сотень товарів та послуг. Він вимірюється у відносних величинах:  $0 < IHR < 1$ . Місце країни в загальносвітовому рейтингу визначається в порядку зменшення названих вище зведених показників. Для України цей індекс почали визначати з 1993 р.

Розглянемо детальніше складові ІЛР. Тривалість життя – цей показник визначається як очікуваний при народженні. Він вимірюється кількістю років, які може прожити новонароджений, якщо впродовж його життя рівень смертності залишатиметься таким самим, яким він був при народженні. Другий показник – грамотність та охоплення навчанням. Грамотність – показник, що застосовується до населення віком від 15 років і старше і передбачає уміння читати й писати нескладні тексти. Охоплення навчанням – показник, який характеризує відношення кількості тих, хто навчається (незалежно від віку) в навчальних закладах I-III рівнів освіти (початкової, середньої та вищої) до чисельності тих вікових груп, які мали бути охоплені цією освітою. Третій показник – ВВП на одну особу – цей показник в грошовому доларовому еквіваленті за паритетом купівельної спроможності наприкінці XX ст. дорівнював 3458 дол. США.

За даними індексу людського розвитку у 2011 році Україна перебуває на 76-у місці серед 187 країн зі значенням індексу 0,729. Для порівняння у 2010 та 2009 роках індекс людського розвитку для України, відповідно, становив 0,71 (69 місце з 169 держав) та 0,796 (85-е місце серед 182-х країн та територій) [4, 5].

Міжнародний індекс щастя – це індекс, який показує зв'язок між тривалістю життя, добробутом населення та впливом на стан навколишнього середовища у різних країнах. Згідно методології розрахунку індексу, оцінка рівня добробуту населення передбачає проведення опитування мешканців країн, що досліджуються. Тривалість життя визначається за даними, що публікуються ПРООН у Доповідях про людський розвиток. Для визначення впливу на стан навколишнього середовища використовуються

результати досліджень Всесвітнього фонду дикої природи. Вперше даний індекс було розраховано у 2006 році міжнародною організацією «Нова економічна фундація». Наразі даний індекс розраховується раз на три роки,

За результатами розрахунку даного індексу Україна посідає у 2012 році 100 місце (37,6 балів) серед 151 країни. Для порівняння у 2006 році Україна займала 174 позицію з 22,21 балу, у 2009 – 95 місце з 38,1 балу [6].

Оцінку екологічної складової сталого розвитку країни ми пропонуємо здійснювати за допомогою індексу екологічної ефективності. Індекс екологічної ефективності («ЕКО-рейтинг») визначає рівень розвиненості тієї чи іншої країни, що був офіційно презентований на Всесвітньому Економічному Форумі в Давосі 26 січня 2006 року. Укладачі рейтингу – Центр екологічного права та політики Йельського університету (Center for Environmental Law & Policy at Yale University) та Центр інформаційної мережі міжнародних досліджень Землі Колумбійського університету (Center for International Earth Science Information Network (CIESIN) at Columbia University). Рейтинг розраховується раз на два роки.

Згідно з методологією кожна країна оцінюється на основі 22 показників, що об'єднані у 10 категорій, які відображають різні аспекти стану навколишнього природного середовища та життєздатності екологічних систем, збереження біологічного різноманіття, протидію зміні клімату, стан здоров'я населення, практику економічної діяльності і ступінь її навантаження на навколишнє середовище, а також ефективність державної політики в області екології. Оцінка виставлялася за 100-бальною шкалою, де 100 – найвищий результат, 0 – найнижчий. У 2012 році у рейтингу брали участь 132 країни, Україна зайняла 102 позицію із значенням у 46,31 балу [7].

На рисунку 2 представлено узагальнені дані щодо рейтингу України за п'ятьма розглянутими міжнародними індексами, які характеризують економічну, соціальну та екологічну складові сталого розвитку.

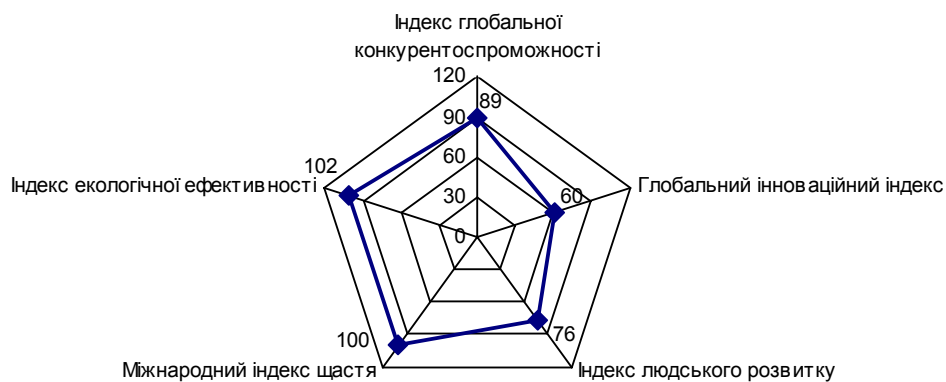


Рис. 2. Рейтинг України за даними основних міжнародних індексів

**Висновки і перспективи подальшого дослідження.** Як видно з проведеного дослідження, Україна значно відстає від провідних країн світу за рівнем сталого розвитку, у розрізі економічної складової її позиції варіюються від 89 місця за рівнем конкурентоспроможності до 60 місця за рівнем розвитку інновацій. Оцінка соціальної складової також засвідчує значне відставання України, так, за індекс людського розвитку Україна займає 76 позицію у світі, за показником щастя населення – 100 місце. Негативним є і стан розвитку екологічної складової – за даними індексу екологічної ефективності Україна посідає 102 місце у світі.

Подібній ситуації сприяє і той факт, що хоча Україна і була однією з 179 країн світу, які підписали у 1992 році на Конференції ООН з питань довкілля і розвитку Ріо-де-Жанейську Декларацію, взявши на себе зобов'язання прийняти національні стратегії сталого розвитку і втілювати їх в життя, однак фактично національна стратегія так і не була розроблена. Створена для цієї мети у 1997 році Національна комісія з питань сталого розвитку у 2003 році була ліквідована. Спроба відродити роботу з запровадження принципів сталого розвитку в Україні, яка була здійснена у 2009 році через створення Національної ради з питань науки, інновацій та сталого розвитку, також не принесла значних результатів – Національна рада, проіснувавши менше року, була ліквідована у 2010 році.

Як бачимо, запровадження сталого розвитку в Україні потребує ґрунтовної та системної роботи, спрямованої на формування, перш за все, національної стратегії сталого розвитку та розробки послідовних кроків по її реалізації на національному та регіональному рівнях. Саме такий підхід є запорукою розвитку економіки, покращенню соціальної та екологічної якості життя мешканців України.

## Література

1. Деркач М.І. Концепт сталого розвитку як домінуюча ідеологія людської цивілізації у XXI ст. /

М.І. Деркач // Вісник Дніпропетровського університету. – 2009. – Вип. 3/1. – С. 185–191.

2. The Global Competitiveness Report 2010-2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2010-11.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf)

3. Global Innovation Index 2009-2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org>.

4. Бікла О.В. Індекс людського розвитку як показник ефективності моделей соціальної політики [Електронний ресурс] / Бікла О.В. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua>

5. Україна: на шляху до соціального залучення [Електронний ресурс] : національна Доповідь про людський розвиток 2011 . – Режим доступу : [www.undp.org.ua](http://www.undp.org.ua)

6. The Happy Planet Index: 2012 Report. A global index of sustainable well-being [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.happyplanetindex.org/assets/happy-planet-index-report.pdf>

7. Environmental Performance Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu/dataexplorer/countryprofiles?iso=122UKR>

Надійшла 11.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 336.748.12

О. І. БУТЕНКО

Європейський університет

## МОНЕТАРНІ ТА НЕМОНЕТАРНІ МЕТОДИ БОРОТЬБИ З ІНФЛЯЦІЄЮ

*У статті розглядається суть інфляції, концепції щодо її визначення; характеризуються різні фактори, що спричиняють інфляцію, а також методи антиінфляційної політики (монетарні та немонетарні).*

*The article examines the essence of inflation and the concept of its definition. It also gives characteristics for different factors which cause inflation. Some methods of anti-inflation policy are also investigated, among them – monetary and non-monetary methods.*

*Ключові слова: інфляція, фактори інфляції, антиінфляційні методи, монетарні, економіка, гроші.*

**Постановка проблеми.** Інфляція є одним з проявів макроекономічної нестабільності і характеризується зростанням загального рівня цін упродовж певного періоду часу, яке супроводжується знеціненням національної грошової одиниці [1, с. 333].

Теорією грошей виділяється багато чинників форм інфляційного процесу, зокрема інфляція, викликана надлишком в обігу грошової маси (inflation of currency), кредитна інфляція (credit inflation), інфляція попиту (demand infl), інфляція, викликана зростанням виробничих витрат (cost inflation), імпортована інфляція (imported infl), структурна інфляція (structural infl), інфляція, викликана податками (tax-ruah infl), інфляція, викликана зростанням платні (wage inflation) тощо.

Інфляція впливає на розвиток не лише усіх макроекономічних процесів, але й, зокрема, кожної структурної ланки.

**Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій.** Вивченню цієї проблематики присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема А. Гальчинський, В. Геєць, Т. Ковальчук, В. Міщенко, Г. Фетисов, М. Швайка та ін.

Мета статті – аналіз ефективності монетарних та немонетарних методів антиінфляційної політики.

**Виклад основного матеріалу.** Економічна наука пропонує декілька підходів до з'ясування причин інфляції та системи антиінфляційних заходів. Так, представники марксистської теорії вважають, що інфляція виникає тоді, коли паперових грошей, які замінюють в обігу золоті, випущено більше золотого еквіваленту.

На думку кейнсіанців, інфляція виникає, якщо сукупні видатки перевищують обсяг національного продукту.

Для пояснення причин інфляції багато економістів використовує кількісну теорію грошей. Згідно з цією теорією, кількість грошей в економіці визначає їхню цінність, а зростання обсягу грошової маси – основна причина інфляції. Так, один із представників цієї теорії Мільтон Фрідмен зазначає: «Якщо ви хочете аналізувати процес інфляції, шукайте гроші» [2, с. 10]. При цьому категорія грошей трактується ним надзвичайно вузько, у відриві від кредиту. М. Фрідмен помилково наполягав на тому, що єдиний показник, який має значення при аналізі інфляції, – це кількість грошей, а не процентні ставки, умови надання кредитів, ситуація на грошовому ринку та ін. [3, с. 4].

З кінця 70-х років ХХ ст. у західній літературі отримав поширення макроекономічний підхід до зниження темпів інфляції, яка ґрунтується на поєднанні заходів у бюджетній галузі, грошово-кредитній і валютній політиці з урахуванням необхідності підтримки достатньо високого рівня економічної активності [4, с. 1–2]. Цей підхід не можна у рівній мірі характеризувати ні як «монетарний», ні як «антимонетарний». З одного боку, він увібрав у себе погляди монетаристів про небезпеку ігнорування зростання пропозиції грошей. З іншого боку, цей підхід не виходить з необхідності жертвувати економічним зростанням і

зайнятністю робочої сили задля зниження темпів інфляції. Він полягає в обґрунтуванні можливості скорочення темпів зростання цін за збереження економічного зростання. У 90-х роках минулого століття цей погляд отримав назву концепції неінфляційного економічного зростання, яка була прийнята для використання Міжнародним валютним фондом.

У кінці ХХ ст. головною метою економічної політики розвинутих країн була визнана макроекономічна стабільність [5, с. 80]. Невід'ємною її складовою виступає досягнення стабільності цін у середньостроковій перспективі. В сучасних умовах переважає концепція, яка стверджує, що нормальна грошова, фінансова і структурна політика є взаємопов'язаними та забезпечують умови для стійкого неінфляційного розвитку, створення робочих місць. Таким чином отримала визнання теорія інфляції як багатофакторного процесу, в якому переплітаються реальні, фінансові, грошово-кредитні і валютні фактори.

Зниження інфляції та підтримання її на рівні, який може забезпечувати умови тривалого стійкого розвитку економіки, є складним, але необхідним завданням. Світова практика господарювання нагромадила значний досвід боротьби з інфляцією, регулювання її рівня.

В арсеналі антиінфляційних заходів важливе місце належить монетарній політиці, яка передбачає однакові темпи зростання грошової маси та економічного зростання, зменшення облікової ставки, норми резервування, проведення активних операцій на відкритому ринку.

Важливе значення має скорочення бюджетного дефіциту шляхом оптимізації його видаткової частини, зниження податкових ставок.

Немонетарна антиінфляційна політика включає заходи з активізації розвитку національної економіки – обмеження монополізму, розвиток конкуренції, структурна перебудова економіки, інвестиційно-інноваційна діяльність, протекціонізм тощо.

Важливе місце в антиінфляційній політиці займає раціоналізація зовнішньоекономічних зв'язків країни. Пасивне сальдо платіжного балансу провокує інфляцію.

Монетарні та немонетарні антиінфляційні методи матимуть ефективність у випадку успішного подолання факторів інфляції.

Так, до монетарних факторів інфляції, які знижують ефективність монетарних методів антиінфляційної політики, можна віднести такі:

1. Зменшення попиту на національну валюту, наслідком чого є «доларизація» грошового обігу, коли іноземна валюта виконує значні функції грошей: міри вартості (засіб накопичення) – при інвестуванні резидентами своїх збережень і капіталів у фінансуванні активів; засобу обігу (експорту, імпорту тощо); засобу платежу (платежі в бюджет, обслуговування та погашення кредитів), при здійсненні інших платежів.

2. Як результат «втечі від гривні» у товари в умовах великої інфляції.

3. Нарощування обсягу операцій на відкритому ринку з державними цінними паперами темпами, що суттєво перевищують темпи зростання ВВП.

4. Девальвація національної валюти, яка веде до зростання цін на експортовані та імпортовані товари в перерахунку в національну грошову одиницю.

Виходячи з наведених монетарних факторів інфляції, перелік монетарних методів, які послаблюють інфляцію, може бути таким:

– забезпечення грошової монополії хоча б у розрахунку з резидентами, а також підвищення частки національної валюти в інших платежах та у розрахунках з нерезидентами (доларизація);

– підтримка стабільної швидкості обігу національної валюти шляхом зниження волатильності валютного курсу і недопущення інфляційного знецінення безготівкових засобів клієнтів на рахунках у банках;

– зміна системи процентних ставок за операціями НБУ;

– проведення політики профіцитності або низької (у межах 3 % ВВП) дефіцитності бюджету;

– стерилізація (дестерилізація) «доларової» емісії і вивезення державою капіталу у формі міжнародних резервів;

– використання зміцнення курсу валюти в якості «антиінфляційного якоря» (але лише до чергової девальвації).

На думку науковців, однозначної відповідності між методами антиінфляційної політики та факторами інфляції може і не бути [6, с. 36].

Досвід виходу із кризи багатьох країн показує, що застосування монетарних методів антиінфляційної політики дозволяє домагатися певних успіхів. Так ІСЦ у Російській Федерації протягом другого пострадянського десятиліття низився з 20,2 % до 8,8 % у 2009 і 8,4 % у 2010 р. [6, с. 36]. Але використання методу зміцнюючого валютного курсу як антиінфляційного засобу в передкризові роки сприяло не лише зниженню інфляції, але й величезному додатковому надходженню спекулятивного іноземного капіталу, а це веде до зростання пропозиції на ринку країни іноземної валюти. Як наслідок, прибутковість вкладень в активи, номіновані в іноземній валюті, складала високі відсотки, інвестиції в реальний сектор економіки стають не конкурентоздатними. Обсяг інвестицій скорочується, а в період кризи спекулятивний капітал, що утворився як результат вкладення у національну валюту в умовах зміцнення її курсу, швидко виводився з країни.

Аналогічною була ситуація і в Україні. Фактично з 2000 року проміжною метою монетарної

політики було таргетування валютного курсу, оскільки Національний банк забезпечував стабілізаційну спрямованість валютно-курсової політики в Україні шляхом здійснення інтервенції на міжбанківському валютному ринку щодо основної курсоутворювальної валюти в Україні – долара США [7]. Насправді ж національний банк мав би концентруватися на таргетуванні не обмінного курсу, а інфляції, як це робиться у більшості європейських країн [8, с. 46–56].

В Україні з 2000 по 2009 р. внутрішні споживчі ціни зросли більш як утричі, тоді як обмінний курс залишався незмінним за порядком, навіть зміцнився – з 5,6 гривні за долар США до 5,05 у 2005 р. і до 4,85 у 2008 р. Водночас для національного виробництва оптимальною стратегією було б адекватне зниження обмінного курсу вслід за фактичною інфляцією. Отже, станом на 2008 р. долар США в Україні мав би коштувати близько 8 гривень, а на 2009, враховуючи інфляцію, – вже 10 [9, с. 38]. Додаткові прибутки підприємств від експорту дали б можливість спрямувати їх на оновлення виробництва. В економічній теорії загальновідомо, що завищений валютний курс негативно впливає на темпи економічного зростання [11, с. 19]. Але і абсолютно неприпустимою є штучна підтримка завищеного обмінного курсу гривні, яка пригнічує експорт і заохочує імпорт, насамперед товарів народного споживання [11, с. 403].

Практикою доведено, що за своїм призначенням гроші покликані здійснювати в основному еквівалентний обмін, тобто опосередковувати рентабельне виробництво, бездефіцитний бюджет, забезпечувати кредит. Коли такий обмін досягається, гроші набувають еквівалентний, або пропорційний характер, а їх кількість стає оптимальною. Коли ж гроші приймають участь у нееквівалентному обміні, вони у відповідній частині перетворюються в диспропорційні гроші [12, с. 101].

На практиці монетаристська політика в чистому вигляді використовувалася рідко. Монетаристські інструменти часто застосовуються разом з іншими, залежно від економічної ситуації. В Україні ці особливості не враховувалися. На думку вчених, тривалий час для НБУ “червоною ганчіркою” залишалися два явища – емісія та інфляція. Цивілізований же ринковий світ бореться не з інфляцією як із макроекономічним явищем, а з її наслідками [13, с. 18]. Жорстко пов'язувати рівень інфляції з рівнем емісії є грубою стратегічною помилкою, від якої відмовилися всі країни, що здійснювали у свій час програми порятунку національних економік від загрози фінансово-економічного колапсу. Помірна інфляція – це “велика згуба”, а за виваженої економічної політики – важливий інвестиційний ресурс [14, с. 8].

На стабільність курсу гривні істотний вплив має рівень фінансової доларизації. Чим він вищий, тим національній валюті складніше виконувати функцію грошей на внутрішньому ринку. Так, в Україні протягом багатьох років склалася тенденція до поступової втрати гривнею такої важливої функції, як нагромадження (табл. 1).

Таблиця 1

**Рівень доларизації в банківській системі України, %**

Роки	Депозити	
	у національній валюті	в іноземній валюті
2002	67,97	32,3
2003	68,12	31,88
2004	63,60	36,40
2005	65,69	34,31
2006	61,93	38,07
2007	69,98	30,02
2008	55,97	44,03
2009	51,41	48,59

Складено за джерелами: Бюлетень НБУ. – 2008. – № 12. – С. 65, 66, 119; Бюлетень НБУ. – 2009. – № 11. – С. 80, 86.

До речі, за класифікацією МВФ рівень доларизації у країні можна вважати помірним, якщо він не перевищує 30 %. В Україні він зріс з 18,78 % у 2002 р. до 37,24 % у 2009 р. [15].

Для виходу з фінансової кризи НБУ було здійснено окремі, переважно адміністративні заходи. Так, наприклад, у серпні 2009 р. облікову ставку НБУ як орієнтир ціни на гроші та як найменшу ставку рефінансування було встановлено на рівні 10,25. Досвід центробанків групи провідних країн свідчить, що в умовах кризи базова ставка у них була значно знижена: у США – 0,25 %, Японії – 0,1 %, Англії – 0,5 %, ЄЦБ – 1 %. Політика центробанків у розвинутих країнах і Україні була протилежною. Практика доводить, що політика “дорогих грошей” є антиінфляційною, але одночасно стримує ділову активність і попит на гроші. Крім того, високі процентні ставки завжди приваблюють іноземний капітал, який за перших ознак кризи

залишає ринок країни перебування [16, с. 28]. Гривня під час кризи переважно або переміщувалася на валютний ринок з купівлею іноземної валюти як своєрідною інвестицією, або підтримувала зарубіжну економіку за рахунок придбання імпортованих споживчих товарів [16, с. 30].

Досвід України переконує, що політика зниження інфляції лише грошово-рестрикційним шляхом, тобто ігноруючи завдання зниження курсозатратної економіки на основі здійснення структурно-технологічної модернізації, є помилковою. Така політика не зачіпає головну причину інфляції – низьку ефективність економіки. Отже, необхідно задіяти інші антиінфляційні методи. Звідси зростає роль немонетарних методів антиінфляційної політики. Мова йде про послаблення дії немонетарних факторів інфляції, серед яких висока ресурсоемкість факторів виробництва продукції, що породжує структурну інфляцію; монополізація і негнучкість ринків, що веде до недобросовісної конкуренції; наявність великої кількості неефективних посередників у торгівлі; наявність тіньової економіки; неефективність інституційного механізму функціонування державно-монопольного сектора (перш за все, це житлово-комунальний комплекс, про наміри реформування якого заявляється багато років) тощо.

Виходячи із вище викладеного, до немонетарних методів антиінфляційної політики доцільно віднести такі:

- глибокі структурні зміни для забезпечення випуску конкурентоздатної продукції;
- зменшення залежності економіки від імпорту газового постачання;
- присікання цінової дискримінації внутрішніх споживачів виробниками і трейдерами експортованої сировини, напівфабрикатів (перш за все зерна) тощо.

**Висновки.** Інфляція є специфічною властивістю економіки. Існують монетарні та немонетарні фактори її існування. В Україні за весь період становлення ринкових відносин відчутна перевага надавалася монетарним методам, де допускалися суттєві помилки. Серед немонетарних переважали методи адміністративного характеру, наприклад, пряме обмеження цін і тарифів (або індексів їхнього зростання) підприємств галузей природних монополій (енергетика, транспорт, зв'язок, житлово-комунальний комплекс), а також цін на окремі соціально значимі продовольчі товари.

В останні роки серед немонетарних методів стали використовувати ембарго на вивезення зерна, що є досить дискусійним щодо його доцільності.

Світова практика переконує, що монетарні та немонетарні методи боротьби з інфляцією будуть успішними тільки тоді, коли вони діють у нерозривній єдності. Тема є актуальною, потребує постійної уваги з боку науковців.

### Література

1. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : [підручник] / Швайка Л.А. – К. : Знання, 2008. – 462 с.
2. Friedman M. Inflation : Causes and Consequences / M. Friedman. – N.V. : Asia Publishing House, 1963. – P. 10.
3. Friedman M. money and Economic Development / M. Friedman. – N.V. : Praeger, 1973. – P. 4.
4. Perkins J. The Macroeconomic Mix to Stop Stagflation / J. Perkins. – L. : Macmillan, 1979. – P. 1–2.
5. Деньги и регулирование денежного обращения: теория и практика. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 220 с.
6. Фетисов Г. К использованию немонетарных методов антиинфляционной политики / Г. Фетисов // Российский экономический журнал. – 2011. – № 6. – С. 32–45.
7. Проблеми формування монетарної політики України на державному рівні : аналітична доповідь НІСД [Ел. ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/September17.htm>.
8. Савченко А. Семенова // Экономика Украины. – 2008. – № 7. – С. 46–56.
9. Паливода К. Зовнішні валютні запозичення – інвестиційне джерело чи перешкода на шляху інвестиційного процесу? / К. Паливода // Банківська справа. – 2009. – № 6. – С. 31–39.
10. Илларионов А. Реальный валютный курс и экономический рост / А. Илларионов // Вопросы экономики. – 2003. – № 2. – С. 19.
11. Ковальчук Т.Т. Економічна безпека і політика : із досвіду професійного аналітика / Ковальчук Т.Т. – К. : Знання, КОО, 2004. – С. 403.
12. Косой А.М. Платежный оборот: исследование и рекомендации / Косой А.М. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 264 с.
13. Економіко-правові проблеми державотворення в Україні (науково-експертні доповіді) / [О.Л. Котиленко, Т.Т. Ковальчук, В.К. Черняк та ін.]. – К. : Інститут законодавства Верховної Ради України, 2009. – 236 с.
14. Гриневецький С. Негаразди стратегії фінансово-економічного розвитку України / С. Гриневецький, Т. Ковальчук // Голос України. – 2010 р. – № 5 (4755). – С. 8.
15. Кораблин С. Курсовые миражи / С. Кораблин // Зеркало недели. – 2009. – № 46 (774).

УДК 336

О. В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ, Н. В. КУЦА  
Хмельницький національний університет**РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ НАСЛІДКОВОГО ВПЛИВУ  
СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

*У статті розглянуто основні аспекти впливу світової фінансової кризи на макроекономічну ситуацію в Україні, з яких зроблено акцент на інфляційні процеси, обсяги іноземного інвестування та стан грошово-кредитної сфери; за проведеним статистичним аналізом здійснено узагальнюючу характеристику поточного економічного стану країни.*

*The article reviews the main aspects of the global financial crisis on the macroeconomic situation in Ukraine. Particular attention is paid to the analysis of inflation, the volume of foreign investment and the monetary sphere. The generalizing conclusions that characterize the current economic situation in the country was done on the basis of statistics analysis.*

*Ключові слова: макроекономічна ситуація, світова фінансова криза, економічний стан країни.*

**Постановка проблеми.** Сучасний стан економічного розвитку в Україні перебуває у тісній наслідковій взаємодії зі світовою фінансовою кризою. Виникає необхідність у розгляді основних показників економічної діяльності та оцінці економічної ефективності сучасної монетарної та фінансової політики України. Зокрема, привертають увагу інфляційні процеси та мінімальна ціна споживчого кошика, обсяги кредитування та депонування населення і юридичних осіб, а також рівень прямого та портфельного інвестування в Україну за галузями та секторами.

**Аналіз останніх досліджень.** Показники економічної діяльності і їх порівняльна оцінка представлені Національним інститутом стратегічних досліджень [1], Національним Банком України [2] та Державним комітетом статистики в останніх публікаціях економічних видань. Дослідження сучасного стану посткризового розвитку України представлено в авторських статтях О. Орхіменка [3], В.Ф. Януковича [4], В. Яреги [5], що надає можливість подальшого узагальнення проявів та дослідження окремих аспектів впливу світової фінансової кризи в Україні на макроекономічному рівні. Разом з тим, проведені дослідження, вказуючи тенденції розвитку, переважно включають фазу, що сягає середини трьох кварталів минулого року, залишаючи поле для розвідки та узагальнення макроекономічної ситуації в поточному періоді.

Мета статті – дослідити наслідки безпосереднього впливу світової фінансової кризи на економічну ситуацію в Україні, зокрема, сучасну ситуацію в банківському секторі та грошово-кредитному ринку, інвестиційний клімат у країні на основні макроекономічних показників.

**Виклад основного матеріалу.** Здійснюючи узагальнення виявлених Національним інститутом стратегічних досліджень тенденцій світової економіки та їхнього впливу на економічну динаміку в Україні, важливим є висновок про те, що основною посткризовою тенденцією економічної політики є перегляд та зміна моделей економічного зростання. Загалом напрямом змін характеризується як перехід до економічної моделі, що ґрунтується на пріоритетності внутрішнього споживання для країн, що розвиваються, та конкурентоспроможності і фінансової стійкості – для розвинутих країн. Проте іншою, більш загрозливою тенденцією сучасної світової економіки за проведеним вказаною інституцією вивченням, є уповільнення економічного зростання як у розвинутих країнах, так і у країнах, що розвиваються [1].

Разом з тим, станом на кінець 2011 – початок 2012 року зростання реального ВВП склало 5,2% (порівняно з прогнозованими 4,5%), збільшилася чисельність зайнятого населення в економіці до 20,6–20,4 млн осіб та знизився рівень безробіття до 7,6–8,1 %, відбулося зростання реальної заробітної плати на 4% [3].

Отже, на початку 2012 року спостерігається позитивна динаміка приросту ВВП та наповнення Державного бюджету коштами, що суттєво зменшить у майбутній перспективі дефіцит останнього у звітному році. Збільшення зайнятості населення свідчить про зростання купівельної спроможності населення, підвищення рівня добробуту якого забезпечується за рахунок збільшення заробітної плати. В свою чергу, названі три чинники забезпечують покращення соціального стану в країні.

Що стосується ринку кредитування, то згідно з даними НБУ за період 2011 року банки видали нових кредитів з урахуванням пролонгованих на суму 1206 млрд грн, 93% боргових зобов'язань отримали юридичні особи, однак лише 7% припадає на долю фізичних осіб. Можливо, така ситуація, що спричинена іпотечними кредитами, котрі будуть короткостроковими (до 5 років) із середньою ставкою 16-17 %, може зберегтися і в 2012 році. Основним напрямом кредитування населення залишаться споживчі позики, відсотки за якими істотно знизяться через поживлення конкуренції між банками у сфері надання таких послуг. Якщо на поточний момент середні ставки за споживчими кредитами (дані НБУ) складають 28,2%, то



в 2012 році прогнозується падіння до 26,5–25% [6]. Відзначимо, що ринок кредитування в Україні є досить специфічним, адже на відміну від європейського, тут переважають короткострокові споживчі кредити, попит на які залишається надзвичайно стійким, а відсоткові ставки порівняно високими. Низький рівень задоволення кредитами фізичних осіб свідчить про дуже обережну політику банків. Іншою підосною такої ситуації є досі високий, у порівнянні з докризовими роками, рівень облікової ставки НБУ, вона також спричинена залишковою недовірою населення до комерційних банків у сфері депозитування, хоча завдяки виваженій політиці НБУ та комерційних банків відмічаються прояви позитивної динаміки.

У січні поточного року спостерігалось традиційне для початку року зниження ділової активності з відповідним уповільненням динаміки грошово-кредитного ринку. Водночас, на тлі зменшення вартості залучених банками коштів та наданих ними кредитів мало місце зростання депозитів фізичних осіб: протягом місяця кошти на депозитних рахунках фізичних осіб збільшилися на 2,4% – до 314,7 млрд грн, причому в національній валюті вони зростали швидше (2,6%), ніж в іноземній (2,1%). Натомість залишки на депозитних рахунках юридичних осіб знизилися на 5,2% – до 172,2 млрд грн, що призвело до незначного зменшення загального обсягу депозитів банківської системи (на 0,5% – до 486,9 млрд грн). Це відбулося за рахунок певного зниження коштів у національній валюті (на 1,1%), за незначним зростанням в іноземній (на 0,4%). В свою чергу, зменшення коштів на депозитних рахунках вплинуло на динаміку грошової маси, обсяг якої в січні зменшився на 1,5% – до 675,0 млрд грн.

Загальний обсяг кредитних вкладень у січні зменшився на 0,8% – до 787,2 млрд грн.. Водночас зафіксовано зростання (на 1,0%) залишків за кредитами, наданими фізичним особам у національній валюті та юридичним особам в іноземній валюті (на 0,8%). В тому ж періоді відбулося зниження відсоткових ставок. Так, середньозважена вартість кредитів в національній валюті знизилася до 15,6% річних (з 17,2% у грудні 2011 року), натомість в іноземній валюті вона дещо зросла – до 8,6% (з 8,4%). Середньозважена вартість депозитів у національній валюті зменшилася в січні до 10,3% (з 11,1%), а в іноземній валюті – до 4,8% (з 5,7%).

За прогнозами очікується зниження кредитних ставок комерційними банками після зниження ставки рефінансування НБУ, яке відбудеться за рахунок налагодження автоматичного механізму рефінансування банків за зниженими ставками – трансмісійного механізму перерозподілу грошей в економіці. Це сприяє тенденції поступового зниження вартості коштів за кредитними операціями у національній валюті: з початку 2012 року середньозважена ставка за гривневими кредитами знизилася з 17,2% до 15,3% [6].

Отже, початок 2012 року відмічений традиційними процесами спаду ділової активності з відповідним уповільненням динаміки грошово-кредитного ринку на тлі зменшення вартості залучених банками коштів та наданих ними кредитів, що ескортувалися зростанням депозитів фізичних осіб. Такі ознаки, що в більшості проявів за нашими спостереженнями відповідають докризовим, характеризують, як вбачається, зменшення впливу посткризових наслідків на макроекономічну ситуацію України.

Що ж стосується інфляційних процесів, завдяки стриманій монетарній та фінансовій політиці у січні 2012 року інфляція склала 6,6%. Завдяки стримуючому впливу укріплення номінального ефективного обмінного курсу гривні (на 8,1% за рік) зростання вузького базового ІСЦ уповільнилося за підсумками 2011 року до 2,2%. Зростання не базового ІСЦ у річному вимірі після досягнення максимуму 17,1% у червні 2011 року продовжило уповільнюватися до 0,1% у січні 2012 року. Основним фактором наведеного стало продовження здешевлення сирих продуктів (5,3% за 2011 рік) за рахунок ефекту високого урожаю 2011 року. Базова інфляція в Україні в січні 2012 року склала 0%, а в річному вимірі вона сповільнилася до 6,6% з 6,9% за підсумками грудня 2011 року. Також Держстатом додано 39 товарів до переліку компонентів розрахунку інфляції, чим мало місце збільшення обсягу споживчого кошика громадян з 296 до 335 компонентів. Варто зазначити, що вказані зміни мали місце у зв'язку з тим, що статистичне відомство один раз на п'ять років через зміни в структурі споживання населення переглядає перелік товарів і послуг, що включаються в споживчий кошик для розрахунку індексу споживчих цін [7].

Уповільнення світової економічної активності продовжує чинити тиск до зниження цін на продукцію основних експортоорієнтованих виробництв, що сповільнило зростання до 11,8% у річному вимірі. Зменшення ІЦВ на 0,8% у січні 2012 року відбулося головним чином внаслідок здешевлення продукції добувної промисловості на 4,9% (-0,6 в. п. – внесок в зміну ІЦВ за місяць) [6].

Отже, станом на січень 2012 року відбулися позитивні зміни у зменшенні темпів росту інфляції, що символізують певну стабілізацію на споживчому ринку та зміцнення позиції національної грошової одиниці.

Іншим вирішальним елементом визначення ефективної діяльності уряду щодо подолання наслідків фінансової кризи є ступінь обслуговування та розмір державного боргу України. Згідно з даними закладеними у Державному Бюджеті 2012 року розмір дефіциту (без врахування дефіциту НАК «Нафтогаз» та Пенсійного фонду) зріс на 1 млрд грн до 25,1 млрд грн, залишаючись у допустимих межах, тобто не більше 3% від ВВП, включаючи дефіцит НАК «Нафтогаз» та Пенсійного фонду. Обсяг державних запозичень визначено на рівні 98,5 млрд гривень, ця сума розрахована і на неринкові розміщення ОВДП на суму 12 млрд грн.. Отже, передбачається нарощування обсягів запозичень й збільшення граничної величини державного боргу порівняно з попереднім планом, що суперечить середньостроковій стратегії уряду й

послаблює фінансову стійкість країни в умовах звуження перспектив залучення наступного траншу позики від МВФ у 2012 році та погіршення ситуації на зовнішніх ринках через боргову кризу в ЄС. Нагадаємо, що граничний обсяг державного боргу на 2012 рік встановлено в сумі 415,3 млрд грн, коли у 2011 році цей показник склав 375,6 млрд грн.

Що стосується істотних змін, закладених у Держбюджеті на 2012 рік, то протягом наступного року зупинено виплату колишнім депутатам ВРУ матеріальної допомоги в розмірі зарплати працюючого парламентарія на період його працевлаштування і 50% зарплати в разі неможливості працевлаштування; виплату матеріальної допомоги депутатам на оздоровлення у розмірі подвійної місячної зарплати; виплату допомоги в розмірі 12 місячних посадових окладів працюючого депутата у разі виходу на пенсію. Крім того, призупинено дію пільг, які дозволяють депутатам-пенсіонерам користуватися раз на рік залізничним, водним, повітряним або автомобільним транспортом, а також отримувати путівки для лікування. Також передбачається припинення дії норм про обов'язкове державне страхування життя і здоров'я депутатів; забезпечення їх путівками для санаторно-курортного лікування; виплати одноразової грошової компенсації для створення належних житлових умов. Це, безумовно, позитивні зміни щодо соціальної та суспільної орієнтованості політики країни. Також на 2012 рік передбачено додаткові ресурси бюджету на вирішення питань соціального характеру, які спрямовуються, у першу чергу, на запровадження нових розмірів мінімальної заробітної плати, підвищення окладів працівникам бюджетних установ, на що виділено 16,2 млрд грн; здійснено збільшення допомоги сім'ям з дітьми – 3,8 млрд грн; на збільшення пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг і компенсації за пільговий проїзд відведено 1,1 млрд грн; закладено встановлення надбавки в розмірі 20% посадового окладу педагогічним працівникам; передбачено додаткові кошти на збільшення видатків на комунальні послуги та енергоносії у розмірі 2 млрд грн. Слід зауважити, що у 2012 році на 12%, або 18,5 млрд грн збільшаться видатки на оплату праці працівників бюджетної сфери – до 159,4 млрд грн.

Наступним важливим показником подолання наслідків фінансової кризи для України є відновлення темпів інвестування. Прямі іноземні інвестиції станом на 01.01.2011 склали 44,708 млн. дол., з них найбільша частка відійшла у сектор фінансової діяльності у розмірі 15059,5 млн дол., на операції з нерухомістю припало 4754,1 млн дол., переробній та добувній промисловості надійшло 12488,1 млн дол. та 1207,7 млн дол. відповідно. Що стосується сфери транспорту та зв'язку, то було інвестовано 1628,7 млн дол. Найменш привабливим залишається сільськогосподарський сектор, адже прямих іноземних інвестицій було здійснено у розмірі 833,7 млн дол.

Головними країнами-інвесторами, на які припадає майже 84% загального обсягу інвестицій з ЄС, є Кіпр – 12 млрд 645,5 млн дол. (32,1% загального обсягу інвестицій з країн ЄС), Німеччина – 7 млрд 386,4 млн дол. (18,7%), Нідерланди – 4 млрд 822,8 млн дол. (12,2%), Австрія – 3 млрд – 423,1 млн дол. (8,7%), Велика Британія – 2508,2 млн дол. (6,4%) та Франція – 2 млрд 230,7 млн дол. (5,7%).

Значні обсяги прямих інвестицій з країн ЄС зосереджено на підприємствах промисловості (33,4%). У фінансових установах акумульовано 33,1% прямих інвестицій, в організаціях, що здійснюють операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям – 11,0%, у комерційних підприємствах авторемонту, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 9,3%.

Так, інвесторами з Кіпру до підприємств промисловості інвестовано 3 млрд 394,6 млн дол. (26,8% загального обсягу інвестицій з країни), до фінансових установ – 2 млрд 749,5 млн дол. (21,7%), до організацій, що здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 2 млрд 252,3 млн дол. (17,8%). З Німеччини та Нідерландів до підприємств промисловості надійшло 5 млрд 287,5 млн дол. (71,6%) та 2 млрд 015,0 млн дол. (41,8%) відповідно. Інвесторами з Австрії та Франції найбільше інвестицій внесено до фінансових установ – 2 млрд 456,1 млн дол. (71,8%) та 1 млрд 900,3 млн дол. (85,2%) відповідно. З Великої Британії в організації, які здійснюють операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям, інвестовано 568,6 млн дол. (22,7%), у підприємства промисловості – 549,4 млн дол. (21,9%), до фінансових установ – 462,7 млн дол. (18,4%), а також у підприємства торгівлі, ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 437,8 млн дол. (17,5%).

Обсяг інвестицій з України в економіці країн ЄС на 31 грудня 2011 р. склав 6 млрд 517,5 млн дол., або 94,5% загального обсягу інвестицій з України (на 1 січня 2011 р. – 6 млрд 523,9 млн дол., 95,0%) (рис. 1) [7].

Отже, приріст прямих іноземних інвестицій на 1% стимулює приріст ВВП на 0,4% [5].

Задля покращення інвестиційного клімату в Україні та приваблення вільного фінансового капіталу в Україну 6 квітня 2011 року було прийнято Інвестиційну реформу, основні напрями якої передбачають усунення бюрократії і корупції, що спричиняють жорстку урегульованість економіки та ізоляцію від міжнародних правил, стандартів і капіталу; активізацію державного капіталу; ефективне використання бюджетних коштів; надання інвестиційних пропозицій, що відповідають міжнародним стандартам; збільшення поінформованості в світі про Україну та її економічний потенціал; побудову механізму персонального супроводу стратегічних інвесторів; застосування на практиці проектів державно-приватного партнерства, реалізацію Закону України "Про концесії" [8]. Цим самим прийнято важливий крок щодо

активізації притоку іноземного капіталу на терени України та відновлення інвестиційної привабливості нашої країни.

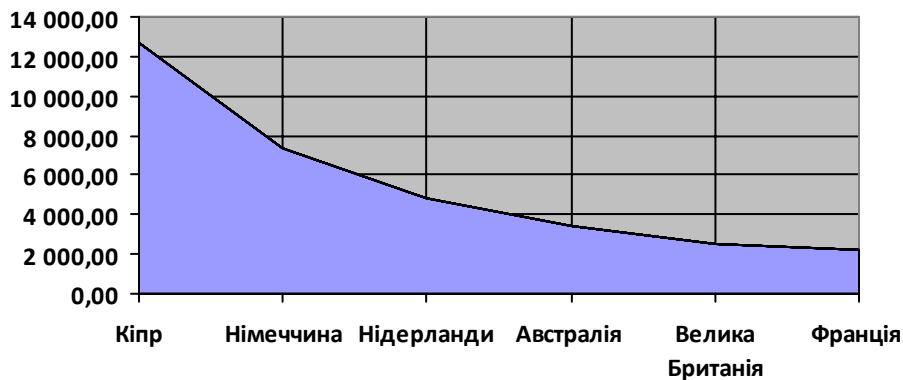


Рис. 1. Обсяг прямих іноземних інвестицій згідно з країнами надходження [7]

**Висновки.** Узагальнюючи проведені дослідження, доцільно відмітити, що до основних показників розвитку економіки України на 2012 рік у контексті наслідків впливу світової фінансової кризи слід віднести такі характеристики, як збільшення попиту на валютному ринку; активізація кредитування банківською системою реального сектору економіки; проведення в бюджетній сфері політики, спрямованої на підтримання реального сектору економіки на фоні виважених дій щодо підвищення соціальних стандартів; зниження темпів інфляції та притік прямих іноземних інвестицій до реального сектору економіки. За останній рік відбулося істотне зміцнення банківської системи та небанківських фінансових установ, знизилася ризикованість кредитування населення, відбулося поживлення у депозитуванні.

Таким чином, на основі зробленого дослідження можна стверджувати, що до основних чинників, що впливають на макроекономічну ситуацію країни у посткризовому стані у 2012 році, належать:

- політика НБУ щодо подальшого стимулювання та розвитку банківського сектору, грошово-кредитної ситуації та рівня кредитування фізичних та юридичних осіб.
- покращення інвестиційного клімату та перегляд інвестиційної політики у країні, що має безпосередній вплив на розвиток реального сектору економіки.
- зниження рівня інфляції, що прямо впливає на соціальний захист населення та цінову політику, шляхом зміцнення позиції гривні до американського долара та зменшення внутрішнього боргу країни перед населенням.
- затвердження бюджету на 2012 рік та закладені у нього розміри коштів на фінансування усіх сфер економіки та соціального забезпечення.

Разом з тим, не слід забувати про існуючу небезпеку високого рівня боргових зобов'язань на всіх сегментах ринку, в тому числі і державних зобов'язань; все ще недостатній обсяг інвестицій. Окрему увагу потребує Бюджет на 2012 рік, адже базується він на прогнозованих результатах реформ, які навіть за найоптимістичніших прогнозів не принесуть бажаних результатів у 2012 році.

### Література

1. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації [Електронний ресурс]. – К. : НІСД, 2011. – 66 с. – Режим доступу : [http://www.niss.gov.ua/public/File/2012\\_nauk\\_an\\_rozrobku/postkryz](http://www.niss.gov.ua/public/File/2012_nauk_an_rozrobku/postkryz)
2. Про розміщення аналітичної записки «Аналіз інфляції в січні 2012 року» / НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=106426&cat\\_id=55838](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=106426&cat_id=55838)
3. Охріменко О. Фінансовий ринок України-2012: прогнози і перспективи [Електронний ресурс] / Охріменко О. – Режим доступу : <http://economics.unian.net/rus/detail/114656>
4. Янукович В.Ф. Інвестиційна реформа [Електронний ресурс] / Янукович В.Ф. – Режим доступу : [http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest\\_Reforma\\_UKR.pdf](http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/files/Invest_Reforma_UKR.pdf)
5. Ярега В. Основні тенденції грошово-кредитного ринку України за лютий 2012 року [Електронний ресурс] / Ярега Віталій. – Режим доступу : <http://bank-ua.com/trends/cash/>
6. Інфляцію в Україні рахуватимуть по-новому [Електронний ресурс] / ТСН. – Режим доступу : <http://tsn.ua/groshi/inflyasiyu-v-ukrayini-rahuvatimut-po-novomu.html>
7. Обсяг прямих інвестицій в економіку України з країн ЄС за 2011 р. виріс на 11,2% [Електронний ресурс] / РБК-Україна. – Режим доступу : <http://www.rbc.ua/ukr/newsline/show/obem-pryamyh-investitsiy-v-ekonomiku-ukrainy-iz-stran-es-19032012170800/>
8. Інвестиційна реформа в Україні [Електронний ресурс] / Державне агентство з інвестицій та

УДК 338.2

В. В. ДЖЕДЖУЛА

Хмельницький національний університет

## ОБҐРУНТУВАННЯ ПРІОРИТЕТНИХ НАПРЯМКІВ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуто стан енергоспоживання машинобудівних підприємств. Запропоновано методику обґрунтування пріоритетних напрямків енергозбереження.*

*Power consumption of machine-building enterprises is considered. It is offered a technique of justification of priority ways of energy saving.*

*Ключові слова: енергозбереження, промислові підприємства, енергетичні діаграми.*

**Постановка проблеми.** Вибір енергозберігаючих заходів для промислового підприємства здійснюється на основі детального економіко-енергетичного обстеження виробничих і допоміжних енергоспоживаючих ланок підприємства. Проведення економіко-енергетичного обстеження підприємства повинно, у першу чергу, здійснюватися у певних економічно обґрунтованих пріоритетних напрямках. Обмеженість підприємства у коштах і велике розмаїття енергогенеруючих, енергоспоживаючих і передаючих ланок, які функціонують з певним завантаженням і періодичністю, накладають обмеження на проведення обстеження. Дослідження всіх ланок, підсистем і систем у динамічному режимі потребує великого штату енергоаудиторської групи, значного часу і коштів. Зазвичай ґрунтовного дослідження всіх напрямів енергоспоживання не потрібно, тому що основна маса енергетичних і відповідних їм фінансових потоків зосереджена у певному достатньо вузькому спектрі. Рівень енергоефективності промислового підприємства, напрямки проведення енергозберігаючих заходів, енергоємність продукції визначаються на основі аналізу ефективності споживання вхідної енергії. Сучасні промислові підприємства функціонують у нестійкому фінансовому середовищі, що ускладнює процес вивчення енергоспоживання. Постає задача дослідження енергофінансових потоків підприємства і на основі їх аналізу вибору пріоритетних напрямків економіко-енергетичного обстеження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Питання економіко-енергетичного дослідження промислових підприємств розглядалися в сучасній вітчизняній і зарубіжній літературі, зокрема у роботах Воронина С.М. [1], Варнавського Б.П. [2], Шидловського А.К. [3], Китченко Е.Н. [4], у нормативній літературі [5]. Однак недостатньо досліджене питання первинного відбору напрямків досліджень енергофінансових потоків, не наведено методики їх розрахунку та аналізу результатів.

Саме тому потребують подальшого дослідження питання первинного відбору пріоритетних напрямків економіко-енергетичного дослідження на підприємстві, розрахунку енергетичних і фінансових потоків, визначення енергоємності продукції та пріоритетних напрямків енергозбереження.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження пріоритетних напрямків енергозбереження машинобудівних підприємств на основі аналізу енергофінансових потоків.

Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

1. Дослідити енергоспоживання машинобудівних промислових підприємств;

2. Розглянути методи побудови і аналізу енергетичних діаграм і таблиць;

3. Навести рекомендації щодо вибору пріоритетних напрямків енергозбереження на підприємстві на основі аналізу енергофінансових потоків.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Енергоспоживання машинобудівного підприємства – це складна система взаємних зв'язків між джерелами, споживачами, перетворювачами і транспортуючими пристроями. Загальну класифікацію технологічних процесів з позиції споживання енергоресурсів можна навести наступним чином [1, 2, 4, 7]:

- Силові процеси (електро-, паро- і пневмопривід). Основні ресурси, що споживаються, – пара, стиснене повітря і електрична енергія.

- Високотемпературні процеси (плавлення, нагрів, зварювання, наплавлення). Споживається паливо і електрична енергія.

- Середньотемпературні процеси (нагрів, сушіння, випарювання, дистиляція). Споживається паливо, пара, електрична енергія, гаряча вода, димові гази.

- Низькотемпературні процеси (нагрів, холодопостачання) – пара, електрична енергія, гаряча вода, паливо, гаряче повітря, димові гази.

- Електрохімічні процеси (електроліз, електрохімічне напилювання) – електроенергія, пара, гаряча вода.

- Господарчо-побутові (опалення, вентиляція, гаряче водопостачання, кондиціонування, холодопостачання побутове, освітлення приміщень) – електрична енергія, гаряча вода, пара, паливо, димові гази.
- Допоміжні (автоматизація, сигналізація, дистанційне керування, освітлення території, внутрішній транспорт та механізми) – електрична енергія, паливо.

Окрім класифікації за процесами, необхідно розглянути споживання енергоресурсів на структурному рівні виробничого підприємства за підрозділами. Загальними для всіх підприємств галузі є допоміжні і господарчо-побутові споживачі, інші з представленої класифікації можуть бути в різних комбінаціях і пропорціях. Першочерговим кроком у виборі напрямків економіко-енергетичного обстеження є визначення загальної вартості спожитих енергоресурсів і розрахунок фінансової енергоємності.

Загальна вартість спожитих енергоресурсів підприємством або його окремим підрозділом за певний період часу визначиться згідно рівняння (1):

$$J_{en} = \sum_{i=1}^n c_i^p \cdot M_i^p \cdot k_i^p + \sum_{i=1}^n c_i^e \cdot V_i^e \cdot k_i^e + \sum_{i=1}^n c_i^t \cdot W_i^t \cdot k_i^t, \quad (1)$$

де  $J_{en}$  – вартість спожитих енергоресурсів підприємством або його окремим підрозділом, грн.;  
 $c_i^p, c_i^e, c_i^t$  – відповідно ціна кілограма палива, кВт×год електричної енергії і кВт×год теплової енергії;

$M_i^p, V_i^e, W_i^t$  – обсяг спожитого виду енергоносіїв, відповідно кг і кВт×год;  
 $k_i^p, k_i^e, k_i^t$  – коефіцієнти здороження енергоносіїв;

Фінансову енергоємність продукції визначимо згідно (2):

$$\alpha = \frac{J_{en}}{J} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де  $J$  – собівартість реалізованої продукції, грн.

Обсяги спожитих енергоресурсів визначають за показами облікових пристроїв або на основі натурних вимірювань. Коефіцієнти здороження залежать від умов і вартості поставки енергоносія, розподілу і зберігання (для палива). Якщо значення енергоємності менше 10%, то на даному підрозділі підприємства або підприємстві в цілому можна обмежитися лише поверховим дослідженням найбільш енергоємних ланок виробництва. Коли енергоємність знаходиться в діапазоні від 10 до 15% дослідження ведеться по найбільш енергоємним напрямкам із метою мінімізації обсягів енергозберігаючих заходів і економіко-енергетичних досліджень, при енергоємності більше 15% необхідне детальне обстеження підприємства. Другим кроком у визначенні напрямів досліджень є створення енергетичних діаграм споживання (рис. 1). Дослідження діаграм дозволяє визначити найбільш енергоємні підрозділи підприємства та розподіл різних типів енергоносіїв. Згідно рис. 1. найбільш енергоємними є цехи №1 і №2, а найменш енергоємним – адміністративно побутовий корпус (АБК). Розрахована фінансова енергоємність цехів: 25%, 8%, 18% відповідно свідчить про неперевикнення критичного порогу у 10 % цехом №2, тоді як фактичне споживання енергетичних ресурсів даним цехом є значним. Виявлена невідповідність утворилася у зв'язку зі значною вартістю продукції, що виробляється цехом №2, тому величина фінансової енергоємності не може слугувати достатнім критерієм для вибору напрямків енергозбереження. Таким чином, за умов фінансової і часової обмеженості у проведенні енергозберігаючих заходів першочерговим напрямком дослідження шляхів підвищення енергоефективності виробництва є зменшення теплового і електричного споживання цехів №1 і №2. Подальшими кроками є дослідження структури споживання теплової і електричної енергії у зазначених цехах. Для цього складають таблиці за формою представленою на табл. 1. Аналіз таблиці 1 дозволяє визначити, що найбільшими споживачами теплової енергії у цехах є системи вентиляції і гарячого водопостачання, також у першому цеху значні теплові ресурси споживає технологічна лінія нагріву. Найбільшими електричними споживачами у цехах є верстатне обладнання, освітлення, ділянки фарбування (цех №2). Річне споживання енергії залежить від коефіцієнтів завантаження та рівня енергоефективності обладнання. Дослідження енергетичних діаграм і таблиць виконує експертна група, що складається із фахівців підприємства і залучених енергоаудиторів. Вибір пріоритетних напрямів здійснюється методом Делфі, ґрунтовному дослідженню підлягають лише ті споживачі, перетворювачі і генератори, енергоспоживання яких попадає у визначений діапазон достовірності.

Реалізація енергозберігаючих заходів здійснюється за умов наближення енергоспоживання окремих ланок і груп споживачів до нормативних значень. Вибір норми енергоспоживання є складною багатоваріантною задачею, розв'язання якої повинно враховувати вид функцій споживання енергії, завантаженість і час операційного циклу, вплив параметрів навколишнього середовища, вхідної сировини, якості енергоносіїв, попиту на продукцію та інше. Практичне врахування всіх наведених факторів при

потужному виробництві різних видів продукції є задачею надзвичайно складною і витратною. Запропонований нами підхід дозволяє зменшити напрямки обстежень і зосередитися на найбільш енергоємних ланках. У класичному нормуванні споживання енергоресурсів розрізняють індивідуальні і групові, технологічні і загальновиробничі, диференційовані і укрупнені норми споживання енергоресурсів. На нашу думку, слід зосередити увагу на дослідженні кінцевих індивідуальних споживачів, передавачів і перетворювачів енергії, і за індивідуальну норму споживання обрати різницю між наявним рівнем енергоспоживання і технічно досяжним і економічно обґрунтованим енергетичним потенціалом.



Рис. 1. Енергетична діаграма промислового підприємства

Таблиця 1

**Основні енергетичні споживачі промислових цехів № 1 і № 2**

Цех №1 Встановлена потужність				Цех №2 Встановлена потужність			
Електрична енергія, кВт		Теплова енергія, кВт		Електрична енергія, кВт		Теплова енергія, кВт	
Система опалення	0,5	Система опалення	150	Система опалення	1	Система опалення	100
Освітлення	30	Водопостачання	300	Освітлення	50	Водопостачання	250
Зварювальні пости	25	Нагрів	180	Ділянка фарбування	60	Нагрів	20
Вентиляція	15	Вентиляція	250	Вентиляція	20	Вентиляція	200
Станки	100	Сушіння	50	Станки	300	Сушіння	40
Повітряна завіса	3	Повітряна завіса	40	Повітряна завіса	3	Повітряна завіса	40

Третім кроком у виборі напрямків енергозбереження буде вибір пріоритетних шляхів інвестування, ґрунтуючись на ряді економічних, організаційних, технічних, екологічних, виробничих критеріїв [8] за допомогою математичної моделі інтелектуальної підтримки рішень на базі теорії нечіткої логіки та лінгвістичної змінної [9].

**Висновки**

1 Досліджено енергоспоживання машинобудівних підприємств, класифіковано технологічні процеси на шість основних груп енергоспоживання.

2. Розглянуто методи побудови і аналізу енергетичних діаграм і таблиць, запропоновано для вибору пріоритетних напрямків економіко-енергетичного обстеження використовувати метод Делфі для обробки експертної інформації.

3. Наведено рекомендації щодо вибору пріоритетних напрямків енергозбереження на підприємстві на основі аналізу енергетичних діаграм і таблиць, запропоновано за основний критерій ефективності обрати індивідуальну норму енергоспоживання, яка визначиться як різниця між наявним рівнем енергоспоживання і технічно досяжним і економічно обґрунтованим енергетичним потенціалом.

**Література**

1. Воронин С.М. Энергосбережение / С.М. Воронин, А.Э. Калинин. – Зеленоград, 2008. – 256 с.
2. Варнавский Б.П. Энергоаудит промышленных и коммунальных предприятий / Варнавский Б.П., Колесников А.И., Федоров М.Н. – М. : Госэнергонадзор Минтопэнерго России, 1999. – 216 с.

3. Шидловський А.К. Энергетичні ресурси та потоки / А.К. Шидловський, Ю.О. Віхорєв. – К. : Українські енциклопедичні знання, ТОВ "Дредноут", 2003. – 469 с.
4. Толбатов В.А. Організація систем енергозбереження на промислових підприємствах : [навч. посібник] / Толбатов В.А., Лебединський І.Л., Толбатов А.В. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009.
5. Кітченко О.М. Удосконалення системи формування та використання потенціалу енергозбереження промислових підприємств / О.М. Кітченко // Економіка розвитку. – 2012. – №1 (61). – С. 68–73.
6. ДСТУ 4714:2007. Паливно-енергетичні баланси промислових підприємств. – К. : Держспоживстандарт Україн, 2007. – 28 с.
7. Шишмарев В.Ю. Машиностроительное производство / В.Ю. Шишмарев, Т.И. Каспина. – М. : Издательский центр «Академия», 2004. – 352 с.
8. Джеджула В.В. Методи аналізу ефективності інвестицій у енергозберігаючі заходи / В.В. Джеджула // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу – 2012. – № 1(17). – С. 105–107.
9. Джеджула В.В. Моделювання процесу прийняття рішень з підвищення енергоефективності виробництва / В.В. Джеджула // Вісник національного університету Львівська політехніка. Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку – 2012. – № 722. – С. 337–343.

Надійшла 15.05.2012

УДК 64.031.3: 37.014.7

А. И. КИРИЛЛОВА

Донецкий государственный университет управления

## ЦЕЛЕВАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ ГРАМОТНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ЕЕ РОЛЬ В РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКЕ

*В данной статье автор предлагает внедрение целевой образовательной программы повышения финансовой грамотности населения как способа региональной политики для привлечения внутренних инвестиций в регионы страны.*

*In the present article, the author offers the introduction of target educational program in the area of finance as a method of regional policy for attracting internal investments into the regions of the country.*

*Ключевые слова: целевая программа, региональная политика, финансовое образование, личные финансы.*

**Постановка проблеми.** На сьогоднішній день відродження господарської діяльності на місцевому рівні, то єсть застосування програм регіональної політики, являється одним з найважливіших умов для розвитку більшості сфер суспільного життя України. Регіональна політика – це один з найкращих інструментів боротьби з рецесією в економіці. Однак, існує необхідність виробити єдину стратегію національної програми оздоровлення економіки нашої країни, в частині фінансового сектора. Одним з найважливіших компонентів цієї програми може являтися регіональна освітня програма підвищення фінансової грамотності населення, яка формується для забезпечення економічної безпеки регіону в напрямку покращення його економічного розвитку.

**Аналіз.** Проблемам управління соціально-економічними процесами в регіоні, а також запитанню розгляду «личних фінансів» як окремої економічної категорії присвячені роботи таких провідних вітчизняних економістів, як С.І. Юрія, Т.О. Кизими, А.М. Люткевича.

Наукова гіпотеза по дослідженню особливостей фінансових відносин викладена в монографіях І.П. Хомич, Ю.Т. Ахведіани, Е.І. Івашкіна, Л.Я. Маршавина, І.В. Пещанської, В.В. Волкова, Д.В. Домашенко, Н.Н. Каурова, С.В. Оганова, Н.Н. Проніна, І.В. Рожкової, О.В. Саввиної, Ю.Ю. Фіногнувої.

**Нерешена частина проблеми.** В Україні проблемі підвищення фінансової грамотності населення приділяється достатньо мало уваги, дана тема недостатньо представлена і в вітчизняній економічній науці. В області освіти в цьому напрямку на сьогоднішній день існує лише концепція теоретичного позначення категорії «личних фінансів», як окремої області вивчення економічних відносин домогосподарств в загальному контексті вивчення основ фінансів. Необхідно комплексне розгляд існуючої соціально-економічної тенденції розвитку потенціалу грамотного управління особистими фінансами з метою активізації ролі внутрішніх інвестицій.

**Ціль статті.** Поставлена ціль позначити важливість запитання підвищення фінансової грамотності населення України (на регіональному рівні) за допомогою створення цільових освітніх програм.

**Виклад основного матеріалу.** Тенденції економічного розвитку України вимагають застосування різноманітних інструментів державного управління. В сфері управління соціально-економічними об'єктами і процесами слід приділити особливу увагу програмно-цільовому підходу, як найбільш ефективного і поширеному в регіональному секторі. Головна мета даного підходу полягає в можливості досягти максимальної концентрації ресурсів, необхідних для

решения поставленной задачи, так как принцип «цель – ресурсы – результат» повышает эффективность разрешения обозначенной проблемы. Развитие украинских регионов в большой мере зависит от перспективных и качественных структурных изменений в экономике, ведь социально-экономическая политика реализуется через совокупный механизм государственного влияния на хозяйство и общество [1, с. 4]. Для этого создаются и реализовываются различные методы программно-целевого подхода, а именно: национальные целевые программы, региональные целевые программы, инвестиционные проекты и многие другие. Использование программно-целевого подхода в Украине позволило обеспечить весомую поддержку таких научно-технических программ как: «Программа стабилизации и развития АПК», «Программа развития угольной промышленности и ее социальной сферы», «Программа развития транспортного комплекса», «Программа развития авиационной промышленности», «Программа оздоровления бассейна Днепра», «возрождение образования («Украина 21 столетия»)» и многие другие.

Одним из самых приемлемых секторов внедрения данного подхода является образование. Образование выступает важнейшим средством самореализации человека как субъекта, сознающего цель, смысл и ценность своего существования в глобальном мире, строящемся на принципах информационной открытости и свободы обмена интеллектуальными и трудовыми ресурсами. Только образованием можно развить человеческий капитал – способность личности (общества) к увеличению своего вклада в решении социально важных задач. Исходя из данной концепции, становится очевидным, что стратегия улучшения экономического развития можно наблюдать через применение инновационных подходов в образовании, где важнейшей задачей является качество подготовки специалистов «нового» времени и профессиональной компетенции, особенно востребованной в современных условиях экономической науки и финансовой деловой практики. Кроме того, состояние экономики Украины на сегодняшний день находится на таком рубеже, когда его приоритеты должны быть сосредоточены на исследовании и решении многочисленных сложных проблем развития ключевого субъекта – человека, его домохозяйства и всей совокупности экономических отношений взаимосвязей, в которых они задействованы. Повышение уровня финансовой грамотности населения является масштабным, инновационным, национальным проектом, успех которого в немалой степени будет зависеть от научной обоснованности подхода к его реализации. Тема повышения финансовой грамотности стала особенно актуальной в последние годы, так как государство заинтересовано в вовлечении сбережений населения в экономический оборот своей страны (как фактор меньшей зависимости от иностранных инвесторов). Сбережения населения занимают особое место среди экономических явлений, поскольку находятся на стыке интересов граждан, государства и организаций, специализирующихся на предоставлении финансовых услуг. Отечественные экономисты отмечают необходимость рассмотрения «финансов домохозяйств как важнейшего субъекта экономической деятельности» [2, с. 73]. Отсюда следует что, назрела объективная необходимость формирования социальных финансов как нового интегрированного направления в финансовой и экономической науки [3, с. 9]. Базисом в интеграции научных платформ (в данном случае финансов и социологии) следует рассматривать идею создания целевой образовательной программы по повышению финансовой грамотности населения в Украине, в которой индивидуум, домохозяйства будут в центре новой научной концепции в области финансовой теории. Кроме того, остроту выявленной проблеме придает тот факт, что на сегодняшний день на уровне государственного заказа отсутствует такая должностная позиция как «преподаватель финансовой грамотности», так как подобную категорию специалистов в нашей стране (а также на территории стран СНГ) не обучали до настоящего времени. Исходя из этого следует, что это государственный уровень решения проблемы, который представляет собой целостные усилия Министерства финансов наряду с Министерством образования.

Обеспечение стабильности экономики и ее одновременное инновационное развитие предполагают отслеживание изменений, происходящих в профессионально-квалификационной структуре востребованных кадров. Следовательно, необходимо периодически производить обновление образовательных стандартов, а именно вводить новые ответвления в направления специализаций, новые профессии. Целевое проектирование содержания образования должно обеспечивать его непрерывность и вариативность; преемственность на последовательных уровнях образования; сопряженность с зарубежными аналогами.

Исходя из опыта зарубежных стран, наиболее эффективным методом внедрения финансовых образовательных программ является комплексный подход на основе схемы «дети и учащаяся молодежь», предусматривающий одновременную работу по трем направлениям («дети – родители – педагоги») при формировании программ, мероприятий и информационно-образовательных продуктов. Данная схема уже доказала свою эффективность в Австралии, Австрии, Канаде, США. Россия также пришла к пониманию необходимости финансового образования населения на государственном уровне. Приказом Министерства финансов Российской Федерации в 2010 г. создана Межведомственная комиссия по подготовке и реализации проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации», в состав которой вошли представители Министерства финансов РФ, Министерства экономического развития РФ, Министерства образования и науки РФ, Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, Федеральной службы по финансовым рынкам, Федеральной службы страхового надзора и Центрального банка РФ.



Реализация поставленной задачи предполагает тщательное изучение сложившихся в мировой практике форм и методов организации системы повышения финансовой грамотности, координации действий всех участников проекта с целью адаптации мирового опыта к условиям жизни и менталитету населения России. Что касается Украины, в Днепропетровском университете экономики и права (ДУЭП) состоялась презентация общенациональной программы финансовой грамотности школьников «Школа финансового успеха». Авторами общенациональной образовательной программы выступили «ЮниорБанк» (образовательный проект «ПриватБанка») и ДУЭП – один из негосударственных вузов Украины. Авторы программы «Школа финансового успеха» подчеркивают ее социальную направленность, предоставление открытого и равного доступа всем школам, педагогам и родителям к методикам и учебным материалам для проведения уроков и факультативов о практической экономике. Данная образовательная программа «Школа финансового успеха» внедряется как составная часть всемирной программы финансовой грамотности под патронатом международной платежной системы VISA.

В Донецком государственном университете управления также был внедрен курс «Личные финансы», который был направлен на подготовку студентов финансово-экономического факультета в области финансового планирования. Курс вызвал высокую заинтересованность у студентов, как нового направления в профессиональной сфере, а также благодаря перспективе вылиться этому курсу в новую специальность «финансовый советник», которая будет призвана заниматься вопросами улучшения экономического состояния населения, опираясь на знания в управлении свои бюджетом, реализации знаний в направлении внутренних инвестиций, что, в свою очередь, является стратегическим способом влияния на экономическую стабильность региона.

**Выводы.** Согласно изложенному выше материалу следует подчеркнуть, что образовательная программа по изучению личных финансов на уровне вузов является одной из инноваций современного экономического образования. В данной программе рассматривается необходимость, возможность и пути реформирования системы экономического образования в контексте требований рынка труда к подготовке кадров и с учетом особенностей различных звеньев системы экономического образования. Цель выпуска специалистов нового финансового направления – способствовать повышению финансового просвещения различных слоев населения, как способа привлечения личных финансов в качестве инвестиционного потенциала в реальный сектор экономики.

### Литература

1. Абрамов Л.К. Цільові програми та механізми забезпечення прозорості у процесі їх реалізації / Л.К. Абрамов, Т.В. Азарова. – Кіровоград : ІСКМ, 2010. – 100 с.
2. Люткевич О.М. Ідентифікація фінансового потенціалу домашніх господарств регіону / О.М. Люткевич // Регіональна економіка. – 2011. – № 1. – С. 73.
3. Управление частными капиталами в системе социальных финансов / [под ред. И.П. Хоминич]. – М. : Финансы и статистика, 2008.

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Поважный А. С.

УДК 314.748

Л. О. КУРІЙ

Хмельницький національний університет

## ВИКОРИСТАННЯ КІЛЬКІСНИХ І ЯКІСНИХ СТАТИСТИЧНИХ ПОКАЗНИКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНОЇ МІГРАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

*Досліджено абсолютні, відносні та якісні показники міжнародної міграції, розглянуто важливість їх використання при розробці та оцінці державної міграційної політики. Визначено показники міграційної взаємодії між країнами. Запропоновано розрахунок та застосування показників міграції населення при розробці та оцінці міграційної політики.*

*The absolute, relative and qualitative indicators of international migration are researched and the importance of their use in migration policy developing and evaluation is considered. The indicators of multi-country migration interaction and comparison are defined. The calculation and application of population migration indicators in the development and evaluation of migration policies are suggested.*

*Ключові слова: показники міграції, міграційна статистика, міграційна політика.*

**Постановка проблеми.** Міграція населення є вагомим складовим економічної безпеки держави. Обсяги міжнародної міграції постійно зростають та багатогранно впливають на більшість сфер життєдіяльності окремих країн світу – соціальну, демографічну, економічну, культурну. Масштабність ефектів від міграції та відповідна необхідність забезпечення економічної безпеки вимагають проведення національними урядами виваженої міграційної політики.

Вирішення демографічних проблем та задоволення потреб ринку праці шляхом регулювання міграцій виступають ключовим питанням наукових досліджень з міграційної політики. Важливість даних

питань зумовлена сучасною концепцією розвитку людського потенціалу як рушійної сили економічного прогресу та побудови, заснованої на знаннях системи господарювання. Відсутність комплексного підходу до збору і аналізу статистичної інформації з міграційних процесів перешкоджає розробці ефективних інструментів їх регулювання та стримує досягнення бажаних результатів демографічної та економічної політики. В цьому руслі актуальності набуває дослідження статистичних показників, що характеризують міграцію не тільки з кількісної її сторони, але й з якісної – вплив на ринок праці, соціально-економічні ефекти від міграції, її взаємозв'язок з людським розвитком, забезпечують здійснення міжнародних порівнянь.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Загальні абсолютні та відносні показники міграції досліджуються у працях українських науковців: Е. Лібанової, О. Макарової, О. Пуригіної, С. Сардак та інших [1]. О. Позняк приділяє значну увагу трудовій еміграції та розглядає показники її впливу на ситуацію на ринку праці [5]. Зарубіжні науковці, М. Розенберг та Дж. Коен, акцентують увагу на вивченні показників міграційної взаємодії між різними країнами та регіонами [3, 4]. Водночас, недостатньо дослідженою залишається можливість комплексного використання кількісних та якісних показників міграції у статистичних дослідженнях з метою вдосконалення заходів міграційної політики.

Метою статті є дослідження і групування кількісних та якісних показників для їх використання у статистичних дослідженнях з метою ефективного управління міграційними процесами.

**Основний матеріал дослідження.** Аналіз міжнародної міграції передбачає використання кількісних абсолютних, відносних та якісних показників. Абсолютні показники виявляють масштаби міграції, відносні – показують рівні міграції та характеризують її інтенсивність, якісні показники відображають взаємозв'язок міграції та розвитку (табл. 1) [1].

Таблиця 1

**Абсолютні та відносні показники міжнародної міграції [1, 2]**

Абсолютні показники міграції	Відносні показники міграції
Імміграційний потік $Im_t$ – кількість прибулих за певний період	Інтенсивність імміграції $Iim = \frac{Im}{P}$ , де $P$ – чисельність населення регіону
Еміграційний потік $Em_t$ – кількість вибулих за певний період	Інтенсивність еміграції $Iem = \frac{Em}{P}$ , де $\bar{P}$ – середня чисельність населення регіону
Міграційний оборот $MT_t = Im_t + Em_t$ (1) – кількість осіб, що змінили місце проживання за певний період	Інтенсивність міграційного обороту $IMT = \frac{MT}{P}$
Сальдо міграції $MS_t = Im_t - Em_t$ (2) – результативність міграційного руху за певний період	Інтенсивність результативності (сальдо) міграції $IMS = \frac{Iim}{Iem}$
Загальна кількість міжнародних мігрантів $MG$ – чисельність осіб, що перебувають у країні на певний момент, яких можна ідентифікувати як міжнародних мігрантів	Перевищення в'їзду мігрантів над виїздом $K_{ex} = \frac{Em}{Im}$ [2]

Для визначення сили міграційної взаємодії між двома регіонами (або країнами) використовується гравітаційна модель міграції, що враховує кількість населення та відстань між кожним з них. Модель базується на двох припущеннях:

а) більш розвинуті та важливі у світовій економічній системі регіони, які, як правило, мають значну кількість населення, знаходяться у тіснішому міграційному взаємозв'язку, ніж менші за значенням регіони;

б) регіони з меншою відстанню володіють більшим міграційним взаємозв'язком. Тобто сила міграційного взаємозв'язку прямо пропорційна кількості населення регіонів та обернено пропорційна квадрату відстані між ними (1).

$$SMB = \frac{P_1 \times P_2}{D^2}, \quad (1)$$

де  $SMB$  (Strength of Migration Bond) – сила міграційного взаємозв'язку;  $P_{1,2}$  – населення країн;  $D$  – відстань [3].

Сучасні підходи до вимірювання кількості міжнародних мігрантів передбачають використання демографічних і географічних незалежних змінних [4]. Визначення обсягу міграційного потоку з країни походження в країну призначення визначається за формулою (2).

$$M_{OtoD} = cons \times P_{orig}^a P_{dest}^b A_{orig}^c A_{dest}^d D_{orig,dest}^f \times [10th.c.o; 10th.c]^g \times [10th.c.d; 10th.c]^h \times [an7oth.c.o \& 10oth.c.d]^{coef} \times [10th.c.o \& th.c.d.s; 10th.]^i \times [10th.c.d \& th.c.d.s; 10th.]^j \times [an7oth.c.o \& 10oth.c.d]^{coef} \times 10^{k(\delta^{\varepsilon}-1985)} \times \exp(\varepsilon) \quad (2)$$

де  $\varepsilon \sim N(0, \sigma^2)$  є незалежною;  $\exp(\varepsilon)$  – логарифмічно нормальний вектор похибок; 10th.c.o; 10th.c – 10, якщо країною походження є дана країна; 1, якщо інша; 10th.c.d; 10th.c – 10, якщо країною призначення є дана країна; 1, якщо інша; an7oth.c.o&10oth.c.d – аналогічні показники для семи інших країн походження та десяти інших країн призначення; 10th.c.o&th.c.d.s; 1 oth. – 10, якщо країною походження є дана країна і дана країна є джерелом даних; 1, якщо інша; 10th.c.d&th.c.d.s; 1 oth. – 10, якщо країною призначення є дана країна і дана країна є джерелом даних; 1, якщо інша;  $P_{orig}$  – населення країни походження;  $P_{dest}$  – населення країни призначення;  $A_{orig}$  – площа країни походження;  $A_{dest}$  – площа країни призначення;  $D_{orig,dest}$  – відстань між країною походження і призначення; a, b, c, d – експоненти, визначені Дж. Коеном [4] як лінійні коефіцієнти в узагальнених лінійних моделях (узагальнені лінійні моделі були створені на основі даних з 11 країн: Австралії, Бельгії, Канади, Данії, Німеччини, Італії, Нідерландів, Іспанії, Швеції, Великобританії та США, – обраних на основі якості їхніх даних з міжнародної міграції за період з 1960 по 2004 рік); g – коефіцієнт, що підсумовує невідповідності впливи на очікувану кількість мігрантів з даної країни відповідно до року, населення, площі країн походження і призначення та відстані між ними. Показники i, j, coef, k кількісно відображають вплив невідповідних характеристик окремих країн: історію міграції, міграційну політику, рівень статистичного забезпечення; економічну, географічну та культурну схожість і відмінності.

Для забезпечення зміни міграції з часом рік у формулі є незалежною змінною. Віднімання від визначеного року 1985 забезпечує стабільність розрахунку моделі.

Таким чином кількість мігрантів за рік з країни походження в країну призначення є пропорційною населенню, площі країн та відстані між ними з врахуванням функції року та специфічних індикативних змінних [4].

Якісні показники міграції можна класифікувати за наступними критеріями: 1) впливом на ринок праці; 2) ефектами від міграції; 3) можливістю міжкраїнного порівняння.

Зовнішня трудова міграція впливає на ринок праці країни, змінюючи рівень зайнятості та безробіття шляхом скорочення або зростання чисельності економічно активного, зайнятого і безробітного населення. Виявлення кількості людино-років трудової діяльності за кордоном для різних вікових груп характеризує рівень втрати трудового потенціалу ринку праці країни і рівень його реалізації в країнах призначення (табл. 2) [5].

Таблиця 2

**Якісні показники міжнародної міграції за критерієм впливу на ринок праці [5]**

Показник	Формула розрахунку
1) Чисельність економічно активного населення за умов відсутності зовнішніх трудових міграцій	$A' = A + R^m + {}^a M$
2) Кількість зайнятих за відсутності зовнішніх трудових міграцій	$E' = E - SE^m - B^m - L^m$
3) Кількість безробітних за відсутності зовнішніх трудових міграцій	$U' = A' + R^m + {}^a M - E + SE^m + B^m + L^m$ , де A – чисельність економічно активного населення; E – чисельність зайнятого населення; U – чисельність безробітних; ${}^a M$ – кількість актуальних трудових мігрантів, осіб, які працюють за кордоном на момент спостереження; $R^m$ – кількість осіб, які не формують попит на робочі місця на внутрішньому ринку праці; $SE^m$ – кількість осіб, які відкрили власну справу (за умов самозайнятості) за рахунок "міграційних" доходів; $B^m$ – кількість осіб, які відкрили власну справу (в якості підприємців-роботодавців) за рахунок "міграційних" заробітків; $L^m$ – кількість осіб, які працюють за наймом на підприємствах, організованих трудовими мігрантами
4) Кількість людино-років трудової діяльності за кордоном	$LmW_x^i = Lm_x \times i_x \times y_x$ , де $LmW_x^i$ – кількість людино-років трудової діяльності за кордоном у віці x років; $Lm_x$ – кількість людино-років життя у віці x років; $i_x$ – рівень участі у трудових міграціях у віці x років (відношення кількості осіб віку x, які хоча б один день протягом року пропрацювали за кордоном, до загальної чисельності вікової групи x); $y_x$ – середня тривалість перебування за кордоном одного трудового мігранта вікової групи x років

Наслідки та результати міжнародної міграції для країн походження, призначення та самих мігрантів відображають показники сукупного доходу від міграції, корисності міграції, ефективності та результативності міграції. Ступінь зміни освітньо-кваліфікаційного потенціалу внаслідок міграції характеризує коефіцієнт інтенсивності зміни рівня освіти населення в результаті переміщення (табл. 3).

Таблиця 3

**Якісні показники міжнародної міграції за критерієм ефектів від міграції**

Показник	Формула розрахунку
Коефіцієнт інтенсивності зміни рівня освіти населення в результаті міграційного руху	$\Delta e_i = \frac{\sum K_n S_n^i}{P^i}, [6]$ <p>де <math>\Delta e^i</math> – коефіцієнт інтенсивності зміни рівня освіти населення <math>i</math>-го регіону в результаті міграцій; <math>k_n</math> – кількісний показник років освіти населення, прирівняний до відповідної якісної градації; <math>S_n^i</math> – сальдо міграцій населення даного регіону за рахунок осіб, що мають освіту градації <math>n</math>; <math>P^i</math> – середньорічна чисельність населення <math>i</math>-го регіону</p>
Сукупний дохід від міграції	$M_{hd} = \int \left[ \frac{I_d(t) - I_h(t)}{I_h(t)} \right], [6]$ <p>де <math>I_h(t)</math> – очікуваний реальний дохід у країні походження мігрантів; <math>I_d(t)</math> – очікуваний реальний дохід від міграції у країні призначення</p>
Корисність міграції	$U_t = \ln(w_d)_t + \gamma \ln(e_d)_t - \ln(w_h)_t - \eta \ln(e_h)_t - z_t, [6]$ <p>де <math>w_d</math> – заробітна плата у країні призначення; <math>w_h</math> – заробітна плата у країні походження; <math>e_d</math> – можливість зайнятості у країні призначення; <math>e_h</math> – можливість працевлаштування у країні походження; <math>z</math> – витрати на міграцію</p>
Ефективність міграції	$E = \frac{Im - Em}{Im + Em} [6]$
Результативність міграції	$E_p = \frac{Im - Em}{Im} [6]$

Для порівняння міграційних потоків у різні країни світу використовується порівняльний коефіцієнт міграції, коефіцієнт інтенсивності міграційних зв'язків між країнами та ранжування країн за ступенем привабливості мігрантів (табл. 4).

Таблиця 4

**Якісні показники міжнародної міграції за критерієм можливості міжкраїнного порівняння [2]**

Показник	Формула розрахунку
Порівняльний коефіцієнт міграції	$K_{ij} = \frac{M_{ij} \times P_{ij}}{P_i \times P_j},$ <p>де <math>M_{ij}</math> – чисельність мігрантів з країни <math>i</math> в країну <math>j</math>; <math>P_{ij}</math> – чисельність населення країни <math>i</math> на початок визначеного періоду; <math>P_i, P_j</math> – відповідно загальна чисельність мігрантів з країни <math>i</math> в країну <math>j</math></p>
Коефіцієнт інтенсивності міграційних зв'язків між країнами	$K'_{ij} = \frac{\sum_{i=1}^n P_{ij}}{M_{ij} P_i}$
Ранжування країн за ступенем привабливості мігрантів (матрична модель міграційних потоків)	$x'_{ij} = \frac{M_{ij}}{M_{ij} + M_{ji}}, x'_{ij} = 1 - x'_{ji}$ $x'_{ij} = \varphi(x_{ij}) \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^{x_{ij}} e^{-\frac{x_{ij}^2}{2}} dx, x_{ij} = x_{ji} \text{ (при нормальному розподілі)}$

Розрахунок та використання даних показників у статистичних дослідженнях створюють можливості для розширення змісту міграційної статистики. Згідно з рекомендаціями Міжнародної організації з міграції, всі країни мають проводити максимально ефективний збір інформації з міграційних процесів та подальший аналіз цих даних для застосування при розробці міграційної політики [7].

Оброблені та проаналізовані статистичні дані, перетворені у відповідні показники,

використовуються при оцінці державної міграційної політики, що є важливим етапом її проведення. Оцінка державної міграційної політики базується на виявленні впливу політики на окремих мігрантів та місцеве населення; визначенні міри міграційної політики, до якої вона здатна створювати загальні соціальні переваги у макроекономічній перспективі; виявленні співвідношення найкращих з можливих результатів політики і витрат на її проведення.

Перспективним є використання досліджених показників міграції Державною міграційною службою для виявлення та прогнозування основних тенденцій міграційних потоків, їх впливу на соціально-економічний розвиток, становище на внутрішньому ринку праці та розвиток людського потенціалу, виявлення оптимальних шляхів управління цими процесами.

**Висновки.** Важливим етапом здійснення оцінки міграційної політики для забезпечення економічної безпеки держави є аналіз та обробка статистичних даних з міграції, перетворення їх у відповідні показники. Використання кількісних абсолютних, відносних та якісних показників міграції необхідне для виявлення інтенсивності міграційних процесів, їх впливу на соціально-економічний та людський розвиток, міграційної взаємодії між країнами. В цьому напрямку перспективним є дослідження можливостей використання показників міграції в Україні для розробки ефективних заходів регулювання міграційних процесів.

### Література

1. Пуригіна О.Г. Міжнародна міграція / О.Г. Пуригіна, С.Е. Сардак. – К. : Академія, 2007. – 312 с.
2. Управління трудовим потенціалом / [В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, М.М. Салун, та ін.]. – Харків : ХНЕУ, 2006. – 348 с.
3. Rosenberg M.T. Gravity Model Predict The Movement of People and Ideas Between Two Places [Електронний ресурс] / M. T. Rosenberg. – Режим доступу : <http://geography.about.com/library/weekly/aa031601a.htm>
4. Cohen J. E. International migration beyond gravity: A statistical model for use in population projections [Електронний ресурс] / J. Cohen, M. Roig, D. Reuman, C. GoGwilt // PNAS. – October 7, 2008. – Vol. 105 no. 40. – Режим доступу : [www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.0808185105](http://www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.0808185105)
5. Міграційні процеси в Україні: сучасний стан і перспективи / [за ред. О.В. Позняка]. – Умань, 2007. – 276 с.
6. Mansoor A., Quillin B. Migration and Remittances: Eastern Europe and the former Soviet Union – The World Bank, 2007. – 214 p.
7. World Migration Report 2010. The Future of Migration: Building Capacities for Change [Електронний ресурс] / International Organization for Migration. – Geneva. – 2010 – 272 p. – Режим доступу : [http://tuta.neru9.com/icn.org/ge/pdf/eng/world/2011/WMR\\_2010\\_ENGLISH.pdf](http://tuta.neru9.com/icn.org/ge/pdf/eng/world/2011/WMR_2010_ENGLISH.pdf)

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 334.7

Т. О. СЛИВКА

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА В УКРАЇНІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

*Розкриті особливості розвитку корпоративної власності в Україні. Досліджено сучасний стан вітчизняного корпоративного сектора. Розглянуто управління державними корпоративними правами.*

*The special features of development of corporate assets in Ukraine are studied. Domestic corporate sector is examined at the present stage. State corporate rights management is considered.*

*Ключові слова:* акціонерне товариство, корпоративний сектор, корпорація.

**Вступ.** В сучасних умовах процеси інтеграції корпоративного капіталу, що відбуваються на глобальному рівні, призводять до появи великих монополізованих корпорацій, які є основою економік розвинених країн світу. Транснаціональні корпорації поширюють свій вплив в масштабах всієї світової економіки та значною мірою підпорядковують собі національні підприємства. За таких обставин відсутність в Україні потужних корпорацій зі світовим рівнем технологічного розвитку та організації виробництва, здатних конкурувати із ТНК, створює загрозу для економічного зростання та ефективного функціонування економіки. Саме тому дослідження стану та перспектив розвитку вітчизняного корпоративного сектора є актуальним та необхідним для вдосконалення організаційно-правового забезпечення діяльності підприємств, створення потужних високотехнологічних корпорацій та впровадження ефективного державного управління корпоративними правами в Україні.

Сучасні тенденції розвитку корпоративного капіталу в цілому та корпоративного сектора України, зокрема, досліджуються в наукових працях таких авторів, як В. Бодров, Ю. Кіндзерський, В. Мандибура,

В.Рибалкін, В. Семенюк, В. Сірко та інших.

**Постановка задачі.** Метою статті є дослідження сучасного стану та перспектив розвитку корпоративного сектора в Україні та визначення особливостей його формування та функціонування. Для досягнення поставленої в роботі мети використано загальнонаукові та емпіричні методи наукових досліджень. За допомогою економіко-статистичних методів проведено аналіз функціонування корпоративної власності в Україні; застосовані методи аналітично-графічної формалізації, групування, порівняння статистичних даних та узагальнення.

**Результати дослідження.** Становлення корпоративної власності в національній економіці відбувалось в межах трансформації адміністративно-командної економічної системи в ринкову. Для країн з розвинутою ринковою економікою властивий еволюційний, природний процес утворення корпоративної власності. На відміну від них, в Україні створення акціонерних товариств здійснювалось особливим шляхом роздержавлення і приватизації державного майна і створення на цій основі різних форм власності, а не шляхом об'єднання дрібних роз'єднаних капіталів у один більший капітал, як в країнах з розвинутою ринковою економікою. Зазначені процеси вплинули на формування структури корпоративного сектора України та обумовили його особливості. До таких особливостей належать переважання закритих акціонерних товариств над відкритими; значна чисельність власників акцій, які не мають впливу на управління акціонерним товариством; початкова стадія формування потужних корпоративних утворень та інші.

При формуванні первинної структури корпоративної власності в Україні характерним було створення закритих для зовнішніх інвесторів корпорацій. На початку 2009 року в Україні функціонувало 31100 акціонерних товариств, з яких 66,1% закритого типу і 33,9% відкритого типу (табл. 1).

Таблиця 1

**Кількість акціонерних товариств в Україні в 2001 – 2009 рр.**

	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Акціонерні товариства	34942	35016	34662	34571	33976	33084	31993	31100
- відкриті	12089	12137	11906	11730	11345	10895	10406	10058
- закриті	22100	22194	22089	22167	21948	21503	21098	20502

Джерело: складено автором на основі даних Державного комітету статистики України.

Власниками акцій в Україні за різними оцінками є 17–25 млн громадян [1, с. 341], або 37–54% усього населення країни, що значно перевищує аналогічний показник країн з розвинутою ринковою економікою. Для порівняння, за даними експертів частка акціонерів у загальній чисельності населення становить в Німеччині 5,5% (4,5 млн чол.), в Японії – 9% (11 млн чол.), у Великій Британії – 15,8% (9 млн чол.), у США – 21,1% (51,4 млн чол.) [2, с. 34]. Така чисельність власників акцій є свідченням розпорошеності корпоративних прав власності в Україні та пояснюється тим, що більшість власників акцій не беруть участі в управлінні акціонерним товариством і є лише формальними акціонерами. Таким чином, значна чисельність власників акцій не має впливу на управління акціонерним товариством.

Вітчизняні корпорації за своїми характеристиками значно відрізняються від корпорацій розвинених країн світу, які мають багатогалузеву структуру виробництва та замкнуті цикли виробництва товарів кінцевого попиту. Вітчизняні акціонерні товариства порівняно з західними корпораціями мають значно нижчий рівень розвитку. Головними критеріями приналежності компанії до ТНК в міжнародній практиці вважаються: наявність підрозділів в двох чи більше країнах; здатність проводити узгоджену політику через один чи декілька центрів прийняття рішень, в якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць в державах базування, відмінних від країни базування материнської компанії, шляхом участі в капіталі. Нижня межа такої участі складає не менше 10% [3]. Відповідно до міжнародних критеріїв, лише декілька українських компаній можуть претендувати на статус транснаціональних корпорацій – «Індустріальний Союз Донбасу», «Нафтогаз України», «Укравто», «Рошен» та лідерів вітчизняного ринку лікєро-горілчанних виробів. Для розвитку та ефективного функціонування вітчизняного корпоративного сектору великим українським компаніям необхідно значно вдосконалити систему корпоративного управління та орієнтуватися на міжнародні стандарти ведення бізнесу. Відзначимо, що найбільша кількість корпорацій в Україні належить до таких видів економічної діяльності, як операції з нерухомим майном, будівництво та переробна промисловість (рис. 1).

Така кількість корпорацій саме в цих галузях обумовлена стрімким розвитком (до початку світової фінансової кризи) ринку нерухомості. Проте, основу великого бізнесу у вітчизняній економіці складають переважно сировинні корпорації, насамперед нафтогазової, металургійної, хімічної галузей, дещо активніше формуються корпоративні структури в машинобудуванні та автомобілебудуванні. Негативною ознакою структури приналежності корпорацій України до видів економічної діяльності є відсутність концентрації капіталу в сфері високих технологій.

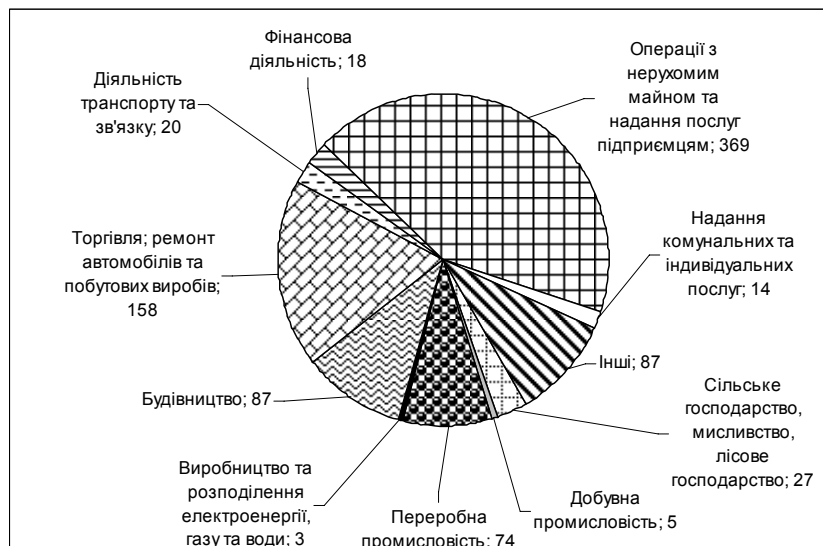


Рис. 1. Структура приналежності корпорацій України за їх кількістю до видів економічної діяльності станом на 1 січня 2009 р. (розроблено автором на основі даних Державного комітету статистики України)

Важливою складовою корпоративного сектора є державні публічні корпорації та державні корпоративні права. Роль держави як самостійного господарюючого суб'єкта різна в різних країнах: традиційно мінімальна для США та Японії (питома вага державної продукції у національному доході США складає – 1-2%) і значна для країн Західної Європи (у Італії – 12%, Швеції – 14%, Австрії – 26%) [4, с. 347]. Слід також зазначити, що в довгостроковому періоді процеси націоналізації та денационалізації є циклічними і з плином часу по чергово змінюють один одного. Особливо яскраво це проявляється під час економічних криз в цілому і світової фінансово-економічної кризи, яка почалась в 2008 році, зокрема, коли держава приходить на допомогу великим корпораціям шляхом рекапіталізації та рефінансування. Зазвичай об'єкти, які були націоналізовані під час криз, пізніше, за сприятливих економічних умов, денационалізуються.

Для прикладу наведемо такі дані. Федеральне агентство США з питань фінансування ринку житла 7 вересня 2008 року взяло під тимчасовий контроль найбільші американські іпотечні компанії: Федеральну національну іпотечну корпорацію, головного гравця на ринку вторинної іпотеки в США, «Fannie Mae» і Федеральну корпорацію іпотечних позик на купівлю будинків «Freddie Mac». Обидві компанії були приватними акціонерними товариствами. Проте, згідно із статутом, їх спонсорував (хоча і не фінансував) федеральний уряд США. Сукупний обсяг активів «Fannie Mae» і «Freddie Mac» оцінюється в 5,3 трлн дол. США в той час, коли експерти оцінюють весь американський іпотечний ринок в 12 трлн дол. США. Таким чином, після встановлення опіки над «Fannie Mae» і «Freddie Mac» уряд США став контролювати як мінімум 44,2% іпотечного ринку [5, с. 12].

На жаль, українські реалії засвідчують протилежні тенденції. Першим з основних принципів приватизації є недопущення проведення денационалізації державної власності в умовах кризового стану економіки і соціально-політичної нестабільності [6, с. 334]. Недотримання цього принципу відбувається у вітчизняній практиці приватизації. Саме в умовах економічної і соціально-політичної нестабільності, в несприятливих зовнішніх умовах денационалізація державної власності стає одним з перших заходів для вирішення економічних проблем, в тому числі покриття бюджетного дефіциту. Для економічно розвинутих країн характерними є протилежні дії, коли саме за несприятливих умов держава з метою недопущення банкрутства корпорацій, їх економічного оздоровлення та реструктуризації збільшує свою участь у системі корпоративного підприємництва, викуповуючи контрольні пакети акцій підприємств чи, навіть, повністю націоналізуючи їх.

Найбільш типовою для країн розвинутої ринкової економіки є така юридична форма державної власності – публічні корпорації, що в окремих державах мають назву урядових компаній (США), або національних товариств (Франція) [7, с. 73]. У своїх зовнішніх відносинах на ринку вони, як і приватні акціонерні товариства, діють в умовах повної комерційної свободи, наділені статусом юридичних осіб, майново і фінансово відокремлених від державного бюджету. Держава не несе прямої економічної відповідальності щодо зобов'язань публічних корпорацій, а їх комерційні відносини з іншими агентами виробництва регулюються нормами цивільного права, для якого характерні формальна рівність і формальна свобода господарсько-комерційної діяльності. Проте існують певні обмеження в їх діяльності. Державні органи регламентують господарську діяльність публічних корпорацій, включаючи розпорядження і використання державного капіталу [8, с. 48].

Таким чином, через існування в організаційно-правовому статусі акціонерних товариств державні

підприємства залучаються до системи ринкових економічних відносин та отримують змогу в деякій мірі контролювати діяльність приватних компаній використовуючи систему участі в капіталі. Разом із цим між державними публічними корпораціями і приватними акціонерними компаніями існують суттєві відмінності. Акціонерне товариство означає об'єднання більш або менш значного кола осіб, асоціацію окремих приватних капіталів. Єдиним акціонером публічної корпорації є держава, яка виступає власником всього суспільного капіталу. Навіть якщо акції публічної корпорації розповсюджені між різними державними установами й підприємствами, володіння ними в кінцевому підсумку все одно здійснює держава як єдине ціле, хоча й поділене на різні органи. [7, с. 73–74].

Управління корпоративними правами держави в змішаних корпораціях деяких країн зосереджено у спеціальних міністерствах, які управляють через інститут представництва, а в Італії та Іспанії, де держава володіє великими частками власності і притому в багатьох корпораціях, управління державною корпоративною власністю покладено на державні холдингові компанії. У цьому випадку держава впливає на поведінку господарюючих суб'єктів через систему участі, тобто використовуючи акціонерні права та механізми їх реалізації [4, с. 348].

Однією з умов приватизації в Україні було залишення у державній власності контролюючих (50% і більше) і блокуючих (не менше 25%) пакетів акцій приватизованих підприємств. Це передбачалось задля дотримання соціальної відповідальності корпорацій та реалізації суспільних інтересів через контроль держави над менеджментом корпорацій. Наприкінці 1998 року (лише через три роки від початку великої приватизації) в Україні, за прикладом інших країн, Указом Президента було створено спеціалізований орган виконавчої влади – Національне агентство України з управління державними корпоративними правами. Агентству було надано право здійснювати управління державними корпоративними правами самому або передавати їх в управління іншим суб'єктам [9, с. 79]. Проте це відомство так і не змогло реалізувати свій статус і через протиріччя, що виникли на ґрунті розподілу повноважень із ФДМУ, воно невдовзі було ліквідоване. Після цього управління державними частками корпоративної власності перейшло до галузевих міністерств і відомств, ФДМУ та місцевих держадміністрацій, які, у свою чергу, передовірили його керівникам корпорацій та приватних фірм. Таким чином, фактично держава втратила контроль над своєю власністю в корпораціях.

В результаті таких процесів в Україні склалася певна структура корпоративної власності держави, яка представлена на рис. 2.

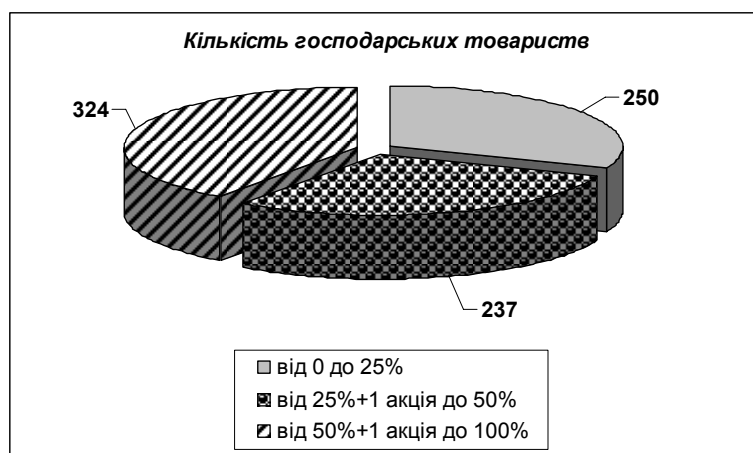


Рис. 2. Розподіл корпоративних прав держави за розміром державної частки в статутному капіталі станом на 1 січня 2009 року (розроблено автором на основі даних [10])

В Реєстрі корпоративних прав держави обліковується 811 господарських товариств, у статутному капіталі яких є державна частка. Держава в особі Уряду України, Фонду державного майна України, міністерств та інших центральних органів виконавчої влади здійснювала управління корпоративними правами держави у 698 відкритих та закритих акціонерних товариствах, 83 товариствах з обмеженою відповідальністю та 30 національних акціонерних і державних холдингових компаніях (НАК і ДХК), створених спеціальними рішеннями Президента України та Уряду України. При цьому частка держави в статутному капіталі корпоративованих за її участю суб'єктів господарювання становила:

- 324 господарських товариства (40% загальної кількості) мають у статутному капіталі державну частку понад 50%, яка надає державі право контролю за їх діяльністю, з них 172 господарських товариства (21%) мають державну частку 100%;
- 237 господарських товариства (29%) мають державну частку в статутному капіталі розміром від 25 до 50% (блокуючий пакет);
- 250 господарських товариств (31%) мають державну частку в статутному капіталі менше 25% [10].



Проте, необхідно зазначити, що підприємства, які номінально залишилися в повній або частковій державній власності, фактично потрапили під повний контроль високопоставлених чиновників та наближеного до них бізнесу [11, с. 124].

Отже, сформована структура власності держави є неефективною. Володіння незначними пакетами акцій (менше 25%) не дає державі права контролювати діяльність корпорацій. Більшість підприємств з державною власністю у статутному капіталі є збитковими. Така ситуація в корпоративному секторі України є вкрай незадовільною. Тому, для підвищення ефективності функціонування корпоративної власності в Україні необхідно сформувати систему ефективного управління корпоративною власністю держави; оптимізувати обсяг корпоративних прав власності держави, тобто довести його до рівня, достатнього для здійснення державного контролю шляхом створення виключно державних компаній та залучення суб'єктів господарювання до здійснення заходів, пов'язаних з виконанням державних функцій; скоротити через приватизацію кількість об'єктів державної власності в підприємницькій сфері, діяльність яких не потребує безпосередньої участі держави; підпорядкувати діяльність менеджменту корпорацій з державною власністю інтересам всіх акціонерів та всього суспільства.

**Висновки.** Таким чином, результати дослідження дозволили виокремити особливості корпоративного сектора в Україні, які були зумовлені як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками. Серед таких особливостей недосконалість правового забезпечення функціонування корпоративної власності, значний вплив суб'єктивних інтересів на процеси, що відбуваються в корпоративному секторі і як наслідок – невідповідність вітчизняних корпорацій іноземним підприємствам з такою організаційно-правовою формою та неефективність взаємодії держави з корпоративним сектором. Найбільшими корпоративними структурами національної економіки є компанії нафтогазової, металургійної, хімічної галузей; для вітчизняного корпоративного сектору характерною є відсутність концентрації капіталу в сфері високих технологій. Формування й розвиток корпоративного сектора економіки відкривають широкі можливості як для концентрації капіталу, зусиль, досвіду та інтелекту, так і для вирішення складних економічних, науково-технічних, соціальних та ряду інших проблем суспільства. Саме через це використання світового досвіду функціонування корпоративного капіталу є надзвичайно важливим для України.

#### Література

1. Рибалкін В.О. Політична економія : [навч. посібник / за ред. Рибалкіна В.О., Бодрова В.Г.]. – К. : Академвидав, 2007. – 672 с.
2. Сірко А. Постприватизаційний перерозподіл та концентрація прав власності у перехідній економіці / А. Сірко // Економіст. – 2004. – № 9. – С. 34–37.
3. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. – N.Y.; Geneva : United Nations, 2009.
4. Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / Сірко А.В. – К. : Імекс, 2004. – 414 с.
5. Крах и трепет // Коммерсантъ – Деньги : экономический еженедельник. – 2008. – № 36 (693). – С. 12–14.
6. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / [Артёмов Т.И., Архиреев С.И., Гриценко А.А. и др.] ; под ред. А.А. Гриценко. – Х. : Форт, 2008. – 928 с.
7. Мандибура В.О. Нормативно-правова складова інституційної архітектури державної форми власності / В.О. Мандибура // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 67–80.
8. Мандибура В.О. Архітектура та особливості розвитку сучасного капіталу / В.О. Мандибура // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць ; під ред. А.В. Шегди / Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. – 2006. – Вип. 10. – 275 с.
9. Семенюк В.П. Розвиток корпоративного сектора економіки та корпоративного управління в Україні / В.П. Семенюк // Економіка і прогнозування. – 2005. – № 3. – С. 78–88.
10. Звіт про роботу Фонду державного майна України та хід виконання Державної програми приватизації у 2009 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/2009\\_12.pdf](http://www.spfu.gov.ua/ukr/reports/spfu/2009_12.pdf). – (4.05.2011).
11. Киндзерский Ю. Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве / Ю. Киндзерский // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 123–134.

Надійшла 07.05.2012

## ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБЕРЕЖЕННЯ, ВІДТВОРЕННЯ І РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ

*Проаналізовано екологічний стан земель сільськогосподарського призначення. Визначені основні чинники, які знижують продуктивність земельних ресурсів та ведуть до деградації агроландшафтів. Запропоновано основні напрями формування стратегії збереження, відтворення та раціонального використання земельних ресурсів, що сприятиме ефективному розвитку сільського господарства в поєднанні з позитивним впливом на стан навколишнього природного середовища.*

*The ecological condition of lands of agricultural purpose is analysed. Major factors which reduce efficiency of ground resources are defined and conduct to degradation of agrarian landscapes. The main directions of formation of strategy of preservation, revival and rational use of ground resources that will promote effective development of agriculture in a combination to positive influence on a condition of surrounding environment are offered.*

*Ключові слова: земельні ресурси, аграрне землекористування, агроландшафти, забруднення ґрунтів, охорона земель та ґрунтів.*

**Вступ.** Процеси глобалізації, які відбуваються в нашому суспільстві, вимагають нового підходу до вирішення сучасних та багатограних проблем аграрного сектору економіки, які неодмінно пов'язані з проблемами збереження, відтворення і раціонального використання земельних ресурсів. Це завдання складне і вимагає комплексного та системного підходу. На перший план виходить необхідність створення зваженої екологічної політики, яка буде спроможна зберегти та відновити найважливіші елементи репродуктивних сил сільськогосподарського виробництва.

**Постановка проблеми.** На даному етапі розвитку економічні, соціальні, технічні і біологічні процеси, що оточують людину, настільки тісно взаємопов'язані, що виникає об'єктивна необхідність розглядати взаємовідносини між суспільством і біосферою, а точніше, між сучасним виробництвом і природою, як функціонування складної соціально-еколого-економічної системи. Ключове місце у цій системі займає аграрний сектор економіки країни. Особливе занепокоєння викликають руйнівні процеси в такому важливому елементі екосистеми, як земля. Адже Україна завжди славилася своїми чорноземами і вони становлять найважливіший елемент національного багатства. Тому охорона і відтворення земельних ресурсів – найважливіша задача держави. Державних програм по вирішенню цієї проблеми, нині більше ніж достатньо, але реально відсутні як охорона, так і відновлення земельних ресурсів, збереження унікальних українських чорноземів [1, с. 34].

Земельний фонд України станом на 01 січня 2012 р. складає 60354,9 тис. га. Значну частку земельного фонду країни представляють сільськогосподарські землі – 42776,9 (70,9 % загальної території України). За шість років, починаючи з 2006 року, структура земельного фонду помітно змінилася. Зокрема, площа сільськогосподарських земель зменшилася на 165,7 тис. гектарів. На 107,6 тис. га збільшилися площі лісів та лісовкритих територій. Протягом минулого 2011 року площа сільськогосподарських земель зменшилася на 14,9 тис. га, причому, площа ріллі збільшилася на 22 тис. га, а от площі перелогів і пасовищ зменшилися відповідно на 33 тис. і 7,4 тис. гектарів.

Таким чином, територія України характеризується надзвичайно високим показником сільськогосподарської освоєності, що значно перевищує екологічно обґрунтовані межі. Навіть зі зниженням за останні роки цей показник значно перевищує аналогічний показник більшості країн світу. Порівняно з європейськими країнами, орні землі яких займають 30–32 % загальної площі суходолу, розораність українських земель досягає 53,8 % за рахунок скорочення площі лісів, сіножатей і пасовищ, внаслідок чого змінюється мікроклімат, рівень залягання вод, активізуються процеси аридизації і опустелювання земель, розвивається водна і вітрова ерозія, що зумовлює падіння родючості ґрунтів, деградацію й зниження продуктивності агроекосистем та унеможливує їх сталий розвиток, з яким пов'язана не тільки екологічна, а й продовольча безпека країни [2, с. 95].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Сфера аграрного землекористування охоплює значну кількість соціально-економічних і екологічних проблем. Вони підіймають широке коло питань, таких як вибір форм власності та господарювання, визначення плати за землю, орендної плати, управління земельними ресурсами, продуктивність ґрунтів, охорони земельних ресурсів та ін. Зазначені проблеми знайшли своє відображення в працях провідних вітчизняних вчених, зокрема О.Ф. Балацького, В.А. Борисової, Б.В. Буркінського, О.О. Веклич, Б.М. Данилишина, С.І. Дорогунцова, Д.С. Добряка, А.С. Лисецького, Л.Г. Мельника, О.С. Новоторова, П.Т. Саблука, М.А. Хвесика та інших. Однак питання формування стратегії збереження, відтворення та раціонального використання земельних ресурсів в аграрному секторі господарювання потребують подальших досліджень.

**Формування цілей статті.** Метою дослідження є оцінка екологічного стану земель сільськогосподарського призначення та обґрунтування пріоритетних напрямів раціонального

землекористування за умов запровадження ефективних економічних інструментів, які в умовах ринкових відносин сприятимуть науково обґрунтованому та дбайливому ставленню до земельних ресурсів України.

**Виклад основного матеріалу.** Складна соціально-економічна та екологічна ситуація, яка склалася з використанням земельних ресурсів в аграрному секторі економіки, зумовлена такими факторами: низька економічна ефективність використання сільськогосподарських угідь; грубе порушення вимог агрономії та дотримання сівозмін; безконтрольне, науково необґрунтоване застосування добрив і отрутохімікатів; недостатнє стимулювання впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво; високий рівень освоєності сільськогосподарських угідь; незавершеність реформування земельних відносин; недостатній рівень державної підтримки сільськогосподарського виробництва, соціальної сфери села, облаштування сільських територій.

Процес підвищення родючості ґрунтів є досить тривалим. Тільки планомірне, науково обґрунтоване застосування органічних і мінеральних добрив дасть можливість сформувати високо родючі ґрунти, що сприятиме одержанню високих стабільних урожаїв. Для покриття втрат гумусу ґрунтами в Україні необхідно звести до мінімуму дефіцит гумусу в орних землях. Застосування мінеральних і органічних добрив є одним з основних важелів відновлення родючості ґрунтів та підвищення врожайності сільськогосподарських культур. В умовах переходу сільськогосподарського виробництва на ринкову основу обсяги застосування органічних добрив різко зменшилися – з 257 млн т у 1990 році до 9,9 млн т у 2010 році, це майже у 26 разів менше. Мінеральних добрив у 2010 році внесено 1,1 млн т, що майже в 4 рази менше, ніж в 1990 році (4,2 млн т). Площа земель, удобрених мінеральними добривами в 2010 році, становила 70 % загальної посівної площі країни, органічними – лише 2,2 %. Таке становище з використанням мінеральних добрив пояснюється різними причинами, основною з яких є зростання цін на добрива за низького рівня платоспроможності сільськогосподарських підприємств [2, с. 168, 169].

Перетворення сільськогосподарського виробництва на високо розвинутий сектор економіки неможливе без зменшення його залежності від несприятливих природно-кліматичних умов. В Україні, дві третини території якої за природною зволоженістю перебувають у несприятливих для сільського господарства кліматичних умовах, питання поліпшення вологозабезпеченості сільськогосподарських культур вирішується шляхом проведення меліоративних робіт – зрошення в зоні недостатнього та нестійкого зволоження, осушення та водорегулювання в зоні надмірного зволоження.

З цією метою в Україні побудовано меліоративні системи з сумарною вартістю основних фондів понад 23 млрд грн. Площа зрошуваних земель становить 2,175 млн га. Основна їх частина зосереджена в зоні Степу – 80 %. Частка зрошуваних земель у складі сільськогосподарських угідь становить 5,2 %. Основні площі осушених земель знаходяться на Поліссі та в західних областях. Це 3 млн га, або 7,1 % загальної площі сільгоспугідь. На зрошувальних землях, які займають лише близько 12 % загальної площі сільськогосподарських угідь, у минулі роки виробляли чверть усієї продукції рослинництва. Продуктивність поливного гектару була у 2–3 рази вищою, ніж богарного. Але останніми роками ефективність використання зрошуваних земель та їх роль у продовольчому забезпеченні держави істотно знизилася. Основними причинами цього стали швидкі темпи морального і фізичного старіння гідромеліоративних систем та об'єктів, вихід з ладу основних меліоративних фондів, незадовільний технічний стан меліоративних мереж. Завдяки осушувальним системам значною мірою зменшується негативний вплив повеней, вирішується питання захисту населених пунктів, сільгоспугідь від підтоплення та затоплення. Вони дають вчасно розпочати весняно-польові роботи та підвищувати врожайність сільгоспкультур. Це особливо актуально для західного регіону, де осушені сільгоспугіддя в деяких районах, становлять близько половини ріллі, що є надзвичайно важливим соціально-економічним фактором. На даний момент технічний стан осушувальних систем через збиткову діяльність більшості сільгоспвиробників є незадовільним і вони не можуть виконувати свою основну функцію – відводити надлишкові води. А їх руйнування створює екологічну та техногенну небезпеку. Так за даними Держземагентства України, 43,2 % осушених земель мають підвищену кислотність, 7,6 % є засоленими, 10,7 % – перезволоженими, 12,8 % – заболоченими. За нинішньої економічної ситуації в державі постановка питання про подальше будівництво меліоративних систем є фінансово нереальною. Тому основна увага має бути зосереджена на їх комплексній техніко-екологічній модернізації [2, с. 173–176].

Важливим в напрямку охорони та раціонального використання земель є здійснення заходів щодо впровадження ґрунтозахисної контурно-меліоративної організації території. Це зумовлює необхідність опрацювання ефективніших сучасних методів охорони ґрунтів від ерозії, оцінювання ерозійної небезпеки і ефективності протиерозійних заходів, моніторингу ерозійних процесів та їх прогнозування. Для забезпечення протиерозійної стійкості та підвищення продуктивності агроландшафтів необхідно впроваджувати комплекс заходів щодо будівництва ґрунтозахисних гідротехнічних споруд, створення полезахисних лісосмуг, захисних і охоронних лісонасаджень, ґрунтозахисних систем землеробства.

Динаміка здійснення заходів з охорони земель у регіонах України протягом 1995–2010 років свідчить про істотне щорічне скорочення виконання цих заходів (табл. 1), що призводить до таких критичних наслідків, як підтоплення сільськогосподарських угідь, водна ерозія (змиви, зсуви та ін.) та завдає щорічних значних збитків державі.

**Здійснення заходів з охорони земель у динаміці (представлено автором з використанням [3])**

Найменування заходу	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Будівництво протиерозійних гідротехнічних споруд							
вали, вали-канави, км	135,2	9,3	3,6	7,3	8,0	0,5	4,1
вали-тераси, км	5,4	10,9	6,6	2,4	2,3	0,7	0
вали-дороги, км	16,2	2,2	1,1	1,3	1,1	2,5	0,1
протиерозійні ставки (накопичувачі твердого стоку), га	177,0	24,0	7,0	2,0	1,8	0	6,6
водоскидні споруди, шт.	51,0	18,0	2,0	1,0	1,6	9,0	12,0
берегоукріплення, км	1,0	4,7	3,9	4,2	1,2	7,6	4,3
Залуження сильно деградованої і забрудненої шкідливими речовинами рілля, га	12785,0	14974,0	6341,5	6212,3	6021,8	3805,9	1015,2

Фінансування заходів щодо охорони земель і ґрунтів здійснюють за рахунок державного бюджету України, місцевих бюджетів, у тому числі коштів, що надходять у порядку відшкодування втрат сільськогосподарського і лісогосподарського виробництва, від плати за землю, а також коштів землевласників і землекористувачів та інших джерел, не заборонених законом. Основним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал на охорону та раціональне використання земель залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких в 2010 році витрачено 608,2 млн грн (76 % загального обсягу витрат) [4, с. 175].

Інвестиційне забезпечення охорони та раціонального використання земельних ресурсів знаходиться на низькому рівні і має незначну тенденцію до зростання (рис. 1). Адже обсяги таких капітальних вкладень залежать від темпів соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств, які на даний момент ще не забезпечили необхідної концентрації фінансових ресурсів. Тому відбувається гальмування впровадження природоохоронних проектів та технологій, які б мали вагоме економічне, соціальне та екологічне значення для розвитку сільського господарства.

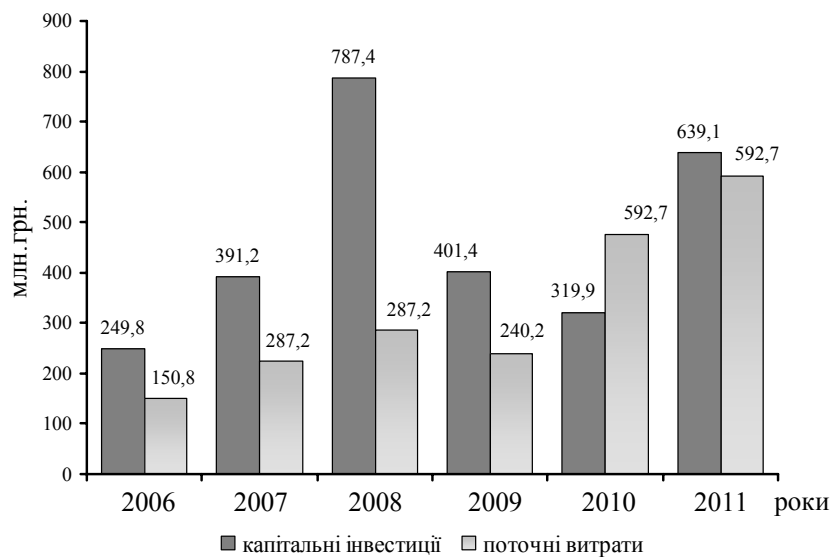


Рис. 1. Динаміка капітальних інвестицій та поточних витрат на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод (представлено автором з використанням [4, 5])

У структурі капітальних інвестицій та поточних витрат на охорону та раціональне використання природних ресурсів за напрямками природоохоронної діяльності вагоме місце займають очищення зворотних вод, охорона атмосферного повітря і клімату та поводження з відходами. Що стосується витрат на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, то їх частка в середньому за останні 6 років складає у капітальних інвестиціях 13,4 % та на поточні витрати – 3,9 % (табл. 2).

В умовах розвитку багатоукладного землерозбудування, коли відчувається загострення суперечностей між економічними інтересами землекористувачів та необхідністю охорони і відтворення земельних ресурсів важливою стає проблема застосування економічних стимулів. Критерієм такого стимулювання власників землі та землекористувачів є підвищення родючості землі відносно їх базового рівня при одержанні земель у власність. З метою стимулювання поліпшення якісного стану земельних

ділянок ефективним буде застосування таких економічних інструментів, як субсидії, пільги, компенсації для землекористувачів.

Таблиця 2

**Співвідношення витрат на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод і загального обсягу витрат на охорону навколишнього природного середовища (представлено автором з використанням [4, 5])**

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Витрати на охорону навколишнього природного середовища, всього млн грн. у тому числі	7366,6	9691,0	12176,0	11073,5	13128,0	18490,7
капітальні інвестиції на охорону навколишнього природного середовища, млн грн.	2194,2	3080,7	3731,4	3040,7	2761,5	6451,0
з них частка капітальних інвестицій на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, %	11,6	12,8	21,1	13,2	11,6	9,9
поточні витрати на охорону навколишнього природного середовища, млн грн.	5172,4	6610,3	8444,6	8032,8	10366,6	12039,7
з них частка поточних витрат на захист і реабілітацію ґрунту, підземних і поверхневих вод, %	3,0	3,4	3,4	3,0	4,6	4,9

У той же час економічний механізм стимулювання раціонального екологобезпечного землекористування має передбачити жорстку систему матеріальної відповідальності за порушення якості земельних ресурсів, невиконання екологічних вимог та нормативних обмежень при цільовому використанні земель, а також не впровадження необхідних земле охоронних заходів. Це повинно реалізуватися через систему штрафних санкцій, розмір яких повинен встановлюватися з урахуванням цінності земельної ділянки та величини екологічного збитку, що завданий навколишньому середовищу [6, с. 49].

Збереження і відтворення сільськогосподарських земель неможливе без об'єднання зусиль органів державного управління земельними ресурсами та окремих землевласників на основі різноманітних форм співпраці та партнерських домовленостей. Такий підхід до вирішення цієї складної та актуальної проблеми буде сприяти впровадженню регуляторних механізмів адаптованого екологобезпечного використання земельних ресурсів.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Складні економічні процеси та екологічні негаразди негативно позначилися на сфері аграрного землекористування і обумовлюють необхідність застосування комплексного підходу щодо розробки основних напрямів стратегії збереження, відтворення та раціонального використання земельних ресурсів на сільських територіях. Необхідним є запровадження ефективних економічних інструментів, які в умовах ринкових відносин будуть стимулювати та спонукати землекористувачів належним чином дбати про основний засіб виробництва в сільському господарстві. Не менш важливим є запровадження науково обґрунтованих екологічно стійких ресурсозберігаючих систем землеробства. При цьому слід врахувати, що в кожному регіоні та господарстві системи землегосподарювання повинні мати свою специфіку й особливості внаслідок відмінностей у ґрунтово-кліматичних, рельєфних умовах, видах та ступені деградації земель, лімітуючих факторах матеріально-технічної забезпеченості господарств.

Таким чином, підвищення ефективності використання та охорони земель, припинення деградації ґрунтів, підвищення їх родючості відкриває великі можливості не тільки для збільшення виробництва продовольства, стабілізації економіки, а й суттєвого оздоровлення навколишнього природного середовища, благополуччя населення. Адже, ефективне використання природних ресурсів є важливою умовою у забезпеченні безпечної продовольчої безпеки і досягнення зрівноваженого розвитку галузі і сільських територій.

#### Література

1. Збарський В.К. Екологічні процеси в аграрному секторі економіки України / В.К. Збарський, А.В. Збарська // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2011. – № 2. – С. 34–36.
2. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2010 році. – К.: Центр екологічної освіти та інформації, 2011. – 254 с.
3. Довкілля України: статистичний збірник за 2010 рік / Державна служба статистики України / [за ред. Н.С. Власенко]. – К., 2011. – 205 с.
4. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України / [за ред. О.Г. Осауленка]. – К., 2011. – 560 с.
5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.

6. Кучер О.О. Випук і примусове відчуження земельних ділянок: правові та економічні аспекти / О.О. Кучер, С.М. Горбатович // Землевпорядний вісник. – 2005. – № 2. – С. 47–52.

Надійшла 15.05.2012; рецензент: д. е. н. Вишнеvsька О. М.

УДК 36:336.711

О. В. НЕЛПОВИЧ

Хмельницький національний університет

## ПЕРЕВАГИ УЧАСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В СТВОРЕННІ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ

*В статті розглянуті актуальні питання функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні, визначені основні особливості та переваги участі комерційних банків в створенні та функціонуванні недержавних пенсійних фондів.*

*In the articles considered pressing questions of functioning of non-state pension fund are in Ukraine, basic features and advantages of participation of commercial banks are certain in creation and functioning of non-state pension fund.*

*Ключові слова: недержавний пенсійний фонд, засновник, адміністратор, зберігач, комерційний банк, вигода.*

**Постановка проблеми.** Зауважимо, що стратегія розвитку України на найближчі роки передбачає активну участь у світових та євроінтеграційних процесах. Ці процеси вимагають адекватного рівня соціально-економічного розвитку країни. Однією з базових складових цього розвитку є система добровільного недержавного пенсійного страхування, яка виступає третім рівнем системи пенсійного забезпечення.

Відмітимо, що з 1 січня 2004 року набрав чинності Закон України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування", відповідно до якого послуги з недержавного пенсійного забезпечення в Україні можуть надавати страхові компанії, комерційні банки та недержавні пенсійні фонди.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** На сьогодні питання розгляду економічних аспектів діяльності з недержавного пенсійного забезпечення у вітчизняній науковій літературі висвітлюються досить великим колом дослідників, зокрема Р. Малим, В. Ємцем, А. Федоренком, Д. Леоновим, Э. Лібановою, М. Лібановим, Н. Ковальновою, А. Якимович й ін. Однак публікації в періодичних виданнях не дають цілісного уявлення про місце, роль та переваги участі комерційних банків України в системі недержавного пенсійного забезпечення. Отже розробка наукового підходу до визначення переваг комерційних банків від участі в системі недержавного пенсійного забезпечення на вітчизняному ринку фінансових послуг є нагальною необхідною.

**Мета статті.** Метою даної статті є розгляд актуальних питань функціонування недержавних пенсійних фондів в Україні, визначення основних особливостей участі комерційних банків в створенні та функціонуванні недержавних пенсійних фондів.

**Виклад основного матеріалу.** Недержавний пенсійний фонд (НПФ) – це юридична особа, створена відповідно до Закону «Про недержавне пенсійне забезпечення», яка має статус неприбуткової організації (непідприємницького товариства), функціонує та провадить діяльність виключно з метою накопичення пенсійних внесків на користь учасників пенсійного фонду з подальшим управлінням пенсійними активами, а також здійснює пенсійні виплати учасникам зазначеного фонду у визначеному законом порядку [1].

Створення і реєстрація недержавних пенсійних фондів здійснюється відповідно до Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 09.07.2003 № 1057-IV, Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 664-III, Положення про Державний реєстр фінансових установ, затвердженого розпорядженням Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України № 41 від 28 серпня 2003 р. в редакції розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 16.01.2007 № 6640, та Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» від 15 травня 2003 р. № 755-IV.

Засновником відкритого пенсійного фонду можуть бути будь-які одна чи декілька юридичних осіб з урахуванням обмежень, встановлених Законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення». Засновником корпоративного пенсійного фонду може бути юридична особа-роботодавець або декілька юридичних осіб-роботодавців, до яких можуть приєднуватися роботодавці-платники.

Засновником (засновниками) професійного пенсійного фонду можуть бути об'єднання юридичних осіб-роботодавців, об'єднання фізичних осіб, включаючи професійні спілки (об'єднання професійних спілок), або фізичні особи, пов'язані за родом їх професійної діяльності (занять).

Засновниками або роботодавцями-платниками корпоративного пенсійного фонду можуть бути роботодавці – юридичні особи, що провадять свою діяльність беззбитково не менше ніж протягом одного фінансового року, крім випадків реорганізації юридичної особи.

Для здійснення контролю за поточною діяльністю пенсійного фонду і вирішення основних питань його роботи засновник зобов'язаний протягом трьох місяців з моменту реєстрації сформувати склад ради пенсійного фонду в кількості не менше п'яти осіб. Члени ради фонду обираються на три роки з правом

переобрання на наступний строк. Особи, які претендують на обрання в члени ради фонду, повинні відповідати вимогам, визначеним у статті 13 Закону та розпорядженні ДКРРФПУ № 137 від 27 листопада 2003 р. «Про затвердження Кваліфікаційних вимог до членів рад недержавних пенсійних фондів та фахівців з питань адміністрування недержавних пенсійних фондів».

Рада фонду укладає договори з адміністратором, компанією з управління активами, зберігачем, розробляє і затверджує інвестиційну декларацію пенсійного фонду. Протягом 60 календарних днів після формування ради фонду інвестиційна декларація підлягає обов'язковій реєстрації в НКРРФПУ. Інвестиційна декларація повинна відповідати вимогам Положення про інвестиційну декларацію недержавного пенсійного фонду, затвердженого розпорядженням ДКРРФПУ № 139 від 27 листопада 2003 р., та реєструється НКРРФПУ протягом 10 робочих днів з дати подання заяви та необхідних документів. Після виконання всіх наведених вище дій можна починати укладати пенсійні контракти та отримувати пенсійні внески на рахунок пенсійного фонду.

Виключним видом діяльності НПФ є недержавне пенсійне забезпечення, що включає:

- акумулявання пенсійних внесків та їх інвестування;
- розподіл отриманого інвестиційного доходу серед учасників та його облік на індивідуальних пенсійних рахунках;
- здійснення пенсійних виплат учасникам [1].

Усі операції від імені пенсійного фонду здійснюють компанії-менеджери, з якими фонд уклав контракти на обслуговування – компанія з управління активами (КУА), адміністратор і зберігач активів.

Основними функціями адміністратора недержавного пенсійного фонду є: ведення персоналізованого обліку учасників фонду, тобто їх персональних пенсійних рахунків; укладення пенсійних контрактів від імені фонду; забезпечення приймання пенсійних внесків, які вносяться у фонд; укладання договорів на виплату пенсії на визначений строк від імені фонду; подання до державних і контролюючих органів з подальшою публікацією у пресі інформації про фонд і здійснення ним діяльності з недержавного пенсійного забезпечення; надання звітності про діяльність фонду; ведення бухгалтерського і податкового обліку фонду, та інші.

Компанія з управління активами – юридична особа, що здійснює професійну діяльність з управління активами пенсійних фондів на підставі відповідної ліцензії. Основна її функція полягає у здійсненні ефективного інвестування пенсійних коштів фонду у активи, дозволені законодавством. А це передбачає формування інвестиційного портфелю фонду з метою забезпечення найбільшого інвестиційного прибутку при виборі найбільш надійних об'єктів інвестування. Законодавство дозволяє одній компанії суміщати діяльність з адміністрування пенсійного фонду і управління активами фонду, а от Зберігач повинен бути іншою юридичною особою.

Зберігач фонду – банк, який має ліцензію на здійснення депозитарної діяльності зберігача цінних паперів (у цьому банку зберігаються цінні папери, що належать пенсійному фонду; ведеться розрахунковий рахунок, інші рахунки фонду). Необхідно відмітити основні напрямки діяльності банку-зберігача активів НПФ: відкриття та ведення рахунків пенсійного фонду (поточного, валютного, депозитних); приймання, передача, облік та забезпечення зберігання цінних паперів, а також інших документів; перевірка підрахунку чистої вартості активів НПФ і чистої вартості одиниці пенсійних внесків, здійсненого адміністратором та КУА НПФ; звітність перед державними органами (Нацфінпослуг, НКЦПФР) з питань здійснення депозитарної діяльності зберігача.

За надання послуг фонду ці суб'єкти отримують винагороду з коштів фонду. Тарифи на винагороди осіб, що надають послуги фонду, регулюються законодавством (таблиця 1).

Відповідно до рішення ДКЦПФР від 11.08.2004 року № 335 сумарний розмір винагороди, сплаченої за рахунок пенсійних активів особам, які здійснюють управління активами пенсійного фонду, не може перевищувати 0,35% від середньоарифметичного значення чистої вартості активів пенсійного фонду на місяць (або 4,2% на рік). У відповідності з рішенням ДКЦПФР від 11.08.2004 року № 336 сумарний розмір винагороди за рік, сплаченої за рахунок пенсійних активів зберігачу, не може перевищувати 0,5% від середньорічної вартості активів пенсійного фонду, які відповідно до договору знаходяться на зберіганні у зберігача.

Значимо, що комерційні банки, які виступили ініціаторами створення недержавних пенсійних фондів при їх створенні переслідували певні цілі. Оскільки основною метою діяльності комерційних банків в Україні є одержання прибутку, очевидно, що саме максимізація прибутку виступала основною метою при створенні недержавних пенсійних фондів. Але, враховуючи вище вказані особливості функціонування недержавних пенсійних фондів як неприбуткових організацій, діяльність яких обслуговують компанії, що отримують відповідні ліцензії, варто визначити можливі вигоди комерційних банків від участі у діяльності недержавних пенсійних фондів. З цією метою визначимо, які саме банки прийняли участь в створенні недержавних пенсійних фондів та охарактеризуємо основні схеми їх участі.

З метою характеристики схем участі розглянемо рисунки 1 та 2, побудовані з допомогою інформації, розміщеної на офіційному сайті Нацфінпослуг про особливості діяльності окремих НПФ [2].

Зауважимо, що банки прийняли рішення про створення відкритих та корпоративних недержавних

пенсійних фондів, зокрема відкриті недержавні пенсійні фонди створили ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Форум», ПАТ «ОТП Банк». Корпоративні недержавні пенсійні фонди створили ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Брокбізнесбанк».

Таблиця 1

**Граничні тарифи на оплату послуг з адміністрування недержавного пенсійного фонду, затверджені розпорядженням НКРРФПУ від 22.06.2004 року № 1102**

Вид послуги з адміністрування пенсійного фонду	Граничні тарифи на оплату послуг
Послуги адміністратора відкритому пенсійному фонду, включаючи рекламні та агентські послуги, пов'язані з функціонуванням пенсійного фонду, а також оприлюднення інформації про його діяльність	6% від суми пенсійних внесків, сплачених на користь усіх учасників фонду протягом року
Послуги адміністратора корпоративному (крім адміністратора корпоративного пенсійного фонду, який є одноосібним засновником такого фонду) або професійному пенсійному фонду, включаючи рекламні та агентські послуги, пов'язані з функціонуванням пенсійного фонду, а також оприлюднення інформації про його діяльність	5% від суми пенсійних внесків, сплачених на користь усіх учасників фонду протягом року
Окремі операції, що здійснюються адміністратором	максимальні розміри плати за окремі операції
Надання виписок з індивідуальних пенсійних рахунків на письмовий запит учасника фонду за рахунок такого учасника, крім випадків, коли ця інформація необхідна учаснику фонду для укладення договору страхування довічної пенсії або договору про виплату пенсії на визначений строк	5 гривень
Надання інформації на письмову вимогу отримувача пенсії за рахунок такої особи, крім випадків, коли ця інформація необхідна учаснику фонду для укладення договору страхування довічної пенсії або договору про виплату пенсії на визначений строк	5 гривень
Переведення пенсійних коштів учасника фонду з недержавного пенсійного фонду до іншого пенсійного фонду, страхової організації чи на пенсійний депозитний рахунок банку або у разі припинення трудових відносин з роботодавцем-засновником або роботодавцем-платником корпоративного пенсійного фонду	50 гривень

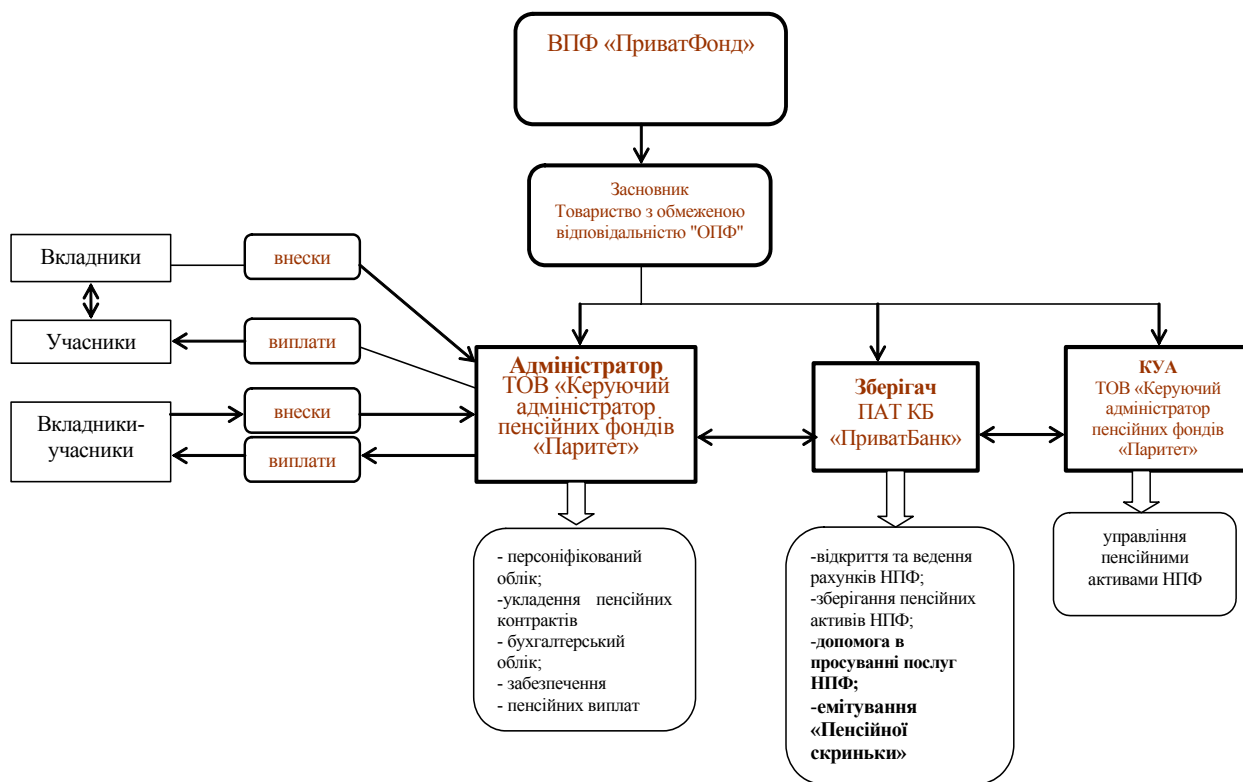


Рис. 1. Схема функціонування ВПФ «ПриватФонд»

Отже, нами були розглянуті схеми функціонування ВПФ «ОТП Пенсія», ВПФ «ПриватФонд», ВПФ «Укрсоцфонд», ВПФ «Форум» та ін. Зауважимо, що враховуючи основні особливості участі комерційних банків у недержавних пенсійних фондах нами були виділені дві основні схеми, які відображають спільні риси, які характерні для того чи іншого варіанта участі.

Перша схема участі комерційних банків у створенні та функціонуванні недержавного пенсійного фонду передбачає діяльність банку-ініціатора як зберігача. Також між банком та недержавним пенсійним фондом досягається угода про те, що банк буде виступати вкладником на користь своїх співробітників. Крім цього, як наприклад, ми можемо бачити на рисунку 1, ПАТ КБ «Приватбанк» здійснює діяльність з просування послуг НПФ та є емітентом «Пенсійної скриньки». Отже, ми бачимо, що хоча банк як банк



зберігач не може використовувати активи НПФ у якості кредитних ресурсів з метою отримання прибутку, але він буде отримувати винагороду як зберігач пенсійного фонду (граничний розмір її зазначений вище), отримує можливість розширити спектр послуг, що пропонується клієнтам, буде отримувати комісійну винагороду за обслуговування нового пластикового продукту – «Пенсійної скриньки». Також дуже важливо зазначити, що банк значно підвищує рівень соціального захисту співробітників та отримує податкові пільги.

Наступна схема участі комерційних банків у створенні та функціонуванні недержавних пенсійних фондів передбачає можливість участі обслуговуючих компаній, як наприклад, ТОВ «ОТП Адміністратор пенсійних фондів» та ТОВ «Компанія з управління активами «ОТП Капітал», які входять в ОТП групу, ядром якої виступає ПАТ «ОТП Банк». Таким чином, члени єдиної групи фінансових компаній отримують винагороду у відповідності з тарифами зазначеними вище та отримують можливість з просування як банківських послуг, так і послуг з недержавного пенсійного забезпечення. Крім цього, ПАТ «ОТП Банк» може отримати довгострокові фінансові ресурси та значно розширити спектр послуг, який пропонується клієнтам.

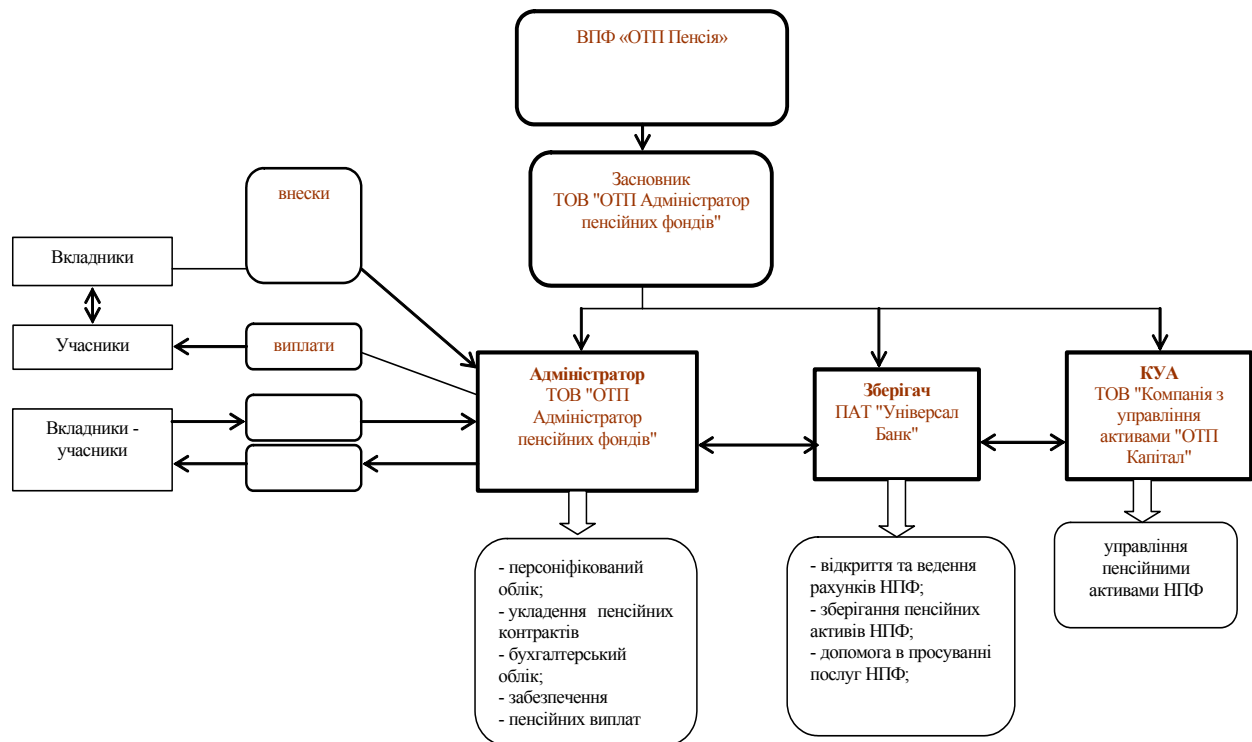


Рис. 2. Схема функціонування ВПФ «ОТП Пенсія»

**Висновки.** Зазначимо, що комерційні банки виступають досить активними учасниками системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Їх роль розрізняється залежно від обраної схеми участі в створенні та функціонуванні недержавних пенсійних фондів. Нами було розглянуто дві основні схеми участі комерційних банків в створенні недержавних пенсійних фондів, отримані висновки можемо узагальнити наступним чином:

- банк може виступати зберігачем, при цьому отримувати винагороду за свою діяльність;
- банк може виступати вкладником на користь своїх співробітників;
- здійснювати просування послуг недержавного пенсійного фонду;
- емітувати додаткові карткові продукти та отримувати комісійну винагороду за їх обслуговування;
- забезпечувати можливість отримання винагороди членам фінансової групи, ядром якої він є;
- отримати доступ до довгострокових фінансових ресурсів;
- значно розширити спектр послуг, який пропонується клієнтам.

### Література

1. Про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято Верх. Радою 09.07.2003 р., станом на 01.10.2011 р.]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua>.

Надійшла 15.05.2012; рецензент: д. е. н. Тельнов А. С.

## ЗАГРОЗИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ АКТИВІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.43:379.851

А. В. КЛЮЧНИК, А. Ю. ГОЦЕЛЮК  
Миколаївський державний аграрний університет

### ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

*В статті досліджено і проаналізовано європейський досвід розвитку сільського зеленого туризму та подальші перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні на світовій туристичній арені.*

*In the article investigational and European experience of development of rural green tourism and subsequent prospects of development of rural green tourism is analysed in Ukraine on a world tourist arena.*

*Ключові слова: сільський зелений туризм, агротуризм, соціально-економічний розвиток села.*

**Постановка проблеми.** Різноманітний за своїми різновидами туризм став невід’ємним явищем сучасного життя. В усьому світі він є визнаним і вагомим чинником економічного розвитку країни. Внаслідок підвищення життєвих стандартів і збільшення часу для відпочинку працюючого населення, туристична активність має тенденцію до зростання.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженнями розвитку сільського зеленого туризму займаються такі вчені, як О. О. Бейдик, В. О. Вовк, В. І. Гетьман, П. В. Горішевський, В. К. Євдокименко та ін.

**Виклад основного матеріалу.** Сьогодні туризм (зокрема, сільський зелений) – найбільш стрімко зростаюча галузь у світі. Приблизно 10 % світового валового продукту приносить міжнародна туристична індустрія. Близько 500 млрд дол. США становлять щорічні надходження від світової туристичної галузі. У більшості країн саме сільський зелений туризм розглядається як невід’ємна складова частина комплексного соціально-економічного розвитку села та як один із засобів вирішення його проблем. На нашу думку, найбільш дієвим прикладом розвитку сільського зеленого туризму є Польща, Німеччина, Франція та Білорусія (табл. 1).

Таблиця 1

#### Характерні риси розвитку сільського зеленого туризму європейських країн світу

Країна	Характерні риси
Польща	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основна категорія сучасних туристів – туристи міського робітничого класу, які вирушають у село, щоб провести там відпустку;</li> <li>- нині в країні налічується близько 15 000 господарств, які займаються сільським та агротуризмом, з них – 8790 агрооселі, середньомісячний чистий дохід яких становить близько 200 євро;</li> <li>- польські фермери постійно отримують підтримку від програм Європейського Союзу;</li> <li>- в країні активно діють організації, які об’єднують і допомагають підприємствам у розвитку зеленого туризму. Однією з таких є Польська федерація сільського туризму “Гостинні ферми”, яка здійснює класифікацію об’єктів агротуризму [1].</li> </ul>
Німеччина	<ul style="list-style-type: none"> <li>- наявність організацій, які популяризують та рекламують відпочинок на селі;</li> <li>- найпопулярнішими для відпочинку в країні зараз є не кімнати у сільських будинках, а окремі будиночки (бунгало), де гості живуть окремо від господарів;</li> <li>- з’являються нові послуги і форми сільського туризму (відпочинок для дітей без батьків, окремі будиночки і послуги для інвалідів та ін.) [3].</li> <li>- важливою організацією для німецьких фермерів, які пропонують сільський туризм, є Відділ домашнього господарства у аграрній службі району, який є консультативним центром для власників агроосель, а також освітнім центром; через ці відділи домашнього господарства проходить державна підтримка фермерів (видача кредитів);</li> <li>- нині галузь сільського туризму в країні відчуває деяке падіння попиту і застій, що пов’язано із загальною економічною ситуацією в країні.</li> </ul>
Франція	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сільський туризм країни представляє Національна організація будинків відпочинку і зеленого туризму (Maison des Gites de France et du Tourisme Vert);</li> <li>- наявність спеціальної програми дитячого відпочинку в сільській місцевості впродовж шкільних канікул (діти від 3 до 13 років запрошуються для проживання у сім’ї, піклування про свійських тварин, активних ігор на природі, цікавих походів і пригод);</li> <li>- паралельно реалізуються різні концепції агротуризму: приморські агрооселі, кінні ферми, винні агросадиби, гірськолижні шале;</li> <li>- у національних парках створено мережу «панда-готельчиків», які сертифіковані WWF;</li> <li>- нагляд за функціонуванням помешкань для туристів здійснює Міністерство сільського господарства і Міністерство туризму, також окремо функціонує мережа господарств «Вітаємо в Господарстві», знак якості якої визнає Постійне Об’єднання Будинків Селянина (L’APCA) [2].</li> </ul>
Білорусія	<ul style="list-style-type: none"> <li>- нині в країні більше 50 сільських садиб, а саме: садиби-котеджі, які задовольняють смаки найвибагливіших туристів; садиби на базі селянських хат, де поступово покращують умови проживання; дачі та літні будинки відпочинку в селах;</li> <li>- наявність некомерційної організації «Агро- і екотуризм», метою якої є підтримка діяльності мешканців сільської місцевості, які хочуть займатися чи займають сільським туризмом. [2].</li> </ul>

На підставі вивчення досвіду різних країн (Польщі, Німеччини, Франції, Білорусії) за допомогою методу бенчмаркетингу можна виділити напрямки та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні при вдосконаленні законодавчого регулювання сільського зеленого туризму (табл. 2).

Таблиця 2

**Напрямки та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні та Миколаївській області з урахуванням світового досвіду**

Країна з подібним досвідом	Напрямок розвитку сільського зеленого туризму на Україні
Польща	Федерація сільського туризму “гостинні ферми”, яка допомагає тим, хто володіє нічліжною базою в сільській місцевості
Білорусія	Створення об’єднання «Агро- і екотуризм», метою якого є підтримка діяльності мешканців сільської місцевості, котрі хочуть займатися сільським туризмом
Німеччина	Відкриття будиночків, де гості живуть окремо від господарів
Франція	- національна організація будинків відпочинку і зеленого туризму; - програма дитячого відпочинку в сільській місцевості впродовж шкільних канікул; - створення мережі так званих «панда-готельчиків» з метою популяризації агроекотуризму; - відкриття агросадиб, кінних ферм, винних агросадиб, рибальських будинків

Європейський досвід свідчить про позитивні тенденції впливу сільського зеленого туризму на розвиток сільських територій. Слід зазначити, що Миколаївщина має свій потенціал для розвитку зеленого туризму. По-перше, це населені пункти Кінбурнської коси, село Парутино, що межує з Національним історико-археологічним заповідником «Ольвія», села в межах Врадіївського, Кривоозерського, Первомайського, Арбузинського, Вознесенського, Доманівського та Братського районів.

Село Софіївка Новобузького району славиться своїми знаменитими мальовничими куточками природи – невеликими схилами, водопадами, річками. Більшість населення району відпочиває саме тут. Однак досі в зазначеному селі немає об’єктів, де туристи могли б отримати послуги комфортного проживання.

Відкриття таких агроосель зацікавить інвесторів, одним з яких може бути Програма розвитку ООН. У межах проекту «Стієкі еко- та етносела», термін реалізації якого – 5 років, а приблизний бюджет – 7 млн євро.

Основною гордістю Новобузького району є Пелагеївський монастир, який розташований біля ландшафтно-регіонального парку «Інгул» на березі річки Інгул. Розвиткові туризму сприяє участь у різноманітних конкурсах. Так, разом із Новобузькою районною радою розроблено проект «Популяризація краси та неповторності малої батьківщини, перлини Новобузьжя – Пелагеївки» для участі у Всеукраїнському конкурсі та програм розвитку місцевого самоврядування. Реалізація проекту створить можливість для розвитку і розповсюдження зеленого туризму у Новобузькому районі, що сприятиме розвитку регіону, де надаватимуться туристські послуги; зайнятості населення, створенню нових робочих місць; збільшенню доходів сімей за рахунок наданих послуг і реалізації продуктів, вироблених та вирощених у приватному господарстві; розвитку соціальної інфраструктури відповідної території; розвитку заповідних об’єктів, проведенню екологічної просвіти населення; відродженню народних звичаїв; наповненню місцевих бюджетів.

Обсяг коштів, необхідних для реалізації проекту, та джерела його фінансування такі: загальна сума коштів – 431 тис. 100 грн, від ради конкурсу – 200, місцевого бюджету – 150 тис., з інших джерел (меценати, спонсори) – 81 тис. 100 гривень.

У межах зазначеного проекту передбачено створення туристичного комплексу з використанням приміщення дитячого оздоровчого табору відпочинку «Пелагеївський» та облаштування на його території наметового містечка. З метою поширення екологічного туризму на Новобузьжю доцільно створити якісний туристський продукт, що пропонується на прикладі регіонального ландшафтного парку «Приінгульський».

Для визначення оптимальної стратегії щодо побудови туристичного комплексу (його розміру) розробимо економіко-математичну модель задачі прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику.

До входної інформації для побудови моделі відноситься щорічна кількість туристів, які відвідали місцеві історично-культурні пам’ятки та регіональний ландшафтний парк «Приінгульський»; прогнозний рівень зростання екологічного туризму на Новобузьжю у зв’язку з рекламою та просуванням проекту; обсяг інвестицій для побудови туристичного комплексу на різних стратегіях; витрати праці та матеріально-грошових коштів на обслуговування одного туриста; прогнозні ціни на туристичний продукт.

Реалізаційна структура задачі прийняття рішення включає множину допустимих альтернатив або стратегій  $X$ , множину станів навколишнього середовища  $Y$ , множину результатів  $A$  та функцію реалізації  $F: X \times Y \rightarrow A$ . Для побудови моделі припустимо, що маємо для реалізації шість стратегій інвестування  $(x_i) -$

побудова комплексу на 40, 50, 60, 80, 100 або 130 місць, тобто :  $x_i \in \{40, 50, 60, 80, 100, 130\}$ .

При цьому зробимо такі припущення:

– ми маємо гру з природою, де ОПР представлена групою інвесторів, а природа  $\Pi$  – сукупність можливих ситуацій з туристично-екскурсійними послугами на момент завершення будівництва; із цієї сукупності нами сформовано дев'ять станів природи ( $Y_i$ ), тобто:  $Y_i \in \{0, 20, 30, 40, 50, 60, 80, 100, 130\}$ ;

– тривалість роботи туристичного комплексу – 200 днів на рік;

– середня тривалість однієї туристичної путівки – 3 дні;

відома наближена ймовірність  $q_i$  станів навколишнього середовища. Ймовірність спрогнозовано з мірою достовірності, виходячи зі статистичних показників кількості наданих туристичних послуг Новобузька протягом останніх 5 років. Відомі ймовірності  $q_1 = p(Y_1), \dots, q_n = p(Y_n)$ , повинні задовольняти такі умови:

$$q_j > 0, \quad j = 1, \dots, n; \quad \sum_{j=1}^n q_j = 1,$$

де  $n = 9$ .

Інвестиційна привабливість проекту визначається як загальний прибуток від експлуатації з урахуванням суми капітальних вкладень, змінних і постійних витрат. Оцінка прибутку відома при кожній стратегії і кожному стані природи. Ці дані наведені в матриці виграшів (табл. 3). Задача полягає у визначенні оптимальної стратегії спорудження туристично-екскурсійного комплексу для організації екологічного туризму на території Новобузького району, яка забезпечувала б максимально можливий прибуток за умов невизначеності навколишнього середовища та ризику з певною ймовірністю станів середовища. Поняття оптимальності стратегії може визначатися з різних міркувань, що становлять зміст відповідних критеріїв оптимальності.

Таблиця 3

**Очікуваний прибуток залежно від стратегії (загальної кількості місць) та кількості туристів, які відвідали комплекс у середньому за один день, тис. грн.**

Стратегія ( $x_i$ )	Кількість туристів								
	0	20	30	40	50	60	80	100	130
40	-215,6	24,4	144,5	264,3	217,7	224,5	211,1	-15,6	-388,9
50	-269,4	-29,5	90,6	210,4	330,5	250,6	317,2	263,8	-9,5
60	-323,3	-83,4	36,7	156,6	276,6	396,7	263,3	210,0	-236,7
80	-431,1	-191,2	-71,1	48,8	168,8	288,9	528,8	302,2	88,9
100	-538,9	-298,9	-178,9	-59,0	61,1	181,1	421,1	661,0	154,4
130	-700,5	-460,6	-340,5	-220,7	-100,6	19,5	259,4	499,3	859,3
$p_i$	0,01	0,05	0,1	0,13	0,14	0,17	0,24	0,11	0,05

Для розрахунку показників ефективності стратегій скористаємося широковідомими критеріями оптимальності в умовах невизначеності – критеріями Вальда, Севіджа, Лапласа, Гурвіца, максима́кним узагальненим критерієм Гурвіца, і в умовах ризику – критерій Байеса, Ходжа-Лемана, критерій добутоків та критерій Гермеєра.

Підрахуємо показники ефективності розроблених стратегій за критеріями Байеса, Гермеєра і критерію добутоків за умови довіри (див. табл. 3) розподілу ймовірності станів навколишнього середовища; Лапласа, якщо не надавати переваги жодному з розглянутих станів природи і прийняти всі стани як імовірні; Ходжа-Лемана з коефіцієнтом довіри до ймовірності станів природи  $\lambda = 0,4$ ; Вальда, максима́кним критерієм, критерієм песимізму-оптимізму Гурвіца з показником оптимізму  $\lambda = 0,1$ ; жалью Севіджа; Гурвіца з коефіцієнтами, наприклад,  $\lambda_1 = 0,18$ ;  $\lambda_2 = 0,16$ ;  $\lambda_3 = 0,15$ ;  $\lambda_4 = 0,13$ ;  $\lambda_5 = 0,11$ ;  $\lambda_6 = 0,09$ ;  $\lambda_7 = 0,08$ ;  $\lambda_8 = 0,05$ ;  $\lambda_9 = 0,05$ . Результати підрахунку показників ефективності та оптимальні стратегії надано нижче (табл. 4).

Критерій Вальда оптимізує корисність за припущенням, що середовище перебуває в найбільш невідгідному для спостерігача стані. Тобто критерій Вальда є критерієм крайнього песимізму гравця А.

Критерій Севіджа вважає, що ризик припустимий і мінімізує «жалі», тобто втрачений прибуток при даній стратегії по відношенню до найкращої стратегії.

За критерієм Ходжа-Лемана, показник довіри групи інвесторів А розподілу ймовірності станів, указаних в останньому рядку (табл. 4), дорівнює  $\lambda = 0,4$ , а показник песимізму  $1-\lambda = 0,6$ .

У критерії Гурвіца показник оптимізму :  $\lambda = 0,1$ , отже, показник песимізму досить високий :  $1-\lambda = 0,9$ .

У результаті очевидно, що як оптимальна стратегія  $x_2$  виступає сім разів,  $x_5$  – один і  $x_6$  – два рази. Тому пропонуємо як оптимальну розглядати стратегію  $x_2$ , тобто побудувати туристичний комплекс на 50 місць.

## Показники ефективності та оптимальних стратегій

Стратегії (x <sub>i</sub> )	Критерії									
	Вальда	Лапласа	Севіджа	Максимальний	Байеса	Ходжа-Лемана l=0,4	Гермера	Добутків	Гурвіца l=0,1	Узагальнений Гурвіца
40	-388,87	51,83	-1248,21	264,33	146,02	-174,92	-3,89	-12,54	-323,55	-26,90
50	-269,44	128,30	-868,80	330,50	225,79	-71,35	-2,69	-9,93	-209,44	56,33
60	-323,33	77,38	-1096,01	396,68	197,23	-115,10	-3,23	-222,23	-251,33	-12,96
80	-431,10	81,45	-770,48	528,84	222,72	-169,57	-4,31	-197,96	-335,11	-22,88
100	-538,88	44,78	-704,94	661,01	174,93	-253,35	-5,39	808,01	-418,89	-90,12
130	-700,54	-20,60	-484,99	859,34	56,60	-397,68	-7,01	-5283,98	-544,55	-200,19
Оптимальна стратегія	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>130</b>	<b>130</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>50</b>	<b>100</b>	<b>50</b>	<b>50</b>

**Висновки.** Загалом для розвитку зеленого туризму на півдні регіону слід здійснити уніфіковану категоризацію відпочинкових осель урахувавши особливості півдня України, розробити заходи щодо поліпшення іміджу Миколаївської області як місця відпочинку, оздоровлення й духовного екозбагачення, зокрема такі, як публікація рекламних проспектів, виступи у засобах масової інформації, проведення рекламних акцій, тренінгів для потенційних господарів агроосель та сільських працівників, задіяних в агротуристичному сервісі, пілотажні проекти, які дадуть змогу продемонструвати користь від еко- та етносіль для сільських громад та накопичити досвід, створити веб-сторінку кожного регіону півдня як терену сільського зеленого туризму та інформаційні центри, які б займалися збором інформації про власників агроосель, атракційні місця, стан наповненості агроосель, кон'юнктуру цін та ін. Менші за масштабом виконуваних функцій – інформаційні центри – слід запропонувати для районних центрів або місць з великою привабливістю для туристів.

## Література

1. Ключник А.В. Європейський досвід розвитку сільських територій / А.В. Ключник // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [«Розвиток менеджменту виробничої сфери в умовах глобалізації»]. – Вісник НУК. – 2011. – № 3. – С. 20–25.
2. Сидоренко О. Через терни – до ЄС / О. Сидоренко // Пропозиція. – 2010. – № 11. – С. 88–92.
3. Прокопишин О.С. Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств / О.С. Прокопишин // Вісник Запорізького національного університету. – 2010. – № 2 (6). – С. 56–59.

Надійшла 16.05.2012

УДК 678.08

М. А. ЙОХНА, О. В. КОЗАЧОК  
Хмельницький національний університет

## ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГІЙ: СУТЬ, ФОРМИ І ЗНАЧЕННЯ

*У статті досліджується економічна сутність та зміст трансферу технологій у контексті інноваційного розвитку суб'єкта господарювання. Розкриті форми трансферу технологій та етапи його реалізації.*

*The article examines the economic nature and content of technology transfer in the context of innovation development entity. Disclosure forms of technology transfer and stages of implementation.*

*Ключові слова: технології, трансфер технологій, форми.*

**Вступ.** В умовах світової глобалізації та інтеграції, з посиленням конкуренції на світових ринках рівень економічного розвитку країни визначає НТП та здатність до комерціалізації інтелектуальних факторів. Однією з найважливіших складових інноваційного процесу і перспективним механізмом

економічної стабілізації держави є трансфер технологій, суть якого полягає в передачі науково-технічних знань та досвіду для надання науково-технічних послуг, застосування технологічних процесів, випуску продукції.

В національному законодавстві технологічні інновації відіграють велику роль в забезпеченні стійкого економічного зростання та розвитку галузей промисловості, є основою якісних змін в економіці в цілому, на 75–80 % визначають приріст ВВП розвинутих країн. При цьому підвищується рівень життя, створюються нові робочі місця та вирішуються нові економічні проблеми, які постають перед державою. При реалізації проектів трансферу технологій на ринку України з'являється вітчизняна конкурентоздатна продукція, що сприяє зміцненню імпорту та позитивно впливає на українську економіку [1]. Реалізація інноваційних проектів дає можливість створити стабільно діючі підприємства інноваційної продукції, нарощувати обсяги випуску, що, в свою чергу, сприяє наповненню державного та місцевих бюджетів.

Але незважаючи на постійне підвищення значимості проблеми трансферу технологій, відсутні статистичні бази даних, що дозволяють кількісно і якісно оцінити технологічні потоки. Однак існують окремі роботи, які в тій чи іншій мірі відображають практику трансферу технологій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичну основу дослідження, методологію та комерціалізацію трансферу утворюють роботи українських і зарубіжних авторів, таких як Андросова О.Ф., Іжевський П.Г., Іванова М.І., Кондратьєва Н.Д., Ляшенко О.М., Петруненко А.А., Піменова А.З., Стадник В.В., Титов В.В., Фірсов В.А., Фонштейн Н.М., Яковець Ю.В. та ін.

#### Виклад основного матеріалу досліджень

Поняття процесу передачі технологій (трансферу технологій) базується на основі визначення технології. Розглянемо основні версії економічної суті цього терміна. Д. Гібсон, вважає, що трансфер технологій – це технологія, яка являє собою інформацію, призначену для використання та досягнення якої-небудь мети, або знання про те, як зробити що-небудь. З наведеного вище авторського визначення можна зрозуміти, що трансфер технологій охоплює процес, за допомогою якого фундаментальні дослідження знаходять застосування у виробництві продукції та наданні послуг [3]. Але, на нашу думку, таке визначення не можна вважати оптимальним, тому що фундаментальні дослідження не завжди є джерелом знань в інноваційному процесі.

Заслугує на увагу визначення, запропоноване німецькими дослідниками, такими як Грунвальд М., Мерц А., Ріхтер К., Шульц А.: «Під трансфером технологій розуміють передачу технологічного ноу-хау від однієї установи до іншої» [2, с. 143]. Це поняття не стосується передачі технології або ноу-хау та наукових даних, а описує передачу відповідних технологій або оптимізацію конкретних технічних процесів.

На основі наведених вище положень можна сформулювати наступне визначення поняття трансферу технологій. Це переміщення на комерційно-договірних засадах конструкторських рішень, систематизованих знань та виробничого досвіду від власника до виробника, які розділені структурними, організаційними та культурними бар'єрами для виробництва товарів, використання процесу чи надання послуг, які включають маркетинг та управлінську діяльність. Щоб краще зрозуміти трансфер технологій і в достатній мірі бути готовим до його впровадження, процес можна розбити на п'ять етапів (рис. 1).

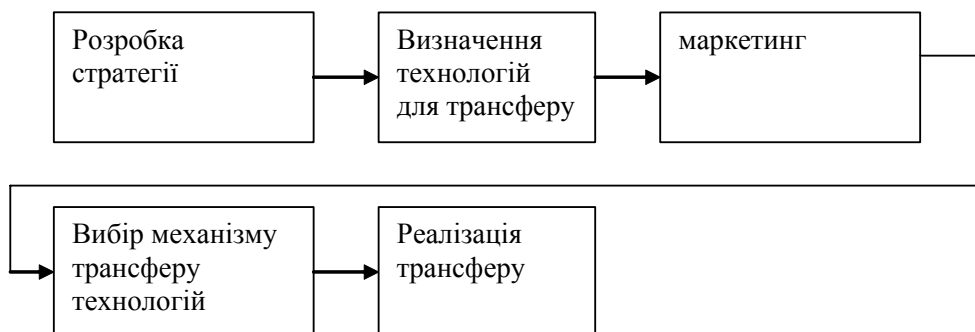


Рис. 1. Етапи трансферу технологій

Етап 1 «Розробка стратегії». Мета стратегічного етапу – інтеграція процесу трансферу технологій в стратегію розвитку підприємства, включаючи фінансування наукових розробок. В основі стратегії підприємства при комерційній реалізації технологій на внутрішніх ринках лежить прагнення забезпечити на якомога більший період часу отримання максимального прибутку. Залежно від конкретних ринкових умов дана ціль може бути досягнута шляхом експорту готових виробів, втілюючи в себе нову технологію, представленням ліцензії чи іншими методами.

При реалізації науково-технічних досягнень машинобудівні підприємства програмують на корпоративному рівні свою діяльність, як правило, на 4–5-річний період. Якщо ж мова йде про розробку нової технології та подальше впровадження вироблених на її основі товарів на ринок, строк продовжується до 10 років і більше.

Основними компонентами виходу нових технологій на ринок є:

- визначення кінцевого терміну виходу на ринок;
- аналіз та прогноз попиту на нову продукцію та технологію;
- оцінка конкурентоспроможності технологій;
- вибір пріоритетів для завоювання ринку;
- планування продажу продукції за роками;
- економічна оцінка альтернативних варіантів виробництва;
- визначення оптимального розміщення і матеріального забезпечення;
- визначення ризику;
- розрахунок готових планів виробництва;
- калькуляція очікуваних доходів;
- пошук та оцінка нових альтернативних високих технологій (маркетинг);
- координація інвестиційних планів.

Обрана стратегія визначає дії підприємства щодо шляхів її реалізації за трьома напрямками: 1) зосередження основних зусиль на національному ринку, де підприємство має певні переваги, пов'язані з досвідом роботи, напрацьованою клієнтською базою, знанням місцевих особливостей і специфічних вимог споживачів її продукції, 2) розгортання маркетингової діяльності на «нейтральних» територіях, де позиції конкурентів приблизно такі ж, як і фірми, що має намір розширити свою ринкову частку, 3) вторгнення на ринок основного конкурента, де він має міцні комерційні позиції.

Етап 2 «Визначення технологій для трансферу». Мета даного етапу – провести оцінку обраних науково-дослідних проектів з метою виявлення їх комерційного застосування. Даний етап створює основу для визначення технологій, готових до трансферу, і які з них мають найбільший потенціал для передачі.

Елементами процесу оцінки технології є оцінка технології, яка може бути виконана всередині організації або сторонньою організацією з використанням спеціалізованих методик [4, с. 179].

Етап 3 «Маркетинг». Метою маркетингу є просування технологій з високим комерційним потенціалом. Відділ з трансферу технологій реалізує маркетинговий план, друкує брошури, організовує презентації, випускає відеоматеріали; надає інформацію про підприємство та лабораторії для зовнішнього світу. Особливу роль сьогодні відіграє Інтернет і спеціалізовані бази даних. Але це не може бути єдиним засобом поширення інформації, і не замінює спеціалізованих семінарів і виставок. У цілому, дана діяльність відділу забезпечує можливість збільшення інформованості промисловості про технології, готових до трансферу.

Етап 4 «Вибір механізмів трансферу технологій». Мета етапу – у визначенні оптимального механізму трансферу, який би відповідав потребам зовнішнього партнера і підприємства. Поширення отримали наступні механізми трансферу технологій: передача прав на патент, ліцензування, торгівля безпатентні винаходами, торгівля ноу-хау, продаж технічної документації, передача технології в якості внеску до статутного капіталу інноваційної компанії, надання інжинірингових послуг і т.д.

Існує багато чинників, які впливають на вибір конкретного механізму трансферу технологій. Наприклад, готовність технології, тип і розмір галузі або компанії, економічні та фінансові умови угоди, подвійне призначення технології (це накладає певні обмеження як на підприємство, так і на покупця) [6].

Етап 5 «Трансфер технологій» полягає у доведенні до кінця всієї роботи, описаної вище.

Трансфер технологій надає господарюючим суб'єктам ряд стратегічних можливостей, а саме:

- розвиток внутрішнього ринку;
- розвиток висхідних галузей;

- адаптацію та перенесення досягнень розвинених країн і вбудовування в транснаціональну структуру.

У цілому логістика науково-технічного трансферу будується на усвідомленні того, що трансфер технологій має на увазі застосування знань, цільове їх використання, будучи особливо складним видом комунікації, оскільки часто потребує злагоджених дій двох і більше індивідуумів або функціональних осередків, розділених структурними, культурними та організаційними бар'єрами [4, с. 174–175]. Тому доцільно відзначити існування основних форм трансферу технологій, які поділяються на некомерційні (безкоштовні) і комерційні (платні).

Некомерційні форми передачі технологій:

- науково-технічні публікації (доповіді, конференції, каталоги, виставки, описи патентів);
- обмін результатами досліджень за допомогою особистих контактів та відвідувань науково-дослідних установ і промислових підприємств (стажування, відрядження тощо);
- обмін виробничо-технічними досягненнями і досвідом за довгостроковими програмами.

Некомерційний трансфер технологій найчастіше використовується в області наукових досліджень фундаментального характеру. Він зазвичай використовується невеликими витратами (особливо валютними) і може підтримуватися як по державній лінії, так і на основі фірмових і особистих контактів [1].

Основними комерційними формами передачі технології є:

1. Патентні угоди – міжнародна торговельна угода, за якою власник патенту уступає свої права на використання винаходу покупцеві патенту.

2. Ліцензійні угоди – міжнародна торговельна угода, за якою власник винаходу або технічних знань надає іншій стороні дозвіл на використання у визначених межах своїх прав на технологію.

3. «Ноу-хау» – надання технічного досвіду і секретів виробництва, що включають зведення технологічного, економічного, адміністративного, фінансового характеру, використання яких забезпечує визначені переваги (звичайно комерційно коштовні, але не запатентовані винаходи).

4. Інжиніринг – надання технологічних знань, необхідних для придбання, монтажу і використання куплених або орендованих машин і устаткування.

5. Франчайзинг – надання прав на використання торговельної марки або фірмової назви, а також надання послуг з технічної допомоги, підвищення кваліфікації робочої сили, організації торгівлі і керування [3].

Зазначені форми передачі технології найчастіше переплітаються і доповнюють один одного.

**Висновки.** Розглянута схема трансферу технологій являє собою складний процес організації взаємодії представників науки і промисловості з урахуванням впливу таких факторів, як внутрішній менеджмент організації і культура. Виняток з цього процесу будь-якого елемента порушує цілісність системи і впливає на кінцевий результат – перетворення підсумкового продукту дослідницького процесу в технологічну інновацію.

Трансфер технологій не можна розглядати як універсальне рішення проблеми фінансування і навіть як джерело значних доходів. Трансфер технологій дає можливість підприємству і всьому суспільству розвивати і комерціалізувати результати досліджень, він створює приплив доходів, породжує нові інвестиції, нові технології, робочі місця, а також податкові надходження до бюджету, що прямо пов'язано зі зростанням добробуту країни.

### Література

1. Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій : закон України : [прийнято ВР 14 вересня 2006 р. № 134 – V] // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 45. – Ст. 434.
2. Трансфер технологий и эффективная реализация инноваций / [под ред. Н.М. Фонштейна]. – М. : ЦКТ АНХ, 1999. – 248 с.
3. Титов В.В. Трансфер технологий (теория и практика) : [учебное пособие] / Титов В.В. – 2001.
4. Андросова О.Ф. Трансфер технологий як інструмент реалізації інноваційної діяльності : [монографія] / О.Ф. Андросова, А.В. Череп – К. : Кондор, 2007. – 356 с.
5. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2006. – 272 с.
6. Щедрина Т. Трансфер інновацій як реалізація знань: аналіз для України / Т. Щедрина // Економіка і прогнозування – 2003. – № 4. – С. 82–91.

Надійшла 16.05.2012; рецензент: д. е. н. Стадник В. В.

УДК 338.5:63-021.66

Л. В. НАЗАРОВА

Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, м. Харків

## ЗРОСТАННЯ ЦІН НА СВІТОВОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ: НАСЛІДКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

*Статтю присвячено дослідженню впливу зміни ціни на світових агропродовольчих ринках на економіку України. Розглянуто динаміку цін на продовольчі товари. Визначені основні причини світової тенденції підвищення цін на ринках агропродукції.*

*The article is devoted research of influencing of change of price on world agrarian food markets on the economy of Ukraine. The dynamics of prices is considered on food stuffs. Principal reasons of world tendency of price increase are certain on the markets of agrarian products.*

*Ключові слова: ціна, продовольчий ринок, ціна, експорт, сільське господарство.*

### Постановка проблеми

Економічна нестабільність у світі, вияви соціальних конфліктів і посилення конкуренції між країнами є реаліями сьогодення. Глобалізація торгівлі призводить до посилення нестабільності сільськогосподарських ринків. У разі здорожчення імпорту країни, що розвиваються, зменшують його обсяги, а країни-виробники спрямовують свій експорт у країни, які володіють платоспроможним попитом. У такому разі гостро зростає потреба в продовольстві, що в кінцевому підсумку впливає на рівень світових цін на сільськогосподарську продукцію. Специфіка функціонування світових агропродовольчих ринків криється в їх жорсткому державному регулюванні протягом усієї історії їх існування. Зовнішньоторговельна політика країн в агропродовольчій сфері більшою мірою, ніж в інших галузях, пов'язана з політикою регулювання



внутрішнього ринку, а її прояви обумовлені не стільки завданнями оптимізації зовнішньої торгівлі, скільки необхідністю підтримки доходів в агропродовольчому секторі, розвитку сільських територій та забезпечення охорони навколишнього середовища, а також захисту інтересів споживачів продовольства. Внаслідок невизначеності у перспективах розвитку власного аграрного сектору, Україна не може використати потенціал у цій сфері. Україна не відокремлена від світу, і залежить від світових коливань цін, тому світова тенденція до подорожчання продуктів а також очевидна нестабільність основних резервних валют вплинули і на український продовольчий ринок. Саме тому на сьогодні проблеми необхідності здійснення заходів з метою реалізації потенційних можливостей, які надає Україні зростання світових цін на продовольство, та запобігання його негативним наслідкам є особливо актуальними.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій**

Дослідженню проблем формування і розвитку агропродовольчого ринку, окремих продуктивних ринків, визначення ролі держави у їх ефективному функціонуванні в умовах реформування аграрного сектора України присвячені наукові праці вітчизняних вчених: В.Г. Андрійчука, О.В. Березіна, Ю.С. Коваленка, Т.О. Осташко, П.Т. Саблука, В.О. Точиліна, О.М. Шпичака. В основу їх досліджень покладені питання формування аграрного ринку, цінні пропозиції щодо вдосконалення економічного механізму його функціонування в перехідний і пореформений періоди.

#### **Виділення невирішених частин**

Проте питання становлення і розвитку повноцінного агропродовольчого ринку конкурентоспроможної продукції в умовах зміни світових цін вимагають поглиблених досліджень впливу не тільки ринкових трансформацій аграрного сектора, але й чинників глобалізації.

#### **Формулювання цілей статті**

Основною метою статті є дослідження впливу зміни цін на світових агропродовольчих ринках на економіку України.

#### **Виклад основного матеріалу**

Зовнішньоекономічна діяльність є важливою частиною господарської діяльності всіх учасників ринкових відносин. В умовах планової системи господарювання зовнішньоекономічні зв'язки здійснювалися лише на державному рівні, підприємства ж були позбавлені можливості самостійного виходу на зовнішній ринок. У нових економічних умовах господарювання підприємства агропромислового комплексу нарешті отримали право самостійного здійснення експортно-імпорتنних операцій. Проте з отриманням можливості експорту аграрної продукції за кордон українські виробники зіткнулися з іншою проблемою – розробкою механізмів адаптації, які б сприяли достатній гнучкості в поведінці суб'єктів господарювання на зовнішньому ринку та прийнятті ними ефективних управлінських рішень. Крім того, існують й інші негативні аспекти зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних суб'єктів АПК.

Зовнішньоекономічна кон'юнктура діє на продовольчий ринок України через усі свої складники (виробництво, пропозицію, попит і споживання). Підвищення світових цін на продукцію, що виробляється і експортується Україною (особливо, якщо це виробництво має конкурентні переваги), загалом позитивно впливає на експорт і збільшує доходи виробників. Але в умовах глобального взаємовпливу і взаємозалежності збільшення світових цін переходить і на ціни внутрішнього ринку. Підняття ж світових цін на імпортовані харчові продукти і сільськогосподарську сировину прямо знижує життєвий рівень населення. Крім того, відбувається й непрямий вплив: у випадку, коли закуповується за кордоном продукція, що проходить подальшу обробку і переробку в Україні, як, наприклад, какао-боби, різні прянощі, горіхи, рис, риба і багато іншої харчової продукції.

Особливість сучасного світового агропродовольчого ринку – дефіцит пропозиції за багатьма товарними групами, провокований несприятливими погодними умовами, епізоотичною обстановкою, можливими соціальними катаклізмами в країнах-виробниках тваринницької продукції, експорт з яких може бути обмежений або заборонений. Ці тенденції приводять до загострення продовольчої проблеми в глобальному масштабі і супроводжуються зростанням цін.

Ціни на сільськогосподарську сировину та матеріали, які протягом 2003–2007 років характеризувалися незначними темпами приросту на рівні 0,5–8,8% протягом 2010 року підвищилися на 33,2%. Порівняно з 2003 роком їх сукупний приріст склав 31,1%. На початку 2011 року, за підрахунками експертів МВФ, індекс цін на продукцію сільського господарства досяг нової рекордної позначки, підвищившись приблизно на 41% порівняно з 2010 роком. Ціни підвищилися на широке коло товарів, найбільшою мірою на зерно (на 82%), хоча на деякі зернові, зокрема рис, ціни все ще залишаються нижчими за рівень 2008 року. Тим часом, ціни на інші групи продуктів харчування, що мають більш високу еластичність за доходом (зокрема, насіння олійних, м'ясо, цукор та морепродукти), вже перевищили їхні колишні високі рівні [1].

Таке зростання цін на продовольчі товари пов'язане з суттєвими шоками пропозиції, спричиненими несприятливими погодними умовами 2010 року, їх наслідками стало зменшення врожаїв пшениці (Росія, Україна), рису, каучуку, бавовни і овочів місцевого виробництва (Південна і Південно-Східна Азія), кукурудзи (США) та цукру (Індія). Якщо в грудні 2009 р. загальний індекс цін на продовольчі продукти [1] складав 172,4 % (на цукор – 334,0 %, масла і жири – 169,3 %, зернові – 171,1 %, молоко – 215,6 %, м'ясо –

120,1 %), то у грудні 2010 р. він зріс до 214,7 %, при цьому індекс цін на цукор складав 398,4 %, масла і жири – 263,0 %, зернові – 237,6 %, молоко – 208,4 %, м'ясо – 142,2 % (рис. 1). «Фронтальне» зростання основних цінових індексів дало експертам підстави говорити про загострення світової продовольчої кризи та сформувати негативні для споживачів прогнози щодо подальшої цінової динаміки на ринку агропродукції.

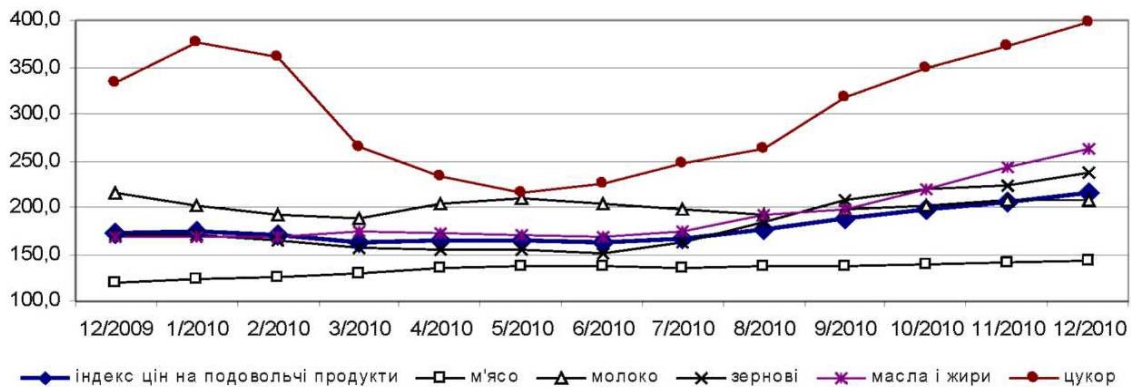


Рис. 1. Динаміка індексу цін на продовольчі ресурси у світі у 2010 р. [2]

Хоча пропозиція не виправдала очікувань, попит на основні харчові культури залишається високим, багато в чому внаслідок економічного зростання країн з ринками, що формуються. Під час останньої світової рецесії темпи зростання попиту були незвично високими — приблизно 2,5%. Попит залишався стійким переважно за рахунок різкого поштовху виробництва біопалива. Зміна цін ускладнювалася торговельними обмеженнями, зокрема заборона експорту зерна в Росії і квотами на експорт зерна в Україні у 2010 році. Всі ці фактори обумовили ускладнення умов на ринках сільськогосподарської продукції, що затримало процес відновлення виснажених продовольчих запасів.

Зміни на світових товарних ринках упродовж 2009-2010 років створили суттєві стимули для зростання обсягів експортної діяльності України, передусім, за рахунок підвищення попиту на продукцію металургії та шоків пропозиції на ринку сільськогосподарської сировини [3].

Вже декілька десятиліть виробництво продовольства в світі перестає бути національно ізольованим. Разом з цим йде в минуле незалежність продовольчого забезпечення окремих країн від стану світових продуктових ринків. Це на користь і виробникам, і споживачам: виробники підвищують ефективність, прагнучи знижувати витрати і збільшувати об'єми виробництва продукції і конкурентоспроможність, а споживачі отримують більше продовольства за нижчими цінами. Щоб це було можливо, необхідний подальший розвиток великомасштабної міжнародної торгівлі продовольством.

Об'єктивними причинами світової тенденції підвищення цін на ринках агропродукції є наступні.

1. Населення планети постійно збільшується стрімкими темпами. Так, якщо у 1990 р. чисельність населення світу становила 5,26 млрд осіб, то вже у 2009 р. – 6,6 млрд. При цьому останнім часом 90 % приросту населення припадає на слабозвинуті країни. Серед регіонів за народжуваністю лідирує Африка (45 новонароджених на 1 тис. населення), друге місце посідає Латинська Америка – 31, третє – Азія – 29 осіб [4].

2. Триває тенденція зменшення площ, придатних для обробітки сільськогосподарських культур. У сільськогосподарському обробітку у світі перебуває 4810 млн га земель (у т. ч. рілля – 1340 млн га, луки і пасовища – 365 млн га). Найбільшими розмірами ріллі володіють США (185 млн га), Індія (160 млн га), РФ (134 млн га), Китай (95 млн га), Канада (46 млн га), Казахстан (36 млн га) та Україна (32 млн га). При цьому, Земля щороку втрачає від 5 до 10 млн га сільгоспугідь через погіршення навколишнього середовища, ще 19,5 млн га втрачається щороку через стрімкий розвиток промисловості та ринку нерухомості [3].

3. Скорочення пропозиції аграрної сировини, пов'язане з несприятливими погодними умовами, стихійними лихами у деяких країнах-виробниках. Повідомлення про низькі врожаї пшениці в Росії, Україні, Казахстані та Канаді у 2010 р. призвели до стрімкого зростання цін на цей вид продукції, які підвищились більш, ніж на 70 % за два літніх місяці 2010 р. [3].

4. Збільшення обсягів вирощування зернових з метою вироблення біопалива. Цей напрям підтримується, наприклад, урядом США, який надає значні субсидії своїм фермерським і сільськогосподарським компаніям для вирощування ними пшениці, кукурудзи, ріпаку. В ЄС передбачається відведення від 4 % до 13 % площ сільськогосподарських угідь на виробництво сировини для біопалива згідно з Директивою 2003/30/ЄС [4], в якій наголошується на необхідності заміни 5,75 % дизеля та бензину на транспорті і просування біопалива.

5. Зростання споживання продуктів харчування в найбільш населених країнах світу – Індії та Китаї внаслідок стрімкого зростання економік цих країн, що супроводжується збільшенням доходів населення і

споживчого попиту. В кризовий період країни, що розвиваються, продемонстрували значно помірніші показники стагнації або й зовсім уникали кризи.

6. Політична нестабільність і страйки у країнах Північної Африки. Наприклад, заворушення в Єгипті, який є експортером вуглеводнів, а також через Суецький канал забезпечує близько 6 % світового перевезення нафти, можуть спричинити підвищення цін на енергоресурси, що призведе до зростання цін на продовольство у світі.

7. Нестабільність на світових фінансових ринках у зв'язку з накопиченням бюджетних дефіцитів і загрозою виникнення дефолтів у деяких європейських країнах (Греції, Португалії, Іспанії). Для інвесторів ринки таких країн несуть загрози неповернення вкладених коштів, тому дедалі активнішим стає вкладення спекулятивних ресурсів у продовольство, попит на яке прогнозовано збільшуватиметься.

Зростання світових цін на продовольство спричинило за собою вживання заходів в багатьох країнах світу. Спочатку вони були націлені на забезпечення достатності постачань продовольства на місцях, утримання споживчих цін на прийнятному рівні і надання соціальної підтримки уразливим категоріям населення. Знижувалися податки на імпорт, вводилися обмеження на експорт, контроль цін і субсидії для збереження доступності продуктів харчування, скорочувалися запаси для стабілізації постачань і цін. Дещо менше уваги приділялася стимулюванню розвитку аграрного сектора. В той же час уряду низки країн, що розвиваються, приймали певні заходи по наданню підтримки фермерам, необхідною для нарощування об'ємів власного виробництва.

Процес інтеграції вітчизняної сфери АПК у світову економіку залишається значною мірою стихійним та характеризується значними галузевими диспропорціями. Так, 40,1% загальної вартості експорту сільськогосподарської продукції і продовольства становить продукція рослинного походження. При цьому, 62,1% загального реалізованого обсягу експорту продукції рослинництва припадає на зернову групу, 27,3% – на насіння і плоди олійних рослин. Експорт зерна в натуральному вимірі за 2010 р. склав 13,9 млн т, що менше показника попереднього року на 46%. У вартісному вимірі експорт зернових культур скоротився на 30,6% (за рахунок скорочення поставок пшениці, ячменю та кукурудзи). Порівняно з 2009 р. на 17,8% збільшився обсяг експорту істівних плодів, горіхів та цитрусових, на 4,3% – насіння і плодів олійних (табл.1) [5].

Таблиця 1

Обсяги експорту продукції АПК України у 2008–2010 рр. [5]

Товарна позиція	Роки		
	2008	2009	2010
М'ясо та харчові субпродукти	74824,6	79142	90179,2
Риба і ракоподібні	3673,4	25175,6	21007,7
Молоко та молочні продукти, яйця; мед	690275	476446	648786,6
Овочі, коренеплоди	81936,2	159400	119213,3
Їстівні плоди і горіхи; цитрусові	171973	176532	208843
Кава, чай, прянощі	7137,1	7352	9869,9
Зернові культури	3703796	3556198	2467060,7
Продукція борошномельно-круп'яної промисловості	180265	89701,5	80949,7
Насіння і плоди олійних рослин	1426244	1040364	1085659,1
Готові харчові продукти, у тому числі	2518162	2088052	2571067
- продукти з м'яса, риби	40013,6	37984,8	48687,2
- цукор і кондитерські вироби з цукру	164353	165185	206502,6
- какао та продукти з нього	503124	448560	591611,9
- продукти із зернових культур	245829	204967	254289,7
- продукти переробки овочів, плодів	194481	148253	210389,5
- різні харчові продукти	102761	88410,8	122919,8
- алкогольні і безалкогольні напої та оцет	560015	458629	443700
- залишки і відходи харчової промисловості	484955	322098	479069,4
- тютюн	222632	213966	213896,9

Серйозне занепокоєння викликає частка готових харчових продуктів у загальній вартості експортованої сільськогосподарської продукції та продовольства – 25,8%. Експерти пояснюють таку ситуацію тим, що екстенсивний характер виробництва та низька продуктивність наявного в Україні обладнання потребують непропорційно більших у порівнянні з економічно розвинутими країнами витрат ресурсів на переробку сільськогосподарської сировини. Закономірним є те, що основні потоки готової

продукції спрямовані до країн СНД, у той час як розвинуті країни купують неперероблені товари, переважно продукцію рослинництва. Ситуація що склалася, таким чином, переконливо свідчить про неможливість ефективної реалізації експортної стратегії без вирішення поточних проблем АПК.

**Висновки.** В сучасних умовах першочерговою задачею має стати створення нової моделі розвитку світової агропродовольчої системи, заснованої на взаємній координації з використанням глобалізаційних переваг. Відзначені тенденції світового та національного ринків сільгосппродукції обумовлюють необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектору України, цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на стабільність власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від зростання присутності України на світових ринках продовольства. Для цього необхідно здійснити реалізацію наступних заходів, спрямованих на реформування аграрного сектору України і забезпечення продовольчої безпеки держави.

### Література

1. Украина может помочь найти выход из мирового продовольственного кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agroperspectiva.com/ru/news/27098>.
2. [www.ekoconnect.org](http://www.ekoconnect.org)
3. Мировой продовольственный кризис: мнения экспертов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apk-inform.com/showart.php?id=55280>.
4. [www.fao.org](http://www.fao.org)
5. Сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)

Надійшла 11.05.2012

УДК 65.012.4(477)

Н. М. ТЮРИНА, Є. О. ШЕЛЕСТ  
Хмельницький національний університет

## ФАКТОРИ-ПРОБЛЕМАТИКИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

*Здійснено дослідження факторів-проблематик формування та використання експортного потенціалу підприємств машинобудування Хмельницької області. З метою забезпечення всебічності та повноти аналізу його результати співставлено з висновками аналогічного дослідження, що проводилося у країнах ЄС.*

*Research of factors and problems of forming and use of export potential of enterprises of machine-building of the Khmel'nyts'ky region is carried out. With the purpose of providing of comprehensiveness and plenitude of analysis it's results are confronted with the conclusions of analogical research which was conducted in the countries of EU.*

*Ключові слова: експортний потенціал, машинобудівне підприємство, фактори-проблематики, експертне опитування.*

**Вступ.** Від'ємне значення чистого експорту продукції машинобудування Хмельницької області протягом 2005–2010 рр., її низька конкурентоспроможність, невідповідність експорту машинобудівних товарів динаміці світового попиту, орієнтація підприємств Хмельниччини переважно на потреби ринків країн третього світу та пострадянського простору засвідчують наявність низки проблем щодо ефективності формування та використання експортного потенціалу підприємств області.

Ситуація, що склалася, є вкрай небезпечною і без перебільшення загрожує підприємствам неспроможністю гідно протистояти як закордонним конкурентам, так і змагатися на внутрішньому ринку, що, в свою чергу, ставить під сумнів підвищення конкурентоспроможності країни в цілому. Тому, вирішивши усі проблеми на рівні підприємств, підвищиться й ефективність формування та реалізації експортного потенціалу країни.

Важливість стимулювання регіонального експорту машинобудівної продукції як запоруки економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності країни визнається чисельною когортою українських науковців (Байрак В. М., Коровайченко Н. Ю., Петренко Л. А., Пирець Н. М., Скорнякова І. В. [1–5] та інших). Попри це розгорнутого аналізу факторів-проблематик впливу на процеси формування та використання експортного потенціалу підприємств машинобудування регіону не було здійснено.

Метою нашого дослідження є огляд факторів-проблематик найбільшого впливу на процеси формування та використання експортного потенціалу підприємств Хмельницької області.

**Основний розділ.** Для отримання точної та детальної інформації щодо проблематики формування та використання експортного потенціалу підприємств машинобудівної галузі Хмельниччини нами було проведено експертне опитування. Анкетування здійснювалося у грудні 2010 року за підтримки Головного

управління економіки, зокрема працівників відділу зовнішньоекономічних зносин та інвестицій та Головного управління промисловості та розвитку інфраструктури Хмельницької облдержадміністрації.

Виходячи з мети дослідження, для проведення експертного опитування обсяг вибірки становить 20 експертів. В якості експертів виступили фахівці, які за своїми функціональними обов'язками або за родом громадської діяльності добре поінформовані про основні проблеми формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівних підприємств Хмельницької області, обізнані щодо реального стану справ в цій сфері. До вибірки потрапили 3 групи експертів: 1) керівники та начальники структурних підрозділів машинобудівних підприємств Хмельниччини; 2) державні службовці; 3) представники громадської організації.

На початку дослідження всім експертам сформованої експертної групи було надіслано розроблену нами анкету. Анкета експертного опитування включала дві секції питань. У першій структурній секції з'ясовувалася сфера діяльності, вік та стаж опитуваних. В другій секції була запропонована таблиця можливих факторів-проблематик формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств, яку потрібно було заповнити за допомогою балів від 0 до 100. Найважливішому, на думку експерта, фактору присвоювалася стобальна відповідь до його оцінки, а найнесуттєвішому 0 балів. Одну і ту ж оцінку в межах 0–100 балів можна було присвоїти двом або більше факторам, якщо вони, на думку опитуваного, рівноцінні. Потім заповнені експертами опитувальні листи надсилалися організаторам експертизи для подальшої статистичної обробки.

Анкетування проводилося анонімно, з метою виключення будь-якого психологічного тиску на окремих експертах. Формули обчислення статистичних показників з відповідними поясненнями, що характеризують результати експертного опитування, надано у таблиці 1.

Процедура обробки статистичної інформації полягала у наступному. Спочатку, отримані від опитуваних бальні оцінки було згруповано у таблицю балів. Потім таблицю балів було переформовано у таблицю рангів. Згодом на основі абсолютних величин значення балів та рангів, була розрахована низка статистичних характеристик, що дозволило оцінити важливість кожного фактору-проблематики формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств Хмельницької області. Результати обрахунків системи статистичних характеристик, що вказують на відносну важливість кожного фактору-проблематики, надані у таблиці 2.

Значення показників, наведених у таблиці, засвідчують, що фактором-проблематикою найбільшого впливу, на думку експертів, є недостатність управлінських ресурсів – спеціалістів у сфері ЗЕД, відсутність систематичної державної підтримки стимулювання та сприяння здійсненню експортної діяльності, складність процедури ЗЕД, нестача капіталу, а також брак знань про закордонні ринки тощо (рис. 1).

Найменша величина середнього рангу та найбільше середнє значення балів пов'язані саме з цими факторами. Найчастіше максимальну кількість балів експерти надавали факторам «Складність процедури ЗЕД» та «Недостатність управлінських ресурсів – спеціалістів у сфері ЗЕД».

Щодо коефіцієнта активності слід зазначити, що активність експертів стосовно вісімнадцяти факторів була максимальною і дорівнює 1. Не всі експерти вважають продукцію машинобудівних підприємств Хмельницького регіону спроможною гідно конкурувати на зовнішніх ринках. Тому коефіцієнт активності для фактору «Низька конкурентоспроможність продукції» дорівнює 0,9. Прикро й те, що жоден учасник експертизи не висловився за відсутність будь-яких перешкод у формуванні та ефективному використанні експортних можливостей підприємства, показник активності для цього параметру виявився нульовим.

У п'ятірку лідерів за середньою вагою (нормованою оцінкою) увійшли фактори «Недостатність управлінських ресурсів – спеціалістів у сфері ЗЕД», «Відсутність систематичної державної підтримки стимулювання та сприяння здійсненню експортної діяльності», «Складність процедури ЗЕД», «Нестача капіталу» та параметр «Брак знань про закордонні ринки». Розрахований нами показник розмаху варіації, вказав на фактори, щодо яких найбільше відрізнялися думки експертів. До прикладу, найбільшою проблемою реалізації експортного потенціалу машинобудівного підприємства, фахівці віком до 35 років та стажем роботи 5–10 років вбачають складність процедури здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Можливо, такий вибір цих експертів пов'язаний з найменшим серед опитуваних досвідом роботи в галузі. З іншого боку, причинами можуть бути і відсутність систематичної державної підтримки ведення зовнішньоекономічної діяльності, і нестача капіталу, високий рівень корупції, а також низька конкурентоспроможність продукції машинобудівного підприємства, на що також вказали фахівці групи.

Експерти віком 35–45 років з різним стажем роботи виокремили ті фактори-проблематики, що отримали найбільше балів відповідно до загальних результатів анкетування.

Опитувані віком старше 45 років та стажем понад 10 років найбільшу проблему вбачають у недостатності управлінських ресурсів–спеціалістів у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Як й інші учасники анкетування, вони вказують на відсутність систематичної державної підтримки сприянню формування та реалізації експортного потенціалу машинобудівних підприємств Хмельницької області. Не всі фахівці цієї групи вважають виправданим ризик, пов'язаний зі здійсненням експортної діяльності. На відміну від молодших фахівців, які, зазвичай, легше і швидше адаптуються до вимог та тенденцій сучасного ринкового середовища, краще обізнані з останніми досягненнями науки та техніки, однак

потребують певного практичного досвіду, старші фахівці серед інших факторів-проблематик виділили параметри «Мовний або культурно-ментальний бар'єр», а також «Брак знань про закордонні ринки».

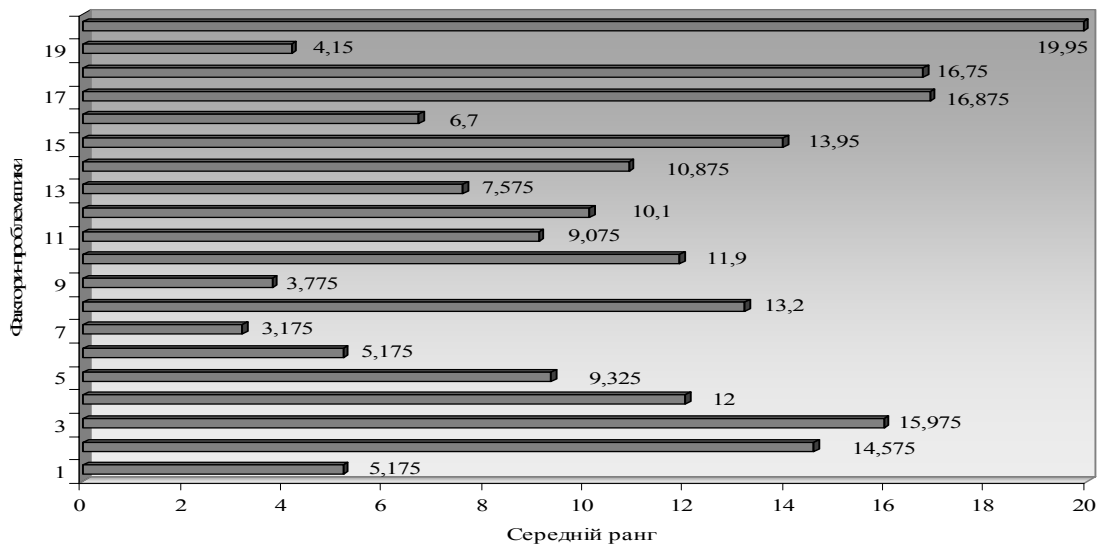
Таблиця 1

**Характеристика основних статистичних показників експертного опитування та їх обрахунків (сформовано автором на основі опрацювання джерел [6–9])**

№ п/п	Назва показника	Порядок обрахунку	Коментар
1	Ранг	Відповідає числам натурального ряду 1, 2, 3, ..., n, де n – кількість ранжованих факторів	Ранг – порядковий номер, що вказує на місце кожного фактору у загальній кількості досліджуваних факторів. Ранг, що відповідає оцінці, присвоюється найважливішому фактору, ранг з числом n – найменш важливому фактору
2	Стандартизований ранг	Співвідношення суми місць, зайнятих факторами з однаковими рангами до загальної кількості таких співпадінь у даному випадку	Обраховується у випадку надання експертом однакової кількості балів декільком факторам
3	Середній бал	$\bar{C}_j = \frac{\sum_{i=1}^m C_{ij}}{m_j}, \quad (1)$ <p>m – кількість експертів, які взяли участь в анкетуванні;                      1, 2, 3, ..., i, ..., m – можливі номери експертів;                      C<sub>ij</sub> – кількість балів, наданих i-м експертом j-му фактору;                      m<sub>j</sub> – кількість експертів, які оцінили j-й фактор (будь-якому фактору надана певна кількість балів більше нуля)</p>	Чим більша середня величина в балах, тим суттєвіший фактор
4	Середній ранг	$\bar{S}_j = \frac{\sum_{i=1}^m R_{ij}}{m}, \quad (2)$ <p>R<sub>ij</sub> – ранг, наданий i-м експертом j-му фактору</p>	Чим менше значення середнього рангу, тим важливіший фактор
5	Середня вага кожного фактору (нормована оцінка)	$W_j = \frac{\sum_{i=1}^m W_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m W_{ij}}, \quad (3)$ <p>W<sub>ij</sub> – середня вага (нормована оцінка), встановлена i-м експертом j-му фактору</p>	Загальна вага, встановлена експертами j-му фактору
6	Вага (нормована оцінка)	$W_{ij} = \frac{C_{ij}}{\sum_{j=1}^n C_{ij}}, \quad (4)$	Середня вага, надана i-м експертом j-му фактору
7	Частота максимально можливих оцінок	$K_{100j} = \frac{m_{100j}}{m_j}, \quad (5)$ <p>m<sub>100j</sub> – кількість максимально можливих оцінок (у нашому випадку 100 балів) отриманих j-м фактором</p>	Показник, що характеризує відносну важливість кожного фактору
8	Коефіцієнт активності	$K_{aej} = \frac{m_j}{m}, \quad (6)$	Визначається активність експертів за кожним фактором
9	Розмах оцінок (балів)	$L_j = C_{j\max} - C_{j\min}, \quad (7)$ <p>C<sub>jmax</sub>, C<sub>jmin</sub> – максимальна та мінімальна оцінки, встановлені експертами j-му фактору</p>	Розмах варіації обчислюється для визначення розбіжностей в оцінках кожного фактору
10	Коефіцієнт конкордації	$K_{кон} = \frac{12 \sum_{j=1}^n d_j^2}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^l T_i}, \quad (8)$ $d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}, \quad (9)$ $S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}, \quad (10)$ $T_i = \sum_{l=1}^l (t_l^3 - t_l), \quad (11)$ <p>l – кількість груп пов'язаних (однакових) рангів;                      t<sub>l</sub> – кількість пов'язаних рангів у кожній групі</p>	Окреслює ступінь узгодженості думок експертів. Коефіцієнт конкордації змінюється в межах 0 ± 1. Якщо K <sub>кон</sub> = 1, то узгодженість експертів максимальна, у випадку K <sub>кон</sub> = 0 – повна неузгодженість думок експертів. Коли K <sub>кон</sub> > 0,5 – ступінь узгодженості думок експертів вважається прийнятною
11	Критерій Пірсона	$X_p^2 = \frac{12 \sum_{j=1}^n d_j^2}{mn(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i}, \quad (12)$	За допомогою показника перевіряється статистична істотність коефіцієнта конкордації. X <sub>p</sub> <sup>2</sup> – розрахункове значення критерію Пірсона порівнюється з табличним значенням X <sub>T</sub> <sup>2</sup> для n-1 ступенів свободи та довірчої ймовірності (p=0,95 або p=0,99). Якщо X <sub>p</sub> <sup>2</sup> > X <sub>T</sub> <sup>2</sup> , то коефіцієнт конкордації вважається істотним

**Оцінка порівняльної важливості факторів-проблематик найбільшого впливу на формування та використання експортного потенціалу машинобудівних підприємств Хмельницької області  
(розраховано автором на основі опрацювання джерел [6–9])**

№ п/п	Назва фактору-проблематики	Статистичні показники (коефіцієнти)					
		Середній ранг	Середнє значення балів	Частота максимально можливих оцінок	Коефіцієнт активності експертів	Середня вага (нормована оцінка)	Розмах оцінок (балів)
1	Нестача капіталу	5,175	72,250	0,05	1,00	0,076	60
2	Недосконалість законодавчої бази України	14,575	29,750	0,00	1,00	0,031	55
3	Несприятливе законодавство країн призначення експортної продукції	15,975	21,500	0,00	1,00	0,023	55
4	Низька конкурентоспроможність продукції	12,000	44,444	0,00	0,90	0,041	80
5	Високі імпорتنі тарифи/митні збори в країнах призначення	9,325	53,250	0,00	1,00	0,056	60
6	Брак знань про закордонні ринки	5,175	74,000	0,10	1,00	0,078	80
7	Недостатність управлінських ресурсів – спеціалістів у сфері ЗЕД	3,175	84,750	0,30	1,00	0,09	50
8	Мовний або культурно-ментальний бар'єр	13,200	33,500	0,00	1,00	0,035	60
9	Відсутність систематичної державної підтримки стимулювання та сприяння здійсненню експортної діяльності	3,775	80,000	0,10	1,00	0,085	50
10	Проблеми міжнародної сертифікації експортної продукції	11,900	43,000	0,00	1,00	0,045	50
11	Висока вартість та ризикованість експортної діяльності	9,075	53,750	0,05	1,00	0,057	80
12	Відсутність прийняттого кредитного механізму	10,100	50,500	0,00	1,00	0,053	40
13	Забюрократизованість митних процедур	7,575	59,500	0,00	1,00	0,062	40
14	Відсутність прийняттого страхового механізму	10,875	47,500	0,00	1,00	0,05	50
15	Нестабільність економіки України	13,950	31,000	0,00	1,00	0,032	50
16	Високий рівень корупції	6,700	64,000	0,00	1,00	0,068	50
17	Негативний імідж України за кордоном, недостатня розрекламованість позитивного бренду держави	16,875	16,500	0,00	1,00	0,017	45
18	Проблематичність відшкодування ПДВ	16,750	17,500	0,00	1,00	0,018	35
19	Складність процедури ЗЕД	4,150	79,500	0,35	1,00	0,084	90
20	Відсутність будь-яких перешкод	19,950	0,000	0,00	0,00	0	0



**Рис. 1. Порівняльна оцінка факторів-проблематик розвитку експортного потенціалу машинобудівних підприємств Хмельницької області (розраховано автором на основі опрацювання джерел [6; 7; 8; 9])**

Відрізняються думки експертів і залежно від сфери їх діяльності. Відповіді працівників підприємств, а також представників громадськості в основному співпали. А точка зору державних службовців на основні проблеми формування та реалізації експортного потенціалу підприємств машинобудування є дещо іншою. Відтак, представники першої групи опитуваних (підприємці та представники громадськості) в основному вказують на конкретні практичні проблеми, з якими стикаються працівники підприємств в ході здійснення ними експортної діяльності. Особливо активно нарікають на відсутність сприяння формуванню та реалізації експортного потенціалу підприємства органами державної влади, наголошують також на високому рівні корупції. Працівники органів державного управління переконані, що найбільшою проблемою машинобудівного підприємства Хмельницької області в ході реалізації його експортних можливостей є, перш за все, складність процедури зовнішньоекономічної діяльності, висока вартість та ризикованість експортної діяльності, фінансові обмеження, а також недостатня конкурентоспроможність продукції підприємств.

Дуже важливо оцінити узгодженість думок експертів, адже без певного рівня узгодженості їх відповідей результати анкетування вважаються недійсними. З метою досягнення прийняттого рівня узгодженості думок експертів, зазвичай, опитування проводиться у декілька етапів. Якщо узгодженість відповідей фахівців достатня вже після першого туру, дослідження можна призупинити. У нашому випадку,

ступінь узгодженості оцінок респондентів визначався за допомогою коефіцієнта конкордації, який набув значення 0,731 після першого етапу анкетування. За критерієм Пірсона була перевірена статистична істотність коефіцієнта конкордації. Враховуючи, що критерій Пірсона  $\chi_p^2=277,714$ , а за ймовірності  $P=0,99$  та ступеня свободи  $n-1=20-1=19$ ,  $\chi_r^2=36,2$ , коефіцієнт конкордації нашого дослідження слід вважати статистично істотним.

На завершення нашого аналітичного огляду вважаємо доцільним порівняти результати нашого дослідження з висновками схожого анкетування підприємств країн Європейського Союзу, проведеного відповідними фахівцями Європейської Комісії (рис. 2) [10, с. 51–53].

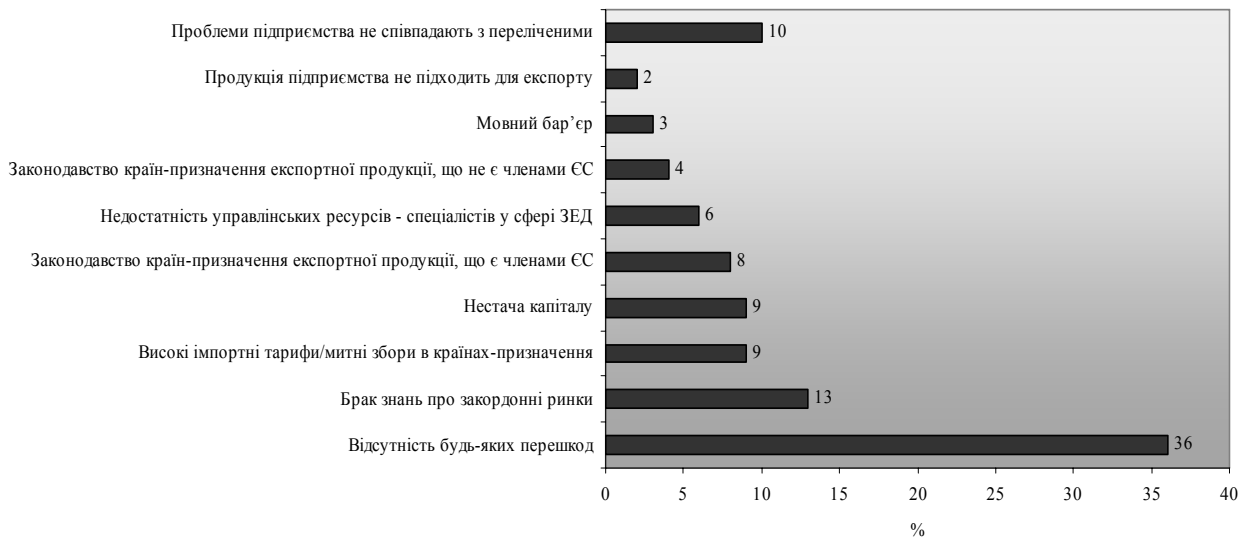


Рис. 2. Результати опитування підприємств країн Європейського Союзу щодо можливих проблем щодо здійснення ними експортної діяльності

Переважає більшість підприємств, які працюють в країнах Європейського Союзу, а це 36 % опитаних, вважають відсутніми будь-які перешкоди у реалізації експортних можливостей їх підприємств. Нагадаємо, що в ході нашого анкетування жоден з експертів не засвідчив повної відсутності факторів-проблематик реалізації експортних можливостей машинобудівних підприємств Хмельницької області. Лише 13 % європейських респондентів нарікають на брак знань про закордонні ринки, 9 % вказали на високі імпорتنі тарифи та митні збори в країнах призначення, а також нестачу капіталу. Законодавство країн призначення експортної продукції підприємства, що є членами ЄС ускладнює здійснення експортної діяльності для 8 % опитаних, а законодавство країн, що не входять до ЄС перешкоджає лише 4 % респондентів. Недостатність кваліфікованих спеціалістів у сфері зовнішньоекономічної діяльності та мовну проблему визнають відповідно 6 % та 3 % підприємств.

**Висновки.** Узагальнюючи результати нашого дослідження, слід зазначити, що експортні можливості машинобудівних підприємств Хмельницького регіону реалізуються не на повну потужність, а їх формування відбувається під впливом великої кількості негативних факторів-проблематик. Основні результативні показники ефективності здійснення експортної діяльності машинобудівними підприємствами регіону зазвичай не досягають середнього рівня значень, властивих підприємствам машинобудування інших високорозвинених країн, що ставить під сумнів спроможність машинобудівних підприємств області гідно конкурувати на вітчизняній та міжнародній арені. Поряд з нестачею фінансових ресурсів, підприємці потребують кваліфікованої та змістовної інформаційно-консультативної підтримки, дієвої боротьби органів державного управління з бюрократією та корупцією, захисту вітчизняного виробника в межах України та їх підтримки працівниками спеціалізованих українських державних представництв за кордоном тощо. Механізм протидії переліченим проблемам вже давно успішно функціонує за кордоном, що засвідчили результати опитування підприємств країн Європейського Союзу, але відсутній в Україні. Відтак у посткризовий період нагальною є проблема визначення стратегічних пріоритетів та напрямів розвитку експортного потенціалу машинобудівної галузі Хмельниччини, об'єднання зусиль держави, громадських організацій, бізнесу тощо для вироблення єдиного системного підходу, ефективної дієвої політики стимулювання реалізації потенціалу підприємств машинобудування області, про що йтиметься в подальших наших дослідженнях.

## Література

1. Пирець Н.М. Шляхи стимулювання експортного потенціалу України / Н.М. Пирець // Проблеми



развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – Донецк : ДонНУ. – 2004. – С. 271–273.

2. Байрак В.М. Організаційно-економічні механізми підвищення експортного потенціалу інвестиційного комплексу України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / В.М. Байрак. – К., 2002. – 18 с.

3. Коровайченко Н.Ю. Ефективне використання експортного потенціалу базових галузей промисловості України в процесі міжнародної економічної інтеграції : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Коровайченко Наталія Юріївна. – К., 2007. – 185 с.

4. Петренко Л.А. Розвиток експортного потенціалу підприємства (за матеріалами молокопереробних підприємств України) : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 «Економіка та управління підприємства» / Петренко Людмила Анатоліївна. – К., 2007. – 269 с.

5. Скорнякова І.В. Формування експортного потенціалу обробної промисловості України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / І.В. Скорнякова. – К., 2006. – 18 с.

6. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М. : Статистика, 1980. – 263 с.

7. Гнатієнко Г.М. Експертні технології прийняття рішень / Г.М. Гнатієнко, В.Є. Снитюк. – К. : ТОВ «Маклаут», 2008. – 444 с.

8. Грабовецький Б.Є. Експертне дослідження факторів, що визначають зміну рівня виробництва насіння соняшнику / Б.Є. Грабовецький, О.В. Пітик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2. – Т. 1. – С. 241–245.

9. Грабовецький Б.Є. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрями використання : [монографія] / Грабовецький Б.Є. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.

10. Observatory of European SMEs : [analytical report] / The Gallup Organization Hungary upon the request of Directorate-General for Enterprise and Industry. – Hungary : Eurobarometer Team of the European Commission, 2008. – P. 51–53.

Надійшла 11.05.2012

УДК 336

О. В. ХМЕЛЕВСЬКИЙ, Л. В. ДРЮКОВА  
Хмельницький національний університет

## КОНЦЕПЦІЯ ВНУТРІШНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ФОРМУВАННЯ ПЕРЕДУМОВ ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

*Досліджено сутність та прояви інтрапідприємництва у якості інструменту вдосконалення підприємництва, обґрунтовано доцільність та перспективу практичного застосування його елементів в ринкових умовах функціонування вітчизняних підприємств, умовою чого визнано комплексне сприйняття механізму та можливостей інтрапідприємництва.*

*Investigated the essence and manifestations of intrapreneurship as a tool to improve entrepreneurship, expediency and the possibility of practical application of his items in the market conditions of functioning of the domestic enterprises, the condition of which recognized the complex mechanism of perception and intrapreneurship.*

*Ключові слова: внутрішнє підприємництво, інтрапідприємство, підприємство, новаторство, ресурси.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** В умовах ринкової економіки господарські суб'єкти змушені шукати нові та більш ефективні способи управління господарськими структурами. Це особливо актуально в Україні, де становлення і розвиток національної економіки об'єктивно вимагає прискореного створення та впровадження принципово нових форм і методів управління на всіх її рівнях і, в першу чергу, на рівні основних виробничих ланок – підприємств.

Серед елементів вдосконалення системи управління підприємством можна вирізнити гнучкість та адаптивність, високу кваліфікацію персоналу, інноваційність, ініціативність. Одне з основних завдань, що стоїть перед вітчизняними підприємствами, полягає у підвищенні підприємницького потенціалу, а в якості інструменту доцільно виокремити внутрішнє підприємництво або інтрапідприємство (intrapreneurship), як таке, що вирізняється наявністю вказаних управлінських елементів та є альтернативним підходом до організації та управління підприємницькими структурами.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Концепція інтрапідприємства зародилася у 80-і роки ХХ ст, коли Р. А. Бургельман вперше окреслив загальні риси майбутньої теорії, яка згодом стає відомою завдяки працям Дж. Пенчота. Останній визначив інтрапідприємця як людину, що використовуючи інноваційність та творчість, перетворює ідеї та мрії у перспективні проекти, при цьому оперуючи в межах певної організації [1]. Проблеми ефективного управління підприємством присвячені численні праці зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, концепцію внутрішнього підприємництва розглядають М. Едлер, Г. Франк, Р. А.

Бургельман, Дж. Пенчот та інші, що окреслюють теоретичну сутність та практичне спрямування інтрапренерства.

**Невирішені частини проблеми.** В той же час, інтрапренерство не отримало належного визнання серед вітчизняних науковців та практиків. Це, перш за все, обумовлено достатньою кількістю проблем, що стають на заваді розвитку вітчизняного підприємництва: технологічна відсталість, неефективне використання ресурсів, внутрішньогосподарські протиріччя і необґрунтованості, бюрократизація управлінських структур, нерозвинуті ринки тощо, що і є головними факторами соціально-економічної нестабільності як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств, незалежно від їхньої майнової чи відомчої приналежності. В той же час, як вважаємо, внутрішнє підприємництво, не будучи панацеєю для вітчизняного бізнесу, при достатній його мотивації, сприятиме використанню творчого потенціалу співробітників, стимулюватиме розвиток інноваційного клімату компанії, тим самим значно поліпшуючи ефективність її функціонування за наявних ресурсів, що зрештою може стати одним з ключових факторів розвитку українського бізнесу.

**Формулювання цілей.** Метою дослідження обрано з'ясування ключових понять концепції внутрішнього підприємництва, обґрунтування доцільності та можливості практичного застосування її елементів в ринкових умовах функціонування вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Сутність концепції інтрапренерства полягає в тому, що на діючому підприємстві створюються умови для висунення новаторських підприємницьких ідей, виділяються ресурси і здійснюється всебічна допомога для їх реалізації. Інтрапренерство розглядається як діяльність з виробництва та реалізації товарів і послуг на основі інтеграції підприємницьких можливостей особистості та підприємства [2].

Саме підприємницькі можливості особистості є ключовим елементом в концепції інтрапренерства. Ґрунтуючись на ідеях К. Макконнелла і С. Брю, які розглядають підприємництво як особливий вид діяльності, в основі якої лежить ряд неодмінних умов і вимог, вважаємо доцільним привернути увагу до наступних характеристик підприємницьких можливостей особистості [3, с. 135]. По-перше, підприємець бере на себе ініціативу з'єднання ресурсів капіталу і праці в єдиний процес виробництва товару чи послуги; він одночасно є рушійною силою виробництва і посередником, що зводить разом ресурси для здійснення процесу, що обіцяє бути прибутковим. По-друге, підприємець бере на себе ініціативу з прийняття основних рішень у процесі виробництва товарів, послуг, які визначають напрям діяльності підприємства. По-третє, підприємець – це новатор, особа, яка прагне вводити на комерційній основі нові продукти, нові виробничі технології та нові форми організації підприємства. Нарешті, підприємець – це людина, що йде на ризик. Він ризикує своїм часом, працею, діловою репутацією, а також вкладеними коштами – своїми власними і компаньйонів-акціонерів.

Внутрішнє підприємництво поєднує в собі вищезгадані якості підприємця та чітку службову ієрархію, що притаманна корпоративній структурі. Інтрапренер, на думку Р. Вундерера, – це найманий робітник, що проявляє ініціативу, має особливий дух підприємця, генерує нові ідеї, організовує бізнес таким чином, щоб компанія отримувала прибуток. Відповідно, інтрапренерство – це «активна та ефективна підтримка стратегії підприємства з боку максимально можливої кількості співробітників на всіх ієрархічних рівнях і у всіх функціональних підрозділах» [4]. Однією з головних задач його розвитку є створення ситуацій, які максимально розвивають творчу активність, і реалізацію новаторських здібностей її працівників, що в перспективі приносить вигоду підприємству в цілому [5].

На сьогодні внутрішнє підприємництво викликає інтерес в управлінців усіх рівнів, що обумовлено об'єктивними тенденціями розвитку суспільства, коли домінуючими стають соціальні аспекти мотивації діяльності людини. Їх недооцінка може призвести до зниження інтересу до виконуваної роботи найбільш здібних і перспективних працівників, які шукають можливості для самореалізації та творчості. Інша причина – зростаюча необхідність впровадження нових технологій для збільшення конкурентних переваг підприємства. Нарешті, внутрішнє підприємництво передбачає застосування на практиці ще одного фактору виробництва – знання, що обумовлює собою перехід до якісно нового рівня розвитку. На думку відомих дослідників, саме знання та компетентність персоналу на сьогодні лежать в основі вирішення економічних, технічних та організаційних проблем підприємництва як поточних, так і перспективних [6].

Мета внутрішнього підприємництва – забезпечення ефективної діяльності підприємства і сприяння подоланню економічних бар'єрів. За словами П. Друкера, в сучасних умовах бізнесу діяльність інноваційних структур типу антрепренера і інтрапренера – це рятівна соломинка, за яку повинна вхопитися будь-яка компанія [7].

Основним аргументом доцільності інтрапренерства для вітчизняних підприємств, як вважається, слугує те, що внутрішнє підприємництво є не стільки організаційною формою, скільки новою філософією управління, що стає фактором розвитку корпоративної культури організації. Представляючи собою якісно новий рівень свободи менеджерів та фахівців, внутрішнє підприємництво створює принципово нові цінності бізнесу, кардинально відмінні принципи мотивації, в яких головна роль відведена не протистоянню об'єктивним умовам зовнішнього середовища, а прагненню до особистого й професійного удосконалення. Сфера інтрапренерства – чи не єдиний спосіб поєднати ринки та бізнес-структури з прагненням людини до

професійної та особистої самореалізації.

Таким чином, вирізняються потреби, що формують передумови виникнення внутрішнього підприємництва, останні впливають на доцільність його впровадження що сприятиме використанню можливостей, які надає інтрапренерство (рис. 1).

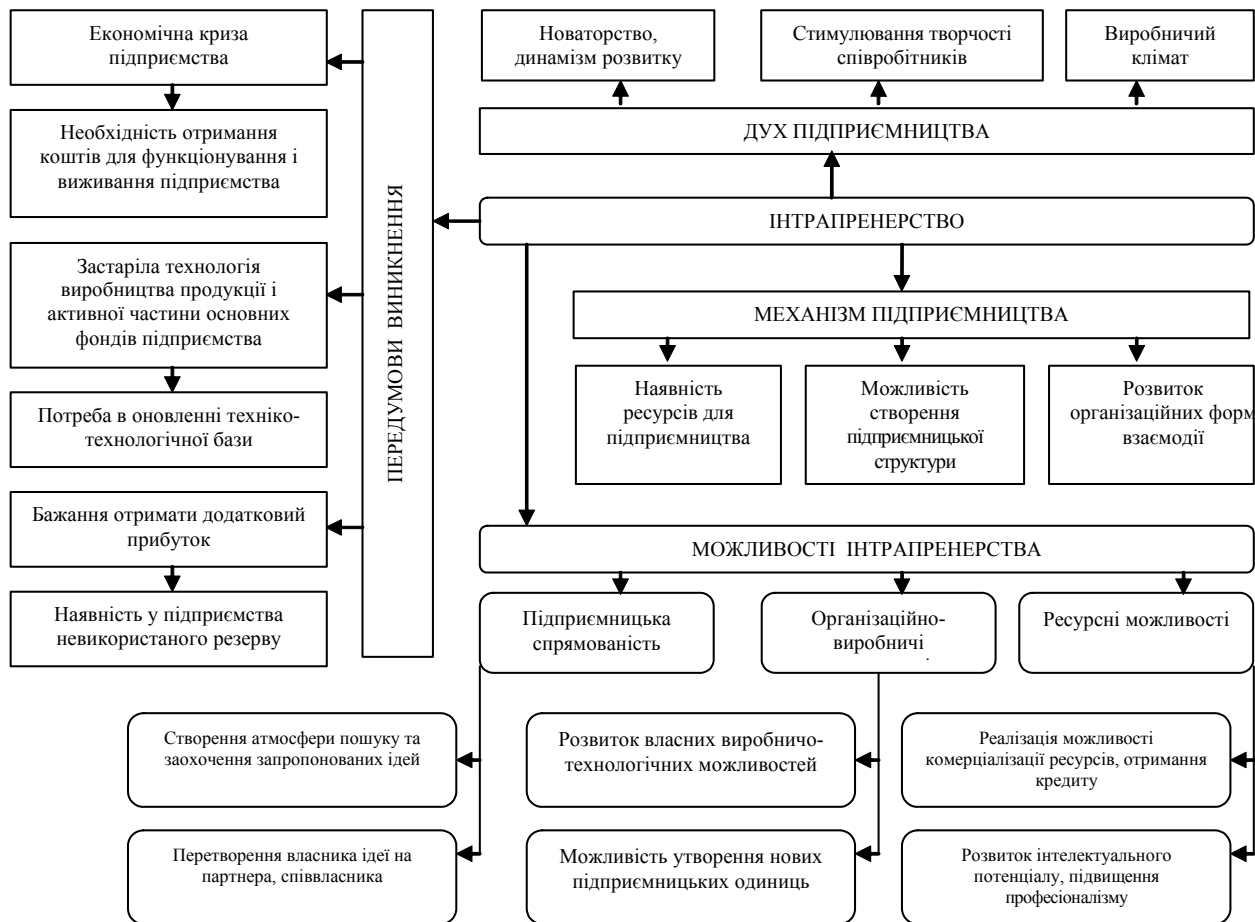


Рис. 1. Елементи, механізм та можливості внутрішнього підприємництва

З практичної точки зору, концепція внутрішнього підприємництва успішно впроваджується в великих корпораціях, де яскравими прикладами є компанії «IBM», «Minnesota Mining and Manufacturing Company» тощо. Так, компанія «IBM», визнаючи, що внутрішнє підприємництво дозволить їй піднятися на новий ступінь розвитку, розробила концепцію «незалежного підрозділу», згідно з якою кожний її підрозділ діє як окрема організація на чолі з власною керуючою радою. За перші п'ять років використання принципів внутрішнього підприємництва «IBM» реалізувала 25 нових проєктів, зокрема виробництво автоматичних комунікаційних систем для банків, промислових роботів, а також всесвітньо відомого персонального комп'ютеру типу PC.

Інший приклад – політика «корпоративного бутлегерства» американської компанії «Minnesota Mining and Manufacturing Company», працівники якої стали винахідниками багатьох інноваційних продуктів, які принесли компанії величезні прибутки і дозволили завоювати позиції на ринку [8].

Отже, підвищення інтересу до інноваційних методів управління в середині великих компаній обумовлено жорсткою конкуренцією, яку створюють для них малий та середній бізнес. Дрібні компанії володіють більшою мобільністю, ініціативністю та організаційною гнучкістю і часто перехоплюють найбільш талановитих та ініціативних співробітників, що прагнуть самостійної кар'єри. Інертність великих корпорацій, зумовлена їхніми розмірами, призводить до значних втрат, адже людські ресурси відіграють стратегічну роль у формуванні конкурентоспроможності компанії. В той же час малі та середні підприємства, під впливом зовнішнього та внутрішнього середовища, також охоче використовують принципи внутрішнього підприємництва.

Специфічна потреба розвитку внутрішнього підприємництва в Україні обумовлюється тим, що за роки створення ринкової інфраструктури та відповідних механізмів господарювання відбувся бурхливий розвиток системи підприємництва в усіх формах його прояву. Особливого значення набуває малий та середній бізнес як головний засіб формування конкурентного середовища і ефективного розвитку ринкової економіки в цілому. Станом на початок 2012 року в Україні нараховується більше мільйона підприємств

різної форми власності та організаційної форми [9].

Створення необхідних умов для заохочення розвитку внутрішнього підприємництва в рамках організації передбачає виконання цілого ряду умов і дотримання певних принципів управління. По-перше, особливістю організації, що керується принципами інтрапренерства, є її орієнтація на інноваційне лідерство в галузі технологій, яке досягається за допомогою впровадження та заохочення нових ідей. Оскільки науково дослідні розробки є найважливішим джерелом плідних ідей нових товарів, вони повинні проводитись на достатньо високому рівні. Нові ідеї слід заохочувати та підтримувати, а не пригнічувати, як це нерідко відбувається в структурах, в яких на перше місце висуваються завдання забезпечення високої віддачі на вкладений капітал і великі обсяги продажів.

По-друге, для інноваційного розвитку слід заохочувати експеримент та пов'язаний з ним метод спроб та помилок. Нові продукти або послуги не з'являються раптово. Як відомо, перш ніж з'явився перший персональний комп'ютер, знадобилося чимало часу, і в ході пошуку вдалого варіанту від ряду моделей довелося відмовитися. Компанія, що бажає впровадити дух інтрапренерства, повинна створити таку атмосферу, яка не тільки допускає, але навіть і стимулює помилки і заохочує провали. Майже кожен підприємець щонайменше один раз в житті терпів провал, перш ніж йому вдалося створити дійсно успішне підприємство.

По-третє, необхідно переконатися, що в самій організації не закладено жодних параметрів, які перешкоджали б творчому вирішенню проблем. Традиційне розмежування сфер діяльності між співробітниками і підрозділами аж ніяк не стимулює потенційних інтрапренерів створювати нові проекти.

По-четверте, фірма повинна володіти необхідними ресурсами, і вони повинні бути в межах досяжності. Досить часто можна спостерігати ситуацію, коли на створення інновації виділяються недостатні ресурси і в той же час значні кошти передаються на вирішення проблем, що дають швидку віддачу. Навіть коли ресурси начебто виділяються, їх реальне отримання стає практично неможливим через вимоги, що пред'являються до звітних документів. Все це, природно, породжує розчарування і відчуття незадоволеності у інтрапренерів.

По-п'яте, необхідно заохочувати роботу фахівців різних профілів в одній команді. Такий відкритий підхід із залученням потрібних фахівців незалежно від сфери їх діяльності прямо протилежний принципам корпоративної організаційної структури. Проте, оцінюючи причини успіху інтрапренерства, можна зазначити, що найважливішою його складовою є наявність неформальних груп, в які входять ключові фігури компанії. Формування необхідної команди ускладнюється ще й тим, що всередині корпорації просування по службі і взагалі кар'єра члена команди ставляться в залежність від його дій в рамках тієї посади, яку він займає на даний момент, а не від вкладу в новий проект.

Загалом, механізм розвитку внутрішнього підприємництва на окремому підприємстві можна представити як сукупність основних компонент: організаційної, ресурсної, фінансово-економічної, мотиваційної (рис. 2).

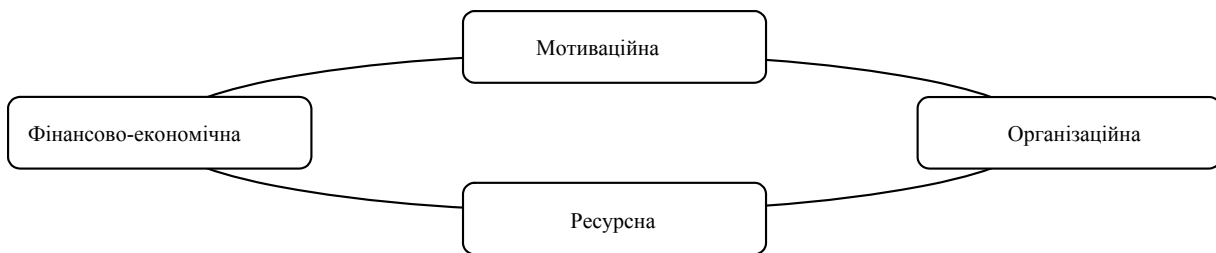


Рис. 2. Складові механізму розвитку внутрішнього підприємництва на підприємстві

Фінансово-економічна компонента включає в себе пошук фінансових джерел для забезпечення проектів внутрішньої підприємницької діяльності на підприємстві, варіантів залучення і розподілу фінансових коштів, визначення способів управління грошовими потоками, розробку системи фінансування внутрішнього підприємництва та забезпечення фінансово-контрольних функцій, виходячи з цілей, завдань і стратегії розвитку внутрішнього підприємництва на підприємстві.

Організаційна компонента включає сукупність організаційних заходів, що здійснюються для досягнення цілей підприємства, підвищення підприємницької активності, отримання додаткового прибутку, задоволення потреб співробітників і контрагентів підприємства; управління процесами, які супроводжують реформування організаційно-виробничих структур, орієнтованих на внутрішню підприємницьку діяльність та можуть відбуватися всередині підприємств на різних ієрархічних рівнях: макро-, мезо- та макрорівні. Вона спрямована на підвищення взаємодії учасників процесу внутрішньої підприємницької діяльності та дозволяє реалізувати підприємницьку ідею індивідуально або в групі.

Ресурсна компонента включає в себе визначення способів раціонального придбання ресурсів, необхідних для здійснення внутрішньої підприємницької діяльності, їх використання, нормування та контролю, а також розподілу ресурсів між основними видами діяльності та внутрішніми підприємницькими

напрямами. Мотиваційна компонента спрямована на подолання відчуження працівника, створення умов, що сприяють зацікавленості співробітників в підвищенні ефективності роботи через впровадження та розвиток підприємницьких почав всередині підприємства [10].

**Висновки.** Розуміння та вивчення ролі інтрапренерства сприяє його практичному використанню на вітчизняних підприємствах. Інтрапренерство, незважаючи на складності його впровадження, спричинить їм значні вигоди, де важливим аргументом є досвід успішного використання зарубіжними компаніями при безумовності принципів, на яких ґрунтується концепція. Знання як фактор виробництва, корпоративна відповідальність кожного працівника, соціальна відповідальність компанії перед її робітниками, можливість реалізації творчих здібностей – все це є визначальними факторами успішного розвитку підприємницьких структур, що особливо доцільно в складних економічних умовах вітчизняних підприємств.

### Література

1. Carland J.C., & Carland, J.W. (2007). Intrapreneurship: A requisite for success. Entrepreneurial Executive. – Режим доступу : <http://www.alliedacademies.org/public/proceedings/InternetProceedings/paai-11.pdf>
2. Томилов В.В. Маркетинг и интрапренерство в системе предпринимательства [Електронний ресурс] / Томилов В.В., Крупанин А.А., Хакунов Т.Д. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1998. – Режим доступу : <http://www.marketing.spb.ru/read/m20/3.htm>
3. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 972 с.
4. Вундерер Р. Ключевая роль социальной компетенции в концепции сопредпринимательства / Р. Вундерер, П. Дик // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – № 6. – С. 103–109.
5. Организация предпринимательской деятельности : учебник / [А.Н. Асаул, М.П. Войнаренко, П.Ю. Ерофеев та ін.]; под ред. А.Н. Асаула. – СПб. : «Гуманистика», 2004. – 448 с.
6. Богдан О.І. Формування підприємницької системи внутрішньо фірмових відносин [Електронний ресурс] / О.І. Богдан, Н.М. Яценко // Академічний огляд. – 2009. – № 2. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/ao/2009\\_2/13.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/ao/2009_2/13.pdf)
7. Задачи менеджмента в XXI веке. – М. : Вильямс, 2007. – С. 272.
8. Хизрич Р. Предпринимательство, или Как завести собственное дело и добиться успеха : Вып. I. Предприниматель и предпринимательство / Р. Хизрич, М. Питерс ; [пер. с англ.]. – М. : Прогресс, 1992. – 160 с.
9. Головне управління статистики АРК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sf.ukrstat.gov.ua/ukegrpou.htm>
10. Пузикова Е.А. Развитие внутреннего предпринимательства на предприятии [Електронний ресурс] / Е.А.Пузикова // Креативная экономика / Пузикова Е.А. – 2009. – № 5 (29). – С. 98–105. – Режим доступу : <http://www.creativeconomy.ru/articles/2389/>

Надійшла 07.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658.8

Я. П. ПУХАЛЬСЬКА

Хмельницький національний університет

## АНАЛІЗ ЗМІНИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

*На основі дослідження теоретичних і практичних засад реалізації зовнішньоекономічної діяльності за умов сучасної конкуренції запропоновано показник зміни ефективності зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства.*

*Based on the study of theoretical and practical foundations of foreign economic activity has been proposed a method for assessing the effectiveness of foreign engineering companies.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, управління, зовнішньоекономічна діяльність, машинобудівне підприємство, ефективність.*

**Вступ.** Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави. Проблеми підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності держави набувають на сучасному етапі виняткового значення.

Це пов'язано, по-перше, з рядом факторів внутрішнього характеру: знаходженням економіки країни на перехідному етапі до ринкової системи господарювання, яка перебуває в ситуації об'єктивної незбалансованості структури економіки та її повільної структурної перебудови; надмірною енерго- і ресурсоемістю галузей народного господарства; низькою конкурентоспроможністю національного виробництва; поступовим занепадом науково-технічного і високотехнологічного промислового потенціалів тощо.

По-друге, це обумовлено системою зовнішніх факторів: надмірною (від 20 до 90%) залежністю економіки України від монопольних імпортерських ринків постачання стратегічно важливих товарних позицій для життєво важливих галузей виробництва; наявністю тисяч українських підприємств, задіяних у виробничих циклах, кінцева продукція яких виробляється за межами України; залежністю процесу структурного та технологічного реформування економіки України від різних форм зовнішніх джерел фінансування; відсутністю розвинутої зовнішньоторговельної інфраструктури; слабкою конкурентозахищеною зовнішньоекономічної діяльності України в умовах жорсткої конкурентної боротьби на міжнародних ринках товарів [3].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Визначенню ефективності зовнішньоекономічної діяльності приділяли увагу такі вітчизняні вчені, як А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко, О.І. Кириченко, Г.О. Філатова і зарубіжні, зокрема, російські науковці – І.О. Муравйова, Л.Є. Стровський, В.В. Бокова, О.В. Буреніна, С.М. Попова, Ю.О. Огородніков та ін. Вони досліджували певні підходи щодо визначення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на рівні окремого господарюючого суб'єкта або окремої зовнішньоторговельної операції, але одночасно розглядали мікропроцеси, які мали вплив на цей суб'єкт. Але в даних роботах не конкретизовано самого процесу дослідження ефективності ЗЕД на підприємстві та впливу залучених ресурсів на успішність функціонування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства.

**Постановка завдання.** Метою даного дослідження є аналіз необхідності та приклад оцінки зміни ефективності зовнішньої діяльності для промислових підприємств, особливо машинобудівної галузі.

**Результати дослідження.** У пошуку шляхів удосконалення методики, що демонструє реальну конкурентоспроможність підприємства в оцінці потенційної можливості та доцільності здійснення своєї діяльності на зовнішньому ринку, автор пропонує методику погодженої оцінки зміни конкурентоспроможності підприємства та зовнішньоекономічної діяльності, яка складається з чотирьох груп показників, які характеризують стан ЗЕД, ефективність використання капіталу на шляху до завоювання нових ринків, ефективність здійснення основних видів зовнішньоекономічної діяльності та потенційну їх конкурентоспроможність.

Метою даного аналізу є оцінка стану та динаміки зовнішньоекономічної діяльності підприємства за умов конкуренції. Невелика кількість показників дозволяє оцінити потенціал діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Методологія розрахунку наведених вище показників зводиться до порівняння з раніше досягнутими показниками діяльності підприємства.

Таким чином, після розрахунку показників керівництво оцінює основні бізнес-процеси. У випадку відставання за яким-небудь показником, розробляються заходи щодо його покращання. Показники дозволяють також провести ранжування важливості дій керівників підприємства щодо покращання процесів виходу на зовнішній ринок.

Нормативні показники (індикатори) можуть бути визначені як параметри меж, в яких можлива реалізація зовнішньоекономічної діяльності, так як на відміну від показника, що надає лише кількісну інформацію, індикатор носить векторний, спрямований характер. Кількість індикаторів в системі зовнішньоекономічного бюджету підприємства може бути як завгодно великою, однак, автором запропоновано п'ятнадцять індикаторів оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства.

Метою запровадження розробленого механізму є оцінка здатності підприємства приносити доход шляхом здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Зважаючи на це, були відібрані з великої кількості показників найбільш важливі, які мають істотне значення в умовах досить розвинутих ринкових відносин. Нове середовище, зовнішні ринки, в яких функціонує підприємство, доводять необхідність пошуку інвесторів. Через те, вибір індикаторів оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства і пошук напрямів її удосконалення мають врахувати й загальноприйняті міжнародні стандарти.

Окрему проблему становить вибір і обґрунтування критеріїв для оцінки отриманих фактичних показників, з якими можна порівняти нормативні (індикативні) коефіцієнти. Слід зауважити і врахувати те, що єдиний для всіх галузей і підприємств нормативних чи еталонних значень коефіцієнтів бути не може в силу специфіки технопроцесів, трудомісткості виготовлення продукції тощо. Для розв'язання цього питання вчені рекомендують використовувати або показники кращих у галузі підприємств (еталонні значення), або середньогалузеві значення коефіцієнтів. Аналіз останніх дозволяє отримати за кожною групою коефіцієнтів оцінку того, до якої категорії (нижче середнього, середнього, чи вище середнього по галузі) потрапляє машинобудівне підприємство.

За відсутності таких критеріїв та орієнтирів залишається можливість простежити їх динаміку за певний період і охарактеризувати тенденцію їх зміни. Далі необхідно перекласти інтерпретацію цієї тенденції як сприятливу, несприятливу, або нейтральну, тобто таку, що викликає чи покращення, чи погіршення, чи відсутність коливань коефіцієнтів економічного становища підприємства, що залишаються на тому самому рівні, як у попередній період.

Зважаючи на зазначене вище, пропонуємо в якості індикаторів-показників зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства використовувати коефіцієнти: частки обсягу реалізації продукції

на зовнішньому ринку, частки експортних операцій, середньозважені частки зовнішнього ринку, ефективність різновидів зовнішньоекономічної діяльності, технології впровадження, частки сертифікованих видів продукції, її конкурентоспроможність тощо.

Визначені нами нормативні характеристики ґрунтуються на основі експертного опитування керівників відділі зовнішніх зв'язків машинобудівних підприємств та на основі статистичних даних.

Індикатори-показники зовнішньоекономічної діяльності підприємства слід поділити на дві умовні групи, що мають між собою якісні розходження. До першої групи слід віднести показники з певними нормативними значеннями: обсяг реалізації продукції підприємства на зовнішньому ринку, частка зовнішньоторговельних операцій в загальному обсязі реалізованої продукції, середньозважена частка зовнішнього ринку продукції підприємства, коефіцієнт віддачі оборотного капіталу для експортних та імпорتنних операцій, інвестиційна привабливість ЗЕД, ефективність експортних та імпорتنних операцій підприємства, ефективність міжнародного науково-технічного співробітництва, ефективність підприємства з переходом на виробництво спеціалізованої продукції на експорт, ефективність підприємства з реалізацією договору міжнародної кооперації та спеціалізації виробництва, ефективність здійснення бартерних операцій, коефіцієнт технологічного випередження.

Слід зауважити, що як зниження значення цих показників нижче нормативних, так і їх перевищення необхідно трактувати як погіршення характеристик зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Отже, слід виділити наступні стани індикаторів-показників першої групи:

- показники знаходяться в межах певного діапазону нормативних значень, що рекомендуються у вигляді коридору значень (може бути рух від границь до центру, що є бажаним покращанням ситуації);
- показники перебувають у рекомендованих межах і аналіз динаміки вказує на їх стійкість, а отже, стабільність певної ситуації;
- показники знаходяться в рекомендованих межах, але аналіз динаміки вказує на їх погіршення (рух від середини коридору до нижньої межі);
- показники перебувають за рекомендованими межами, але спостерігається тенденція до поліпшення існуючої ситуації;
- показники знаходяться поза рекомендованим коридором і мають стійку тенденцію;
- показники знаходяться за межами нормативу і весь час погіршуються.

До другої групи показників слід віднести ненормовані показники, значення яких не можуть бути використані для оцінки ефективності функціонування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства без порівняння зі значенням аналогічних показників підприємств-конкурентів щодо випуску конкретного виду продукції. Якщо ж таке порівняння неможливо здійснити в силу відсутності відповідних даних підприємств-конкурентів, слід аналізувати тенденцію зміни цих показників і виявити їхнє погіршення або покращання. Отже, друга група показників оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємства може бути охарактеризована такими станами: «покращання», «стабілізація», «погіршення».

До другої групи слід віднести показники: частка сертифікованих видів продукції, коефіцієнт конкурентоспроможності товару.

Обрані нами показники зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства всесторонньо характеризують її результативність. Їх поділ на дві групи умовний і є, в свою чергу, прийомом аналітичного інструменту в нашій країні. У зарубіжній практиці застосовується більш широка палітра таких показників, у вітчизняній – такої практики недостатньо.

Однак, всі перераховані індикатори при розрахунку коливаються в межах від 0 до 2, тобто значення показника до 1 характеризує негативну тенденцію на підприємстві, а більше за 1, відповідно, позитивну. Чим більше значення показника, тим краще функціонує підприємство при сучасних умовах конкуренції на ринку. Таким чином, якщо значення будь-якого показника з вибірки коливається в межах від 1,0–1,3 – це низький рівень показника, значення 1,4–1,6 характеризують помірний рівень показника, значення в межах від 1,7–1,9 – високий рівень показника.

Оцінка результатів діяльності машинобудівного підприємства за певний період передбачає виявлення факторів, що вплинули на результати господарської діяльності, вивчення причин допущених помилок і втрат, розкриття наявних резервів, і розробку заходів щодо підвищення ефективності господарської діяльності підприємства за умов інтеграції.

Для узагальненої характеристики економічної ефективності зміни зовнішньоекономічної діяльності машинобудування як у цілому в регіоні, так й у розрізі окремих підприємств можна розраховувати інтегральний рівневий показник ефективності на основі використання середнього зваженого арифметичного показника:

$$I\Delta Ef = \sum K_i d_i, \quad (1)$$

де  $I\Delta Ef$  – інтегральний рівневий показник зміни ефективності;

$d_i$  – ваговий коефіцієнт окремого показника, що характеризує зміну ефективності

зовнішньоекономічної діяльності (визначається експертним методом залежно від важливості (вагомості) показника для узагальненої оцінки зміни ефективності);

$K_i$  – функціональні критерії зміни ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємств;

$i$  – якісний показник, відповідно до загальної кількості показників.

При комплексному аналізі зовнішньоекономічної діяльності охоплюється вся взаємопов'язана сукупність показників підприємства, що відображають за певний (звітний) період повністю або частково його господарську, виробничо-комерційну й фінансову діяльність щодо реалізації зовнішньоекономічних відносин. Результати проведеного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства, об'єднання або його спеціалізованих фірм за звітний період, пропонується відобразити у загальному комплексному показнику зміни ефективності зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства за умов сучасної конкуренції ( $I\Delta ZED$ ), зважені коефіцієнти якого були визначені на основі експертного опитування керівників машинобудівних підприємств:

$$I\Delta ZED = 0,15I\Delta C + 0,24I\Delta P + 0,43I\Delta E + 0,18I\Delta P, \quad (2)$$

де  $I\Delta C$  – індекс зміни стану зовнішньоекономічної діяльності підприємства за аналізований період;

$I\Delta P$  – індекс зміни ефективності використання ресурсів для реалізації зовнішньоекономічних рішень за певний період;

$I\Delta E$  – індекс зміни ефективності зовнішньоекономічних операцій підприємства визначений за досліджений період;

$I\Delta P$  – індекс зміни потенціалу конкурентоспроможності здійснення зовнішньоекономічної діяльності за визначений період.

Аналіз стану зовнішньоекономічної діяльності ( $I\Delta C$ ) проводиться з метою визначення тенденції розвитку зовнішньоекономічних зв'язків підприємства, ступеню пріоритетності зовнішньої торгівлі як сфери виробничої та комерційної діяльності підприємства, ступеню активності зовнішньоекономічної діяльності підприємства та ефективності його збутової діяльності. Цей показник включає: індекс зміни обсягу реалізації продукції підприємства на зовнішньому ринку, індекс зміни частки експортних (зовнішньоторговельних) операцій в загальному обсязі реалізованої продукції, індекс зміни середньозваженої частки зовнішнього ринку продукції підприємства.

Важливою складовою аналізу ефективності зовнішньоекономічної діяльності для підприємства виступає розрахунок показників раціонального використання ресурсів для здійснення зовнішньоекономічних зв'язків ( $I\Delta P$ ). Так, уповільнення розрахунків з іноземними покупцями, використання комерційного кредитування, практика якого широко використовується у світовій торгівлі машинобудівною продукцією, уповільнює оборот залучених коштів, не дивлячись на приріст ефективності експортно-імпортних операцій. Саме тому, показник віддачі вкладених коштів має важливе значення і дозволяє приймати відповідні рішення щодо підвищення ефективності використання капіталу підприємства. Цей показник містить індекс зміни коефіцієнту віддачі оборотного капіталу для експортних операцій, індекс зміни коефіцієнту віддачі оборотного капіталу для імпортних операцій, індекс зміни інвестиційної привабливості ЗЕД.

Для оцінки зовнішньоекономічної діяльності найбільше значення мають показники ефективності експортної та імпортної діяльності підприємства ( $I\Delta E$ ), які характеризують ступінь корисності щодо проведення таких операцій за деякий період часу та повернення залучених коштів на їх здійснення. Цей показник містить: індекс зміни ефективності експортних операцій підприємства, індекс зміни ефективності імпортних операцій підприємства, індекс зміни ефективності міжнародного науково-технічного співробітництва, зміну ефективності підприємства з переходом на виробництво спеціалізованої продукції на експорт, зміну ефективності підприємства з реалізацією договору міжнародної кооперації та спеціалізації виробництва, зміну ефективності здійснення бартерних операцій.

В процесі дослідження ситуації підприємства щодо охоплення нових ринків, необхідно звернути особливу увагу на потенційні можливості ефективної роботи за умов постійного посилення конкуренції ( $I\Delta P$ ), що відображається у використанні нових досягнень науки і техніки та виготовленні, на цій основі, високоякісної продукції з покращеними характеристиками, які відповідають діючим міжнародним стандартам. Цей показник містить індекс зміни частки сертифікованих видів продукції, індекс зміни коефіцієнту технологічного випередження, індекс зміни коефіцієнту конкурентоспроможності товару.

Тенденції сучасної практики завоювання нових ринків свідчить про те, що дуже часто найбільшими аргументами для здійснення споживачем покупки стають цінові, сервісні та екологічні параметри товарів, оскільки технічні характеристики продукції часто виявляються надлишковими і непотрібними і, таки чином, втрачають своє визначальне значення. Тому, керівникам підприємств, при здійсненні аналізу своєї зовнішньоекономічної діяльності, необхідно використовувати інтегральний індекс, який враховує якісні та цінові характеристики продукції.

Отримане числове значення комплексного показника зміни ефективності зовнішньоекономічної діяльності для машинобудівного підприємства за умов сучасної конкуренції буде знаходитись в межах від 0



до 2 і дасть можливість визначати загальну динаміку щодо результативності діючої стратегії завоювання нових сегментів зовнішніх ринків. Це, в свою чергу, дасть можливість визначати стратегію розвитку зовнішньоекономічної діяльності на наступний період і дасть можливість, на основі проведеного дослідження, вдосконалити діючий механізм управління зовнішньоекономічною діяльністю на підприємстві.

Таким чином, якщо числове значення комплексного показника зміни ефективності зовнішньоекономічної діяльності менше за одиницю, то здійснення зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві проводиться неефективно і потребує визначення факторів негативного впливу, шляхом аналізу кожного показника в системі узгодженої оцінки зміни ефективності зовнішньоекономічної діяльності, і розробки системи дій щодо усунення цих недоліків.

Значення показника більше за одиницю свідчить про позитивний рівень розвитку зовнішньоекономічної діяльності на підприємстві і засвідчує нарощення конкурентних позицій машинобудівного підприємства для подальшої діяльності галузі на наступний період. Чим більше значення показника, тим краще функціонує підприємство на сучасному етапі конкурентного середовища.

**Висновки.** Запропонований метод оцінки зміни ефективності зовнішньоекономічної діяльності за певний період охоплює всі важливі показники, які утворюють комплексну систему аналізу ефективності проведеної політики управління зовнішньоекономічними зв'язками на підприємстві. При чому, аналіз кожної групи показників дозволить виявити існуючі проблемні зони і розробити програму щодо їх усунення.

Таким чином, використання розробленого нами показника допомагає здійснити комплексний фактичний аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності машинобудівного підприємства, що дозволяє виявити слабкі місця і причини недоліків діяльності на зовнішньому ринку та, на основі отриманих результатів, розробити практичні рекомендації для покращення роботи механізму управління зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

#### Література

1. Авдеенко В.И. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.И. Авдеенко, И.В. Котлов. – М. : Экономика, 1989. – 239 с.
2. Збаражская Л. Макропропорции украинской промышленности и приоритетные задачи промышленной политики / Л. Збаражская // Экономика Украины. – 2000. – № 5. – С. 19–27.
3. Кормнов Ю. Внешнеэкономические аспекты развития машиностроительного комплекса / Ю. Кормнов // Экономист. – 1996. – № 6. – С. 18–27.
4. Макогон Ю.В. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций) / Ю.В. Макогон, Ю.А. Гохберг, О.Б. Чернега. – Донецк : ДонНУ, 2003. – 278 с.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 338

В. В. ПУХАЛЬСЬКИЙ  
Хмельницький національний університет

### НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РИНКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

*Запропоновано напрями удосконалення ринкового регулювання та активізації розвитку туризму в Україні, розкрито складові та важелі впливу.*

*Directions of improvement of the market adjusting and activation of development of tourism are offered in Ukraine, constituents and levers of influence are exposed.*

*Ключові слова: туризм, розвиток, регулювання, активізація.*

**Актуальність теми дослідження.** Туризм в останні десятиліття став однією з провідних та найбільш динамічних галузей світової економіки, яка позитивно впливає на політичне, економічне, культурне та соціальне життя населення країн світу. Для багатьох країн туризм є вагомим джерелом збільшення ВВП, валютних надходжень до бюджету, зростання зайнятості і добробуту населення, підвищення культурного та духовного рівня розвитку.

Розвиток туристичної сфери в Україні, яка б успішно інтегрувалася до міжнародних туристичних взаємовідносин, є одним з провідних напрямів структурних змін економіки країни. Сприятливі умови для формування національного ринку конкурентоспроможних туристичних послуг мають створюватися державою на основі новітніх механізмів управління, в умовах відкритої економіки.

Розвиткові зовнішньоекономічної діяльності туристичної діяльності Україні сприяють значні туристичні ресурси, активізація участі України в міжнародному поділі праці, поступове залучення

іноземних інвестицій, розвиток внутрішнього споживчого ринку та насичення його товарами і послугами.

Туристична галузь є важливим чинником активізації міжнародного співробітництва, стабільного й динамічного збільшення валютних надходжень, істотного позитивного впливу на економічну ситуацію у багатьох галузях господарства, таких як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство тощо, підвищення рівня зайнятості населення, збереження екологічної рівноваги та ін.

**Постановка завдання.** Але на сучасному етапі існує тенденція до загострення конкуренції на міжнародному туристичному ринку, а також до посилення ролі держав у забезпеченні розвитку туристичної галузі. На фоні таких змін національний туристичний продукт стає все менш привабливим, і, як наслідок, знижується його конкурентоспроможність. Це призводить до того, що туристична сфера неспроможна повноцінно виконувати економічні та соціальні функції, не сприяє збереженню навколишнього середовища та культурної спадщини, не забезпечує поповнення бюджету країни, створення робочих місць та зниження рівня безробіття, збільшення частки сфери послуг в структурі ВВП країни.

Тому одним з основних завдань забезпечення сталого розвитку туризму в Україні є формування туристичного простору високої привабливості через розроблення та впровадження конкурентоспроможного національного і регіональних туристичних продуктів, на основі відповідної системи ринкового регулювання та активізації розвитку туризму.

**Теоретичне забезпечення реалізації завдання.** В умовах швидкого розвитку міжнародних економічних відносин, глобалізаційні процеси охопили всі сфери світового господарства, в тому числі і світовий ринок туристичних послуг. Як наслідок, відбувається зростання рівнів інтегрованості туристичних галузей та окремих підприємств різних країн, з одного боку, та загострення конкурентної боротьби між країнами за розподіл туристичних потоків, з іншого боку. Водночас, сучасною тенденцією в економіці розвинених країн є зростання частки туристичних послуг як у структурі валового внутрішнього продукту, так і в структурі споживання. Також характерним є інтенсивний розвиток нових інформаційних технологій, електронної торгівлі у сфері туризму. Такі процеси створюють загрози туристичним галузям країн із більш низькою конкурентоспроможністю національних підприємств, несформованістю ринкових механізмів та недосконалою державною туристичною політикою. Це стосується країн з трансформаційною економікою, до яких належить й Україна.

Що стосується рівня інтегрованості туристичної галузі України до світогосподарських зв'язків, то частка міжнародного туризму в структурі туристичних послуг країни не перевищує 35 %. До цього необхідно додати невідповідність туристичної інфраструктури країни міжнародним стандартам, неефективність використання потенціалу туристичних ресурсів та інші негативні чинники. Усе це вимагає пошуку шляхів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності туристичних підприємств України, розробки механізму удосконалення та активізації розвитку туризму в Україні [2].

Не дивлячись на те, що в Україні вже створені базові нормативно-правові засади забезпечення туристичної діяльності, розвиток цієї галузі в Україні і регіонах відбувається повільно. Рівень розвитку об'єктів туристичної інфраструктури, асортимент та якість туристичних послуг не відповідають світовим стандартам. Візовий режим, митні та валютні перепони не сприяють вкладенню інвестицій в інфраструктуру туризму. Для вирішення цих проблем необхідно впроваджувати інноваційні підходи в управлінні туристичним бізнесом.

Серед проблем, що стримують розвиток туристичного потенціалу регіонів України, можна назвати відсутність розгалуженої системи інформаційно-рекламного забезпечення діяльності галузі. Важливим шляхом вирішення цієї проблеми є створення єдиної мережі туристично-інформаційних центрів. Цей напрям діяльності є актуальним, оскільки іноземці звикли користуватись швидкими і доступними засобами отримання інформації про туристичні можливості країни в якій перебувають. В Україні такі окремі центри вже діють в Одеській області, в Івано-Франківську, у м. Мукачево Закарпатської та м. Жовкля Львівської областей, у Керчі, Ужгороді, Рівному, Чернігові та ін. Але створення саме загальнонаціональної мережі туристично-інформаційних центрів в Україні – перспективний і необхідний напрям реалізації державної інноваційної політики в галузі туризму [1].

Сучасні досягнення в сфері інформаційних технологій, телекомунікацій, створення і обробки баз даних забезпечують нові можливості для туристичного бізнесу. Тому важлива сфера інновацій в туризмі має відношення до використання інформаційних і комунікаційних технологій. До найбільш вагомих інноваційних технологій в туризмі відноситься використання Інтернету для просування і реалізації туристичного продукту. Інтернет дозволяє туристичним організаціям без великих витрат отримати доступ до споживачів з метою передачі конкретної інформації про свій продукт. Він допомагає надійно розповсюджувати детальну інформацію про діяльність туристичного підприємства, швидко і ефективно приймати заявки клієнтів і проводити бронювання необхідних послуг, спрощувати взаємодію з партнерами на ринку.

На основі наведеного вище пропонуються основні напрями удосконалення ринкового регулювання та активізації розвитку суб'єктів рекреаційно-туристичного господарювання (рис. 1).

Як видно з рис. 1, запропоновані напрями ринкового регулювання та активізації розвитку туризму складаються з детально запланованої послідовності взаємопов'язаних складових і включають наступні аспекти:

- Державно-адміністративний аспект – це важіль управління ринковою моделлю з елементами державного регулювання розвитку та активізації сфери туризму на загальнодержавному та регіональному рівнях. Основними складовими є: стратегічне планування, підтримка зовнішньоекономічної діяльності, наукові дослідження ринку рекреаційно-туристичних послуг, охорона рекреаційних ресурсів, гарантування захисту та безпеки туристів, контроль за якістю послуг, кадрове забезпечення.

- Нормативно-правовий аспект – розробляється і впроваджуються центральними та місцевими органами влади і передбачають загальну організацію і правову регламентацію туристичної діяльності, створення сприятливого нормативно-правового поля для всіх суб'єктів рекреаційно-туристичного комплексу.

- Фінансово-кредитний аспект – спрямований на створення сприятливого кредитного середовища для розвитку підприємницької діяльності у туристичній галузі. Основними складовими є: запровадження системи мікрокредитування, пільгове кредитування суб'єктів рекреаційно-туристичного бізнесу, державне субсидювання, лізинг, тренінги з фінансово-кредитних питань для працівників галузі туризму.

- Податковий аспект – передбачає оптимізацію кількості податків для підприємств рекреаційно-туристичного комплексу, надання податкових пільг під конкретні проекти, які спрямовані на вирішення регіональних і соціальних проблем, інвестування у туристичну галузь. До них належать: податкове регулювання, оптимізація кількості і величини податків у рекреаційній діяльності; створення сприятливих умов для залучення інвестицій підприємствами рекреаційно-туристичного комплексу; бюджетне фінансування програм розвитку рекреації і туризму; надання податкових пільг для вирішення проблем соціального туризму.

- Соціально-психологічний аспект – передбачає проведення активних пропагандистських кампаній як для зовнішнього ринку, так і для внутрішніх споживачів туристичного продукту з метою формування іміджу України як держави, сприятливої для рекреації і туризму, підвищення соціального сприйняття туризму місцевим населенням, збереження традиційних для українців гостинності і доброзичливого ставлення до приїжджих – вітчизняних та іноземних туристів. Основними складовими є: маркетингова та рекламна діяльність, інформаційно-довідкова діяльність, розробка іміджевої туристичної програми.



Рис. 1. Напрями удосконалення ринкового регулювання та активізації розвитку туризму в Україні

Удосконалення ринкового регулювання та активізація розвитку суб'єктів рекреаційно-туристичного господарювання відповідають основним напрямкам стратегії виходу України на зовнішні ринки туристичних послуг:

- удосконалення правових засад регулювання зовнішньоекономічних зв'язків туристичних підприємств, зокрема уніфікація державних стандартів туристичних послуг відповідно до загальноприйнятих міжнародних норм, надання пільг для вітчизняних туристичних підприємств-експортерів послуг, надання статусу території з особливим режимом зовнішньоекономічної діяльності перспективним туристичним центрам України, створення правових засад транскордонного співробітництва в галузі туризму;

- підвищення рівня фінансування привабливих для іноземних туристів туристичних об'єктів та відповідної інфраструктури, передусім у регіонах із достатнім туристичним потенціалом та низьким рівнем його використання (Волинська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька області);

- забезпечення відповідності рівня якості туристичних послуг міжнародним стандартам шляхом проведення повної інвентаризації об'єктів туристичної інфраструктури, активного розвитку міжнародних пасажирських перевезень мережею міжнародних транспортних коридорів, стимулювання міжнародного франчайзингу, системи логістики в туризмі, істотної зміни системи підготовки кадрів тощо;

- створення національної туристичної рекламно-інформаційної мережі;

- стимулювання всебічного використання національними підприємствами туристичних ресурсів країни, переваг місце розташування шляхом створення державного кадастру туристичних ресурсів України та її регіонів, використання як традиційних на рекреаційно-оздоровчому та пізнавально-розважальному сегментах зовнішніх ринків туристичних ресурсів Кримського, Причорноморсько-Приазовського, Карпатського регіонів, Києва та Львова, так і нових ресурсів зеленого та екологічного туризму.

Отже, з зазначеного вище можна стверджувати, що необхідно розвивати та сприяти підвищенню ефективності функціонування туристичної сфери України через поліпшення структури та стимулювання вітчизняного туристичного ринку. Завдяки активізації розвитку внутрішнього туризму відбуватиметься зростання валютних надходжень до бюджетів різних рівнів, що призведе до економічного зростання країни в цілому.

### Література

1. Ложачевська О.М. Аспекти розробки стратегії виходу українських туристичних підприємств на зовнішні ринки [Електронний ресурс] / Ложачевська О.М. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009\\_3/Lojachevska\\_309.htm](http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2009_3/Lojachevska_309.htm)

2. Прейгер Д.К. Міжнародний туризм в Україні як форма інтеграційних комунікацій / Д.К. Прейгер, І.А. Малярчук // Стратегічна панорама. – 2005. – № 3. – С. 37–40.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658.012.4: 339.654 (477)

М. М. ЧУБАР

Хмельницький національний університет

## МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*Розглядаються різноманітні методи оцінки експортного потенціалу підприємства. Наведена специфіка оцінки експортного потенціалу підприємств різних галузей економіки. Висвітлено деякі недоліки існуючих методів оцінки експортного потенціалу підприємства*

*Different methods of evaluating the export potential of an enterprise are considered. The peculiarities of evaluating the export potential of enterprises of different branches of economy are shown. Some imperfections of the existing methods of evaluating the export potential of the enterprise are highlighted.*

*Ключові слова: експортний потенціал підприємства, методи оцінки, конкурентоспроможність, виробництво, ресурси.*

**Вступ.** Зовнішньоекономічна діяльність підприємств за умов членства України в СОТ набуває високого пріоритету для покращення економічної діяльності цих підприємств. Саме зняття або послаблення значної частини зовнішньоторгівельних бар'єрів для вітчизняних підприємств уможливує набуття ними нових можливостей до розширення та розвитку через освоєння нових іноземних ринків збуту власної продукції. Посилення конкуренції на внутрішньому та зовнішньому ринках в умовах СОТ означає, що вітчизняним підприємствам доведеться (і вже доводиться) розраховувати, здебільшого, на власні сили у конкурентній боротьбі з іноземними підприємствами як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

**Постановка проблеми.** У таких умовах як ніколи актуальне опанування та використання підприємствами усіх можливих шляхів удосконалення власної діяльності (зокрема, експортної). Це також означає, що підприємство, перед створенням або удосконаленням власної стратегії експортної діяльності, повинне визначити та оцінити внутрішні чи зовнішні, по відношенню до самого підприємства, чинники, які сприяють чи, навпаки, не сприяють здійсненню на підприємстві експортної діяльності. Оскільки створення визначеної стратегії передусім її безпосередньому втіленню в життя, визначаючи та оцінюючи параметри

впливу на експортну діяльність, фактично визначаємо та оцінюємо експортний потенціал підприємства. Проте єдиного методу чи методики оцінки експортного потенціалу підприємства не існує.

Експортна діяльність та експортний потенціал на рівні підприємства були предметом дослідження багатьох українських та зарубіжних вчених, серед них Л.А. Петренко, Л.С. Серова, А.О. Фатенок-Ткачук, М.Б. Швецова, Л.І. Михайлова, С.М. Козьменко, Т.М. Мельник, Д.В. Солоха, В.В. Дружиніна, Л.В. Різніченко, О.Ю. Слабоспицька, Є.О. Шелест, В.М. Соколовська, Л.І. Піддубна, О.Ю. Семикоп та інші. Оскільки значна частина науковців, що розробляли проблематику експортного потенціалу підприємства, тією чи іншою мірою торкалися питання його визначення та оцінки, на даний час існує велика кількість методів оцінки експортного потенціалу підприємства. Такий плюралізм підходів не дозволяє виробити єдину універсальну методику і вносить додаткову плутанину у вирішення даної наукової проблеми.

Метою дослідження є аналіз основних методів оцінки експортного потенціалу підприємства, що застосовуються на даний період у вітчизняній економіці, задля узагальнення та уточнення методологічного забезпечення для вирішення даної наукової проблеми.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Експортний потенціал підприємства являє собою, на нашу думку, здатність підприємства в умовах забезпеченості ресурсами виробництва, керуючись адекватною економічною стратегією розвитку віднайти і використати необхідні можливості для виробництва і реалізації оптимального для отримання максимального прибутку об'єму конкурентоздатних на міжнародних цільових ринках товарів, послуг та інших суспільних благ з дотриманням принципів недопущення шкоди національному господарству та економічній безпеці країни. Здебільшого, експортний потенціал суб'єкта економічної діяльності розглядається у якості головної передумови фактичного здійснення експортної діяльності підприємством, а його наявність – як наявність можливості до здійснення експортної діяльності на підприємстві, її початку [1].

Досліджувати експортний потенціал підприємства, на нашу думку, потрібно з визначення самої його наявності, що вимагає проведення оцінки експортного потенціалу на окремо взятому підприємстві і підводить нас до необхідності розгляду та аналізу методів оцінки експортного потенціалу підприємства.

Великий енциклопедичний словник дає наступне визначення методу: «Метод – (від грец. Methodos – шлях дослідження – теорія, вчення), спосіб досягнення якої-небудь мети, розв'язання конкретної задачі; сукупність прийомів або операцій практичного або теоретичного освоєння (пізнання) дійсності» [2].

Деякі дослідники взагалі сумніваються у можливості кількісної оцінки експортного потенціалу через надзвичайно велику кількість факторів, що на нього впливають та суб'єктивність самої категорії експортного потенціалу, а також відбору показників, за якими здійснюється його оцінка. Так, науковець Т. М. Мельник вважає, що у більшості випадків дослідження експортного потенціалу становить собою прогнозування товарної та галузевої структури експорту продукції на основі результатів аналізу динаміки експортування, його товарної та галузевої структури за періоди, що передували даті проведення дослідження. Дослідник обґрунтовує неможливість кількісної оцінки експортного потенціалу, спираючись на суб'єктивний характер даного поняття та відсутність прямого зв'язку між потенціалом та позицією підприємства на ринку. Поняття експортного, промислового чи виробничого потенціалу не використовуються серед дослідників Заходу.

У роботі автор стверджує, що підходи до оцінки експортного потенціалу різних суб'єктів бізнесу, які наведені у вітчизняній науковій літературі, базуються на припущенні, що внутрішня структура потенціалу визначається складом і співвідношенням його структурних елементів. Справді, заперечувати дане твердження означало б відкидати системний підхід за розгляду експортного потенціалу, тобто відмовлятися від уявлення експортного потенціалу у вигляді цілісної множини елементів з урахуванням співвідношень та взаємозв'язків між ними.

Складовими експортного потенціалу (ЕхП) є потенціал внутрішніх ресурсів (ПВР), потенціал зовнішнього ринку (ПЗР) та умови виходу на ринок.

Потенціал внутрішніх ресурсів науковець розуміє як функцію від техніко-технологічної бази (ТБ), кваліфікації кадрів (К), методів управління (М), фінансів (Ф), тобто:

$$\text{ПВР} = f(\text{ТБ}, \text{К}, \text{М}, \text{Ф}). \quad (1)$$

Головним критерієм доцільності експортування на конкретний ринок (наявності експортного потенціалу) є:

$$\text{ПВР} = \text{ПЗР}, \quad (2)$$

У іншому ж випадку, на думку науковця, експортна діяльність підприємства а даному ринку буде недоцільною. Т. М. Мельник під ПЗР розуміє вимоги зовнішнього ринку до підприємства. Та якщо ПЗР – це вимоги зовнішнього ринку для діяльності на ньому даного підприємства, то підприємство може ефективно діяти на ньому і за:

$$\text{ПВР} > \text{ПЗР}, \quad (3)$$

Умови виходу на ринок (УВР), за Т. М. Мельник, складаються з національних умов (торговельної політики країни, системи підтримки експортного виробництва) та зовнішніх умов (торговельного режиму країни експортування). Враховуючи умови виходу на ринок, Т. М. Мельник вважає, що ознакою наявності експортного потенціалу у суб'єкта бізнесу на конкретному ринку є:

$$E_{\text{П}} = f(\text{ПВР}, \text{ПЗР}, \text{УВР}) \text{ за умов, що: } \text{ПВР} = \text{ПЗР} \text{ і } \text{УВР} @ \text{max}, \quad (4)$$

З цим можна погодитись лише частково, оскільки, як було зазначено вище, у разі наявності експортного потенціалу на підприємстві ПВР може і перевищувати ПЗР (за трактування ПЗР як вимог зовнішнього ринку до підприємства).

Науковець наводить застереження щодо використання даної моделі: дослідження ПВР потрібно проводити лише відносно конкретного ринку та умов виходу на нього, визначати потенціал лише окремого товару або номенклатурної групи, пересвідчитись, що складові умови потенціалу порівнянні (за рахунок одночасності їх оцінювання), досягати поліваріантності у зіставленні ПВР та ПЗР. На основі цього в [3, с. 232–234] пропонується неможливість використання даної методики для оцінювання експортного потенціалу суб'єктів мезо- та макроекономіки, таких як галузь чи країна.

Науковець Д. В. Солоха, визначаючи теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону, визначає експортний потенціал як такий, що визначається здатністю та можливостями вітчизняних підприємств (їх виробничим потенціалом) до виробництва продукції, що є конкурентоспроможною, а значить, насамперед, інноваційною. Експортний потенціал Д. В. Солоха розраховує наступним чином:

$$E_{\text{П}} = \text{ВП} \times K_{\text{к}}^{\text{інт}} \times K_{\text{п}} / K_{\text{пр}}, \quad (5)$$

Автор зазначає, що у даному методі експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю продукції, яка ототожнюється з її конкурентоспроможністю на певному зовнішньому ринку [4, с. 43]. Це не зовсім точне узагальнення, оскільки навіть продукція, що зовсім не має ознак інноваційності, наприклад, сталь, виготовлена у мартенівських печах є досить конкурентоспроможною на певних ринках. Відповідно, у наведеній дослідником формулі присутні коефіцієнти зовнішнього попиту та зовнішньої пропозиції, що, на нашу думку, чудово ілюструють наведене вище зауваження – на експортний потенціал товару підприємства значною мірою впливає також фактичний попит на товар та пропозиція аналогічної продукції з боку конкурентів підприємства.

Науковці С. М. Козьменко та С. І. Колосок, базуючись на результатах ґрунтовного кореляційного та багатовимірного факторного аналізу чинників, що можуть тією чи іншою мірою впливати на експортний потенціал, послідовно визначають формули, за якими можна розрахувати експортний потенціал країни, галузі, підприємства та окремого продукту.

Відповідно до створеної ними моделі, зростання обсягів експорту продукції підприємства, в першу чергу, спричинене зростанням обсягів власного капіталу підприємства, середньої кількості працівників, основних засобів та доходу (виручки) від реалізації продукції (у вигляді товарів, робіт чи послуг), в той час як зростання поточних та довгострокових зобов'язань підприємства (тобто, в тому числі, і обсяги залученого капіталу на підприємстві) позитивно впливають на експорт продукції підприємства лише до певної межі. С. М. Козьменко та С. І. Колосок пропонують наступну формулу для оцінки експортного потенціалу підприємств машинобудування:

$$E_{\text{пн}} = E_{\text{пкр}} \times I_{\text{п}} \times \beta = E_{\text{пкр}} \times \text{КП} \times \text{ОЗ} \times \text{ВК} \times \beta, \quad (6)$$

де  $E_{\text{пн}}$  – експортний потенціал підприємства, грош. од.;

$I_{\text{п}}$  – інтегральна оцінка експортної конкурентоспроможності підприємства;

КП – зважена середня кількість працівників підприємства;

ОЗ – зважені основні засоби підприємства;

ВК – зважений власний капітал;

$\beta$  – поправочний коефіцієнт [5].

Науковці В. В. Дружиніна та Л. В. Різніченко, вивчаючи експортний потенціал машинобудівного підприємства, формують основну мету аналізу експортного потенціалу – вивчення попиту на продукцію, що виробляється підприємством і формування портфеля замовлень

В.В. Дружиніна та Л. В. Різніченко, погоджуючись з іншими науковцями, метою оцінки експортного потенціалу вважають визначення обсягу (кількості) продукції, яка може бути експортована. Для цього вони використовують наступні формули:

$$E_{\text{П}} = \text{ПП} \times K_{\text{кон}} \times K_{\text{п}} \times K_{\text{пр}}, \quad (7)$$

де ЕП – експортний потенціал;

ПП – виробничий потенціал;

$K_{\text{кон}}$  – коефіцієнт конкурентоспроможності продукції;

$K_{\text{п}}$  – коефіцієнт пропозиції на світовому ринку (з урахування конкретної країни експортування);

$K_{\text{пр}}$  – коефіцієнт пропозиції на світовому ринку (з урахуванням конкретної країни експортування);

Виробничий потенціал дослідники обчислюється наступним чином:

$$\text{ПП} = \text{РП} + K_{\text{тех}} + \text{П}_{\text{пер}} + \text{П}_{\text{інф}}, \quad (8)$$

де РП – ресурсний потенціал;

$K_{\text{тех}}$  – коефіцієнт технології виробництва;

$\text{П}_{\text{пер}}$  – потенціал переробних виробництв;

$\text{П}_{\text{інф}}$  – потенціал виробничої інфраструктури.

Ресурсний потенціал у праці дослідників обраховується так:

$$\text{РП} = \text{I} + \text{ТР} + \text{МТР} + \text{П}_{\text{рз}}, \quad (9)$$

де I – сума інвестицій;

ТР – трудові ресурси (у вартісній формі);

МТР – матеріально-технічні ресурси (сукупність основних і обігових засобів у виробництві);

$\text{П}_{\text{рз}}$  – сукупність підприємницьких рис менеджерів, що організують виробництво.

Через те, що деякі елементи експортного потенціалу виражені у вартісній формі, дослідники вважають за можливе дещо скоротити кінцеву формулу обрахунку експортного потенціалу, що набуває наступного вигляду:

$$\text{ЕП} = (\text{I} + \text{ТР} + \text{МТР}) \times K_{\text{кон}} \times K_{\text{п}} \times K_{\text{пр}}, \quad (10)$$

І нарешті, дослідники пропонують на початку оцінки наявного експортного потенціалу визначити виробничий потенціал та ступінь його залежності від факторів виробництва (з огляду на те, що експортна продукція є лише часткою загального обсягу виробленої на підприємстві продукції):

$$Y = a \times x_1 + b \times x_2 + c \times x_3, \quad (11)$$

де  $a, b, c$  – коефіцієнти множинної регресії;

$x_1$  – оцінка робочої сили;

$x_2$  – інвестиції;

$x_3$  – активи підприємства [6, с. 248–249].

Як бачимо, вплив маркетингу на експортний потенціал підприємства окремо не виділяється, хоч можна зробити припущення, що він частково залежить від підприємницьких рис організаторів виробництва, а також, до деякої міри, відображений у коефіцієнтах попиту та пропозиції на продукцію підприємства та аналогічну їй для кожного окремо розглядуваного закордонного ринку збуту. Метод оцінки експортного потенціалу машинобудівного підприємства В. В. Дружиніної та Л. В. Різніченко базується на методі обчислення експортного потенціалу підприємства АПК О. І. Попова.

О. І. Попов, визначаючи експортний потенціал підприємства АПК, користується такими характерними для АПК категоріями, як агро-ресурсний потенціал (АрП), природно-ресурсний потенціал (ПрП), біопотенціал (БП), потенціал ґрунтів (ПГ), кліматичний потенціал (Кл), потенціал водних ресурсів (Вр), потенціал рослин (Пр), потенціал тварин (Пт), потенціал мікросвіту (Пм). Експортний потенціал О. І. Попов обраховує наступним чином:

$$\text{ЕП} = \text{ПП} \times K_{\text{кон}} \times K_{\text{п}} \times K_{\text{пр}},$$

$$\text{ПП} = \text{АрП} + K_{\text{тех}} + \text{П}_{\text{пер}} + \text{П}_{\text{інф}}, \quad (12)$$

$$\text{АрП} = \text{ПрП} + \text{ТР} + \text{МТР} + \text{П}_{\text{рз}}, \quad (13)$$

$$\text{ПрП} = \text{БП} + \text{ПГ} + \text{Кл} + \text{Вр}, \quad (14)$$

$$\text{БП} = \text{Пр} + \text{Пт} + \text{Пм}, \quad (15)$$

$$\text{ЕП} = (K_{\text{тех}} + \text{П}_{\text{пер}} + \text{П}_{\text{інф}} + \text{ТР} + \text{МТР} + \text{ПрЗ} + \text{ПГ} + \text{Кл} + \text{Вр} + \text{Пр} + \text{Пт} + \text{Пм}) \times K_{\text{кон}} \times K_{\text{п}} \times K_{\text{пр}}, \quad (16)$$

Далі О. І. Попов пропонує, аналогічно до В. В. Дружиніної та Л. В. Різніченко, визначити виробничий потенціал підприємства АПК (у даному випадку – з 1 га землі) та його залежність від факторів виробництва, а також обчислити частку продукції, що буде експортуватись [7].

**Висновки та невирішені частини проблеми.** Таким чином, розглянувши наявні в сучасній науковій літературі методи оцінки експортного потенціалу підприємства, можемо констатувати, що єдиної методики обчислення експортного потенціалу на рівні підприємства у вітчизняній науці не існує. У більшості розглянутих методів за основу проведення обчислень беруться можливості підприємства з виробництва продукції за певної забезпеченості ресурсами. Обов'язково враховується не лише обсяг виробленої продукції, але й її конкурентоспроможність (чи у вигляді коефіцієнтів попиту та пропозиції на продукцію, чи як інтегральний показник конкурентоспроможності, або ж як елемент потенціалу зовнішнього ринку, що розглядається як сукупність вимог даного ринку до діяльності підприємства) на окремо розглядуваному ринку збуту. Невирішеною ж частиною загальної проблеми залишається створення власного методу оцінки та обчислення експортного потенціалу вітчизняного підприємства з урахуванням належності його до певної галузі економіки. Створення такого методу стане метою наших подальших наукових досліджень.

### Література

1. Серова Л.П. Управління експортним потенціалом підприємства : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.02 / Серова Людмила Петрівна. – К., 2002. – С. 20, 22, 28–29.
2. Академік : інтернет-збірник слівників [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc3p/196602>
3. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Міжнародна економічна політика: наук. журнал, 2009. – № 8–9. – С. 221–245.
4. Солоха Д.В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону / Д.В. Солоха // Економіка розвитку, 2010. – № 4 (56). – С. 42–44.
5. Козьменко С.М. Методичні підходи до оцінки експортного потенціалу інновацій машинобудування [Електронний ресурс] / С.М. Козьменко, С.І. Колосок // Ефективна економіка. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=422>
6. Дружиніна В. Прогнозування експортного потенціалу машинобудівних підприємств з метою підвищення їх конкурентоспроможності / В.В. Дружиніна, Л.В. Різніченко // Актуальні проблеми економіки, 2010. – № 7 (109). – С. 246–253.
7. Попов О.І. Підвищення ефективності формування і використання експортного потенціалу підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка підприємств і організація виробництва» / О.І. Попов. – Сімферополь, 1998. – С. 5–6.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658.012

К. Ю. КВАТЕРНЮК  
Хмельницький національний університет

## ОЦІНКА ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

*У статті проаналізовано стан розвитку машинобудівної галузі Хмельницької області та здійснено оцінку її експортного потенціалу.*

*The author analyses the development of engineering industry in Khmelnytsky region and estimates its export potential.*

*Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експортний потенціал, машинобудування, підприємство, тенденції розвитку, промисловість.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.** В сучасних умовах господарювання, що характеризуються глобалізацією, поглибленням міжнародного поділу праці та відкритістю економіки, спостерігається поступова активізація діяльності суб'єктів господарювання на зовнішніх ринках. Зовнішньоекономічні зв'язки стають все більш помітною складовою діяльності вітчизняних підприємств. Збільшується інтерес до економічного, виробничого та науково-технічного співробітництва з партнерами із зарубіжних країн.

Зовнішньоекономічна діяльність машинобудівних підприємств стимулює впровадження досягнень науки і техніки, посилює конкурентні позиції підприємств та забезпечує підвищення ефективності їх виробничої діяльності.

Саме тому доцільним є впровадження раціональної системи управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств за умов сучасної конкуренції, оскільки вона перетворюється в сучасний імператив



для розвитку підприємств, особливо машинобудівної галузі, успішне функціонування якої в багатьох випадках залежить від розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств взаємозалежних галузей промисловості.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.**

Теоретичні та прикладні основи зовнішньоекономічної діяльності підприємств знайшли відображення у працях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Так, проблемами управління та оцінки зовнішньоекономічної діяльності підприємств присвячені дослідження І. Багрової, А. Градова, М. Дідківського, О. Кіреєва, О. Кириченка, В. Козика, В. Новицького, І. Фамінського, А. Фатенок-Ткачук, Т. Циганкової. Однак, питання експортного потенціалу машинобудівних підприємств висвітлено фрагментарно та потребують подільних наукових досліджень.

**Мета статті:** проаналізувати стан розвитку машинобудівної галузі Хмельницької області та оцінити експортний потенціал підприємств машинобудування Хмельниччини.

**Основний матеріал дослідження.** Однією з умов входження вітчизняних підприємств у світову економічну систему ринкового типу є оцінка їх експортного потенціалу, тобто наявність у структурі виробництва, продукції, яка є предметом експорту. Світова практика доводить, що експорт готових виробів, а саме продукції машинобудування, надання послуг наукового характеру, вивезення "ноу-хау", інвестицій сприяє завоюванню провідних позицій на світових ринках як підприємств, так і галузі в цілому. Розвиток експортних галузей дозволить збільшити кількість робочих місць та підвищити рівень розвитку країни.

Перспективи зовнішньоекономічного розвитку розглядаються з огляду на експортний потенціал країни, який визначає конкурентні переваги країни на світовому ринку. Експортний потенціал країни в цілому складають експортні потенціали окремих регіонів, що є активними самостійними структурними одиницями у зовнішньоекономічних відносинах. Вони визначають не лише забезпеченість національної економіки ресурсами, а й здатність системи до розвитку на базі наявних ресурсів [1, с. 144]. Експортний потенціал регіонів складають експортні потенціали галузей, експортні потенціали яких, у свою чергу, складають експортні потенціали підгалузей та підприємств (рис. 1).

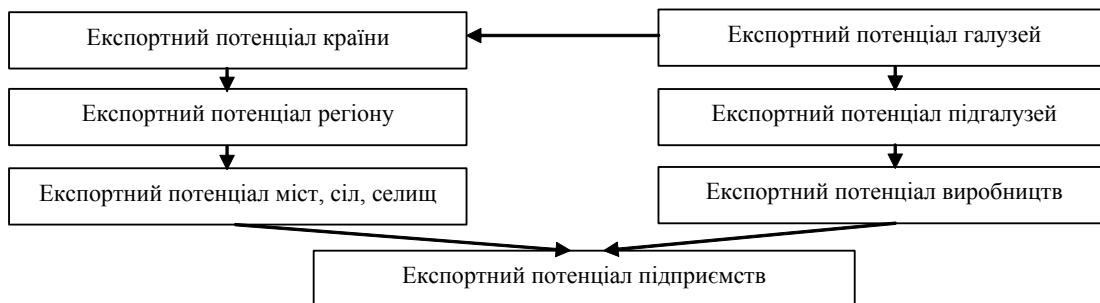


Рис. 1. Ієрархічна структура експортного потенціалу

Машинобудування – одна з найважливіших галузей виробництва, що значно впливає на продуктивність, ефективність і прогрес майже у всіх сферах людської діяльності: промисловості й будівництві, сільському господарстві й транспорті, побутовому обслуговуванні й медицині та інших галузях. Стабільний розвиток машинобудування забезпечує рентабельність і конкурентоздатність більшості товарів і послуг, зростання інтелектуального й матеріального рівня населення, соціальний захист і розвиток економіки як окремих регіонів, так і держави [2, с. 395].

Машинобудівний комплекс України об'єднує понад 30 великих галузей та понад 50 підгалузей, найбільш важливими серед яких є тракторне і сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, електротехнічне машинобудування, транспортне машинобудування тощо. На Хмельниччині машинобудування – один з основних видів промислової діяльності. За обсягами реалізації продукції ця галузь посідає четверте місце після харчової промисловості, виробництва і розподілення електроенергії та виробництва іншої неметалевої, мінеральної продукції і є вагомим чинником реального економічного зростання області [3, с. 180].

Про важливість галузі машинобудування для господарства Хмельницької області свідчить відсоток зайнятих працівників. Так, у машинобудуванні зайнято близько 44,2% загальної кількості працюючих в промисловості області. Машинобудівні підприємства області випускають верстати, ковальсько-пресові машини, трансформатори, сільськогосподарські машини для рослинництва, технологічне обладнання для переробних галузей агропромислового комплексу. Найбільшими підприємствами Хмельниччини є: ВАТ "Укрелектроапарат", "Катіон", "Адвіс", "Пригма-Прес", "Термопластавтомат", ВО "Новатор", Кам'янець-подільський АТБТ "Мотор" та заводи "Електроприлад" і кабельний, ВАТ "Шепетівський завод культиваторів", Волочеський ВАТ "Номінал", верстатобудівне ВАТ "Говер" та ін.

Аналіз діяльності машинобудівних підприємств свідчить, що впродовж 2001–2010 років темпи зростання обсягів машинобудування суттєво випереджували загальнопромислові (табл. 1).

Таблиця 1

**Індекси промислової продукції Хмельницької області (у відсотках до попереднього року)**

Рік	Промисловість	Машинобудування	Виробництво машин та устаткування	Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Виробництво транспортних засобів та устаткування
2001	110,8	120,9	117,1	124,8	113,2
2002	102,8	107,8	103,0	112,0	96,6
2003	113,8	115,2	103,1	123,6	102,3
2004	113,1	122,8	111,3	129,4	116,3
2005	118,6	112,6	123,5	109,5	104,3
2006	113,0	115,2	101,9	122,9	83,8
2007	114,5	121,6	103,8	127,0	124,4
2008	99,4	104,2	115,5	103,3	78,8
2009	76,4	59,0	84,3	45,0	89,0
2010	104,9	114,8	98,5	128,9	101,6

Як видно з таблиці 1, впродовж 2001–2004 років темпи зростання машинобудування у Хмельницькій області значно переважали загальні темпи росту промисловості. У 2005 році відбулося незначне уповільнення темпів росту машинобудування (на 5 відсоткових пункти) в порівнянні з загальним ростом промисловості. У 2006–2007 роках галузь розвивалася швидкими темпами, про що свідчить значне перевищення темпів росту в порівнянні із загальнопромисловим. Однак, у 2008–2009 роках спостерігалось скорочення обсягів виробництва машинобудівної продукції і зниження темпів росту галузі, що було спричинено світовою фінансовою кризою. Найбільший спад спостерігався у виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування, обсяг якого скоротився на 55% в порівнянні з попередніми роками. У посткризовий період відбувається поступове відродження машинобудівного комплексу Хмельниччини, про що свідчить зростання у 2010 році індексу промислової продукції.

При цьому зберігається занадто велика залежність вітчизняного машинобудування від зовнішньоекономічної діяльності, оскільки власне виробництво забезпечує внутрішні потреби лише на 42,2 %, а решта 57,8 % належить імпортованій продукції [2, с. 397]. Темпи імпорту значно випереджують темпи експорту, що негативно впливає на торгівельний баланс та збільшує його від'ємне сальдо (табл. 2).

Таблиця 2

**Структура зовнішньої торгівлі машинобудівної галузі у Хмельницькій області**

Показник Рік	Машини, обладнання, механізми та електротехнічне обладнання			Засоби наземного, повітряного та водного транспорту		
	вартість, тис. дол. США	у % до попереднього року	питома вага групи в загальному обсязі, у %	вартість, тис. дол. США	у % до попереднього року	питома вага групи в загальному обсязі, у %
2008						
Експорт	121718	111,2	29,1	4970,2	122,7	1,2
Імпорт	138227,6	110,0	25,4	39624	170,2	7,3
2009						
Експорт	64747,1	53,2	26,3	6361,1	128	2,5
Імпорт	69291,0	50,1	25,2	16761,3	42,3	6,1
2010						
Експорт	74581,8	115,2	25,5	2812,1	44,2	1,0
Імпорт	184680,2	266,5	40,2	27595,2	164,6	6,0
2011						
Експорт	85980,0	115,3	21,8	1098,8	39,	0,3
Імпорт	199364,7	106,7	36	41425,8	150,1	7,5
січень-березень 2012						
Експорт	20569,2	106,4	22,1	899,5	13382,2	1,0
Імпорт	73923,1	345,5	49,1	10000,2	137,3	6,6

За даними табл. 2 питома вага експорту машин та устаткування більша у загальному обсязі експортованих товарів, ніж питома вага транспортних засобів. Так, у 2011 році обсяг експорту машин та устаткування переважав над експортом засобів наземного, повітряного та водного транспорту на 84881,2 тис. дол. США.

Проте, питома вага експорту машин та устаткування менша за імпорт цих товарів в Хмельницькій області, що свідчить про зростання залежність вітчизняного ринку від аналогічної вітчизняної імпортової продукції. Крім того, імпортовий вплив має тенденцію до зростання. Темпи збільшення обсягу імпорту продукції машинобудування у 2011 році становлять 36 %, а темпи збільшення її експорту – 21,8 %. За перший квартал 2012 року імпорт продукції машинобудування у Хмельницькій області продовжує зростати та значно перевищує експорт даної продукції, а саме на 259,4%.

Отже, перед підприємствами машинобудівного комплексу постають проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції, оскільки вітчизняна продукція не користується популярністю на внутрішньому ринку – споживачі не довіряють національному виробнику, якості його продукції. Іноземні підприємства купують українську продукцію, тому що вона є порівняно дешевою, але за якістю кращою, ніж вироблена ними за тією ж ціною. Відповідно після закупівлі української продукції іноземні виробники можуть: 1) удосконалити українську продукцію і експортувати назад в Україну; 2) не вносити жодних змін і експортувати до менш розвинутих країн, вигравши при цьому за рахунок вартості; 3) використати продукцію не за її виробничим призначенням [5, с. 231].

**Висновки.** Становлення вітчизняної економіки потребує принципово нових підходів щодо формування політики регіонального розвитку, яка б забезпечила стале економічне зростання країни в цілому, відтворення промисловості і, зокрема, її ключової ланки – машинобудування. За сучасних умов необхідно приділити значну увагу зовнішньоекономічній діяльності машинобудівних підприємств, зростання обсягів якої дозволить підвищити економічний потенціал як підприємств, так і галузі в цілому.

#### Література

1. Пирог О.В. Оцінка експортного потенціалу регіонів України / О.В. Пирог, А.І. Зацепило // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 144–152.
2. Шифріна Н.І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н.І. Шифріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 394–399.
3. Любченко Н.Л. Загальний стан машинобудівної галузі хмельницької області / Н.Л. Любченко // Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки. – 2009. – Вип. 22. – С. 180–182.
4. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2010 рік / [за ред. В.В. Скальського]. – Хмельницький, 2011. – 433 с.
5. Лебедева О.О. Планування зовнішньоекономічної діяльності машинобудівних підприємств України в умовах європейської інтеграції / О.О. Лебедева // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2008. – № 33 (624). – С. 227–238.

Надійшла 16.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.31.004.18:620.9:334.716(477)

В. М. НИЖНИК, Т. В. ШУМОВЕЦЬКА  
Хмельницький національний університет

### ЕФЕКТИВНЕ РЕСУРСО- ТА ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЇ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Розглянуті питання ефективного енерго- та ресурсозбереження в системі економії витрат виробництва промислових підприємств.*

*The questions of effective energy- and resource areas in the system of economy of charges of production of industrial enterprises are considered.*

*Ключові слова: енергозбереження, ресурсозбереження, ресурсомісткість, ресурсоспоживання.*

**Вступ.** За сучасних економічних умов господарювання при зростанні витрат паливно-енергетичних та інших ресурсів, при обмеженні коштів стає особливо актуальними розробка та впровадження проектів енерго- та ресурсозбереження на промислових підприємствах [3]. Досвід підвищення ефективності виробництва на підприємствах промислового комплексу свідчить про те, що успіх може бути досягнутий лише за системного підходу до мінімізації витрат матеріальних, енергетичних, трудових, інформаційних та фінансових ресурсів. Зниження ресурсоемності виробництва на базі економного та раціонального використання всіх видів природних, паливно-енергетичних, матеріальних і трудових ресурсів, підвищення ефективності використання виробничих фондів, зниження матеріалоемності продукції, що випускається, глобальне підвищення її якості і ефективності використання є одними з найважливіших умов підвищення ефективності промислового виробництва. Ефективне енерго- та ресурсозбереження в системі економії витрат виробництва стає невід'ємною складовою підвищення ефективності функціонування промислових підприємств. Тому завдання впровадження енергозберігаючих технологій набуває особливого значення, що потребує розробки відповідних напрямків активізації підприємств до забезпечення енерго- та ресурсозбереження.

**Постановка проблеми.** Питання енерго- та ресурсозбереження є надзвичайно актуальними для сучасних українських промислових підприємств, ресурсоемність продукції яких від 1,5 до 5 разів перевищує закордонні аналоги [1]. Ресурсозберігаюча та енергозберігаюча діяльність вкрай важлива як для держави в цілому, так і кожного підприємства окремо. Ефективне впровадження процесів ресурсозбереження на промислових підприємствах, безумовно, позитивно позначиться на економіці всієї країни. Використання заходів ефективного енерго- та ресурсозбереження дозволяє суттєво скоротити витрати суб'єктів господарювання на матеріально-технічне постачання, виробництво і збут продукції без збитку для її якості, створюючи передумови для зростання конкурентоспроможності товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках. У статті детально слід розглянути питання ефективності функціонування систем енерго- та ресурсозбереження промислових підприємств для економії витрат виробництва.

**Аналіз останніх досліджень.** Питанням ефективного енерго- та ресурсозбереження підприємств присвячено досить багато наукових публікацій. Так, вчені: Кулибаба С.В., Бондарчук Л.О., Кондратенко Н.О., Сотник І.М., Чистов Ю.І., Тимченко Г.І., Потапова Н.Н., – охоплюють широке коло проблем, які стосуються формування, розроблення системи методів та інструментів впровадження ресурсозберігаючих заходів на виробництві і в нематеріальній сфері, оцінки ефектів та ефективності їх застосування, створення механізмів раціонального ресурсовикористання промислових підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасній економічній системі взаємодіють наступні види ресурсів: матеріальні, енергетичні, трудові, виробничі, фінансові та інформаційні, які об'єднуються в дві основні групи – природні і технічні. Загальними ознаками всіх видів ресурсів є їх потенційна можливість участі у виробничому процесі, де вони трансформуються в продукцію (споживні вартості), а також відносна обмеженість при даному рівні і темпах економічного розвитку. Обмеженість ресурсів створює певне протиріччя між можливостями і інтересами господарської системи, що вирішується пошуком резервів поліпшення використання ресурсів. Підвищення ефективності використання ресурсів стає однією з найважливіших глобальних проблем сучасного етапу економічного розвитку. Ресурсозбереження та енергозбереження перетворилися на одну з основних умов подальшого розвитку будь-якої економічної системи. На промислових підприємствах є безліч невирішених проблем в області оптимізації виробничих процесів, особливо в умовах кризи. А це породжує величезні резерви щодо скорочення енергоспоживання, економії енергоресурсів і, в остаточному підсумку, – підвищення ефективності й конкурентоспроможності підприємства.

Для широкомасштабної реалізації основних завдань проведення ресурсозберігаючої політики на промислових підприємствах України необхідне формування системи управління ресурсозбереженням,

раціонального використання всіх наявних у виробництві ресурсів і охорони довкілля, оскільки важливішими критеріями сучасного виробництва є рівні його ресурсомісткості, безвідходності та екологічності виробничих процесів. Нині відсутні методичні розробки щодо формування системи управління ресурсозбереженням та енергозбереженням на підприємствах промислової галузі, яка змогла б стати не лише інструментом визначення ресурсного потенціалу підприємств і оцінки досягнутого рівня ефективності використання всіх наявних ресурсів, але і основою відповідної ресурсозберігаючої стратегії промислового комплексу України. Сьогодні немає єдиного методологічного підходу до визначення, формування і функціонування системи управління ресурсозбереженням, заснованого на оптимізації споживання сукупних ресурсів і спрямованого на підвищення ефективності їх використання. Тому розробка такої системи має не лише теоретичне, але й важливе практичне значення. Необхідність побудови ефективної системи енерго- та ресурсозбереження з позиції системного підходу стає більш актуальною у зв'язку з високою ресурсомісткістю продукції вітчизняних промислових підприємств і тенденцією до її збільшення.

Формування системи ефективного ресурсозбереження на промислових підприємствах має за мету наступні основні елементи (рис. 1):

- створення якісно нової системи показників ефективності господарчої діяльності за рівнем екологічності, безвідходності і ресурсомісткості виробництва;
- формування системи економічної зацікавленості у економії ресурсів, поширенні використання вторинних ресурсів, оздоровленні довкілля і сприянні впровадженню досягнень НТП.

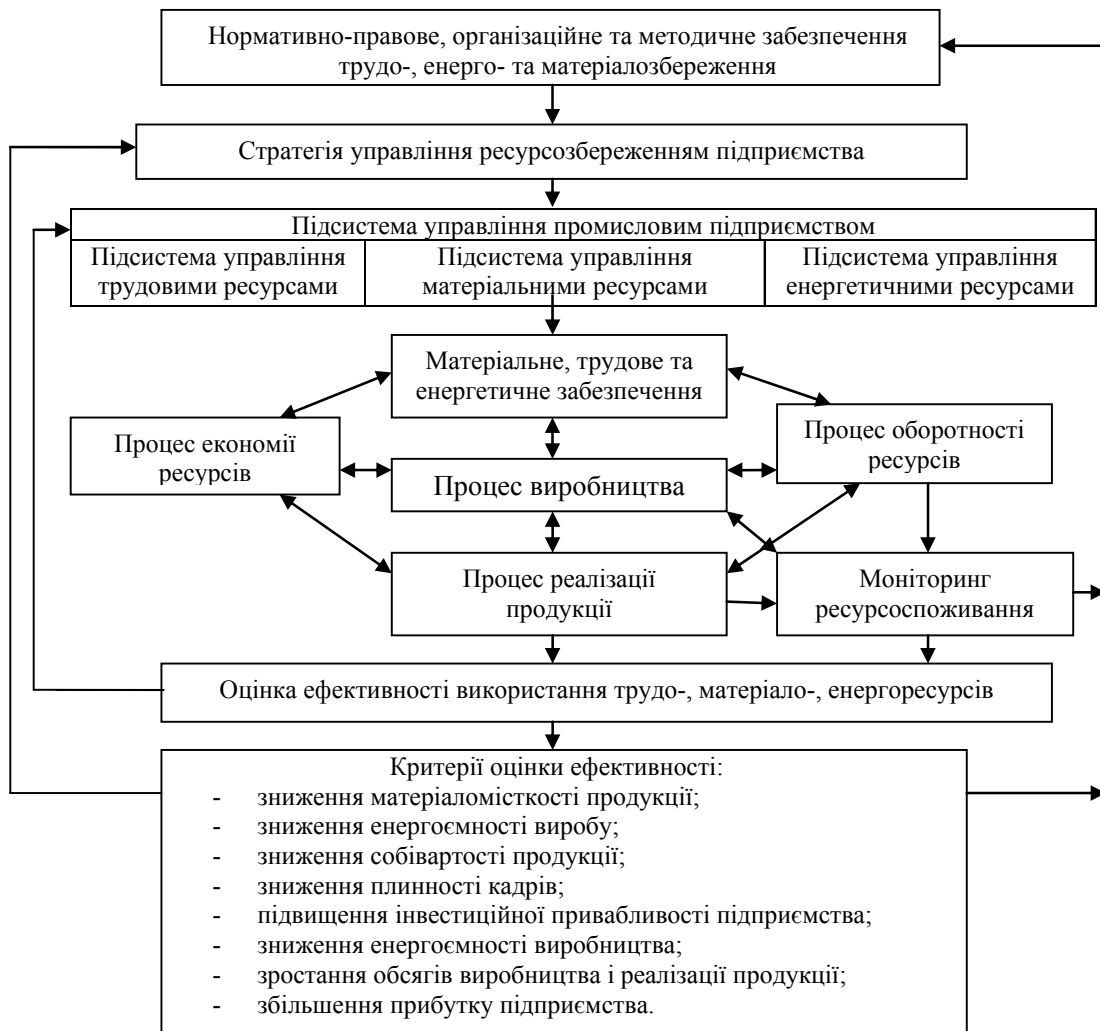


Рис. 1. Формування системи ефективного ресурсозбереження промислового підприємства

Система ефективного ресурсозбереження підприємств тісно пов'язана з виробничим процесом як рушійною силою і провідним елементом, що запускає систему в дію; нормативно-правовим, організаційним і методичним інструментарієм досягнення цілей ресурсозбереження; моніторингом ресурсоспоживання у виробничому процесі; стратегією ресурсозбереження та енергозбереження, що визначає відповідні цілі як планований результат роботи системи ресурсозбереження; підсистемами управління трудовими ресурсами, матеріальними та енергоресурсами, а також з об'єктами управління – виробничими підрозділами

підприємства і господарським середовищем. Кожний з елементів є невід'ємним у структурі системи енергота ресурсозбереження.

Ефекти від впровадження системи ресурсозбереження промислових підприємств віддзеркалюються на самих підприємствах, персоналі, споживачах та партнерах по бізнесу (рис. 2).

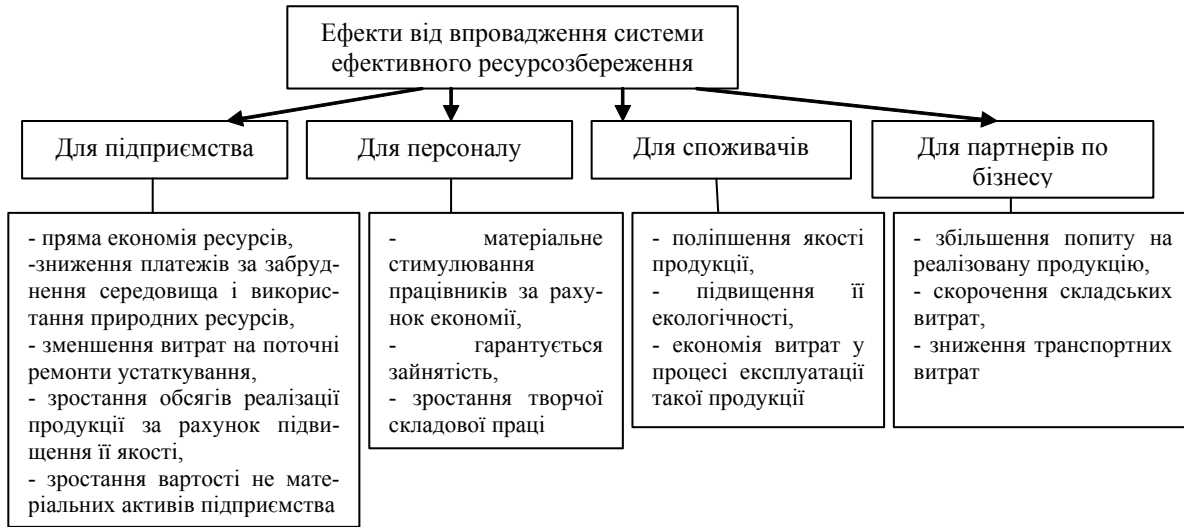


Рис. 2. Ефекти від впровадження системи ефективного ресурсозбереження

Впровадження системи ресурсозбереження на промислових підприємствах дає значні позитивні результати для функціонування підприємства, для працівників, споживачів, торговельних партнерів серед яких економія ресурсів, зниження витрат на виробництво продукції, її реалізацію, матеріальне стимулювання, поліпшення якості продукції та інші вигоди [4].

Ефективність використання ресурсів у промисловості з урахуванням обсягів ресурсозбереження та собівартості продукції можна зобразити як цільову функцію від економії її складових.

Отже, критерієм раціонального використання ресурсів є мінімізація витрат при виробництві кінцевої продукції, що має високі споживчі властивості, питомих втрат на виробництво одиниці кінцевої продукції, виконання робіт установленої якості з урахуванням різних обмежень.

**Висновки.** Отже, система ресурсозбереження промислових підприємств має працювати у тому руслі, який задається особливостями виробничих процесів у промисловості. Вона повинна представляти собою сукупність процесів, що послідовно здійснюються та визначають комплексний управлінський вплив на всі об'єкти управління, які беруть участь у господарській діяльності підприємства з метою зниження сукупних витрат ресурсів на виробництво одиниці продукції. В подальших публікаціях потрібно детальніше дослідити складові ефективного трудо-, енерго- та ресурсозбереження безпосередньо в системі економії витрат виробництва промислових підприємств.

## Література

1. Сотник І.М. Еколого-економічні механізми мотивації ресурсозбереження : [монографія] / Сотник І.М. – Суми : «Мрія», 2008. – 230 с.
2. Микитенко В.В. Оптимізація моделі адаптивного управління енергоспоживанням у промисловості / В.В. Микитенко // Вісник КНУТД. – 2006. – № 1. – С. 114–119.
3. Бондарчук Л.О. Ресурсозбереження як напрям підвищення ефективності діяльності підприємства / Л.О. Бондарчук // Управління розвитком. – 2012. – № 1 (122). – С. 94–95.
4. Чистов Ю.І. Сутність механізму енергозбереження та його багатогранна природа / Ю.І. Чистов // Вісник ХНУ. – 2010. – № 5. Т. 4. – С. 341–344.

Надійшла 17.05.2012

## АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ МЕХАНІЗМУ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті підкреслено роль підприємства і потенціалу, що є в його розпорядженні, для забезпечення не лише внутрішнього успіху, але й загальноекономічної стабільності. Автором запропоновано концепцію анімалістичного адаптивно-еволюційного розвитку економічного потенціалу підприємства, яка містить не лише перелік локальних потенціалів промислового підприємства, але й обґрунтовує необхідність і доцільність підвищення окремих складових економічного потенціалу.*

*The article emphasized the role of enterprise and capacities that are at his disposal to ensure success not only internal but also the overall economic stability. The author proposed the concept of animalistic adaptive-evolutionary development of the economic potential of the company that provides not only a list of potential local industrial enterprises, but also justifies the need for and feasibility of improving the individual components of the economic potential.*

*Ключові слова: економічний потенціал, механізм підвищення, функції підприємства.*

### Вступ

Більшість з існуючих наукових течій при визначенні ролі державного регулювання економічних процесів і основних функцій підприємства як суб'єкта економічних відносин приділяли важливу роль відтворенню, накопиченню, пошуку необхідних ресурсів, раціональному їх використанню, проте повний перелік функцій підприємства в розрізі формування і підвищення економічного потенціалу не був сформований. Те ж можна сказати й відносно аналізу можливостей підвищення економічного потенціалу в регіональному і галузевому аспекті.

### Постановка проблеми

Усвідомлюючи і підкреслюючи роль підприємства і потенціалу, що є в його розпорядженні, для забезпечення не лише внутрішнього успіху, але і загальноекономічної стабільності, запропонована нами концепція анімалістичного адаптивно-еволюційного розвитку економічного потенціалу підприємства містить не лише перелік локальних потенціалів промислового підприємства, але й обґрунтовує необхідність і доцільність підвищення окремих складових економічного потенціалу і усієї їх сукупності залежно від умов зовнішнього і внутрішнього оточення.

Мета аналізу полягає у виявленні функцій, які сприяють формуванню організаційно-економічного механізму підвищення економічного потенціалу підприємства. Завдання зводиться до визначення складу таких функцій машинобудівного підприємства, які б характеризували підприємство, передусім, як носія і реалізатора соціотехнічної ідеї, що виконує окрім виробничої цілий ряд інших загальнодержавних функцій.

### Виклад основного матеріалу дослідження

Підвищення економічного потенціалу конкретного підприємства не є тільки завданням самого підприємства. Необхідно враховувати те, що зрештою «споживачами» або «реципієнтами» подібного розвитку стають в рівній мірі споживачі продукції, галузь, регіон і держава в цілому. Таким чином, закладаючи в основу запропонованих до розгляду функцій, ми пропонуємо розглядати підприємство як поліфункціональну систему, метою якої є органічне включення в загальну ринкову модель і модель розвитку потенціалу усієї економіки.

Дані, наведені в таблиці 1, окрім основних функцій підприємства, виділених автором, містять результати анкетування, що проводилось на підприємствах Хмельниччини за такими критеріями, як «пріоритетність реалізації функції для підприємства (параметр  $h$ )»; «можливість успішної реалізації функції (параметр  $s$ )»; «зацікавленість (підтримка) зовнішніх реципієнтів (параметр  $q$ )»; а також «значущість реалізації функції для підвищення економічного потенціалу підприємства (параметр  $w$ )».

На основі даних таблиці 1 слід зробити деякі висновки, продемонстровані за допомогою рис. 1. Так, виходячи з даних функціональних кривих, зображених на рис. 1, видно, що за найбільш пріоритетними функціями, такими як виробнича, збутова, розвитку, більшість досліджених підприємств не мають в розпорядженні достатньої можливості для успішної їх реалізації. А саме тільки за функцією «виховання» підприємство має достатні можливості (виходячи з ресурсів, що витрачаються, і потенціалу, що зберігся), проте, враховуючи комплекс наявних виробничих проблем, що відбивається в можливості реалізації таких функцій, як «виробництво», «реалізація», «НДДКР» і т.д., проблеми виховання кадрів на багатьох підприємствах відтіснені на другий план.

Ілюстрація кривих рис. 1 наочно відбиває певну розбіжність інтересів підприємства і суспільства. Так, формальна зацікавленість реципієнтів значна за такими функціями підприємства, як «бюджетна» (споживачі – органи державного і місцевого управління); «інформаційно-консолідуєча (реципієнти – основні учасники ринку продукції, учасники ринку цінних паперів, держава); «виховна» і «розвитку та стабілізації» (реципієнти – органи федерального, регіонального управління і влади, населення) тоді як для підприємства в умовах кризи ці функції вторинні, і без відповідних підтримувальних програм та інвестицій важко реалізуються.

## Основні функції підприємства

Найменування функції	Зміст функції	Складові потенціалу функції	Значущість реалізації функції для підприємства (параметр h)	Можливість реалізації функції (параметр s)	Зацікавленість (підтримка) зовнішніх реципієнтів (параметр q)	Значущість функції для підвищення ЕПП (параметр w)
1. Виробнича	Виробництво товарів, робіт послуг, що задовольняють суспільні потреби	Стан технологічного устаткування, рівень технічної оснащеності виробництва; стан виробничих потужностей (забезпеченість потужностями, забезпеченість площами); адаптованість технології, трудові відносини і кваліфікація робочих кадрів	5	3-4	3	5
2. Маркетингово-збутова	Реалізація виробленої продукції, маркетинг	Імідж компанії у споживача, можливість проведення великих повномасштабних досліджень, переваги в структурі замовлень, наявність каналів збуту, що постійно розширюються; якісна рекламна кампанія	5	2-3	1-2	5
3. Загальне управління (стратегічне і оперативне)	Керівництво усіма процесами організації в довгостроковому короткостроковому аспектах. Реалізація місії компанії	Стан системи стратегічного управління і планування, стан механізму оперативного управління; оптимальність структури управління; стабільність функціонування, здатність структури до своєчасної трансформації, координованість і чітка взаємодія по горизонталі і по вертикалі, оптимальність стратегій, що реалізуються, творчий стиль управління і радикальність нововведень	5	3-4	1	4
4. Ресурсно-споживачка	Задоволення внутрішніх потреб в матеріальних, енергетичних, фінансових, трудових ресурсах, управління запасами, матеріально-технічне забезпечення необхідного рівня організації виробництва	Наявність постійних каналів постачання сировини і матеріалів, налагодженість механізму постачання, взаємодія з учбовими закладами і консалтинговими фірмами; функціонування режиму економії, налагоджена система нормування матеріальних ресурсів	5	3	2	3
5. Інвестиційно-фінансова	Акумуляція фінансових потоків у виробничу і господарську діяльність; кредитування, придбання майна, емісія цінних паперів; забезпечення фінансової стійкості	Загальна економічна ситуація на підприємстві; фінансовий стан; заставні можливості, механізм самофінансування; інвестиційна привабливість підприємства і галузі в цілому	5	1-2	3	5
6. НДДКР	Забезпечення інноваційної конкурентоспроможності підприємства і продукції, що випускається, генерація, апробація і поширення інноваційних ідей	Система науково-технічного розвитку організації; творчий потенціал, система мотивації нововведень, інноваційний рівень підприємства (здатність до формування і реалізації у виробничому процесі науково-технічних розробок), адаптованість до вимог ринку; розвиток технології, проектування приміщень.	3	1	3-4	5
7. Соціально-освітня	Формування робочих місць, задоволення потреби професійній реалізації соціальної оцінки особи, накопичення виробничих навичок, умінь, підвищення освітнього рівня (без відриву від виробничої діяльності)	Соціальний і пізнавальний клімат в організації; рівень кадрової політики; керованість колективу; ступінь сприйнятливості до нововведень, інтелектуальні ресурси, трудові відносини і кваліфікація персоналу; розвиток кадрів; працездатність команди управління і провідних фахівців; здатність передачі накопичених знань і умінь	3-4	2-3	2-3	4
8. Виховна	Формування і розвиток корпоративного духу, вдосконалення особи окремого індивіда	Моральний і психологічний клімат в організації; індивідуальне і колективне схвалення цілей організації, отождолення власних особових прагнень з розвитком організації, прагнення до самоосвіти	1	3	4	4
9. Розвиток макроекономічної і мікроекономічної стабілізації	Забезпечення поступального соціально-економічного розвитку економіки допомогою стабільної роботи	Рівень державного і галузевого потенціалу; ступінь і можливість підвищення економічного потенціалу підприємства в цілому і локальних потенціалів	3	2	5	5
10. Системоутворююча	Участь і вплив на формування системи соціально-економічних інститутів, а також суспільних економічних відносин в міській (регіональної, державної) економіки; регіоні і державі в цілому	Представництво підприємства в органах місцевого самоврядування; ступінь значущості продукції підприємства, що випускається, для економіки (регіональної, державної) економіки; громадська активність підприємства	4	1-2	2	3
11. Бюджетна	Поповнення бюджетів різних рівнів, а також бюджетів різних недержавних фондів	Відсутність заборгованостей перед місцевим, регіональним, національним бюджетом; представництво організації в різних фондах	1	0	5	1
12. Інформаційно-консолідуєча	Забезпечення відлагодженості макроекономічної системи, за допомогою організації підтримки товарно-матеріальних, трудових фінансових потоків; поширення інформації про стан основних ринків, канали інформації про особливості функціонування тих або інших сегментів ринку	Активність в організації і підтримка зв'язків з учасниками макроекономічного обороту товарно-матеріальних і фінансових потоків; своєчасність надання і отримання необхідної інформації про стан основних ринків, канали розподілу і учасників економічних відносин зовнішнього середовища підприємства	3	1	4	2



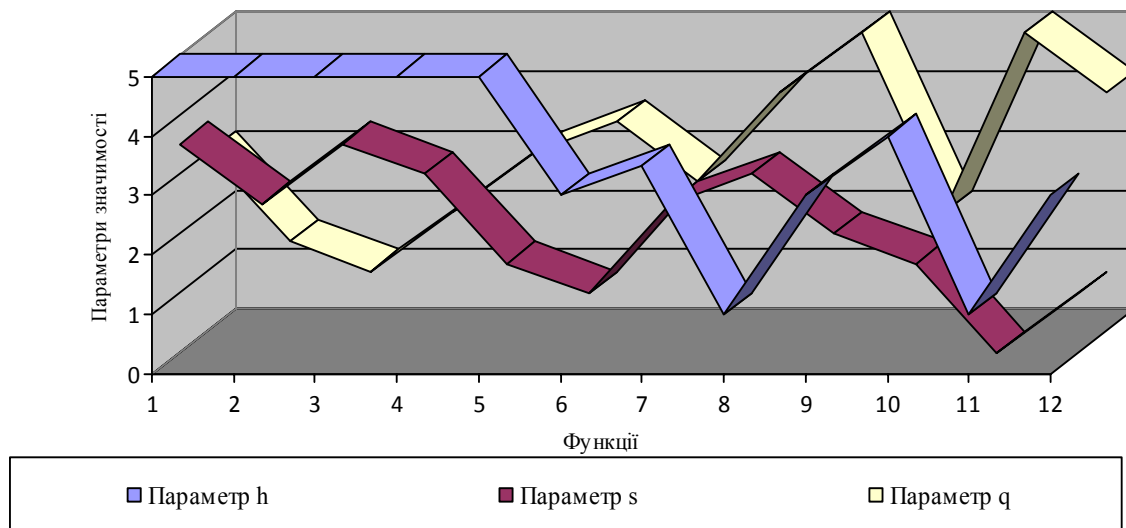


Рис. 1. Функції підприємства в розрізі прогнозованого впливу і можливості підвищення ЕПП

**Висновки та невирішені частини проблеми.** Представлений перелік функцій підприємства чинить істотну дію на підвищення економічного потенціалу підприємства, у зв'язку з чим, вибір напряму розвитку має бути підпорядкований зіставленню як внутрішніх можливостей підприємства, так і зовнішніх чинників. На підставі даних діаграми 1 можна зробити висновок про те, що тільки за деякими із запропонованих нами для дослідження функціями підприємства ступінь впливу на підвищення потенціалу співпадає із зацікавленістю реципієнтів.

#### Література

1. Максимов В.В. Економічний потенціал регіону (аналіз, оцінка та використання) : [монографія] / Максимов В.В. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2002. – 346 с.
2. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Державний комітет статистики України / [під ред. О. Г. Осауленка]. – К., 2010. – 567 с.
3. Статистичний щорічник України за 2011 р. / Державний комітет статистики України / [під ред. О. Г. Осауленка]. – К., 2011. – 566 с.

Надійшла 07.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 339.5

Л. Р. ПРУС

Державний науково-дослідний інститут митної справи

### СТРУКТУРНА ХАРАКТЕРИСТИКА МИТНОЇ ЛОГІСТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

*Виділено складові митної логістики суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності. Запропоновано змістове наповнення кожного елементу митної логістики.*

*Certain structure of custom logistic of subject of foreign economic activity the semantic filling of every element of custom logistic is offered.*

*Ключові слова: митна логістика підприємства, митні ризики, митна діагностика, митні режими.*

**Вступ.** Зовнішньоекономічна діяльність – це важлива й невід'ємна сфера господарської діяльності, котра при ефективному використанні всього комплексу сучасних форм і методів міжнародних економічних відносин здатна впливати на технічне удосконалення виробництва, підвищення продуктивності праці і якості продукції, яка виробляється. В цілому ж, вихід на зовнішній ринок самостійно господарюючих суб'єктів сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств – це суттєвий фактор підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємницьких структур, так і в масштабах усієї країни. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність підприємств сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Прийняття нової редакції Митного кодексу України (МКУ) створює передумови активізації

зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Так, у МКУ від 13.03.2012 № 4495-VI зібрано положення, що їх раніше містили різні закони та підзаконні акти, що значно спростило пошук необхідного положення на виконання відповідних норм. МКУ значно спрощено процедури митного оформлення товарів і надається декларантам більше прав у відносинах з митними органами. Що ж до іншого, то слід відзначити можливість сумлінних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) за умов виконання певної процедури отримати статус уповноваженого оператора економічної діяльності, який надасть їм право користуватися спеціальними, передбаченими у ст. 15 МКУ, спрощеннями [9].

Тривалі процеси глобалізації, світова фінансово-економічна криза, значні структурні зрушення, європейська інтеграція України та приведення митного законодавства у відповідність до міжнародних норм вимагають негайної реакції з боку менеджменту підприємств, основним завданням якого є забезпечення конкурентоспроможності за нових соціально-економічних умов. Розв'язання цієї задачі ґрунтується на активному застосуванні ефективних методів управління ЗЕД підприємства, серед яких найважливішим є митна логістика.

Митна логістика підприємства – новітній науково-практичний напрям, що поєднує логістичну діяльність суб'єкта господарювання та здійснення митної справи митними органами. Митна логістика підприємства своїм предметом має процеси, пов'язані з переміщенням товарів через митний кордон з метою прискорення та здешевлення цього процесу, а об'єктом – матеріальні (товарні), інформаційні та фінансові потоки, які при цьому генеруються.

Митну логістику у своїх працях розглядали Самолаєв Ю. М. [1], Смирнов І. Г. [2–5], Стаханов Д. В., Стаханов В. Н. [6], Коцан Н. Н. [7], Макогон Ю. В. та Яценко А. Б. [8]. Однак у зазначених працях розглядається лише рівень макрологістики у контексті особливостей організації процесу митної переробки вантажів та митної діяльності транспортно-логістичних компаній. Питання ж мікрологістичної діяльності підприємств не знайшли відображення у наукових джерелах, що й обумовило мету написання статті.

**Основний розділ.** Зарубіжний досвід показує, що логістиці належить стратегічно важлива роль в сучасному бізнесі. З позицій бізнесу під логістикою розуміють ефективне управління матеріальними і супутніми (інформаційними, фінансовими, сервісними) потоками для досягнення корпоративних цілей з оптимальними витратами всіх ресурсів. Логістичний підхід полягає у встановленні адекватності потоків, визначенні технології оптимального переміщення ресурсів і товарів, визначенні вимог до якості товарів та їх пакування, а також до транспортних засобів, виявленні причин втрат часу, раціонального використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів та основного капіталу. Логістизація розглядається в якості бази зниження витрат на всьому шляху просування товару від виробника до споживача, концептуальної основи оптимізації виробничо-комерційної діяльності, умов конкурентоспроможності сучасного підприємства, а також як шлях досягнення економічної безпеки підприємства.

Посилення конкуренції у національній та світовій економіці підвищує роль державної митної справи для суб'єктів ЗЕД. Її здійснення впливає насамперед на витрати часу та коштів суб'єктів бізнесу й обумовлює собівартість товарів, послуг та прибутковість діяльності. Сучасне правове поле у сфері митного регулювання характеризується надзвичайно великою кількістю законодавчих актів, що постійно змінюються, а також наявністю численних протиріч у цих актах. Одночасно з цим, митні і правоохоронні органи використовують досить ефективний набір інструментів для виявлення підприємств, що мінімізують податки, в тому числі і митні платежі. Закріплення на законодавчому рівні механізмів стягнення з підприємств несплачених податків, а також штрафних санкцій суттєво підвищує митні ризики, що виникають в ході зовнішньоекономічної діяльності підприємств.

Як відомо, митні ризики підприємств – це ризики, пов'язані з несвоєчасною сертифікацією товарів; неправильним визначенням митної вартості та розрахунком митних платежів; недотриманням вимог щодо заповнення документів; порушенням митних правил, невинуватим затягуванням процедур митного контролю та оформлення митними органами, неправильним вибором транспортних засобів, які не відповідають митним вимогам тощо. Не виявлені вчасно митні ризики можуть стати причинами суттєвого зменшення запланованого прибутку підприємства від зовнішньоекономічних операцій, зниження його конкурентоспроможності, виникнення відповідальності за несплату податків. Саме тому митна логістика підприємств є сучасним інструментом управління ЗЕД, що дозволяє забезпечити тісну координацію власне логістичної організації і зовнішньоекономічної стратегії підприємств.

Митна логістика на сьогодні – це і сучасна конкурентоспроможна міжнародна стратегія господарюючих суб'єктів, й своєрідний вид підприємницької діяльності, який забезпечує оптимальні вигоди як для споживача з одного боку, так і для підприємства, з іншого. Тобто митна логістика виступає на сьогодні і теорією і практичною діяльністю з вибору оптимальної технології переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон задля прискорення та здешевлення на основі управління сукупністю матеріальних, фінансових, інформаційних, а також супутніх потоків в системі ринкової економіки.

З метою своєчасного виявлення існуючих і потенційних митних ризиків підприємства, розробки більш ефективних рішень при здійсненні експортно-імпорتنих операцій, суб'єкту ЗЕД необхідно реалізовувати наступні складові митної логістики:

- вибір митного органу для митного оформлення;
- зниження витрат на адміністрування митних операцій;
- покращення процедур декларування товарів;
- оцінка ризиків у момент виходу на ринок;
- проведення митної діагностики;
- актуалізація знань з питань митного регулювання, в т. ч. шляхом прийняття участі у спеціалізованих семінарах та тренінгах.

Відповідно до ст. 247 МКУ скасовано прив'язку місця декларування вантажу до місця державної реєстрації суб'єкта господарювання, тобто у підприємства є право вибору митного органу для митного оформлення вантажу. Однак, слід врахувати, що за рішенням центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику в сфері фінансів, митне оформлення підкацизних товарів, природного газу, товарів, які відповідно до законодавства підлягають клеймуванню державним пробірним клеймом, а також лікарських засобів, може здійснюватися у спеціально визначених для цього митних органах [9]. Окрім того, ст. 21 МКУ передбачено безоплатне консультування митними органами за місцем розташування підприємств з практичного застосування норм законодавства України з питань державної митної справи. Однак механізм дій при цьому чітко не визначено. Отже, вибір митного органу повинен базуватись на чітко визначеному нормативно-правовому та методичному забезпеченні.

Зниження витрат на адміністрування митних операцій, на нашу думку, передбачає:

- розробку підходів до визначення та підтвердження митної вартості товарів (в тому числі з питань включення роялті та ліцензійних платежів);
- визначення рівня готовності підприємства до проведення перевірок митними органами з питань сплати митних платежів, а також пошук суб'єктів господарювання, що можуть надати підтримку з цих питань;
- підготовку та підписання Меморандуму з питань надання цінової інформації у митні органи;
- застосування встановлених пільг і преференцій;
- підготовку документів, необхідних для повернення надмірно сплачених митних платежів;
- оцінку можливості застосування окремих митних режимів (процедур), в т. ч. з метою зменшення податкового навантаження при імпорті товарів;
- підготовку запитів у митні та інші державні органи для вирішення спірних питань, пов'язаних з оподаткуванням товарів.

Робота за цим напрямом митної логістики дозволить підприємству зменшити розмір митних платежів, а також ризики висунення претензій митними, податковими і правоохоронними органами завдяки застосуванню законних й ефективних підходів до сплати митних платежів.

Покращення процедур декларування товарів спрямоване на дослідження митних режимів задля вибору та застосування найбільш сприятливих, а також відповідну підготовку документів, необхідних для подання заявки на застосування спрощених процедур, в т. ч. при дотриманні відповідних умов електронного декларування; для забезпечення переміщення комплектних об'єктів; ефективну співпрацю з митними ліцензійними складами, складами тимчасового зберігання, митними брокерами, а також використання інституту уповноваженого економічного оператора та підготовку запитів у митні органи для покращення процедури митного оформлення товарів. Результатом реалізації цієї складової митної логістики є економія коштів та часу завдяки застосуванню більш ефективних підходів до процедури декларування товарів, технологічних схем митного контролю і митного оформлення.

Нами запропоновано оцінку ризиків при виході на ринок як напряму митної логістики суб'єкта ЗЕД здійснювати у наступній послідовності:

- аналіз номенклатури товарів на предмет можливості їх переміщення через митний кордон України з урахуванням діючих обмежень;
- опис необхідних митних процедур при переміщенні товарів через кордон;
- опис необхідних погоджень з державними органами (сертифікація, санітарний, фітосанітарний та інші види попереднього документального контролю) при переміщенні товарів через кордон;
- виявлення і оцінка основних митних ризиків;
- попередня оцінка витрат на митне оформлення;
- підготовка рекомендацій з питань застосування найбільш сприятливих митних процедур;
- комплексний аналіз і підготовку зовнішньоекономічного договору.

Це дозволить своєчасно отримувати об'єктивну інформацію про основні процедури і діючі правила переміщення товарів через митний кордон та потенційні митні ризики, а також зекономити кошти та не допускати помилок при ввезенні (вивезенні) товарів до (з) України.

Іншим, не менш важливим питанням, на нашу думку, є проведення митної діагностики суб'єкта ЗЕД, зміст якої полягає у розгляді зовнішньоекономічних договорів (контрактів), змісту експортно-імпорتنних операцій, опрацюванні прийнятих підходів до процедури декларування товарів, аналізі митних режимів, що застосовуються підприємством, в т. ч. підходів до визначення митної вартості, вибору пільг та преференцій; оцінці фактичних та потенційних митних ризиків підприємства; загальній оцінці ефективності

процедур декларування товарів; аналізі чинного законодавства з найбільш суттєвих торгових операцій; оцінці правильності визначення митної вартості в межах найбільш суттєвих торгових імпорتنих операцій.

Проведення митної діагностики підприємства також включає:

- оцінку правомірності застосування пільг і преференцій;
- виявлення переплат за митними платежами та розробка рекомендацій стосовно їх повернення;
- виявлення існуючих та потенційних митних ризиків, їх оцінка;
- розробку рекомендацій стосовно зниження виявлених ризиків;
- розробку рекомендацій для застосування в майбутньому більш ефективних з точки зору оподаткування підходів.

Такі дії мотивовані такими потребами суб'єкта ЗЕД:

• необхідність у незалежній діагностиці діяльності підприємства у сфері митного регулювання для керівництва підприємства, акціонерів, інвесторів (потенційних покупців бізнесу), стратегічних партнерів (у тому числі банків тощо);

• своєчасне виявлення існуючих і потенційних ризиків (ризиків донарахування митних платежів, включаючи штрафні санкції за несвоєчасну сплату, ризиків адміністративних санкцій за порушення митних правил або конфіскації товарів тощо);

• зниження ризиків висунення претензій митними, податковими і правоохоронними органами;

• отримання рекомендацій для підвищення конкурентоспроможності підприємства;

• оцінка ефективності роботи персоналу у сфері організації переміщення товарів через митний кордон України.

Актуалізація знань з питань митного регулювання дозволить отримати повну, достовірну і об'єктивну інформацію у сфері митного регулювання, а її систематизація призведе до можливості отримання готових рішень з питань здійснення зовнішньоекономічної діяльності та декларування товарів, розроблених із урахуванням передового досвіду та ефективно реагувати на зміни у митному законодавстві України.

**Висновки.** Отже, митна логістика як елемент управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства дозволить суб'єктам ЗЕД уникати та нейтралізувати негативний вплив митних ризиків при застосуванні тих чи інших митних режимів.

### Література

1. Самолаев Ю.Н. Основы таможенной логистики : [учебное пособие] / Самолаев Ю.Н. – М. : Альфа-М ; ИНФРА-М, 2008. – 304 с.
2. Смирнов І.Г. Митна логістика та митна справа як чинники ефективності зовнішньої торгівлі України / І.Г. Смирнов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 1(24). – С. 27–33.
3. Смирнов І.Г. Митна логістика як складова митної справи в Україні : в 4 т. Т.1 / І.Г. Смирнов, Т.В. Косарева // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. – Вип. 205. — С. 241–252.
4. Смирнов І.Г. Митна логістика та митна справа: регіональний аспект / І.Г. Смирнов, Т.В. Косарева // Продуктивні сили та регіональна економіка : зб. наук. праць : у 2 ч. Ч.1 / РВПС України НАН України. – К. : РВПС України НАН України, 2005. – С. 198–206.
5. Смирнов І.Г. Митна логістика : [навч.-метод. комплекс з дисципліни за кредитно-модульною системою] / Смирнов І.Г. – К. : КСУ, 2006. – 56 с.
6. Стаханов Д.В. Таможенна логістика / Д.В. Стаханов, В.Н. Стаханов. – М. : ПРИОР, 2000. – 96 с.
7. Коцан Н.Н. Територіальна організація митної діяльності України : [моногр.] / Коцан Н.Н. – Луцьк : РВВ «Вежа» Волин. держ. ун-ту ім. Лесі Українки, 2005. – 384 с.
8. Макогон Ю.В. Митна справа : [навч. пос.] / Ю.В. Макогон, А.Б. Яценко. – К. : Центр. навч. літератури, 2005. – 224 с.
9. Митний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та доп. 01 червня 2012 року (відповідає офіц. текстові). – К. : Алеута, 2012. – 288 с.

Надійшла 12.05.2012

## ЗЕМЕЛЬНІ РЕСУРСИ АГРОВИРОБНИКІВ УКРАЇНИ І СВІТУ: СУТНІСТЬ, СТАН ТА РАЦІОНАЛЬНЕ ВИКОРИСТАННЯ

*В даній статті здійснено аналіз сутності, сучасного стану землекористування аграрних виробників України та світу. Окреслено перспективні аспекти раціонального використання земель сільськогосподарського призначення.*

*This article analyzes the essence, the current state of land use of agricultural producers in Ukraine and in the world. Perspective aspects of rational use of agricultural land are identified.*

*Ключові слова: земельні ресурси, аграрні виробники, раціональне використання.*

**Постановка проблеми.** Одним з головних питань, яке потребує вирішення на шляху забезпечення сталого розвитку сільського господарства, є раціоналізація землекористування. Земля є головним засобом виробництва для будь-якого суб'єкта аграрного господарювання, а її раціональне використання – основою для одержання ним високих результатів діяльності.

Таким чином, проблема раціонального використання земельних ресурсів є однією з найактуальніших для агропромислового виробництва і викликає необхідність дослідження та узагальнення її теоретичних основ, що і стало завданням даної публікації.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій та виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Вивченню проблем раціонального використання земельних ресурсів значну увагу приділили такі відомі вчені економісти-аграрники, як І.К. Бистряков, П.П. Борщевський, В.Г. В'юн, В.В. Горлачук, Я.С. Гуков, А.С. Даниленко, Д.С. Добряк, С.І. Дорогунцов, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, В.П. Ситник, В.Г. Ткаченко, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров, М.К. Шикила та ін. [1–7, 9] Проте проблема раціонального землекористування в сільськогосподарському виробництві досліджена недостатньо, багато питань не мають вичерпного розкриття й потребують подальших досліджень.

Метою статті є аналіз сучасного стану землекористування в сільськогосподарському виробництві України та світу, окреслення майбутніх тенденцій його трансформації.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Земельні ресурси є найважливішою частиною природного середовища, невід'ємною та основною умовою суспільного життя та виробництва, а також базисом кредитно-фінансової системи нашої країни – з них формується 95% обсягу продовольчого фонду й дві третини фонду товарів споживання, вони є первинним чинником виробництва та економічного зростання.

За площею сільськогосподарських угідь та ріллі Україна посідає перше місце в Європі. Висока природна продуктивність ґрунтового покриву визначає провідну роль земельного фонду як одного з важливих видів ресурсів економічного розвитку України, її національного багатства, що перебуває під особливою охороною держави. За даними Держземагенства, земельний фонд України станом на 01.01.2011 року становив 60354,8 тис. га.

На початок 2011 року у всіх власників землі та землекористувачів налічувалося 41576 тис. га сільськогосподарських угідь, або 68,9% від загальної площі земель України. Площа ріллі становить 32476,5 тис. га або 78,1% від загальної площі угідь. Протягом 1990–2011 рр. площа сільськогосподарських угідь зменшилася на 454,3 тис. га, що пов'язано з відведенням земель підприємствам, установам та організаціям для несільськогосподарських потреб, вилученням земель для створення захисних лісових насаджень, внутрішньогосподарського будівництва, переведення в несільськогосподарські угіддя.

Загальноновизначними особливостями землі як засобу виробництва є її практична незамінність, неоднорідність, просторова розосередженість, здатність до відтворення, відносна подільність, стабільність розміщення та інші. У сільському господарстві земля виступає не тільки як матеріальна умова існування цієї галузі, але і як активний фактор виробництва – засіб праці. Крім загальної умови і просторового операційного базису, земля тут являє собою і предмет праці, на який людина впливає в процесі виробництва, і знаряддя праці, за допомогою якого людина здійснює виробничий процес.

Багатогранність питань землекористування дозволяє, крім загальноновизначених особливостей землі, виділити ряд нових, зумовлених інтенсифікацією використання земельних ресурсів. Так, В. С. Шаманаєв пропонує враховувати і такі особливості землі: необхідність, на відміну від інших засобів виробництва, комплексного використання поряд із землею природних факторів (світла, повітря, води, тепла), що потрібні для нормального розвитку рослин; необхідність чергування сільськогосподарських культур і комбінювання галузей, у той час як інші засоби виробництва активно сприяють процесу поділу праці; тимчасова залежність, пов'язана з часто повторюваними і тривалими в часі розривами між часом виробництва і робочим періодом, тоді як використання інших засобів виробництва в більшості випадків збігається з робочим періодом, тобто безпосереднім процесом праці. Ф. І. Пальчиков, В. Н. Хлистун, деталізуючи особливості землі як засобу праці, виділяють ще таку, як неоднаковість ділянок землі за якістю, вмістом поживних речовин у верхньому шарі тощо. Специфічною властивістю землі як засобу виробництва є

здатність її верхнього шару – ґрунту – забезпечувати ріст і розвиток рослин, створювати урожай. Родючість ґрунту визначається здатністю ґрунту нагромаджувати і утримувати вологу, забезпечувати нею рослин, нагромаджувати і транспортувати поживні речовини в доступній для рослин формі. В цій властивості землі на сьогодні тісно пов'язується її природна здатність і результат діяльності людини.

Земля забезпечує виробництво 98% продуктів харчування, захищає і фільтрує нашу питну воду, значно впливає на атмосферу за допомогою виділення різноманітних газів, переробляє поживні речовини, від чого мають вигоду рослини, люди і тварини. Проте в умовах інтенсифікації виробництва та наростаючого антропогенного впливу вона опинилася під загрозою втрати своїх властивостей. Із загальної площі земель світу (14 млрд га) для сільськогосподарських потреб можна використовувати близько 1,5 млрд га, що становить 11%, адже переважна частина земель непридатна для сільськогосподарського обробітку. Невикористований резерв земельних ресурсів становить 1,0 млрд га. Але це не кращі за якістю землі. У резервному фонді залишилися переважно піщані, глинисті, кам'янисті, засолені, надмірно або недостатньо зволожені землі. Проте на даному етапі незворотні втрати продуктивних сільськогосподарських угідь у світі становлять у середньому 15 млн га на рік. Тому, на думку багатьох вітчизняних та іноземних вчених, у XXI ст. земля буде одним із найдефіцитніших товарів. Не стане винятком й Україна, площа сільськогосподарських угідь якої становить 2,85% від загальної площі придатних для сільськогосподарського обробітку земель світу.

Розглянемо основні причини збільшення дефіциту ґрунту.

Причина перша – зростання чисельності населення. Нині на Землі проживає 6,7 млрд людей і щотижня їхня чисельність збільшується на 1,5 млн осіб. За оцінками експертів ООН, до 2050 року на Землі буде 9,2 млрд людей. Щоб нагодувати всіх, виробництво продовольства треба збільшити на 70%.

На дедалі більшу чисельність людей залишається все менше родючих ґрунтів. У 1950 році з 1 га харчувалося 1,5 особи, в 2000 – 4,2 особи, тоді як у 2050 році вчені прогнозують на рівні 7 людей із розрахунку на 1 га.

Україна належить до країн світу, де рівень сільськогосподарського використання земельного фонду один із найбільших. Забезпеченість земельними ресурсами досить висока, що становило в 2000 році 0,66 га ріллі на душу населення (для порівняння: в Європі – 0,26 га, у світі в цілому – 0,29 га). Проте останніми десятиріччями спостерігається зниження землезабезпеченості. Так, якщо у 1950 році на душу населення припадало 1 га ріллі, то в 1965-му – 0,78 га. У 1996 році даний показник знизився і становив 0,6 га. На думку вчених, у перспективі землезабезпеченість зросте внаслідок зменшення населення країни й становитиме в прогнозованому 2050 році 0,93 га.

Щоденний раціон населення світу має тенденцію до зростання, що зумовлено демографічним вибухом та, в свою чергу, призводить до збільшення попиту на м'ясо, а отже, й потребу в родючих землях. Виробнича площа для виробництва м'ясної продукції значно більша, ніж для виробництва рослинних продуктів: для виробництва 1 т яловичини – 1,53 га, свинини – 0,82.

Причина друга – зменшення приросту врожайності. Процес скорочення площі орних земель супроводжується повільним зростанням урожайності основних сільськогосподарських культур. Наприклад, урожайність такої культури, як пшениця, з 1961 до 1989 року, за даними ФАО, щороку в середньому збільшувалася на 3,8%, а з 1989 до 1999 року зростання сповільнилося майже вдвічі й ця тенденція зберігається і донині. Як наслідок, продуктивність ґрунтів залишається на колишньому рівні або взагалі знижується, як наслідок, генетичний потенціал сільськогосподарських культур в Україні використовується менш ніж на половину.

З кінця 70-х років минулого століття по теперішній час українські селекціонери змогли підвищити генетичний потенціал озимої пшениці з 60 до 110 ц з 1 га. Водночас фактична врожайність у сільгоспвиробників знаходиться в межах 25–40 ц/га в різні роки. Якщо в 70-х роках реалізація генетичного потенціалу була на рівні 50% від потенційної врожайності озимої пшениці, то в останнє десятиріччя рівень реалізації генетичного потенціалу озимої пшениці у виробничих умовах коливається в межах від 25 до 35%. Така сама ситуація спостерігається і при вирощуванні інших сільськогосподарських культур, що в основному пов'язано із системою удобрення і захисту рослин.

Причина третя – ерозія ґрунту. Водна і вітрова ерозії – найбільш серйозний фактор зниження продуктивності земельних ресурсів, деградації агроландшафтів. У всьому світі втрата земель через ерозії є величезною проблемою, 99,7% продовольчих продуктів вирощується на сільськогосподарських землях і саме 10 млн га цих земель щорічно втрачаємо у всьому світі через дію ерозії. Сильні дощі вимивають близько 1 мм ґрунту, проте на 1 га це виходить близько 13 т верхніх шарів ґрунту, для відновлення якого природі потрібно близько 20 років. На думку професора Девіда Піментела (учений-агроном Корнельського університету, США) через ерозію ґрунтів за останні 40 років близько 30% орних земель стали неродючими. Щороку через дощі й повені в світі втрачається приблизно 130 млн га сільськогосподарських угідь.

Згідно з державним обліком земель в Україні нараховується 13,9 млн га еродованих сільськогосподарських угідь (33,2% загальної площі цих угідь), у тому числі 12,6 млн га орних земель. У складі еродованих земель обліковується 4,6 млн га середньо- і сильнозмитих, у тому числі 68 тис. га тих, що повністю втратили гумусовий горизонт. Більше всього еродованих сільськогосподарських угідь знаходиться

в Донецькій (70,6% від загальної площі цих угідь), Луганській (61,6%) та Одеській (55,8%) областях. Значні території піддані процесам лінійної ерозії та пов'язаному з нею яроутворенню. Площа ярів становить 157,0 тис. га, а їхня кількість досягає 600 тис. од. Вітрової ерозії систематично піддається понад 5 млн га, а в роки з пиловими бурями – до 10 млн га.

Причина четверта – засолення та закислення ґрунтів. Засолення ґрунтів особливо характерне для районів із сухим і спекотним кліматом, проте іноді причиною цього є діяльність людини. Зокрема, через використання систем штучного зрошення й дощування на поверхні ґрунту накопичуються солі, що, в свою чергу, умертвляє родючі орні землі. Щохвилини через засолення в світі безповоротно втрачається близько 3 га сільськогосподарських земель. Це найпоширеніша причина спустошення родючих ґрунтів.

Сільськогосподарські угіддя України потребують систематичного поліпшення – зрошення на півдні країни, осушення на Поліссі, захисту ґрунтів від ерозії в лісостеповій зоні, зонах мішаних і широколистяних лісів. У цілому по Україні площа зрошуваних земель становить понад 2 млн га, осушених – близько 3 млн га.

Науково обґрунтована меліорація земель значно підвищує продуктивність сільськогосподарських угідь. Зрошення збільшує врожайність зернових культур на 15–20 ц/га. У 1,5–2 рази зростає продуктивність земель при осушенні, а при створенні зрошуваних пасовищ їхня продуктивність підвищується в 3–4 рази. Зі зрошуваних земель з 1 га одержують по 40–50 ц пшениці, 50–60 ц рису.

На меліоративні роботи в Україні витрачаються величезні кошти, проте через недостатню обґрунтованість, нераціональне використання зрошуваних та осушуваних земель продуктивність залишається малою, а в деяких місцях знизилася. Так, за даними Державного агентства земельних ресурсів України 10,7 млн га (25,8%) сільськогосподарських угідь становлять кислі ґрунти, 2,3 млн га (5,4%) – солонцюваті й 1,7 млн га (4,1%) – засолені. Крім того, 1,9 млн га сільськогосподарських угідь займають перезволожені, 1,8 – заболочені та 0,6 млн га – кам'янисті.

Нині загрози засолення ґрунту піддається близько третини сільськогосподарських угідь світу, в Європі майже 3,8 млн га земель перебувають під загрозою.

Серед антропогенних причин підкислення ґрунтів є застосування значних обсягів фізіологічно- і хімічно-кислих добрив та підкислені опади, проте необґрунтовано зменшені норми внесених добрив також негативно впливають на якість ґрунту. Зокрема, на початку 90-х років в Україні щорічно вапнували понад 1,5 млн га кислих ґрунтів, при цьому в ґрунт надходило близько 5 т/га кальцієвмісних матеріалів. За останні десять років обсяги вапнування зменшено в 26–40 разів, відповідно знизилось і надходження в ґрунт вапнувальних матеріалів. Як наслідок, втрати врожаю на цих ґрунтах сягають 20–40%.

Причина п'ята – зміна клімату. Внаслідок глобального потепління змінюється розподіл випадання опадів і багато регіонів страждають через посуху. А якщо ґрунт тривалий строк залишатиметься без води, то з часом він стане непридатним для обробки. Водночас у багатьох інших регіонах планети спостерігається надзвичайне випадання опадів, що призводить до затоплень та ерозії ґрунту.

Основні принципи раціонального використання та охорони земельних ресурсів, які є фундаментом державної ідеології та ефективної земельної політики, без яких неможливо здійснювати трансформаційні процеси, відображені в Законі України «Про охорону земель» від 19 червня 2003 року.

В цьому законі чітко визначено, що власники землі і землекористувачі, суб'єкти земельних прав зобов'язані ефективно використовувати землю за цільовим призначенням, застосовувати природоохоронні технології виробництва, підвищувати родючість землі, не допускати погіршення екологічної ситуації на території внаслідок виробничо-господарської діяльності.

В сучасних умовах стан використання земельних ресурсів не завжди відповідає вимогам охорони, оскільки в результаті антропогенної діяльності порушено екологічно-безпечне природокористування, в першу чергу, порушено допустиме співвідношення площ угідь, зокрема ріллі, пасовищ, сіножатей, земель водного та лісового фондів.

Така господарська освоєність земельного фонду, без належних заходів щодо його охорони і відтворення як виробничого ресурсу та важливої складової навколишнього природного середовища призвела до прогресуючої деградації земель.

Розв'язання проблем, пов'язаних із раціональним використанням і охороною земель, передбачається здійснити шляхом:

- визначення та зменшення площ земель, зайнятих відкритими розробками та кар'єрами, шахтами, відвалами, териконами, які відпрацьовані та передача вивільнених площ для інших видів використання;
- зменшення змиву і розмиву ґрунтів, а також захисту населених пунктів, сільськогосподарських угідь та виробничих об'єктів від підтоплення і затоплення шляхом будівництва нових та реконструкції існуючих протиерозійних, гідротехнічних, берегоукріплювальних, протизсувних та інших споруд, забезпечення їх надійності;
- впровадження ґрунтозахисної системи землеробства з контурно-меліоративною організацією території;
- впровадження науково обґрунтованих сівозмін, елементів біологізації землеробства, прогресивних технологій збереження та відтворення родючості ґрунтів і ведення землеробства;

- запобігання деградаційним процесам ґрунтового покриву на найбільш ерозійно небезпечних територіях, зокрема на землях сільськогосподарського призначення, консервація деградованих, малопродуктивних та техногенно забруднених земель;
- створення та відновлення полезахисних лісових смуг, захисних лісових насаджень на землях сільськогосподарського призначення (у ярах, балках, на пісках, уздовж берегів річок, водойм та на деградованих і забруднених сільськогосподарських угіддях);
- розроблення схем землеустрою і техніко-економічних обґрунтувань використання та охорони земель з метою визначення перспективи щодо використання та охорони земель та для підготовки обґрунтованих пропозицій у галузі земельних відносин.

**Висновки та перспективи подальших розробок.** Багатоплановість експлуатації землі як об'єкта господарської діяльності людини, її обмеженість у просторі, незамінність, невідтворюваність висувають на перший план проблему раціонального її використання та охорони. В разі неправильного використання землі, порушень правил агротехніки якість земель знижується, а родючість зменшується, тому сільськогосподарські підприємства повинні застосовувати певні організаційно-господарські, агротехнічні, меліоративні та гідротехнічні заходи щодо землі.

Заходи щодо раціонального використання земель та їхньої охорони дуже різноманітні й повинні здійснюватись комплексно, як єдина система, взаємно доповнюючи один одного і посилюючи дію всіх інших. Тому, передусім, потрібно, щоб кожний клаптик землі, кожне поле мало дбайливого господаря, адже від стану поля залежить не тільки його добробут, а й добробут наступних поколінь аграріїв.

### Література

1. Березюк С.В. Сучасні проблеми землекористування в сільському господарстві / С.В. Березюк, Ю.Б. Березюк // Економіка АПК. – 2011. – № 5. – С. 47–53.
2. Бойко Л.М. Регулювання земельних відносин у сільському господарстві : [монографія] / Бойко Л.М. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 316 с.
3. Борщевський П.П. Підвищення ефективності використання, відтворення і охорони земельних ресурсів / Борщевський П.П. – К. : Наукова думка, 1998. – 240 с.
4. Залуцький І.Р. Організація раціонального використання і охорони земель в умовах здійснення земельної реформи / І.Р. Залуцький, Д.І. Гнаткович. – Львів : Вид-во ЛАДУ, 2007. – 160 с.
5. Лактіонова Г.П. Проблема раціонального використання земельних ресурсів / Г.П. Лактіонова // Сучасні проблеми гуманізації та гармонізації управління : матеріали 3-ї Міжнар. наук.-практ. конф. – Харків, 2002. – С. 243–245.
6. Петренко Ж.А. Умови та напрямки ефективного використання сільськогосподарських угідь / Ж.А. Петренко // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2006. – № 4. – С. 198–201.
7. Ткаченко В.Г. Восстановит ли Украина статус житницы Европы? : [монографія] / Ткаченко В.Г. – К. : «Аристей», 2010. – 196 с.
8. Про державний контроль за використанням та охороною земель [Електронний ресурс] : закон України : прийнято ВР 05.11.2009 № 1708-VI, станом на 01 квітня 2012 р.] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
9. Формування організаційно-економічного механізму управління діяльністю підприємств в умовах глобалізації : [монографія / під заг. ред. М.В. Зось-Кіора]. – Луганськ : Елтон-2, 2011. – 246 с.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: **д. е. н.** Гончаров В. М.

УДК 330

І. М. МИХАЙЛОВСЬКА, Н. А. СОРОЧИНСЬКА  
Хмельницький національний університет

## КОНКУРЕНЦІЯ ЯК СТИМУЛ УТВОРЕННЯ НОВИХ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

*В даній статті розглянуто умови і чинники, що сприяють формуванню нових фінансових послуг та продуктів, що на сьогодні є дуже актуальним питанням з погляду на важкий стан економіки України.*

*In this article the conditions and factors that promote the formation of new financial services and products that today is a very topical issue in view of the difficult economic situation in Ukraine.*

*Ключові слова: банк, бізнес, конкуренція, страхова компанія, фінансовий продукт, фінансовий ринок.*

**Постановка проблеми.** Сучасні тенденції розвитку фінансового ринку Україні підтверджують, що більшість вітчизняних банків та страховиків вже перейшли зі стану, коли їм доводилося вирішувати питання, виключно пов'язані з проблемами виживання, до питань розвитку бізнесу, співпраці, необхідності капіталізації, розширення інфраструктури, збереження своїх активів, створення нових нетрадиційних для українського ринку фінансових продуктів, і, відповідно, створення ефективної системи управління, яка б



відповідала реаліям сьогодення. У зв'язку з цим, об'єктивним є підвищення інтересу фінансових установ до питань оцінки конкурентної позиції по відношенню до конкурентів. Отже, актуальність даної теми пов'язана з необхідністю виявлення конкурентних переваг банків та страхових компаній, які дозволяють їм акумулювати більшу частину коштів на ринку фінансових ресурсів.

**Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій.** Питання конкуренції в фінансовій сфері розглядається в статтях таких авторів, як І. Ромашова, Т. Стубайло, О. Педалко, Ю. Заруба, Г. Зарічна, Т.Д. Гірченко, Л.О. Примостка, М.А. Гольцберг, Л.М. Хасанбек, О.Ф. Філонюк, В.І. Нечипоренко, С.Г. Журавин. В даних роботах відображена сутність банківської конкуренції, її чинники та особливості в сучасній Україні. Питання конкурентних переваг досліджували як іноземні, так і вітчизняні автори. Серед іноземних – М. Портер, Коліс Давид Дж. Серед українських та російських авторів – І. Лютий, О. Юрчук, О. Черняк, А. Камінський, А. Сайденов, С.А. Святков, В. Корнев. В цих працях виокремлено напрями досягнення конкурентних переваг банків, окреслено ключові проблеми формування конкурентного середовища та обґрунтовано необхідність формування ефективної корпоративної стратегії. С.Г. Журавин визначає особливості конкуренції в страховій сфері, дає оцінку конкурентних переваг страхових компаній, визначає основні конкурентні орієнтири у діяльності страховиків та стратегічні завдання покращення конкурентних позицій вітчизняних страхових компаній. Про напрями підвищення ефективності діяльності банків та їх конкурентних переваг також пишуть такі автори, як О.А. Падалко та Н.М. Рогова.

Метою та завданням даної статті є проведення дослідження на економічному ринку України та визначення того, що конкуренція є головним мотиватором та причиною утворення нових фінансових послуг.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна ринкова економіка являє собою складний організм, що складається з різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють на тлі розгалуженої системи правових норм, і об'єднуються єдиним поняттям "ринок".

Центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин є поняття конкуренції, що представляє собою найважливішу ланку всієї системи ринкового господарства [1]. Стимулом, що спонукає до конкурентної боротьби, є прагнення отримати якнайбільший прибуток.

Проблема конкуренції, перш за все в ринковій економіці, виступає в якості одного з глобальних питань економічної теорії. Конкуренція – це економічне змагання між суб'єктами господарської діяльності за можливість отримання максимуму прибутку і зміцнення положення на ринку.

Мета кожного банку – вибір і придбання клієнтом саме його конкретної послуги [2].

Саме наявність конкуренції викликає розширення кола наданих послуг, регулювання ціни на них до прийняттого рівня. Крім того, конкуренція стимулює банки до переходу до більш ефективних способів надання послуг, тобто забезпечує обстановку, сприятливу для їх розвитку і вдосконалення [3]. Не випадково у всіх країнах з розвинутою ринковою економікою існує законодавство про розвиток і підтримку конкуренції.

У США, наприклад, існує ціла низка законів, що забезпечують максимальну свободу конкуренції, а саме:

- Закон Шермана (1890р.), згідно з яким нижня межа монополізації визначена на рівні 60% контрольованого ринку;
- Закон Клейтона (1914р.), спрямований проти всіх видів цінової дискримінації;
- Закон про рівність при конкуренції у банківській справі [4].

Згідно з правилами антимонопольного законодавства Великобританії, монополія існує, коли 25% ринку того чи іншого продукту (послуги) знаходяться в одних руках або коли група спільно діючих осіб обмежує конкуренцію на цьому ринку.

У Німеччині активно діє Закон про недобросовісну конкуренцію (1909 р.). Фірми, що займають провідні позиції на ринку, є об'єктом спеціального контролю для запобігання зловживань і дискримінації [5].

В прагненні отримувати більші прибутки суб'єкти фінансового ринку України впроваджують нові фінансові продукти. Партнерські відносини між банками та страховими компаніями є взаємовигідними. Результатом такої співпраці є ряд нових послуг, які надаються клієнтам. Така тенденція є позитивною для вітчизняного ринку.

Розвиток національного страхового ринку і банківської системи відбувається в тісному взаємозв'язку. Зацікавлені взаємини банків і страхових організацій проявляються на етапі їх формування, коли засновниками страхових організацій виступають банки, а засновниками банків – страховики. Сформувалася і розширюється система банківського страхування, розділена на дві підсистеми. Перша охоплює об'єкти страхування та ризики, загальні для будь-яких підприємств (страхування майна підприємств, автострахування, страхування працівників від нещасних випадків, медичне страхування). Друга підсистема враховує специфіку банківської діяльності (страхування фінансових ризиків банку, страхування комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення в банківській сфері, страхування банків від злочинів, страхування від ризиків, пов'язаних з використанням пластикових карток в банківській сфері, страхування депозитів та ін.) Банки беруть участь в розрахунково-касовому обслуговуванні

страховиків, активному розміщенні їх ресурсів, просуванні страхових продуктів через свої філії та представництва. З іншого боку фінансові, матеріальні та кадрові ресурси страхових компаній використовуються для банківської діяльності [6].

Взаємовідносини банків і страхових організацій за кордоном характеризуються багатогранністю, багато їх форм привнесені у вітчизняну практику. Відмінна риса банківської діяльності за кордоном – допуск банків до проведення страхування банківських ризиків. Індустрія страхування серйозно протистоїть участі банків у страховій діяльності. Зарубіжні страхові компанії активно втручаються в найважливіші види банківської діяльності, стають серйозними конкурентами спеціалізованих кредитних установ. Все більше поширення отримує концепція «фінансового супермаркету». Тобто, прийшовши в банк (страхову компанію), клієнт може отримати будь-який вид фінансової послуги. Взаємне проникнення страхового та банківського капіталу веде до формування найбільших транснаціональних компаній, активи яких можна порівняти з активами найбільших транснаціональних корпорацій [7].

Перспективна сфера взаємовідносин банків та страхових компаній – перестраховання, коли страхові організації використовують банківські технології в перестрахованні. З премій формується депозит, а страхове відшкодування є кредитом, що виплачується з акумульованих і майбутніх коштів на депозиті. Використання банківського потенціалу суттєво збільшить ємність національного страхового ринку і зменшить витік національного капіталу через перестраховання за кордон.

**Висновки.** В найближчі роки на фінансовому ринку України очікується сильна конкуренція в сегменті великих корпоративних клієнтів. Іноземні банки та страхові компанії володіють такими перевагами, як низька вартість ресурсів та великий досвід міжнародних операцій. При цьому, багато фінансових магнатів йдуть слідом за своїми корпоративними клієнтами.

Обороти цих компаній роблять банківське та страхове обслуговування їх бізнесу вельми прибутковою справою та дають серйозні підстави для виходу на український ринок.

Крім того, все більший інтерес для західних банків представляє роздрібний сегмент зі зростаючими доходами населення і не реалізованими потребами в кредитуванні. Купівля дешевого (за європейськими мірками) системного банку дозволяє одразу зайняти значну частку банківського ринку України в роздрібному сегменті, а значить отримати можливість розміщення своїх відносно недорогих коштів в масовому сегменті з високою нормою прибутку (оскільки ставки кредитування в Україні все ще значно вище середньоевропейських).

Частка іноземного капіталу в страховому секторі України буде зростати і на відмітці в 30% не зупиниться.

Після вступу України до СОТ інтервенція банківського капіталу зі Сполучених Штатів та Євросоюзу (можливо з цього моменту у формі відкриття філій та дочірніх структур) збільшиться. При цьому саме європейські фінанси стануть основними гравцями на українському банківському ринку.

Така тенденція є невтішною для вітчизняних страхових компаній та банківських установ, тому що іноземні фінансові установи є більш розвиненими, досвідченими та пристосованими до конкуренції та боротьби за клієнта.

### Літератури

1. Андрушків Н. Конкуренція як рушійна сила розвитку банківських послуг в Україні / Н. Андрушків // Наука молода. – 2007. – №8. – С. 76–79.
2. Падалко О. Чинники сучасної банківської конкуренції та їх особливості в Україні / О. Падалко // Банківська справа. – 2004. – № 2. – С. 61–64.
3. Конкурентні переваги банків // Вісник НБУ. – 2008. – № 9. – С. 20–25.
4. Тищенко О. Конкурентні переваги банків / О. Тищенко, Г. Лазаренкова, В. Сословський // Вісник НБУ. – 2008. – С. 20–24.
5. Науменкова С. Особливості формування сучасної моделі фінансової системи / С. Науменкова, О. Міщенко // Вісник НБУ. – 2006. – №11. – С. 28.
6. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/ZVIT\\_NA\\_SAIT\\_2007pdf.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/ZVIT_NA_SAIT_2007pdf.pdf)
7. Остафіль О.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні / О.В. Остафіль // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 89–92.

Надійшла 04.05.2012

УДК 338.432(045)

А. К. МІДЛЯР, Ю. В. СУСІДЕНКО

Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

## ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ АГРАРНОЇ СФЕРИ

*В статті розглядається поняття конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості аграрної сфери України. Розглянуто різні методики та критерії оцінки конкурентоспроможності підприємств, розроблено критерії оцінки конкурентоспроможності підприємств переробного виробництва.*

*The concept of competitiveness of businesses in the processing industry of Ukraine's agrarian sector is considered in the article. Various procedures and criteria of assessing competitive capacity of enterprises are examined; worked out are criteria of assessing competitiveness of businesses in the processing industry.*

*Ключові слова: конкурентоспроможність, переробна промисловість, оцінювання конкурентоспроможності підприємств.*

Щоб досягти успіху в постійній боротьбі на ринку, товаровиробник прагне удосконалити власне обладнання, підвищити якість і асортимент продукції, покращити обслуговування, оптимізувати витрати і спромогтись, при цьому, знизити ціни реалізації товару за тієї ж якості. Конкуренція спонукає товаровиробника діяти двома шляхами: або пристосовуватися, модернізуючи виробництво, або стати новатором за рахунок нововведень, які стабілізують його позиції на ринку в довгостроковому періоді і забезпечать економічну перемогу над конкурентами.

Підвищення вчених до проблем оцінки конкурентоспроможності спостерігається завжди в контексті появи та вдосконалення показників, що на неї впливають. Дане питання розробляли як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Ансофф І., Адрианов В., Азоев Г.Л., Воронкова А.Є., Гельвановський М., Іванов Ю.Б., Каложнова Н.Я., Фатхутдинов Р.А., Піддубна Л.І., Обремчук В., Пейс Р., Стрікленд А.Дж., Томпсон-Молл А.А., Юданов А.

Метою статті є визначення та оцінка конкурентоспроможності підприємств переробної промисловості аграрної сфери.

Оскільки існують різні підходи до трактування поняття конкурентоспроможності, вчені-економісти використовують різні методики для її оцінки. Загальноприйнятим є параметри і показники, на основі яких і оцінюється конкурентоспроможність. Зокрема, Піддубна Л.І. під оцінкою конкурентоспроможності розуміє процес ідентифікації стану економічної системи за певними критеріями (показниками) та відносить її до певного типу, групи чи статусу в сферах національної або міжнародної економічної взаємодії. Автор оцінює конкурентоспроможність на рівні підприємства і класифікує на дві основні групи: аналітична (рейтингова оцінка, оцінка частини ринку, оцінка споживчої вартості, оцінка ефективної конкуренції) та графічна [1, с. 98-99].

До графічних моделей оцінки конкурентоспроможності підприємства відносяться оцінка і побудова матриць, поділ їх на зони. Ми на них не будемо зупинятись, так як вони не дають змоги інтегрально оцінити реальний рівень конкурентоспроможності підприємства.

Метод оцінки конкурентоспроможності – поняття багатоаспектне, але базовим поняттям виступають критерії. Критерій конкурентоспроможності – атрибут, на основі якого ідентифікується явище, ідея, стан і визначається бажаний рівень конкурентоспроможності [1, с.104].

Автор Сідун В.А. формує критерії оцінки конкурентоспроможності за напрямками діяльності підприємства, доповнивши які, ми пропонуємо власні критерії оцінювання (рис. 1). На нашу думку, критерії оцінювання конкурентоспроможності є неоднозначними і залежать від об'єкту, який досліджується. Значно більше досліджень проводиться над факторами оцінювання конкурентоспроможності за допомогою певних показників. Основний фактор, як стверджують дослідники, який визначає методологію конкурентоспроможності – специфіка ситуацій, в якій необхідно прийняти рішення, пов'язане з оптимізацією показників, що відповідають властивостям реальних техніко-економічних об'єктів [2, с. 33]. Показник – це характеристика певної властивості, аспекту, сторони, що оцінюється. За допомогою нього визначаються певні конкурентні властивості.

Розглянемо показники оцінки конкурентоспроможності товару, яка відображає здатність більш повно відповідати запитам покупців в порівнянні з іншими конкурентами і визначати привабливість з погляду споживачів [3, с. 120]. Й.М. Ліфіц класифікує їх залежно від характеру завдань, що вирішуються; за кількістю властивостей (одиничні і комплексні) та видом властивостей (показники призначення, ергонометричні, надійності, безпечності, екологічні та естетичні), які характеризують товар; також за ознакою форми подання: абсолютні і відносні [4, с. 23–51]. Параметри, які виражені кількісно, виділяють дослідники О.Т. Чепелев і О.І. Страхова, а саме: технічні і економічні [4, с. 171–172].

Дослідник Должанський І. використовує для оцінювання конкурентоспроможності товару ті критерії, які бачить і оцінює споживач, вибираючи товар на ринку. Він узагальнив номенклатуру показників в дві групи: технічні параметри (параметри призначення, ергонометричні і нормативні параметри) та економічні (одноразові і поточні витрати) [6, с.192].

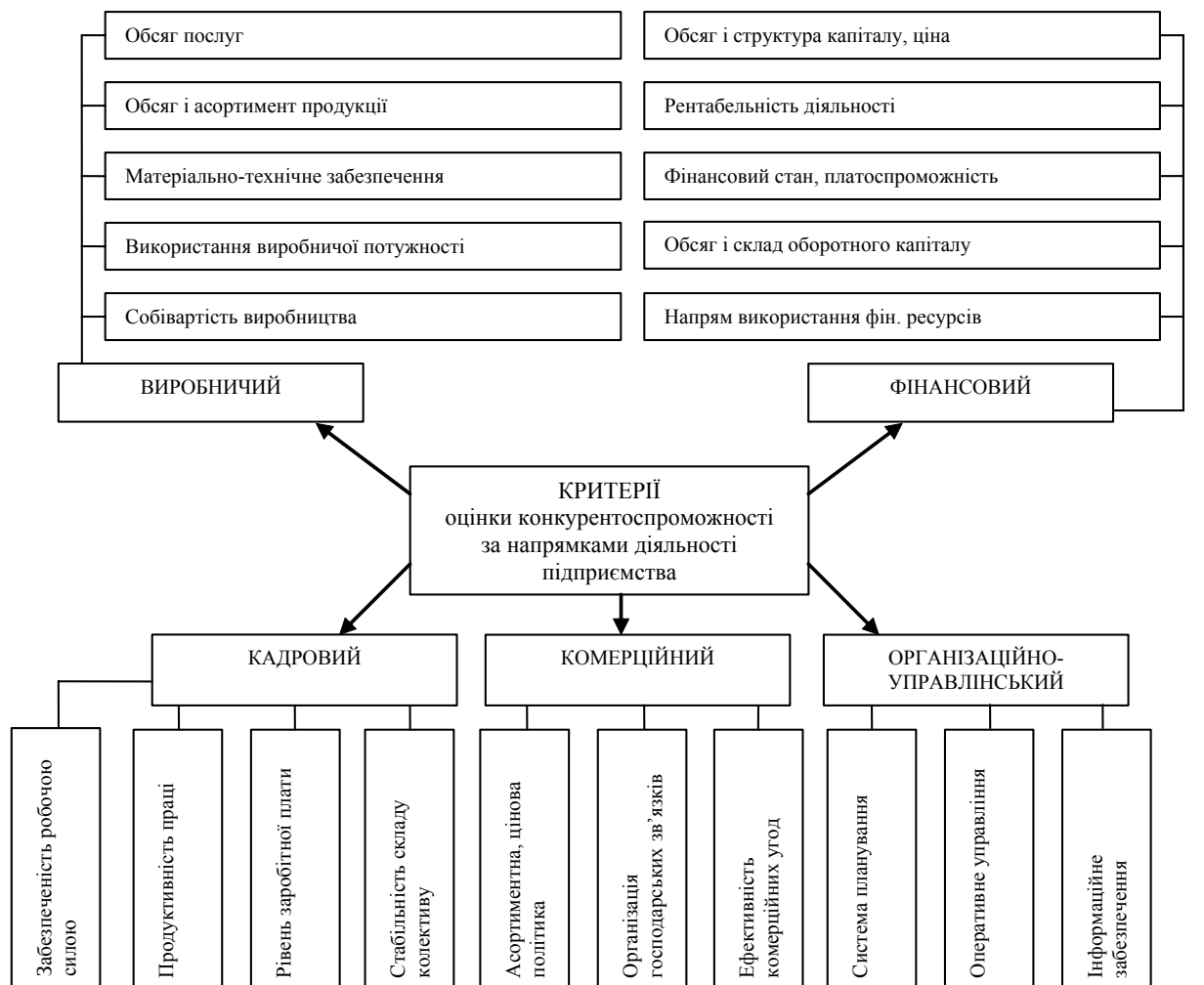


Рис. 1. Критерії оцінки конкурентоспроможності підприємств переробного виробництва

Дослідник Сумець О.М. основним в оцінці конкурентоспроможності підприємства вважає конкурентоспроможність товару за його основними фінансово-економічними показниками: рентабельність, оборотність, ліквідність тощо [7, с.48].

Цікавою є думка Мазаракі А., який розглядає систему кількісних показників за групами: управління основними і обіговими коштами; використання матеріальних ресурсів; управління фінансовим станом; використання фінансових і трудових ресурсів, управління персоналом; управління процесом торговельного обслуговування [8, с.73].

Дослідник Л. Целікова виділяє показники відносно класів конкурентоспроможності: показник ліквідності та конкурентоспроможності, ринкової стійкості, рентабельності фінансово-господарської діяльності, використання організаційно-управлінського потенціалу, оцінки комерційної активності, конкурентоспроможності товарів [9, с. 60].

Методика Дзахмишева І. полягає в оцінці показників: якість товарів, раціональність асортименту, умови обслуговування, які розраховуються на основі експертних оцінок [10, с. 94].

За складовими оцінює конкурентоспроможність Шкардун В.: пропозиції на ринку, ресурси підприємства, менеджменту та підприємницької ідеї (передбачення) [11, с. 38–50]. За номенклатурою показників, в сім груп, об'єднав дослідник Целікова Л.: показники ліквідності і платоспроможності; ринкової стійкості; рентабельності результатів фінансово-господарської діяльності; рентабельності використання організаційно-управлінського потенціалу; оцінки комерційної активності; конкурентоспроможності товару; якості торговельного обслуговування; іміджу системи [9, с. 47–55].

Розглянувши основні показники зарубіжних та вітчизняних вчених, за якими оцінюється конкурентоспроможність товарів та підприємств, спробуємо окреслити найбільш цілісні для оцінки конкурентоспроможності АПК. Загалом, АПК є сукупністю взаємопов'язаних галузей та спеціалізованих виробництв народного господарства, кінцевою метою яких є задоволення нагальних потреб населення в продовольстві та предметів споживання, вироблених з сільськогосподарської сировини. Споживачі сільськогосподарської продукції, перш за все, основним критерієм вбачають ціну товарів, а при рівності цін обирають якість. Так як думка покупців також вважається основним показником оцінювання

конкурентоспроможності, визначимо що формування конкурентоспроможності підприємства формується на основі конкурентоспроможності його продукції.

Факторний вплив досліджується, як правило, по відношенню до платоспроможної пропозиції, що має чітке кількісне вираження. Згідно з законом попиту: величина попиту зворотно залежна від ціни: чим вища ціна, тим меншу кількість товарів спроможні придбати. Отже, ціна як один з основних показників впливає на конкурентоспроможність товару, а отже і підприємства в цілому.

Для кращого розуміння формування оцінки конкурентоспроможності, виділимо основні критерії оцінювання конкурентоспроможності АПК: якість, ціна, сервіс, потенціал та позиція на ринку (рис. 2).

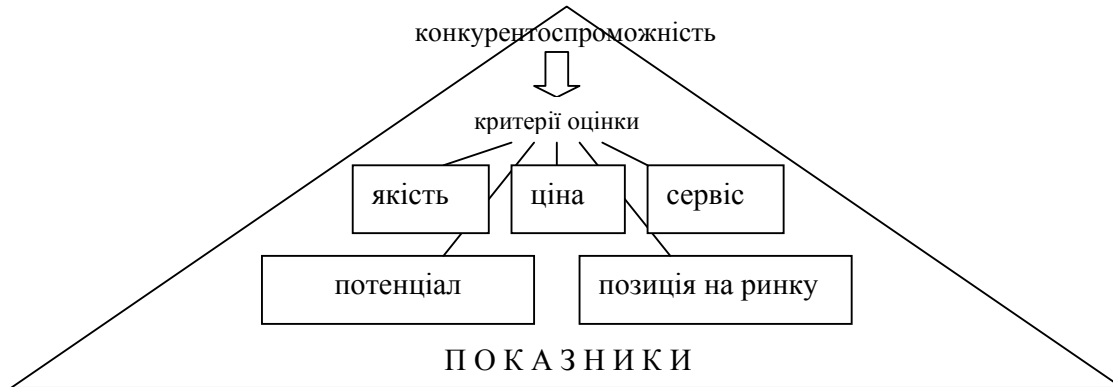


Рис. 2. Критерії оцінки конкурентоспроможності підприємств переробного виробництва

Як ми з'ясували, існує безліч методів оцінки конкурентоспроможності підприємств. Однак, зарубіжні вчені оцінюють конкурентоспроможність з точки зору підвищення конкурентних переваг на національному рівні за стабільної ринкової економіки, коли українська економіка знаходиться в перехідній стадії свого розвитку. Досі не існує єдиного методологічного підходу до оцінювання, так як ще на стадії зародження вчені Портер М. і Ламбен Ж.Ж. розділили їх на ресурсний і ринковий, що і стало причиною різних методів (методик) до її оцінювання. Також з неймовірною кількістю видів підприємств на сьогодні можна констатувати, що неможливо знайти дієву методіку оцінки їх конкурентоспроможності. Отже, методологія оцінювання конкурентоспроможності є фрагментарною, і немає єдиного методу оцінювання.

На нашу думку, конкуренція є станом середовища здійснення підприємницької діяльності (ринку), наявність якої примушує підприємства постійно розвиватися з метою дотримання балансу інтересів власників підприємства і контрагентів. У разі порушення цієї рівноваги підприємство припиняє своє існування (визнається банкрутом або ліквідується). Отже, основна роль конкуренції – мотиваційно-попереджувальна, яка полягає для підприємств в необхідності постійно удосконалюватися, що призводить до задоволення потреб споживачів (контрагентів) і захисту власності підприємств.

### Література

1. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем: теорія, механізм регулювання та управління : [монографія] / Піддубна Л.І. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
2. Белый Е. Конкурентоспособность и качество продукции: два уровня управления / Е.Белый, С. Барашков // Маркетинг. – 2002. – № 4(65). – С. 29–34.
3. Лагутин В.Д. Конкуренция і конкурентна політика: категорії і поняття / В.Д. Лагутін, О.О. Бакалінська, О.В. Вертелеєва. – К. : Київ.нац.ТЕУ, 2009. – 320 с.
4. Лифиц И.М. Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг / И.М. Лифиц. – М. : Юрайт-М, 2001. – 224 с.
5. Чепелев О.Т. Проблемы анализа и оценки конкурентоспособности продукции предприятия в системе маркетинга / О.Т. Чепелев, О.И. Страхова // Сб. науч. тр. / НАН Украины, Институт экономики промышленности, Краматорский экономико-гуманитарный институт. – Донецк, 2002. – 120 с.
6. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємств : [навч. посібник] / Должанський І.З., Загорна Т.О. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
7. Сумець О.М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства : [навч.-практ. посібник] / Сумець О.М., Сомова О.Є., Пеліхов Є.Ф. – К. : Професіонал, 2007. – 208 с.
8. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства : [підручник для вузів] / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко ; під ред. Н.М. Ушакової. – К. : Хрещатик, 1999. – 800 с.
9. Целикова Л.В. Конкурентоспособность объектов рынка и механизм ее оценки / Л.В. Целикова // Весник Моск. унив. Серия 6. Экономика. – 2000. – № 2. – С. 57–67.
10. Дзахмишева И.Ш. Методика оценки конкурентоспособности услуг в розничной торговой сети / И.Ш. Дзахмишева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 3(41). – С. 93–107.

УДК 65.01(477)

Г. І. КАПІНОС, Л. О. ГРЕЧУХ  
Хмельницький національний університет

## УПРАВЛІННЯ ЕФЕКТИВНИМ РОЗВИТКОМ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

*В статті досліджено особливості та закономірності розвитку промислових підприємств України, запропоновано конкретні заходи щодо управління ефективним розвитком промислових підприємств, які спрямовано на забезпечення ефективності функціонування їх у довгостроковій перспективі й посилення соціальних та екологічних ефектів процесу розвитку, проаналізовано основні фактори ефективного розвитку промислових підприємств, а також доведено необхідність використання елементів синергії та інтегрованого зростання з метою забезпечення стійкого прогресивного розвитку.*

*Qualities and principles of industrial enterprises of Ukraine development, specific activities due to effective management of industrial enterprises development that support its effective functioning in long-term outlook, social and ecological effects of process development, main factors of effective development of industrial enterprises are explored in this article. Necessity of synergy elements usage and integral rise to support firm progressive development are proved in this article.*

*Ключові слова: управління ефективним розвитком, конкурентоспроможність, інноваційні та інвестиційні ресурси.*

**Актуальність теми.** Однією з сучасних проблем промислових підприємств України, яка виникла із становленням ринкової економіки, є забезпечення ефективного розвитку промислових підприємств та управління даним розвитком. Потреба переходу до нових способів та методів управління ефективним розвитком промислового сектора зумовлена інтенсивними змінами, що відбуваються як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Орієнтація на довгостроковий стабільний розвиток надає промисловим підприємствам значні переваги щодо ефективності виробництва, розвитку матеріальної та техніко-технологічної бази, залучення інвестиційних ресурсів, кращого доступу продукції на світовий ринок. Тому на сьогодні дана проблема вимагає формування новітніх способів, підходів та методів вдосконалення економічних важелів управління.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Серед авторів, які значну увагу приділяють проблемам ефективного управління розвитком підприємств у контексті реформування економіки, є І. Ансофф, Х. Алфорд, М. Нортон, Ф. Хедоурі, В. Акулов, О. Ареф'єва, С. Хамініч, В. Ястремська та ін. Теорія розвитку підприємств розглядалась у працях таких учених: А. Абалкін, Ю. Анискін, В. Афанасєв, Е. Євенко, Л. Мельник, М. Мельников, Б. Мильнер, О. Раєвнєєва, В. Рогожин, М. Тодаро, Е. Ясін.

**Постановка завдання.** Метою статті є аналіз теоретичних положень управління ефективним розвитком, а також розробка заходів щодо забезпечення стабільного прогресивного розвитку промислових підприємств України в довгостроковій перспективі.

**Викладення основного матеріалу.** З проведенням ряду економічних та системних реформ в Україні можна говорити про якісно нову економічну ситуацію, що склалась. На сьогодні існують всі об'єктивні можливості для вирішення кола фундаментальних завдань економічного та соціального розвитку в довгостроковій перспективі. Успішна реалізація накопичених позитивних змін підприємств дозволяє розробляти та впроваджувати на їх основі положення концепції управління ефективним розвитком.

Загалом по Україні, зважаючи на лівову частку, що припадає у ВВП на промисловість, можна зробити висновки, що саме її розвиток став основною рушійною силою позитивних змін в вирішенні проблеми управління ефективним розвитком підприємств.

Аналіз закономірностей розвитку промислових підприємств України дозволяє визначити, що економічне зростання підприємств базується на ефективному використанні ними інвестиційних та інноваційних ресурсів, а також впровадженні низки заходів щодо поліпшення управління ефективним розвитком.

На великих промислових підприємствах розробка підходів щодо управління їх розвитком життєво необхідна, оскільки на практиці це забезпечить їм високу ефективність розвитку в довгостроковій перспективі.

Крім того, використання підходів щодо розвитку організації дозволить:

- ідентифікувати можливості сталого розвитку;
- визначити умови для переорієнтації на структурні зміни та пов'язані з ними можливості виходу на нові експортні ринки;
- оцінити динамічні переваги, що безпосередньо стосуються трансферу технологій;
- удосконалити менеджмент;
- посилити конкурентоспроможність;
- ефективно використовувати власні конкурентні переваги.

Ефективний розвиток промислових підприємств може бути визначено як широкий комплекс особливостей та умов функціонування продуктивних сил і виробничих відносин, а також життєдіяльності соціуму, за якого забезпечується процес розширеного та пролонгованого відтворення і збереження навколишнього середовища. При цьому повинні оптимізуватися такі параметри, як мінімізація витрат і максимізація доходу з урахуванням їх адаптації до об'єктивних економічних реалій [1].

Для визначення ефективності діяльності промислового підприємства використовують цілий ряд показників, зокрема:

- темпи збільшення доходу,
- темпи зростання продуктивності праці,
- рівень технологічного розвитку,
- впровадження інновацій,
- рівень і корисність споживання,
- норма прибутку,
- ціни на ресурси та ефективність їх використання.

Позитивна динаміка промислового виробництва дозволяє визначити, що існуюча структура економіки промислових регіонів України, незважаючи на зниження частки матеріального виробництва до 67%, не носить прогресивного характеру, який властивий економічно розвиненим країнам, де на частку матеріального сектора припадає 30–35%, а нематеріального – 65–70% [2].

Слід зазначити, що кількість збиткових промислових підприємств України, як і ступінь зношування основних фондів, дотепер залишаються значними. Нераціональною є структура оборотних коштів, високими залишаються обсяги взаємної заборгованості підприємств.

Сировинна спрямованість промислового виробництва визначає його низьку рентабельність, високу енергоємність виробленої продукції, необхідність переробки та утилізації відходів, необхідність розробки систем контролю стану навколишнього середовища, оскільки саме промислове виробництво несе значне й небезпечне техногенне навантаження.

Для покращення ситуації необхідно провести такі структурні зміни у сфері промислового виробництва, які були б спрямовані на підвищення технічного рівня, ефективності та конкурентоспроможності продукції [3].

Позитивна динаміка обсягів промислового виробництва в регіонах України вказує на необхідність оцінки процесу розвитку промислових підприємств і визначення факторів ефективного розвитку в довгостроковій перспективі.

Важливим для процесу управління ефективним розвитком є оцінка структурних змін. Аналіз динаміки змін у структурі промислових комплексів України дозволив зробити висновок, що в цілому в Україні та в більшості регіонів загальною тенденцією структурних змін є зниження частки машинобудівної галузі при значному збільшенні у структурі промислового комплексу частки чорної металургії і незначному – частки харчової промисловості.

Особливе місце в забезпеченні ефективного розвитку промислових підприємств належить інвестиційній складовій. Проте, на сьогодні інвестування підприємств є не достатнім, тому необхідно створювати умови для залучення нових коштів.

Для визначення найбільш впливових факторів у сфері промислового виробництва України використовується така регресивна модель [4]:

$$Y = 1,5670 + 0,5011 \cdot X_1 + 0,9121 \cdot X_2 + 1,0050 \cdot X_3 + 1,1401 \cdot X_4 + 0,8061 \cdot X_5, \quad (1)$$

де  $Y$  – середньорічні темпи промислового приросту;

1,5670 – регресивна константа, що показує промислове зростання за умови, що всі незалежні змінні дорівнюють нулю;

$X_1$  – інвестиції в основний капітал;

$X_2$  – частка оплаченої відвантаженої продукції в загальному обсязі відвантаженої продукції;

$X_3$  – витрати на інноваційну діяльність;

$X_4$  – обсяг експортної продукції;

$X_5$  – частка інноваційної продукції в загальному обсязі відвантаженої продукції.

Отже, відповідно до даної регресивної моделі, ефективний розвиток безпосередньо залежить від інвестиційної та інноваційної активності та експортної спрямованості підприємства.

Загальновідомо, що основою управління ефективним розвитком промислових підприємств виступає стратегія інтегрованого зростання. Її практична реалізація дозволяє оптимізувати структуру промислового виробництва, а також збільшити частку наукоємних, екологічно безпечних і соціально важливих галузей. Для цього необхідно створювати нові джерела електроенергії; використовувати нові види матеріалів; залучати сучасні інформаційні технології; покращити використання виробничих ресурсів у виробничому циклі; підвищити конкурентоспроможність вітчизняних промислових товаровиробників на українському,

європейському та світовому ринках високотехнологічних товарів і послуг; зменшити техногенне навантаження на навколишнє середовище.

Управління ефективним розвитком промислового підприємства треба розглядати в контексті ефективності виконання конкретних операцій і вирішення локальних завдань. При такому підході необхідно погоджувати цілі кожного підрозділу із загальними стратегічними завданнями підприємства. Це дозволяє прив'язати організацію праці та систему мотивації конкретної групи працівників до кінцевих результатів діяльності підприємства. Також не слід забувати про впровадження в управління концептуальних положень синергії, що дозволить досягнути поставленої мети.

Даний підхід суттєво відрізняється від раніше використовуваних тим, що основною метою виступає довгостроковий ефективний розвиток промислового підприємства. Він спрямований на постійне підвищення ефективності функціонування кожної ланки, групи, підрозділу підприємства, що утворюють єдиний комплекс, та передбачає вирішення проблем „вузьких місць” у роботі підприємства.

Управління ефективним розвитком спрямоване на створення необхідних умов для досягнення балансу між прибутковістю та стабільністю. Структурним змінам підлягають не одна функція, а їх сукупність. Функціональну ефективність структурних змін можна оцінити шляхом зіставлення витрат і отриманих результатів, пов'язаних зі здійсненням визначених структурних перетворень.

Для оцінки ефективності управління розвитком промислового підприємства виділяють такі основні напрями як ефективність виробничого, ринкового, фінансового, соціального та екологічного розвитку.

При оцінці досягнутого рівня розвитку необхідно порівняти збільшення витрат, яке викликане концентрацією зусиль і процесами розвитку, з економією та корисним ефектом, що одержує як саме промислове підприємство (його власники та працівники), так і те зовнішнє середовище, у якому воно функціонує. Тому визначення сукупної ефективності розвитку промислового підприємства виходить за межі галузевих результатів діяльності та містить такі складові, як соціальний та екологічний ефект. Ефективний розвиток промислових підприємств, сприяючи розвитку інших сфер господарської діяльності та поліпшуючи соціальні й екологічні аспекти навколишнього середовища, позначається на ефективності та в інших секторах економіки, що веде до покращення добробуту населення в цілому.

Оцінка управління розвитком підприємств проводиться за допомогою агрегованого індексу ефективності розвитку промислового підприємства [5]:

$$I_{ерп} = I_{фпе} \times I_{ффе} \times I_{фре} \times I_{фсе} \times I_{фее}, \quad (2)$$

де  $I_{ерп}$  – індекс функціональної промислової ефективності;

$I_{фпе}$  – індекс функціональної фінансової ефективності;

$I_{фре}$  – індекс функціональної ринкової ефективності;

$I_{фсе}$  – індекс функціональної соціальної ефективності;

$I_{фее}$  – індекс функціональної екологічної ефективності.

Кожний з індексів показує позитивну чи негативну динаміку змін. Якщо зміни носять позитивний характер, то величина індексу буде більшою, ніж одиниця, якщо зміни носять негативний характер, то їхня величина буде меншою за одиницю.

Глобальним критерієм оцінки управління ефективним розвитком промислових підприємств є стійкий розвиток національної економіки на основі ефективного розвитку окремих промислових підприємств у довгостроковій перспективі завдяки виконанню економікою України своїх функцій.

Складові елементи глобального критерію ефективного розвитку формують локальні критерії. Вони повинні враховувати специфіку відповідного рівня управління, за яким вимірюється ефективність, і підпорядковуватися головному критерію.

Основним завданням продуктивного вимірювання на рівні підприємства сьогодні є виділення серед факторів, що впливають на зміну прибутку, контрольованих з боку підприємства та неконтрольованих, які воно може тільки враховувати у своїй діяльності. Фінансовий результат діяльності підприємства має дві складові, одна з яких залежить від внутрішніх організаційно-технологічних зусиль, з визначенням факторів, що впливають на загальну ефективність для наступної розробки програм розвитку, а друга – від конкретних ринкових зусиль, цін на продукцію та сировину, матеріали, енергію та інші компоненти витрат. При цьому слід врахувати, що підприємство, яке має середню ефективність, не більшу, ніж інші, знаходиться в постійній залежності від ринку. Ефективне ж управління розвитком знижує цю залежність.

Отже, управління ефективним розвитком промислових підприємств пов'язане з впровадженням нової концепції управління, основними вимогами якої стають стійкий розвиток та використання синергетичного підходу в управлінні.

**Висновки.** Проведене дослідження діяльності промислових підприємств показує, що на сьогодні стан і перспективи розвитку всієї економіки України залежать не стільки від наукоємних, скільки від традиційних галузей економіки, на частку яких припадає основна частина промислового потенціалу. Саме



вони впливають на загальні економічні та зовнішньоторговельні показники ефективності, а продукція промислових підприємств значною мірою формує позитивну частину зовнішньоторговельного балансу.

Забезпечення інтегрованого зростання промислових підприємств виражається за допомогою рівня досягнення економічних та соціальних цілей розвитку і являє собою суму економічного, науково-технічного, соціального та екологічного ефектів. Управління ефективним розвитком промислових підприємств пов'язане з появою нової управлінської концепції, основою якої є стійкий розвиток підприємства, та має на меті досягнення синергетичного ефекту.

Управління розвитком у майбутньому буде залежати від зміни загального підходу до системи мобілізації внутрішніх та іноземних інвестицій для забезпечення високої рентабельності, у тому числі за рахунок інвестицій у людський капітал (а саме підвищення освітнього рівня), інфраструктуру і сферу НДДКР.

### Література

1. Раєвнева О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / Раєвнева О.В. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2006. – 496 с.
2. Козак Ю. Економіка зарубіжних країн / Козак Ю. – 2003. – 351 с.
3. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку : [навч. посібник] / Мельник Л.Г. – Суми : ВТД „Університетська книга”, 2005. – 654 с.
4. Солоха Д.В. Розвиток промислових підприємств Донецького регіону і оцінка ефективності їх функціонування / Д.В. Солоха // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування. – Рівне, 2003. – № 1 (20). – С. 318–324.
5. Шелегеда Б.Г. Економічна ефективність управління розвитком промислових підприємств України / Б.Г. Шелегеда, Д.В. Солоха // Вісник Приазовського державного технічного університету : зб. наук. праць / ПДТУ. – Маріуполь, 2003. – Вип. 13. – С. 307–310.

Надійшла 17.05.2012

УДК 338.2:330.142.26 (477)

Н. П. СТАХОВА  
ВПНЗ Буковинський університет

## ПІДХОДИ ТА ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ

*В статті розглянуто підходи та шляхи оптимізації управління оборотним капіталом в Україні та вивчено досвід управління оборотним капіталом в зарубіжній практиці.*

*In the article approaches and ways of improvement of management a floating capital are considered in Ukraine and experience of management a floating capital is studied in foreign practice.*

*Ключові слова: оборотний капітал, грошові кошти, модель управління грошовими коштами, дебіторська заборгованість, товарно-матеріальні запаси.*

**Вступ.** Постійний дефіцит оборотного капіталу у суб'єктів господарювання в Україні проявлявся звуженням каналів капіталоутворення власного капіталу як джерела формування оборотних активів та нарощенням позичкового капіталу в господарській діяльності. Нагромадження значних обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості зумовило, з одного боку, вилучення на певний період з обороту капіталу, а з іншого – несвоєчасність розрахунків за взаємними платежами. Це створило передумови для значних запозичень на зовнішніх ринках і стало однією з причин фінансово-економічної кризи в економіці України.

**Постановка проблеми.** З огляду на результати виявлених тенденцій, глибину диспропорцій та протиріч щодо формування та функціонування оборотного капіталу необхідно змінити стратегію капіталоутворення для забезпечення виконання оборотним капіталом своїх основних функцій і формування передумов подолання кризових явищ в Україні.

Мета аналізу полягає в обґрунтуванні обсягів складових частин оборотного капіталу, а саме: грошових коштів, дебіторської заборгованості, запасів, за яких витрати, що виникають в процесі управління ними, будуть мінімальними. Глибина диспропорцій, які спостерігаються в структурі оборотного капіталу, дають підстави стверджувати, що на даний час вітчизняна політика управління оборотним капіталом не має науково-обґрунтованого підходу. Рішенням даного питання має служити досвід управління оборотним капіталом в зарубіжній практиці та застосування його в Україні, що дасть можливість оцінити рівень управління складовими оборотного капіталу та вчасно виявити його недоліки.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Управління грошовими коштами. Грошові кошти становлять у середньому 1,5–3 % від загальної суми коштів. У балансі корпорації як у балансі вітчизняних підприємств вони звичайно позначаються як "грошові кошти та їх еквіваленти". Причини зберігання

частини коштів у грошовій формі зводяться до наступного.

По-перше, гроші (готівка або на рахунках) необхідні для розрахунків з контрагентами у встановлені терміни. З іншого боку, корпорація постійно одержує виторг від реалізації, що надходить на рахунки в банку. В результаті цих операцій на рахунку утвориться операційний залишок грошових коштів.

По-друге, грошові кошти необхідні для підтримання ліквідності корпорації. Грошові надходження і платежі часто мають непередбачений характер. Тому корпорація повинна мати на рахунках певні суми для непередбачених обставин – страхові резерви.

По-третє, корпорація одержує кредити в комерційних банках, на їх вимогу вона повинна тримати на своєму рахунку спеціальну суму, що називається компенсаційним залишком.

Суми грошових коштів визначаються корпорацією залежно від можливостей одержання короткострокового кредиту за прийнятними ставками, обсягу короткострокового боргу і термінів його погашення, враховуються також комерційний ризик та інші непередбачені умови. Прогнозування розміру грошових коштів має велике значення, тому що надмірні залишки уповільнюють оборотність поточних коштів, тим самим знижуючи величину прибутку [1, 2].

На практиці виникає проблема визначення оптимальної суми потрібних грошових коштів. З цією метою використовуються моделі управління грошовими коштами. Найбільш широко використовується модель Баумоля (рис. 1) [3].

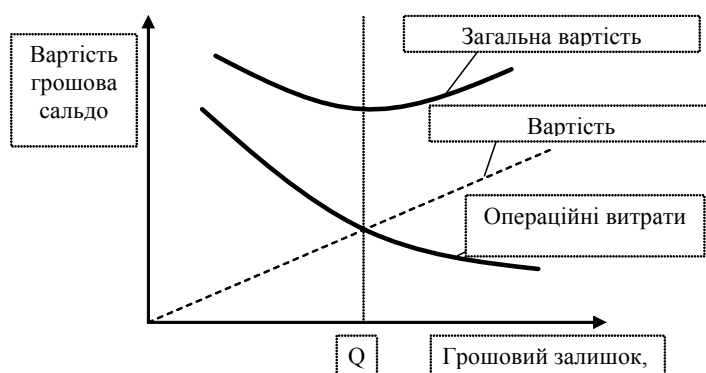


Рис. 1. Графічне зображення моделі Баумоля

За даною моделлю корпорація функціонує в стабільному фінансовому середовищі, її грошові потоки стабільні і цілком передбачувані. Вихідними положеннями Моделі Баумоля являється постійність потоку витрачання грошових засобів, зберігання всіх резервів грошових коштів у формі короткострокових фінансових інвестицій і зміни залишку грошових коштів від їх максимуму до мінімуму, рівного нулю. Як зазначає англійський економіст Глен Арнольд, недолік моделі – в її несумісності з використанням овердрафту.

Друга модель управління грошовими коштами запропонована американськими економістами Мертоном Міллером і Даніелем Орром [3]. Модель ближча до реальності, тому що враховує невизначеність вхідних і вихідних грошових потоків. Модель Міллера – Орра зображена на рис. 2.

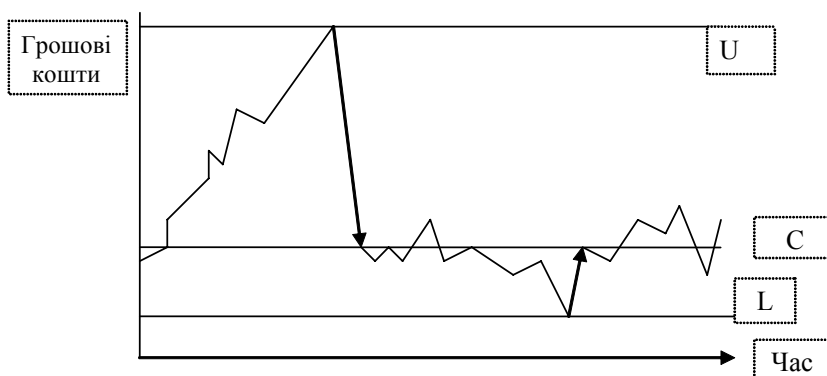


Рис. 2. Модель управління грошовими коштами Міллера – Орра

На рис. 2 показані коливання грошових коштів між верхньою і нижньою межами. Верхня межа, позначена буквою U, показує максимальну суму залишку коштів, нижня L – мінімальну. Коливання залишку коштів відбувається навколо лінії C і повертається до цієї лінії, що перебуває на відстані однієї третини від нижньої до верхньої точки.

У тому разі, коли сума грошових залишків досягає точки  $U$  (на нижній лінії в точці  $x$ ), менеджери корпорації вилучають кошти на суму  $U - C$  для придбання ліквідних ринкових цінних паперів, тобто поповнюють портфель цінних паперів. Грошові кошти знижуються до планового залишку. У випадку, коли сума грошових коштів опускається до нижньої межі  $L$  (на нижній лінії в точці  $y$ ), корпорація продає цінні папери зі свого портфеля на суму  $C - L$ , грошове сальдо зростає до  $C$ .

Грошові кошти є найліквіднішою частиною активів підприємств, яка використовується для сплати боргів, на закупівлю нових активів. До них в США, Японії, Канаді, Франції та інших країнах належать готівка, яка зберігається на підприємстві; гроші в банках (на рахунках); банківські векселі; грошові чеки і перекази від клієнтів. В США всі ці складові об'єднуються одним словом "CASH" і обліковуються на одному рахунку "Грошові кошти". У західноєвропейських країнах грошові кошти обліковуються на рахунках "Каса" і "Рахунки в банках" в національній та іноземній валюті.

На формування і використання касової готівки звертається велика увага. У фірмах Японії, наприклад, розробляють системи контролю надходжень і витрат готівки. Готівку здебільшого намагаються зводити до мінімуму, особливо на промислових підприємствах, проте в торговельних підприємствах у касі можуть бути значні суми.

Для захисту готівки та контролю за заощадженням в США було розроблено наступні принципи: кожен етап одержання готівки підлягає обліку; співробітник, до якого поступає готівка, не займається її обліком в бухгалтерії; обов'язкова передача в той же або наступний день готівки, що надійшла; співробітник, що несе відповідальність за отримання готівки, не здійснює її розподіл.

Кожне підприємство розробляє свої заходи контролю за виплатою готівки. Серед найважливіших контрольних заходів Італії можна зазначити такі: для виплат необхідно одержувати попередній дозвіл; усі чеки повинні мати серійний номер, доступ до них має бути обмежений; бажано, щоб кожен чек підписували дві особи; бажано, щоб працівник, якого уповноважено оплачувати рахунки, не мав права підписувати чеки; особи, які підписують чеки, не повинні мати доступу до чеків чи займатися вивіркою рахунків; інвентаризація готівки в касі та на банківських рахунках повинна здійснюватись не рідше одного разу на місяць.

Для здійснення невеликих витрат в Японії, наприклад канцелярських, поштових, представницьких тощо, фірми створюють фонд дрібних сум. Цю систему операцій називають ще "авансова система" (або система підзвітних сум). Вона передбачає створення фонду, здійснення виплат за рахунок фонду та поповнення фонду.

Зарубіжні фірми для зберігання готівки та ведення розрахунків відкривають банківські рахунки. Це зводить до мінімуму кількість готівки в обігу фірми, а також посилює контроль за грошовими коштами.

Є кілька видів банківських рахунків, що їх може відкривати фірма в Європі, Японії, США, Китаї: банківський чековий рахунок, простий (загальний) банківський рахунок, рахунок для розрахунків з персоналом, а також рахунки для кредитних ліній та інші.

Отже, для України важливо напрацювати підходи до управління грошовими коштами, що використовуються в зарубіжних країнах з метою визначення оптимальних грошових потоків.

Управління дебіторською заборгованістю. Ефективне управління дебіторською заборгованістю сприяє підвищенню прибутку. Для вирішення цієї проблеми керівники корпорації розробляють кредитну політику. Її основні принципи полягають у визначенні стандартів кредитоспроможності покупця; умов торгівлі; політики інкасації [3–6].

Корпорація може вдатися до страхування безнадійних боргів, при цьому враховується вартість страхування. Своєрідним видом страхування є факторинг-продаж прав на стягнення дебіторської заборгованості. У цьому випадку фінансовий менеджер повинен провести аналіз з погляду вигідності факторингу. Він повинен особливо врахувати ту важливу обставину, що в разі застосування факторингу можуть бути розкриті деякі комерційні таємниці.

Дебіторська заборгованість – це заборгованість інших підприємств та осіб нашому підприємству. В Європі вона поділена на такі види:

1. Рахунки до одержання. Це заборгованість клієнтів (покупців) за надані послуги. Тому таку заборгованість ще називають торговою заборгованістю. Підприємство здебільшого сподівається одержати заборгованість по рахунках днів за 30–60. До цієї заборгованості належить також заборгованість по кредитних картках.

2. Векселі до одержання. Вексель – це платіжний і кредитний інструмент. Вексельна заборгованість головним чином може поширюватись на період 60–90 днів і більше. При цьому дебітор сплачує підприємству ще й відсотки за користування кредитом.

3. Інша дебіторська заборгованість. Це так звана неторгова заборгованість. Сюди входить заборгованість дебіторів по відсотках, аванси, видані службовцям фірми, заборгованість внаслідок переплати податків, заборгованість інших осіб.

На розрахунки з дебіторами та методику відображення впливають знижки з ціни, що їх надають клієнтові, повернення товарів та податок на додану вартість. При цьому в різних країнах існують певні особливості їх відображення.

Наприклад, в Японії знижки діляться на дві групи:

1. Комерційні знижки: знижки від договірної ціни за певні відхилення продукції від визначених параметрів; знижки залежно від об'ємів закупівлі (у % до об'єму); знижки, на які має право покупець від сумарної величини придбаних товарів, за визначений проміжок часу.

2. Розрахункові знижки. Надаються клієнтові за прискорення оплати заборгованості, за дострокову оплату.

Існує методика визначення резерву сумнівних боргів для управління дебіторською заборгованістю, яка широко застосовується і в Україні. Така методика визначення і обліку сумнівної дебіторської заборгованості має достатньо широке застосування в західноєвропейських країнах. Проте в багатьох країнах, особливо в США, Великобританії, Канаді та інших, знаходять застосування менш трудомісткі методи визначення і обліку безнадійних боргів дебіторів. Такими методами є визначення суми безнадійних боргів, виходячи з даних про прибутки та збитки, бухгалтерського балансу.

Отже, запозичення для української економіки запропонованих методик управління дебіторською заборгованістю дасть можливість впроваджувати ефективну кредитну політику, організувати збут та управляти поточною дебіторською заборгованістю, не допускаючи при цьому ті перетворення в інші види дебіторської заборгованості, які призводять до погіршення фінансового стану підприємства.

Управління товарно-матеріальними запасами. Корпорації в середньому вкладають 20–25 % своїх коштів у товарно-матеріальні запаси; корпорації, які організують роздрібний товарообіг – близько 40% [1, 2, 7, с.44–65].

Структура товарно-матеріальних запасів визначається особливостями галузі господарства. У роздрібній торгівлі накопичуються великі запаси готової продукції, невелика частка сировини, напівфабрикатів, ще менша – незавершеного виробництва. Сума грошових коштів, вкладених у товарно-матеріальні запаси, визначається найрізноманітнішими чинниками: обсягом планованої реалізації, особливостями виробленого продукту, портфелем замовлень тощо.

На практиці застосовуються різні моделі економічно обґрунтованих розмірів товарно-матеріальних цінностей. Класична модель називається "економічно обґрунтований обсяг замовлення". Модель пропонує такі умови: 1) усі параметри відомі і постійні, очікувану вартість можна прогнозувати; 2) попит постійний і добре вивчений; 3) замовлення здійснюються без затримок; 4) жодних кількісних знижок замовнику не дається.

У випадках, коли список товарно-матеріальних запасів дуже довгий і умови зберігання вимагають додаткової площі для складування, застосовуються метод контролю, що називається АВС.

Відповідно до методу АВС усі запаси класифікуються за укрупненими групами. Усі матеріальні цінності групуються за трьома категоріями. Категорія А: до неї відносять найменш важливі, що охоплюють до 10 % усіх запасів, але за вартістю вони становлять 70 % усіх доларових вкладень у статті "Товарно-матеріальні запаси". Категорія В: до неї відносять найменш важливі товари, що охоплюють до 30 % усіх запасів, за вартістю – до 20 % усіх доларових вкладень. Категорія С: до неї належать численні статті, що охоплюють до 60 % усіх запасів, але за вартістю вони становлять лише 10 %. Крива на графіку називається кривою Парето, а метод АВС – аналіз Парето, або метод угруповань.

За міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (стандарт №2), в країнах ринкової економіки застосовують декілька методів оцінки запасів. Важливішими з них є перше надходження – перший видаток (ФІФО), середньозважена собівартість, останнє надходження – перший видаток (ЛІФО), ідентифікована собівартість конкурентної партії, наступне надходження – перший видаток (НІФО).

В своїх дослідженнях про роль запасів в циклічній динаміці ВВП, російський вчений С.Смирнов [7, с.44-65] акцентує увагу на змінах в підходах до управління запасами. В сучасних умовах менеджери розвинених країн (США, Німеччина) використовуючи нові методи (поставка з коліс та інші) корегують запаси при перших проявах скорочення попиту. Зрозуміло, що це попереджує "затоварювання", а відповідно неефективне використання оборотного капіталу. В Росії, як і в Україні, менеджери до останнього часу, мало приділяли уваги цьому аспекту. Тому спад ВВП в період криз фактично співпадав з негативним вкладом в зниження запасів.

**Висновки та невирішені частини проблеми.** Отже, для економіки України використання нових, оперативніших методів управління запасами, повинно стати додатковим ресурсом її стабілізації та росту. Основним завданням в управлінні матеріальними запасами є розробка політики, за допомогою якої можна мінімізувати обсяги запасів та досягти оптимальних вкладень оборотного капіталу в матеріальні цінності. Тільки тоді методи управління запасами матимуть найбільшу ефективність.

## Література

1. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / Балабанов И.Т. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 243 с.
2. Стоянова Е.С. Управление оборотным капиталом / Стоянова Е.С., Быков Е.В., Бланк А.И. – М. : Изд-во "Перспектива", 2002. – 128 с.
3. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент / Кірейцев Г.Г. – Житомир : ЖІТІ, 2001. – 440 с.

4. Євдокимова Н.М. Економічна діагностика : [навч.-метод. посіб. для самостійного вивчення дисципліни] / Н.М. Євдокимова, А.В. Кірієнко. – К. : КНЕУ, 2003. – 110 с.
5. Коробов М.Ю. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств / М.Ю. Коробов. – К. : Знання, 2004. – 402 с.
6. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств : [навч. посіб.] / М.Я. Коробов. – [3-є вид., перероб. і доп.]. – К. : Тов-во "Знання", КОО, 2002. – 294 с.
7. Смирнов С. Факторы циклической уязвимости Российской экономики / С. Смирнов // Вопросы экономики. – 2010. – № 6. – С. 44–65.

Надійшла 04.05.2012; рецензент: д. е. н. Киляк В. Ф.

УДК 631.15:658.27.001.57

М. О. ЄВДОКИМОВА

Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва

## МОДЕЛЮВАННЯ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО РОЗПОДІЛУ ВИРОБНИЧИХ РЕСУРСІВ

*У статті автор зробив обґрунтування оптимальної виробничо-галузевої структури сільськогосподарських підприємств яке націлене на якнайкраще використання виробничих ресурсів, підвищення ефективності загального виробництва, раціональне використання природних ресурсів. Застосування економіко-математичних моделей показало, що збільшення виробництва сільськогосподарської продукції у підприємствах можна отримати не лише за рахунок розширення площі ріллі, а й завдяки відновлення науково обґрунтованих сівозмін та використання сучасних ресурсощадних технологій.*

*In the article the author made substantiation of the optimal production and branch structure of agricultural enterprises which has the key aim to optimize the usage of production resources, improvement in the effectiveness of production overall, maximum usage of natural resources. Deployment of economic and mathematical models showed that the increase in the tillage area is not the only way to increase the volumes of agricultural enterprises output. The same effect is achievable using scientifically designed field rotations and modern resource saving technologies.*

*Ключові слова: виробничо-галузева структура, планування, моделювання, технології, використання, виробничі ресурси.*

**Вступ.** Сільськогосподарське виробництво має ряд специфічних проблем у сфері управління формуванням і використанням ресурсів, обумовлених особливостями минулого і сучасного його розвитку. Шляхом реформ аграрний сектор перейшов від планової системи до сучасної ринкової економіки. Необхідність такого переходу була спричинена зниженням ефективності виробництва в міру вичерпного використання екстенсивних факторів, які формують ресурсний потенціал.

**Постановка проблеми.** Протягом багатьох років продовжується процес зниження ефективності управління використанням сільськогосподарських угідь через те, що матеріально-технічна база не відповідає сучасним технологічним вимогам. Таким чином, проблема управління ефективністю використання ресурсного потенціалу в сільськогосподарських підприємствах в умовах реформування відносин власності та форм господарювання є однією з головних, і від її вирішення залежить не тільки величина фінансових результатів, але й конкурентоздатність продукції на зовнішньому та внутрішньому ринках.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Використанню економіко-математичних моделей в організації та плануванні сільськогосподарського виробництва присвячено праці відомих вітчизняних і зарубіжних вчених – Бадевиц З., Браславец М., Кравченко Р., Акофф Р. [1–4]. Модель – це подана в математичному вигляді абстракція реального явища, сконструйована так, щоб аналіз її дозволяв проникнути до суті явища і встановити значення невідомих, співвідношення яких обмежуються як сума добутку коефіцієнтів витрат ресурсів на одиницю невідомої та кількісних оцінок цільової функції [5, 4, с. 31]. Проте слід констатувати, що недостатньо опрацьованими залишаються питання раціонального внутрішньогосподарського розподілу виробничих ресурсів.

**Мета дослідження.** Наслідком низької ефективності сільськогосподарського виробництва є стан і характер змін у виробничих відносинах, які стримують розвиток продуктивних сил, в тому числі і рівень використання ресурсів. Підвищення ефективності виробничо-фінансової діяльності сільськогосподарських підприємств можна досягти різними підходами, одним з яких є планування їх діяльності з використанням економіко-математичних моделей. Отже, мета дослідження – розробити методичний інструментарій економіко-математичного моделювання для максимізації фінансових результатів господарської діяльності сільськогосподарських підприємств з урахуванням закономірностей та особливостей їх функціонування в конкретних економічних умовах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Обґрунтування оптимальної виробничо-галузевої структури сільськогосподарських підприємств дозволяє якнайкраще використовувати виробничі ресурси, підвищити ефективність загального виробництва, максимально враховуючи можливості природних ресурсів. Економіко-математичне обґрунтування виробничої структури сільськогосподарського

підприємства – це найбільш складна та багатоваріантна проблема. Одні й ті ж самі ресурси досліджуваного підприємства можуть бути використані для отримання різноманітних видів продукції та в різноманітних сполученнях.

Дослідження даної моделі можуть визначити оптимальне сполучення галузей для підприємства в конкретних ґрунтово-кліматичних умовах. Особливістю постановки подібної задачі є те, що в якості основних ресурсів, що обмежують обсяги виробництва, є сільськогосподарські угіддя, а також деякі види ресурсів, які використовуються безпосередньо в процесі виробництва. Поєднання галузей рослинництва та тваринництва вирішувалося шляхом збалансування кормів в асортименті тощо. Структура посівів сільськогосподарських культур ув'язана з виробництвом сільськогосподарської продукції, потребою у продукції для внутрішньогосподарських потреб і водночас з необхідністю відродження системи сівозмін [2, 6].

Цільовою функцією моделі обрано максимальне отримання прибутку. Прибуток є визначальною метою і рушійним мотивом господарської діяльності у ринкових умовах, оскільки з його зростанням примножується власність підприємства і держави, а також це дає можливість збільшити особисте споживання.

Цільова функція розробленої моделі має такий вигляд:

$$F_{\max} = \sum_{j \in J_k} C_{ji}^t x_j + \sum_{j \in J_k} C_{jhi}^t x_{jh} - \sum_{j \in J_k} q_{ji}^p x_j - \sum_{j \in J_k} q_{jhi}^{Tb} x_{jh} . \quad (1)$$

За основні обмеження нами визначені:

1. Обмеження з раціонального використання ріллі:

$$\sum_{j \in J_k} x_j = B_i \quad (k \in K) . \quad (2)$$

2. Обмеження з асортименту виробництва товарної сільськогосподарської продукції рослинництва у відповідності до попиту:

$$\sum_{j \in J_k} a_{ij}^t x_j \geq B_i^t \quad (t \in T, k \in K) . \quad (3)$$

3. Обмеження з асортименту виробництва товарної продукції тваринництва у відповідності до попиту:

$$\sum_{j \in J_k^t} a_{ihj}^t x_{jh} \geq B_i^t \quad (t \in T, h \in H) . \quad (4)$$

4. Обмеження з видів і статевовікових груп тварин, які плануються утримувати в господарстві:

$$\sum_{j \in J_h} x_{jh} = B_i^{TB} \quad (h \in H) . \quad (5)$$

5. Обмеження з виробництва та потреби кормів в асортименті (в тому числі кормових одиниць та перетравного протеїну) для проектного поголів'я тварин господарства:

$$\sum_{j \in J_k} d_{ij} x_{ij} > \sum_{j \in J_k} b_{ihj} x_{jh} \quad (i \in I, h \in H) . \quad (6)$$

6. Обмеження з балансу посівів та використання окремих культур (відповідно до сівозмінних вимог):

$$\sum_{j \in J_k} x_j \begin{pmatrix} \leq \\ = \\ \geq \end{pmatrix} \alpha_{ki} B_i \quad (k \in K) . \quad (7)$$

7. Обмеження з визначення вартості товарної продукції рослинництва підприємства:

$$\sum_{j \in J_k} C_{ji}^t x_j = B_i^{III} \quad (i \in I) . \quad (8)$$

8. Обмеження з визначення вартості товарної продукції тваринництва підприємства:

$$\sum_{j \in J_k} C_{jhi}^i x_{jh} = B_{ih}^{III} \quad (i \in I, h \in H). \quad (9)$$

9. Обмеження з визначення виробничих прямих витрат на виробництво продукції рослинництва:

$$\sum_{j \in J_k} q_{ji}^p x_j = B_i^{II3} \quad (i \in I). \quad (10)$$

10. Обмеження з визначення виробничих прямих витрат на виробництво продукції тваринництва:

$$\sum_{j \in J_k} q_{jhi}^{Tb} x_{jh} = B_{ih}^{II3} \quad (i \in I, h \in H). \quad (11)$$

11. Обмеження невід'ємності змінних:

$$x_j \geq 0, \quad x_{jh} \geq 0, \quad (12)$$

де  $J$  – численні галузі підприємства (сільськогосподарські культури, які вирощуються для різних цілей, види тварин, виробництво різних видів продукції тощо);  $j$  – індекс галузі підприємства;  $I$  – чисельні види ресурсів (сільськогосподарські угіддя, поголів'я тварин, об'єми виробництва продукції тощо);  $i$  – індекс виду ресурсів;  $C_{ji}^i$  – ринкова ціна  $j$ -го виду рослинницької продукції;  $C_{jhi}^i$  – ринкова ціна  $j$ -го виду продукції тваринництва, отриманої від  $h$ -ї галузі, вікової групи тварин;  $x_j$  – площа посіву  $j$ -ї сільськогосподарської культури;  $T$  – чисельні види товарної продукції рослинництва, яка виробляється в господарстві;  $t$  – індекс виду товарної продукції рослинництва;  $H$  – чисельні види галузей тваринництва, вікових груп тварин;  $h$  – індекс галузей тваринництва;  $x_{hj}$  – поголів'я  $h$ -ї групи тварин в  $j$ -й галузі тваринництва;  $q_{ji}^p$  – показник прямих витрат на виробництво  $i$ -го виду продукції рослинництва в розрахунку на 1 га  $i$ -ї культури;  $q_{jhi}^{TB}$  – показник прямих витрат на одну голову  $h$ -ї вікової групи  $j$ -ї галузі тваринництва;  $a_{ij}^t$  – урожайність  $i$ -го виду  $t$ -ї товарної продукції з 1 га  $j$ -ї культури;  $B_{it}^t$  – об'єми фіксованих або шуканих  $i$ -ї  $t$ -товарної продукції рослинництва;  $B_i^{TB}$  – планове поголів'я  $i$ -го виду (групи) тварин;  $a_{ihj}^t$  – вихід  $i$ -го виду  $t$ -товарної тваринницької продукції з однієї голови  $h$ -ої вікової групи  $j$ -го виду тварин;  $d_{ij}$  – вихід  $i$ -го виду корму з 1 га  $j$ -ї культури;  $x_{ij}$  – площа посіву  $j$ -ї культури для забезпечення  $i$ -им видом корму;  $b_{ihj}$  – потреба в  $i$ -му виді корму однієї голови  $h$ -ої вікової групи  $j$ -го виду тварин;  $\alpha_j$  – питома вага  $j$ -ї культури розміщеної на ріллі;  $B_i^{III}$  – вартість товарної продукції рослинництва підприємства;  $B_h^{III}$  – вартість товарної продукції тваринництва підприємства;  $q_{jki}^p$  – показник прямих витрат на виробництво  $i$ -го виду продукції рослинництва в розрахунку на 1 га  $j$ -ї культури вирощеної на  $k$ -й еколого-технологічній групі ґрунтів ріллі;  $q_{jhi}^{TB}$  – показник прямих витрат на одну голову  $h$ -ї вікової групи  $j$ -ї галузі тваринництва,  $i$ -ї вікової групи тварин;  $B_i^{II3}$  – об'єм прямих витрат на виробництво продукції рослинництва.  $B_{ih}^{II3}$  – об'єм прямих витрат на виробництво продукції тваринництва.

Сукупність умов, за якими здійснюється пошук оптимального рішення, представлена системою змінних і обмежень, які для зручності групують у блоки. Перший блок обмежень – за використанням сільсько-господарських угідь, у тому числі ріллі. Другий блок обмежень – за виробництвом товарної продукції рослинництва та тваринництва.

Розв'язання економіко-математичних задач оптимізації сполучення галузей для п'яти досліджених господарств з обраних районів Харківської області дозволило визначити перспективи їх розвитку, а саме: збільшити обсяги виробництва та реалізації продукції, значно підвищити ефективність виробничо-фінансової діяльності. Технології аналізувалися стосовно кожного господарства і обиралися та з них, яка є більш сприятлива, дає найбільший ефект і не погіршує екологічних умов, тобто є ресурсозберігальна, інтенсивна, піщанська, адаптивна (табл. 1). Адаптивна технологія, тобто пристосована до умов виробництва з погляду його матеріально-технічного забезпечення. Ресурсозберігальна технологія спрямована на збереження природного і ресурсного потенціалу. Її застосування передбачає мінімізацію витрат на обробку ґрунту, обмеження щодо внесення добрив і застосування засобів захисту рослин. Інтенсивна технологія передбачає підвищення ефективності виробництва за рахунок збільшення ресурсних можливостей, у тому числі фінансових, а також зменшення витрат ручної праці, підвищення рівня механізації виробничого процесу. Піщанська технологія (No Till) базується на останніх досягненнях науково-технічного прогресу. При застосуванні технології використовують сівалки прямого посіву, які забезпечують підготовку ґрунту і посів за один прохід [7].

Особливості запропонованої моделі оптимізації галузевої структури сільськогосподарських

підприємств наступні: по-перше – повернення до класичної системи сівозмін, бо на сьогоднішній день сівозміни в господарствах порушені; по-друге – відновлення і розвиток тваринництва і кормовиробництва; по-третє – врахування сучасних технологій; по-четверте – мінімізація впливу сільського виробництва на навколишнє середовище.

Таблиця 1

**Перспективи розвитку досліджуваних сільськогосподарських підприємств Харківської області (за результатами рішення оптимізаційних задач у порівнянні з фактичними показниками 2009 р.)**

Показник	Проект на 2015 р.				
	ПСП «Огульчанське»	ПП «Андріївське»	СТОВ «Славутич»	ТОВ «Відродження»	ТОВ «АФ ім. Т.Г. Шевченка»
Виробництво валової продукції (у порівняних цінах 2005 р.) – всього, тис. грн. - до фактичного рівня, %	4137 132,7	5001 124,7	6041 146,4	2671 122,3	5740 118,6
Виручка від реалізації продукції – всього, тис. грн. - до фактичного рівня, %	5447 115,6	6609 130,8	9465 141,5	5009 110,6	7587 150,4
Повна собівартість – всього, тис. грн. - до фактичного рівня, %	4448 98,0	4445 106,6	6851 116,0	3232 87,0	5588 121,4
Одержано прибутку – всього, тис. грн. - абсолютна зміна показника, тис. грн.	999 825	2165 1282	2614 1831	1777 963	1998 1556
Рівень рентабельності с.-г. виробництва, (проектний), % - фактичний рівень, %	22,4 3,8	48,7 2,1	38,2 1,3	54,9 21,9	35,8 9,6

**Висновки.** Застосування економіко-математичних моделей показало, що збільшення виробництва сільськогосподарської продукції в підприємствах можна отримати не лише за рахунок розширення площі ріллі, а й за умов відтворення науково обгрунтованих сівозмін та використання сучасних ресурсощадних технологій. Впровадження результатів розв'язання задачі з оптимізації сполучення галузей дозволить збільшити обсяги виробництва валової продукції в середньому на 28,9 %, прибутку – в 3,6 рази, рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва підвищити – від 18,6 до 46,6 відсоткового пункту.

## Література

1. Бадевиц З. Математическая оптимизация в социалистическом сельском хозяйстве / Бадевиц З. ; [пер. с нем. Н.А. Чупеева] ; под ред. Р.Г. Кравченко. – М. : Колос, 1982. – 549 с.
2. Браславец М.Е. Практикум по математическим методам в организации и планированию сельскохозяйственного производства / Браславец М.Е. – М. : Экономика, 1975. – 235 с.
3. Кравченко Р.Г. Математическое моделирование экономических процессов в сельском хозяйстве / Кравченко Р.Г. – М. : Колос, 1978. – С. 237–253.
4. Акофф Р.Л. Планирование в больших экономических системах / Акофф Р.Л. – М. : Советское радио, 1972. – 224 с.
5. Цигікал П.Ф. Модель економіко-екологічної оптимізації сільськогосподарського землекористування / П.Ф. Цигікал, І.П. Федоренко // Вісн. ХНАУ. Сер. «Екон. науки». – 2011. – № 5. – С. 277–185.
6. Гатаулин А.М. Экономико-математические методы в планировании сельскохозяйственного производства / Гатаулин А.М., Харитоновна Л.А., Гаврилов Г.В. – М. : Колос, 1976. – 224 с.
7. Ульянченко О.В. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки України: управлінський аспект / Ульянченко О.В. – Суми : Видавн. «Довкілля», 2009. – 383 с.
8. Харківська область у 2009 році : статистичний щорічник / Гол. управління статистики у Харк. обл. – 2009. – 577 с.

Надійшла 17.05.2012



## ЧИННИКИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Проаналізовано чинники забезпечення фінансової стійкості промислових підприємств. Визначено їх перелік, наслідки дії, взаємодію на рівні взаємного доповнення, отримання синергійних ефектів. Визначено загальні підходи до управління активами промислових підприємств на основі критеріїв дотримання фінансової стійкості та збільшення господарських ефектів.*

*Analyzes the factors ensure the financial sustainability of industrial enterprises. Determined their list, the consequences of actions, interactions at the level of complementarity, a synergistic effect. The general approaches to asset management industry based on the criteria for compliance with financial stability and increase the economic effects.*

*Ключові слова: фінансове забезпечення, чинники, фінансова стійкість, фінансові ресурси.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Фінансове забезпечення виступає складовою господарської діяльності промислових підприємств. Водночас, це специфічна складова, яка значною мірою визначає характер господарського механізму та економічної системи в цілому. Його особливість полягає у визначенні кінцевого результату всієї господарської діяльності, складових її формування, ефективності управління, віддачі на інвестований капітал.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В межах традиційно застосовуваних парадигм фінансове забезпечення підприємства спрямовано на вирішення ключових господарських функцій. Більшість провідних науковців та практиків, серед яких Л. Костирко, М. Котляр, В. Терьохін, М. Шмідт, Я. Кудря, О. Мельник, О. Орлов, Є. Рясних та ін., відстоюють думку, що основою господарської діяльності підприємства виступає його ресурсний потенціал, зокрема, наявність матеріальних, трудових, технологічних, інформаційних та фінансових ресурсів.

**Невирішені частини проблеми.** Водночас слід констатувати, що майже всі види ресурсів виступають похідними від фінансових, а будь-яке виробництво потребує інвестування саме фінансових ресурсів у всі інші. Від наявності та достатності фінансового забезпечення залежить вся подальша діяльність підприємства, в якій транспоновано сукупність чинників ринкової кон'юнктури, ефективність внутрігосподарського механізму, стратегії та підприємницькі програми. На їх основі реалізується програма оптимізації системи управління підприємством, фінансового менеджменту, збутової політики.

**Постановка завдання.** Метою публікації виступає визначення складових механізму фінансового забезпечення та чинників управління ним на промислових підприємствах.

**Основний матеріал дослідження.** Фінансове забезпечення – складова фінансового механізму промислового підприємства, покликана забезпечити розподільчі процеси з метою формування доходів і фондів підприємства. Специфіка фінансів промислових підприємств полягає у реалізації мобілізаційних функцій, на основі яких нагромаджуються кошти, формуються фонди фінансових ресурсів для забезпечення виробничих процесів, виконання робіт, надання послуг.

В ході реалізації господарських функцій підприємства фінансове забезпечення прийнято поділяти за формами: кредитування; інвестування, фінансування. Найбільш поширеною формою традиційно виступає фінансування, яке ґрунтується на простому відтворенні витрат, пов'язаних з господарською діяльністю на принципах самоокупності та створенні прибутку [1]. Господарська діяльність промислового підприємства нерозривно пов'язана з фінансовою, і воно самостійно фінансує всі напрямки своїх операцій відповідно до виробничих планів, розпоряджається наявними фінансовими ресурсами, вкладаючи їх у виробництво продукції з метою одержання прибутку. Разом з тим виключно фінансування за рахунок внутрішніх ресурсів не може бути єдиним способом фінансового забезпечення господарської діяльності.

Застосування ефективної комбінації фінансування, інвестування та кредитування здатне потенційно забезпечити найкращу структуру капіталу підприємства. Досягнення необхідної оптимальної структури не можливе без активного фінансового менеджменту, а також оптимізації податкових зобов'язань.

Фінансові ресурси в розпорядженні підприємств традиційно ділять на власні та запозичені [2]. Для виявлення впливу окремих інструментів фінансового забезпечення застосовують класифікацію складу основних джерел фінансових ресурсів (рис. 1).

Залучення інвестиційних ресурсів визначає спроможність ефективно застосовувати комбінації фінансування будівництва, впровадження основних засобів, інновацій тощо. Водночас слід пам'ятати про існування ключових чинників, що визначають обсяг і структуру фінансових ресурсів промислового підприємства:

1) цілі, поставлені перед підприємством та напрями їх досягнення визначаються кон'юктурою ринків збуту, фінансово-економічного механізму та фінансово-кредитного ринку; 2) механізм формування початкового капіталу; 3) методи здійснення виробничо-господарської діяльності; 4) організаційна форма та

засади управління промисловим підприємством; 5) нормативно-правова база, що регламентує створення, функціонування та ліквідацію суб'єктів господарювання; 6) застосовувані форми власності; 7) форма організації виробництва тощо.

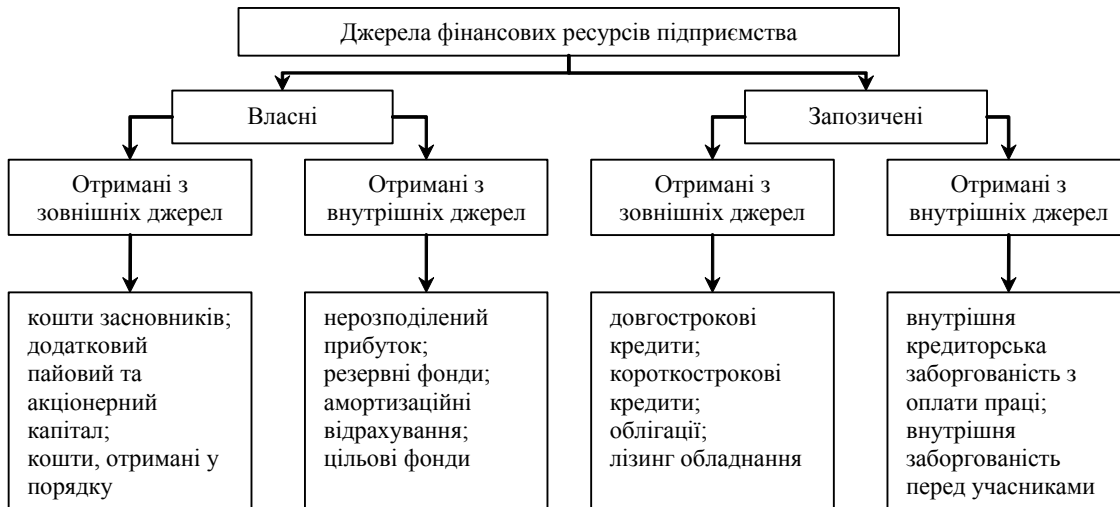


Рис. 1. Схема фінансових джерел підприємства [2, с. 115]

З метою оптимізації застосування обігових засобів та підтримання фінансової стійкості проводиться групування окремих чинників, що поділяються на внутрішні та зовнішні з подальшою деталізацією (рис. 2).

За рівнем утворення слід виділити внутрішні та зовнішні чинники, які, в свою чергу, на наступному рівні поділяються на чинники I рівня – базові, II рівня – похідні та III рівня – деталізовані [3]. На відміну від зовнішніх чинників фінансового забезпечення, що викликані дією об'єктивних економічних законів і не залежать від діяльності підприємства, внутрішнім притаманний високий рівень керованості, і водночас зміни у їх структурі, тенденціях формування, розвитку в повній мірі визначаються ефективністю системи менеджменту, управлінським досвідом, технологічними особливостями, реалізованими стратегіями, планами та програмами. За характером вплив внутрішніх і зовнішніх чинників на фінансову стійкість промислового підприємства суттєво відрізняється, що визначає напрями, підходи та методи управління нею.



Рис. 2. Схема чинників управління фінансовою стійкістю промислових підприємств [3, с. 47]

Серед наведених чинників за складовими та мірою впливу на фінансове забезпечення слід визначити наступну характеристику. Базові чинники виступають результатом впливу деталізованих та похідних, і в той же час являють собою синергічні ефекти взаємодії більш дрібних чинників, що відносяться до груп фази розвитку економічної системи та стадій життєвого циклу підприємства.

Залежно від фази економічного розвитку системи визначають різні темпи реалізації продукції, виробництва, їх співвідношення, рівень фінансування товарних запасів тощо. У період економічної кризи, що характерно сучасному етапу економічного розвитку, темпи виробництва випереджають темп реалізації, внаслідок чого відбувається приріст фінансування товарних запасів, і як наслідок, це призводить до ще більшого скорочення збуту за одночасного зменшення доходів промислових підприємств. Знижується

ліквідність промислових підприємств, що в підсумку обертається втратою платоспроможності і одночасно втратою їх фінансової стійкості.

Другий базовий чинник – стадія життєвого циклу підприємства – виступає основою визначення цілей та завдань промислових підприємств, досягненню яких підпорядковані всі інші стратегії, зокрема, масштаби діяльності, управління власними та залученими коштами, фінансування господарських операцій. На рівні промислового підприємства до уваги приймаються особливості кожної стадії господарського розвитку, і на основі цього – потенційні можливості забезпечення діяльності, їх масштаби, і як причинно-наслідкова залежність – досягнення запланованих ефектів, приріст активів та їх фінансування за рахунок ключових джерел, зокрема, власних ресурсів, підтримання фінансової стійкості.

Похідні чинники виступають результатом впливу базових та у своєму складі містять:

1) середній рівень доходів споживачів; 2) економічну політику держави; 3) податкову політику; 4) грошово-кредитну політику; 5) амортизаційну політику; 6) стратегію управління масштабами діяльності; 7) стратегію управління активами; 8) стратегію управління капіталом; 9) стратегію управління грошовими потоками.

Похідні чинники можуть належати як до зовнішніх, так і внутрішніх. Вплив зовнішніх визначається регуляторною політикою, від якої залежить характер та глибина впливу деталізованих чинників.

До внутрішніх похідних чинників, що забезпечують фінансову стійкість, належить стратегія управління масштабами діяльності підприємства, політика управління його активами, власним і позиковим капіталом. Зокрема, стратегія господарської діяльності передбачає загальну потребу в активах, їх оптимальну структуру при одночасному визначенні джерел фінансування, що, в свою чергу, виступає передумовою раціональної структури активів, оптимального співвідношення між коефіцієнтом фінансової прибутковості та фінансової стійкості. Досягнення вказаної пропорції виступає основною метою промислового підприємства, оскільки належить до чинників максимізації ринкової вартості.

На основі деталізованих, обґрунтовують механізм впливу похідних чинників на фінансовий стан промислових підприємств. До них відносять доходи споживачів; конкуренцію; інфляцію; склад та структуру активів; стратегію управління власними фінансовими ресурсами та позиковим капіталом; стратегію управління ризиками.

Вплив деталізованих чинників на фінансове забезпечення є різноманітним. Їх значущість визначається оптимізацією складу та структури активів. Аналогічним за впливом є вибір стратегії управління активами, де фінансова стійкість залежить від ефективності управління поточними активами, обсягів оборотних коштів, запасів та грошових засобів. При зниженні виробничих запасів та одночасному нарощенні ліквідних активів промислове підприємство спроможне наростити обсяг прибутку за рахунок залучення в обіг додаткових коштів, і водночас збільшується ризик його неплатоспроможності. Оптимізація управління поточними активами полягає у забезпеченні високого рівня прибутковості активів за мінімізації ризиків втрати платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості.

Другим за значущістю деталізованим чинником виступає стратегія управління капіталом – оптимізація складу та структури джерел фінансування активів, власних фінансових ресурсів, раціональна політика управління ними. Зі зростанням обсягу власних фінансових ресурсів, за рахунок внутрішніх джерел відбувається нарощення фінансового потенціалу промислового підприємства. За останнього важливого значення набуває як загальний розмір прибутку, так і структура його розподілу, зокрема, частка спрямована на реінвестування.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, забезпечення фінансової стійкості визначається сукупністю чинників зовнішнього та внутрішнього середовища промислового підприємства. Поліпшення фінансового забезпечення промислового підприємства досягається на основі комплексу заходів, що з однієї сторони, враховують вплив ринкової кон'юнктури, регуляторної політики держави, а з іншої – масштаби, стратегію, цілі та завдання господарської діяльності промислового підприємства. Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі оцінки тісноти зв'язку між запропонованими чинниками та фінансовою стійкістю конкретних промислових підприємств.

### Література

1. Фінансова діяльність підприємств / [О.М. Бандурака, Н.Л. Коробов, П.І. Орлов, К.Л. Петрова]. – К. : Либідь, 2002. – 384 с.
2. Котляр М.І. Аналіз фінансового стану підприємства / М. І. Котляр // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С. 113–117.
3. Шабліста Л.М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки / Л.М. Шабліста // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 2. – С. 46–50.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ВИБІР ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ

*Досліджено фактори, що впливають на вибір джерела фінансування оборотного капіталу й проведено їх розподіл залежно від середовища функціонування. Охарактеризовано вплив зазначених факторів на вибір джерел фінансування.*

*Factors which influence at choice of financing source of turnover floating were researched capital and their distribution was carried out depending on the environment of functioning. Influence of the mentioned factors on the choice of financing sources was described.*

*Ключові слова: оборотний капітал, зовнішні фактори, внутрішні фактори, мікроекономічні, макроекономічні.*

**Вступ.** Однією з найактуальніших проблем управління оборотним капіталом підприємства є його фінансування. На сьогоднішній день існують різні джерела фінансування оборотного капіталу: власні, залучені, позикові. Для вирішення питання, яким саме джерелам фінансування надати перевагу, необхідно всебічно дослідити фактори, що впливають на вибір того чи іншого джерела фінансування. А оскільки будь-яке підприємство функціонує у внутрішньому та зовнішньому середовищі, то для забезпечення ефективності його діяльності необхідно дослідити стан, проблеми та можливості його середовища функціонування.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Серед сучасних вітчизняних й зарубіжних вчених проблеми, пов'язані з визначенням сутності, класифікації, формуванням та управлінням оборотними активами вивчають І.Т. Балабанов, Е.В. Бикова, Р. Брейлі, Є.Ф. Брігхем, Дж. К. Ван Хорн, В.М. Гриньова, М.В. Гридчина, П. Етрілл, Н.В. Ізмайлова, О.В. Клименко, П.В. Круш, В.О. Коюда, М.Н. Крейнина, Л.О. Коваленко, В.В. Ковальов, С. Майерс, П.М. Марич С.М. Онисько, К.А. Пріб, В.І. Подвігіна, Л.М. Ремньова, Г.А. Рижкова, Т. Скоун, Є.С. Стоянова, Г.О. Швиданенко, Н.В. Шевчук, Л.О. Шкварчук та ін.

Г.А. Рижкова досліджує усі фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, що впливають на роботу підприємства, Л.О. Шкварчук визначає фактори, що впливають на формування оптимальної структури капіталу, Ізмайлова Н.В. групує фактори, що впливають на забезпеченість оборотним капіталом залежно від впливу на окремі складові оборотних активів, Пріб К.А. виділила фактори, що впливають на структуру капіталу. Але питання визначення факторів впливу на вибір джерел фінансування оборотного капіталу залишаються актуальними і потребують опрацювання.

Метою статті є дослідження та систематизація факторів, що спричиняють вплив на вибір тих чи інших джерел фінансування оборотного капіталу.

**Виклад основного матеріалу.** Будь-яке підприємство функціонує, перш за все, у зовнішньому середовищі, яке забезпечує його необхідними ресурсами (матеріальними, грошовими, трудовими та ін.) для здійснення усіх видів діяльності, а також регулює його діяльність. Крім того, необхідною умовою прибутковості підприємства є оптимальна організація його внутрішнього середовища та управління ним. Таким чином, усі фактори, що впливають на структуру джерел фінансування оборотного капіталу вважаємо за доцільне умовно поділити за середовищем, яке їх спричиняє на внутрішні та зовнішні. Внутрішні фактори згрупуємо у наступні групи: фінансові, маркетингові (комерційні), виробничі та інші.

До фінансових факторів передусім як один із найважливіших віднесемо фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан підприємства визначає його рентабельність, прибутковість, стійкість, ліквідність, платоспроможність та ділову активність. За високого рівня значень цих показників підприємство, по-перше, має необхідну кількість власних коштів для фінансування своєї діяльності, а по-друге, має високу кредитоспроможність, що, в разі необхідності, дає змогу залучення позикових коштів та зменшує ризик щодо їх повернення. При незадовільному значенні показників фінансового стану підприємство не має змоги залучати власні кошти для фінансування оборотного капіталу, оскільки має низький рівень рентабельності та незначний чистий прибуток. Крім того, такому підприємству значно важче отримати позичкові кошти, а також їх повернути.

Ще одним з факторів впливу на джерела фінансування оборотного капіталу, що відносимо до фінансових є обрана підприємство дивідендна політика. Дивідендні стратегії підприємства можуть бути досить різноманітними: від консервативної, де виплачуються невеликі суми дивідендів до агресивної, де рівень виплат дивідендів є досить високим і має тенденцію до зростання в часовому періоді. Оскільки дивіденди виплачуються підприємством з чистого прибутку, це зменшує можливість залучення власних коштів, а також підвищує його вартість. Крім того, привабливим є позиковий капітал, оскільки витрати на виплату процентів можемо віднести до витрат підприємства, що зменшує податок на прибуток.

Також, до фінансових факторів впливу віднесемо політику підприємства щодо кредиторів. Відповідальність та обов'язковість підприємства у відносинах з кредиторами дає можливість отримання відстрочок, а також комерційного кредиту та уникнення штрафів, пені чи розірвання ділових зв'язків.

До маркетингових факторів впливу на структуру джерел фінансування оборотного капіталу

віднесемо його політику щодо дебіторів та ефективність дослідження ринку. Політика підприємства щодо дебіторів пов'язана з можливістю підприємства залучати власні кошти. Так, жорстка політика щодо дебіторів збільшує швидкість повернення та обсяги повернених підприємству коштів, що дає можливість їх вкладання у власний виробничий процес, але може призвести до втрати споживачів. Занадто ліберальна політика щодо дебіторів, навпаки, уповільнює повернення коштів та провокує виникнення безнадійної дебіторської заборгованості, але, в той же час, приваблює покупців і збільшує обсяги реалізації продукції підприємства та, як наслідок – чистого прибутку.

Такий маркетинговий фактор, як ефективне дослідження підприємством ринку збуту та оперативне реагування на задоволення його потреб зумовлює стабільність й зростання обсягу продажів, що веде до зростання виручки від реалізації та чистого прибутку і збільшує можливості підприємства щодо використання свого чистого прибутку.

До виробничих факторів впливу на структуру джерел фінансування оборотного капіталу віднесемо тривалість виробничого циклу та структуру його активів. Тривалість виробничого циклу включає в себе період обороту середнього запасу сировини, матеріалів та напівфабрикатів, період обороту середнього обсягу незавершеного виробництва та період обороту середнього запасу готової продукції. Зрозуміло, що чим коротшим буде виробничий цикл підприємства, на менший термін використання коштів і власних, і позичених. Крім того, необхідно звернути увагу на структуру оборотних активів. Так, якщо в структурі оборотних активів переважають запаси, підприємство може отримати кредит під заставу товарних запасів, при значній частині в структурі оборотних активів дебіторської заборгованості, можемо скористатися таким джерелом фінансування, як факторинг.

До інших внутрішніх факторів, що чинять вплив на вибір джерела фінансування оборотного капіталу віднесемо ставлення керівників та менеджерів до ризику; діловий імідж підприємства; стадія життєвого циклу підприємства та розмір підприємства.

Значним фактором щодо вибору джерела фінансування підприємства є ставлення його керівників та менеджерів до ризику. При негативному ставленні керівництва до високого рівня ризику воно буде надавати перевагу консервативному підходу до фінансування підприємства, тобто за рахунок власного капіталу. Якщо керівництво та менеджери підприємства схильні до ризику, вони будуть використовувати позиковий капітал в максимальному обсязі.

Позитивний діловий імідж підприємства має значення в отриманні позикових коштів, оскільки надає більше можливостей для їх отримання. Кредитори більш охоче надають кредити підприємствам з бездоганною репутацією.

На стадії розвитку метою підприємства є прискорення зростання, нарощення обсягів виробництва і збуту, формування іміджу, зростання прибутку, розширення частини ринку. За таких умов підприємство потребує позикового капіталу, хоча кредити таким підприємствам надаються менш охоче, ніж добре відомим підприємствам зі стабільним розвитком. На стадії зрілості підприємство може більше розраховувати на власний капітал [6].

Відносини з покупцями як фактор впливу на джерела фінансування оборотних активів цікавить нас, насамперед, з позиції зростання дебіторської заборгованості, особливо - простроченої. В результаті зростання дебіторської заборгованості скорочуються власні джерела фінансування оборотних активів. Розглянувши усі перелічені фактори, відобразимо їх взаємодію на рисунку 1.

Розмір підприємств також має вплив на вибір джерел фінансування оборотних активів: великим підприємствам легше отримати довгостроковий кредит та на більшу суму, а для малих підприємств простіше взяти короткостроковий кредит.

Зовнішнє середовище складається з двох відносно самостійних підсистем: макрооточення (макросередовище) та безпосереднє оточення (мікросередовище). Макрооточення забезпечує зовнішні умови функціонування підприємства і не залежить від конкретного суб'єкту ринку, хоча впливає на їх діяльність [4].

До факторів макросередовища передусім віднесемо грошово-кредитну політику держави: відсоткова ставка за кредитами, умови надання кредиту. Грошово-кредитна політика визначає доступність отримання кредитних ресурсів, які є одним з основних джерел покриття оборотних активів через платіжні розриви.

Податкова політика держави теж має значний вплив на вибір підприємством того чи іншого джерела фінансування оборотних активів. Чим вищі відсоткові ставки податків, тим вигідніше підприємству взяти кредит, оскільки дорожчає таке власне джерело фінансування як чистий прибуток, а відсотки за кредит включаються до складу витрат і зменшують базу оподаткування податку на прибуток. Крім того, деяким галузям надаються пільги в оподаткуванні за конкретних умов їх діяльності.

Також, важливим є інфляційний аспект, який зменшує кошти, вкладені в оборотні активи, що пройшли кругообіг та повертаються до виробника, і це знецінення є тим більшим, чим довший виробничий цикл.

До макроекономічних чинників віднесемо також державну політику щодо фінансування державних програм підтримки розвитку підприємств у різних галузях.

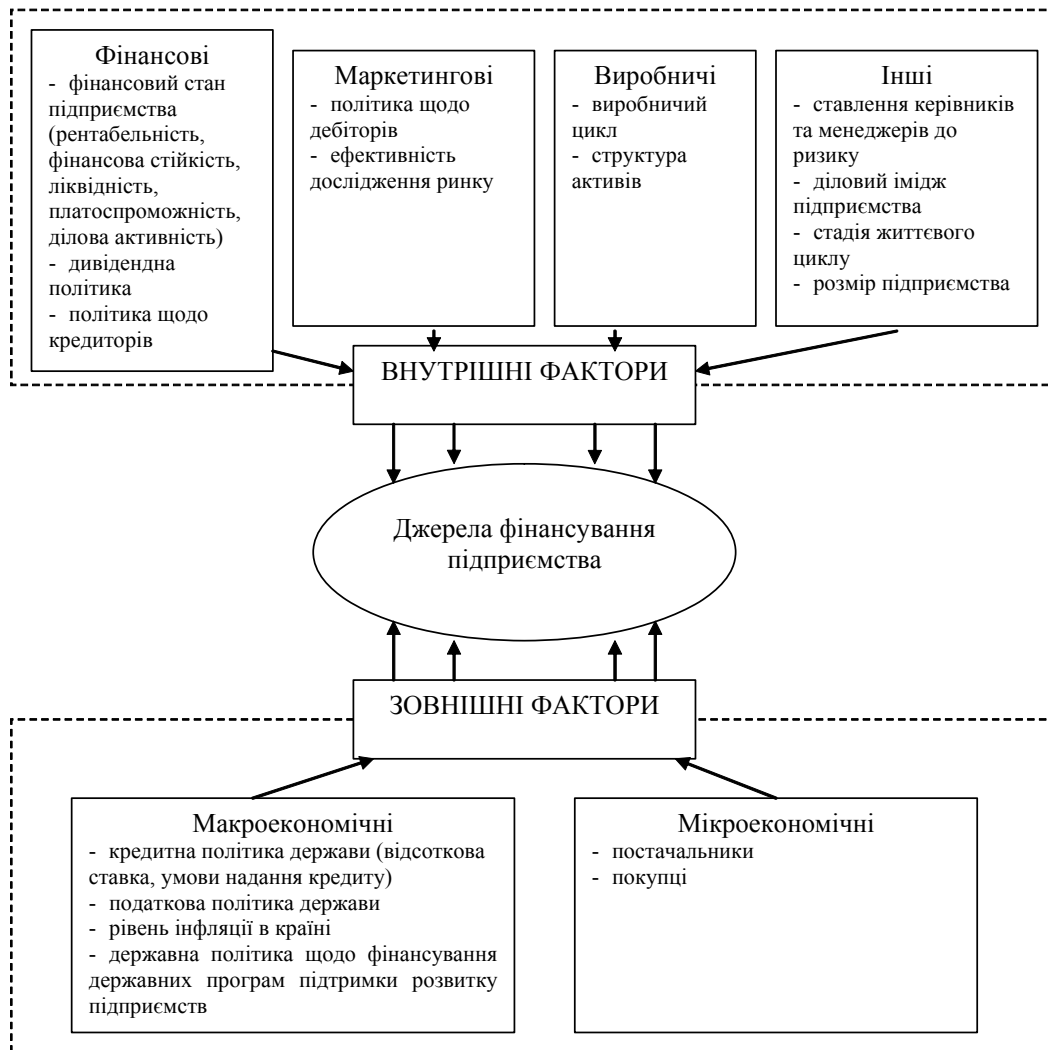


Рис. 1. Фактори впливу на вибір підприємством джерел фінансування оборотних активів (розроблено автором на основі [1, 3, 4, 5])

До факторів мікроекономічного середовища доцільно віднести насамперед відносини з постачальниками підприємства. Постачальники можуть погодитись на відстрочку в оплаті їх продукції, тим самим зменшивши потребу в коштах на фінансування оборотних активів, або ж ні.

Відмітимо, що розподіл зазначених факторів є досить умовним, оскільки вони тісно взаємопов'язані між собою. Так, такий внутрішній маркетинговий фактор як політика щодо дебіторів та кредиторів пов'язаний із зовнішніми мікроекономічними факторами. Хоча ці фактори характеризують один і той же аспект діяльності підприємства, але з різних сторін: внутрішній фактор з боку підприємства, зовнішній мікроекономічний з боку постачальників та покупців до підприємства.

**Висновки.** Ефективна організація оборотного капіталу підприємства та управління ним в сучасних умовах господарювання неможлива без комплексного, ґрунтовного й безперервного аналізу факторів, що визначають джерела його фінансування. Сукупність факторів внутрішнього та зовнішнього середовища є досить складним та важливим елементом системи управління оборотним капіталом підприємства і потребує значних ресурсів для їх дослідження, але забезпечує найкращий результат.

### Література

1. Измайлова Н.В. Управление оборотными активами предприятий : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.08 / Н.В. Измайлова. – К. : Нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. – К., 2009. – 20 с.
2. Мельник М.І. Факторний підхід до формування оптимальної структури капіталу підприємства / Л.О. Шкварчу, М.І. Мельник // Науковий вісник Національного лісотехн. ун-ту України. – Львів, 2010. – Вип. 20.9. С. 203–208.
3. Пріб К.А. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : [навч. посібник для дистанційного навчання] / К.А. Пріб ; за ред. М.Ю. Коденської. – К. : Університет «Україна», 2007. – 321 с.
4. Рижкова Г.А. Систематизація факторів внутрішнього і зовнішнього середовища торговельного

підприємництва для подальшого аналізу / Г.А. Рижкова // Бюлетень міжнародного нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 339–345.

5. Шершньова З.Є. Стратегічний менеджмент : [підручник] / З.Є Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

6. Шморгун Л.Г. Менеджмент організацій : [навч. посіб.] / Шморгун Л.Г. – К. : Знання, 2010. – 452 с.

Надійшла 12.05.2012

УДК 339.137.2: 334.716

Ю. О. БОРОХ

Одеський національний економічний університет

## ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСНОВА ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

*У статті розглядаються основні перешкоди створенню конкурентоспроможного підприємства, а також обґрунтовуються шляхи виходу з кризи за рахунок створення інноваційно-інвестиційного механізму підвищення конкурентоспроможності. Проведено аналіз та обґрунтування сутності конкурентоспроможності підприємства.*

*The article examines the main obstacles to the creation of competition company, and justified the ways of overcoming the crisis by creating a mechanism is innovative-investment competitiveness. Carried out the analysis and study the essence of the competitiveness of enterprises.*

*Ключові слова: криза, конкурентоспроможність підприємств, інноваційна продукція, інноваційна діяльність, злиття підприємств.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі гостро постає питання подальшого функціонування вітчизняних підприємств в умовах економічної кризи. Найважливішою передумовою ефективної діяльності і стабільного економічного розвитку є систематичне надходження коштів, без яких неможливе їх існування. Адже метою кожного суб'єкта господарювання є отримання прибутку.

В сучасних умовах виробники повинні знати проблеми та потенційні ризики збуту продукції, що ними випускається. Дослідження показують, що основною причиною комерційних невдач є неправильна оцінка цих показників.

Глибока криза української економіки обумовлена внутрішніми причинами, які виходять за межі фінансових проблем і супроводжуються економічним спадом виробництва, зростанням безробіття, зниженням рівня життя широких верств населення. Для виходу з економічної кризи Україні слід, перш за все, підвищити конкурентоспроможність національної економіки.

Сучасний етап подолання економічної кризи ставить перед вітчизняними підприємствами завдання всебічної інтеграції у світовий поділ праці. Але успішна інтеграція можлива тільки тоді, коли підприємства мають певний рівень конкурентоспроможності. Проте доводиться констатувати, що основна частина вітчизняних виробників продовжує залишатися неконкурентоспроможною на світових ринках. Конкурентоспроможність є основним чинником розвитку і життєдіяльності підприємства. Розуміючи це, вітчизняні підприємства в умовах жорсткої конкурентної боротьби ставлять перед собою такі цілі: задоволення потреб, що існують на ринку, отримання максимального прибутку і збільшення обсягів збуту, розширення частки внутрішнього і зовнішнього ринку, забезпечення необхідного рівня якості продукції за конкурентною ціною, впровадження нових технологічних процесів і модернізація обладнання.

Особливості даного етапу подолання економічної кризи та пошуків шляхів виходу з кризи ставлять нові завдання у дослідженні конкурентоспроможності підприємств як основних «учасників» конкурентних відносин. Перш за все, мова йде про створення стійких конкурентних переваг, про виявлення резервів підвищення конкурентоспроможності, вибір механізмів та інструментів їх використання. Отримати прибуток і «вижити» в умовах економічної кризи можливо тільки на основі підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, що випускається. При цьому потрібні не окремі розрізнені й епізодичні зусилля, а сукупність системних заходів постійного впливу на процес виробництва та розвитку в цілому з метою підтримки відповідного рівня якості.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідження сутності конкурентоспроможності підприємств, методів її визначення та шляхів підвищення знайшло відображення в роботах багатьох відомих зарубіжних і вітчизняних науковців, велика кількість і різноманітність публікацій яких свідчить про складність цих питань.

Оцінюючи ступінь розробленості теми, необхідно відзначити, що проблемі конкурентоспроможності продукції та її якості присвятили свої роботи вчені: Г.Г. Азгальдов, Г. Азоев, В.В. Бойцов, В.Г. Версан, В.М. Войтоловський, А.В. Глічев, А.І. Ковальов., Е.А. Горбашко, В.П. Данилов, С.М. Карлик, Е. Коротков, М.І. Круглов, Г. Куликов, В.М. Ларін, В. Мошни, В.Ю. Огвоздін, В.В. Окрепілов, Ю.В. Сажин, О. Селезньов, С.М. Семенов, І. Фамінській, Р.А. Фатхутдінов, А. Яновський, Н.С. Яшин, В.М. Гейць,

Б. Є. Кваснюк, В. Попова, Ю. Кіндзерський, Г. Паламарчук, Н. Гражевська та ін. У контексті еволюції зарубіжного досвіду виділяються імена таких видатних дослідників, як Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава, Ф. Кросбі, А. Фейгенбаум, В. Шухарта, Дж. К. Гелбрейт, В. Баумоль, К. Р. Макконнелл, Ш. Л. Магомедов, Р. А. Фатхутдінов, та ін.

Незважаючи на значну кількість робіт з дослідження конкурентоспроможності підприємств, це питання залишається відкритим. Разом з тим існує ряд проблем, що знаходяться на межі наукових досліджень, а саме: концептуальне розв'язання проблеми підвищення конкурентоспроможності національної економіки як основи виходу з економічної кризи, формування конкурентних переваг держави на базі використання чинників інноваційно-інвестиційного механізму підвищення конкурентоспроможності, визначення шляхів ефективного формування стратегії досягнення міжнародної конкурентоспроможності продукції українських підприємств.

Неоднозначно розглядається сутність і природа конкурентоспроможності та якості, їх взаємозв'язок, особливо на рівні підприємства. Теоретичних розробок потребують питання категорій конкурентоспроможності підприємства та резервів її підвищення. Це потребує дослідження економічного змісту даних категорій та обґрунтування пріоритетної, провідної ролі якості у формуванні конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентоспроможність підприємства визначається різними чинниками, які можуть виявлятися в конкурентних перевагах. Так, у розробленій Портером М. теорії конкурентних переваг підприємств, зазначається, що конкурентні переваги формуються завдяки ефективності використання усіх видів ресурсів підприємства, а не лише через їхню наявність [1].

Ламбен Ж.-Ж розуміє конкурентоспроможність фірми як можливість кращого, ніж у конкурентів, задоволення потреб покупців [2].

Азоев Г.Л. та Челенков А.П. [3] розуміють конкурентоспроможність як результат, що фіксує наявність конкурентних переваг, без яких вона неможлива, але зауважують, що наявність окремих конкурентних переваг не означає автоматичну перевагу. Також, на їх думку, передумовою появи конкурентних переваг є ефективне використання ресурсів підприємства. Конкурентні переваги є концентрованим проявом кращих, порівняно із конкурентами, ознак у різних сферах діяльності підприємства, які можна виміряти результативними економічними показниками, такими як додатковий прибуток, вища ринкова частка, обсяг продажу.

На нашу думку, конкурентоспроможність підприємства включає сукупність споживчих властивостей виробу, що характеризують його відмінність від виробу конкурента.

У більш широкому сенсі конкурентоспроможність означає здатність випереджати інших у досягненні поставлених цілей у ході боротьби за зміцнення позицій як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Вона виявляється в тому, що господарюючий суб'єкт прагне зайняти переважне положення по відношенню до інших суб'єктів або, як мінімум, не погіршувати його в результаті своєї виробничої діяльності.

Підсумовуючи висловлювані різними авторами погляди на конкурентоспроможність фірм та організацій, можна зробити висновок, що конкурентоспроможними вважаються ті господарюючі суб'єкти, які функціонують ефективно або ж надають споживачеві конкурентоспроможні та якісні товари чи послуги.

Таким чином, конкурентоспроможний товар є базою діяльності підприємства, оскільки він забезпечує відтворювальний процес і через нього здійснюється зв'язок підприємств один з одним та споживачами.

**Формулювання цілей статті.** Основні цілі роботи полягають у дослідженні теоретичних основ сутності конкурентоспроможності підприємства, що зумовлює необхідність розробити шляхи її підвищення для вітчизняних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Проблеми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на сучасному етапі набуває широкого теоретичного та практичного значення. В умовах жорстокої конкуренції та ситуації, що склалась в Україні, підприємства повинні зосереджувати свою увагу на внутрішньому стані справ, а також розробляти довгострокову стратегію поведінки, що дасть змогу встигати за змінами, які відбуваються зовні. Адже зростає конкуренція за ресурси, розвиваються інформаційні мережі, що дає можливість швидко поширювати та отримувати інформацію, формувати й реалізовувати стратегії та цілі діяльності.

Якщо суб'єкт господарювання буде постійно налаштований на інновації, то забезпечить сильні конкурентні позиції в бізнесі.

Відомо, що конкурентоспроможність підприємства – це його спроможність досягати визначених цілей діяльності на усіх альтернативних стратегічних напрямках, що формуються за ознаками однотипності груп наявних та потенційних потреб споживачів, які підприємство задовольняє результатами своєї діяльності, а також технології, що забезпечують необхідний рівень конкурентних переваг на ринках продукції та ресурсів. Конкурентоспроможність підприємства деякою мірою забезпечується конкурентоспроможною продукцією, яку випускає це підприємство.

Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємства полягає в розробці системи



ефективної системи управління, стратегії реконструкції та підвищення конкурентоспроможності виробництва і продукції, що виготовляють. Одним з ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності та стійкості вітчизняних підприємств є гнучкість його виробничих систем, здатність адаптуватись до змін умов функціонування з меншими витратами і без втрат.

Таким чином, ринкові умови господарювання вимагають постійного підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств, що забезпечує здобуття конкурентних переваг та постійну фінансову стійкість підприємств.

Конкурентоспроможність продукції – це сукупність споживчих властивостей продукції, яка забезпечує здатність підприємства конкурувати з аналогами на конкурентному ринку в певний період часу [4]. На нашу думку, якщо необхідно підвищити конкурентоспроможність підприємства, необхідно підвищити конкурентоспроможність його продукції, що можна зробити за рахунок розроблення принципово нового виду продукції, яка немає аналогів, тобто розробити інноваційну продукцію.

Проблема конкурентоспроможності продукції за останнє десятиліття в Україні стала однією з найбільш обговорюваних, вона є досить актуальною, саме тому існує необхідність її усестороннього дослідження. Забезпечення конкурентоспроможності та її підвищення належить до найбільш пріоритетних цілей виробників. Конкурентоспроможність продукції є одним з головних чинників, який визначає успіх ринкової діяльності товаровиробників.

Інноваційна продукція – це нові конкурентоспроможні товари чи послуги, що відповідають вимогам [5]:

- є результатом виконання інноваційного проекту;
- виробляються або будуть вироблені в Україні вперше, або порівняно з іншою аналогічною продукцією, представленою на ринку, є конкурентоспроможнішими і мають істотно вищі технікоекономічні показники.

Вважаємо, що інноваційну діяльність необхідно здійснювати вітчизняним підприємствам, оскільки без оновлення товарного асортименту не можна втримати конкурентні позиції на ринку, особливо в такі важкі часи для підприємства, як криза. Сьогодні інновації стають ключовим чинником розвитку для більшості підприємств.

Необхідно пам'ятати, що інноваційна продукція відрізняється від звичайної продукції, оскільки їй притаманні такі особливості [6]:

- ринкова новизна;
- перспективний характер потреби інновації на ринку або її відсутність;
- високий ступінь невизначеності на ринку;
- відокремленість у часі між затратами та кінцевим результатом;
- здатність до значної мультиплікації доходів під час реалізації;
- спрямованість насамперед на задоволення нових потреб споживачів;
- неможливість використання без належного рівня знань та поінформованості споживачів.

Що стосується конкурентоспроможності, то існує безліч факторів, які впливають на неї. Всю сукупність факторів пропонуємо підрозділити на тактичні та стратегічні.

Тактичний фактор - це конкретний компонент зовнішнього і внутрішнього середовища фірми, за яким вона перевершує або буде перевершувати в найближчий період конкуруючі фірми. Стратегічний фактор – конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища фірми, за яким вона може перевершити конкуруючі фірми після виконання в перспективі конкретних умов, що визначають перевагу аналізованого компонента фірми в порівнянні з конкуруючими фірмами.

Запропонована класифікація важко застосовна на практиці через неясності проявів факторів. Каленський В.С. основні фактори конкурентоспроможності представляє у вигляді трирівневої структури. Перший рівень представляють ціна споживання вироблених товарів, ефективність виробництва, корисний ефект вироблених товарів; другий рівень – внутрішні фактори, що включають технічний рівень і темпи оновлення продукції, ринкову стратегію, темпи оновлення технології; третій рівень – зовнішні фактори, що включають параметри соціально-економічного середовища, що знаходяться поза сферою безпосереднього впливу підприємства. Пропонована класифікація чинників конкурентоспроможності підприємства включає всі сфери діяльності підприємства і враховує умови його функціонування.

Вважаємо, що головним фактором, що характеризує конкурентоспроможність, є частка ринку, займана підприємством. На наш погляд, головними факторами, що забезпечують необхідний рівень конкурентоспроможності підприємства, є ефективність виробництва, ціна споживання, корисний ефект та якість виробленого продукту. Це верхній рівень. Кожен із цих факторів визначається факторами більш низького рівня: ефективність виробництва – організацією виробництва, трудовими ресурсами, використанням капіталу, рівнем технології та ін.; ціна споживання і корисний ефект – технологічним рівнем виробленої продукції, застосовуваних технологій, якість – ступенем задоволення потреб споживачів. Разом з тим, однозначно складно виділити ключові фактори, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності промислових підприємств. В реальній дійсності подальше функціонування підприємств, підвищення конкурентоспроможності, закладені в зовнішніх і внутрішніх чинниках розвитку виробництва,

використовуються (реалізуються) неоднаково і не повністю. Тим самим виникають резерви, як невикористаний, нереалізований у конкретних умовах потенціал підприємства, здатний забезпечити його подальший розвиток. Резерви, як невикористані можливості підвищення конкурентоспроможності підприємства, виникають тому, що завжди є розрив у часі між виникненням конкретних науково-технічних досягнень та їх використанням у виробничій практиці. Безперервний розвиток науки призводить до того, що замість невикористаних резервів з'являються нові. Тому для підвищення конкурентоспроможності підприємства найважливішим завданням управління є пошук можливостей для прискорення використання з'являються резервів, що породжуються науково-технічним прогресом і передовим виробничим досвідом. Отже, проблема використання резервів – це проблема мобілізації можливостей, пов'язаних з максимальним використанням передових досягнень техніки і технологій, організації виробництва з врахуванням передового досвіду в даній галузі. Всі резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства поділяються на дві основні групи: резерви, пов'язані з зовнішніми факторами і резерви, пов'язані з невикористаними можливостями власного потенціалу. До першої групи відносяться ті, які пов'язані з використанням різних податкових пільг і державних дотацій для окремих сфер діяльності, а також резерви «грамотного» використання законодавчої і нормативної бази в процесі господарювання. Другу групу становлять резерви організаційного, науково-технологічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного і кадрового потенціалу підприємства. Названі резерви підвищення конкурентоспроможності підприємства реалізуються через кінцевий продукт: конкурентоспроможність та якість продукції, що випускається. Тому всі зусилля виробників, всі невикористані можливості, тобто резерви, повинні бути спрямовані на виробництво продукції необхідної якості з доступною ціною, тобто конкурентоспроможної продукції на конкретному ринку. Параметри, що визначають конкурентоспроможність товару, містять технічні, економічні й організаційні характеристики. Найважливішими ж факторами, що забезпечують успіх у конкурентній боротьбі, є якість, унікальність, ціна, дизайн, екологічна безпека і гарантійне та післяпродажне обслуговування. Чим більше в виробленій продукції сконцентровано параметрів якості, здатних задовольнити деяку потребу, чим вище її якість, тим вище потенціал конкурентоспроможності. Отже, забезпечуючи деякий потенціал конкурентоспроможності продукції через параметри якості, підприємство має певні можливості для виробництва продукції, яка найбільш відповідає вимогам потенційних споживачів.

Одним з найважливіших чинників, які впливають на конкурентоспроможність підприємства, є конкурентоздатність персоналу, оскільки рівень кваліфікації кадрів, їх плінність, досвід та стаж роботи, рівень інноваційної культури характеризують інноваційний потенціал підприємства, визначення якого є перспективним для подальших досліджень.

Ще одним фактором підвищення конкурентоспроможності підприємств являється злиття підприємств.

Засновуються нові підприємства, розробляються нові продукти і послуги, впроваджуються передові технологічні лінії – все це впливає на загострення конкуренції. Підприємці розуміють, що без кардинальних змін вони не можуть забезпечити собі стабільне становище на ринку. Своєю чергою, міжнародний досвід свідчить, що єдиний шлях до становлення конкурентоспроможних підприємницьких структур – концентрація капіталу і виробничих потужностей. Кількість угод злиття та поглинання зростає у всьому світі. Це пояснюється не тільки бажанням збільшити капітал в умовах глобалізації, а й прагненням покращити конкурентоспроможність підприємств. В сучасних ринкових умовах підприємства все активніше прагнуть завоювати нові ринки і для розширення своєї діяльності частіше вибирають стратегію злиття, а не стратегію органічного росту.

Основою органічного росту підприємства є досвід та ресурси, накопичені всередині підприємства, які інвестуються в існуючий бізнес з метою його розширення. Цей спосіб корпоративного розвитку є дешевшим та менш ризикованим порівняно зі стратегією злиття. Проте внутрішній ріст, особливо на фоні посилення конкуренції, – процес досить тривалий і невизначений. Найшвидшою і багатообіцяючою стратегією є придбання вже існуючих підприємств.

Перевагами процесів злиття є:

- комбінування взаємодоповнюючих ресурсів об'єднаних підприємств;
- економія на фундаментальних наукових дослідженнях за рахунок злиття дослідницьких баз;
- одержання додаткових каналів збуту;
- підвищення ринкової вартості бізнесу;
- диверсифікація та зниження ризику.

На жаль, більшість національних виробників характеризуються низькою конкурентоспроможністю, і виходячи на закордонні ринки, зазнають поразки, переважно, через відсутність відповідних активів та досвіду. Тому однією з основних причин зростання кількості угод зі злиття підприємств є бажання бути конкурентоспроможними та фігурувати на міжнародному ринку. Саме конкуренція змушує підприємства, в важкі для них часи, ефективніше використовувати наявні ресурси, знижувати витрати та шукати нові інвестиційні можливості, внаслідок яких колишні конкуренти, застосувавши стратегію злиття, перетворюються на партнерів. Результатом консолідації стають великі та потужні компанії, які можуть

активно діяти та протистояти конкурентам на міжнародному рівні.

Що стосується криз, то вони відображають ритми розвитку кожного окремого підприємства і водночас не співпадають з ритмами загального розвитку або розвитку інших суб'єктів господарювання [7].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** За наслідками нашого дослідження, нами сформульована сутність конкурентоспроможності підприємства. Це здатність підприємства стабільно протягом тривалого часу виробляти і реалізовувати продукцію, що користується за своїми якісними характеристиками стійким попитом споживачів в сучасних нестабільних ринкових умовах. З цього визначення випливає, щоб бути стабільно конкурентоспроможним, підприємство має:

- систематично оновлювати асортимент продукції, що випускається відповідно потребам внутрішнього і зовнішнього ринків;
- випускати продукцію, що не поступається, а навіть перевершує за своїми якісними характеристиками аналогічну продукцію підприємств-конкурентів;
- постійно розвивати виробничо-організаційні та соціально-економічні фактори виробництва;
- забезпечувати раціональну систему реалізації продукції і подальшого фірмового обслуговування на всьому протязі її життєвого циклу;
- забезпечувати більш низькі, у порівнянні з конкурентами, питомі витрати як в процесі виробництва, так і в усьому відтворювальному циклі продукції, що випускається.

Отже, можливості підприємства конкурувати на певному ринку безпосередньо залежать від конкурентоздатності товару, яка визначається в більшій мірі його якістю і сукупністю соціально-економічних і виробничо-організаційних факторів, що впливають на результати конкурентної боротьби. Ці фактори є конкурентним потенціалом підприємства, від рівня і ступеня використання якого буде залежати його загальна конкурентоспроможність.

В умовах поширення в Україні процесу глобалізації та вирішення проблем інноваційного розвитку усі фактори, які є складовими формули успішної діяльності вітчизняних підприємств, повинні бути узгодженими, доповнювати один одного і бути спрямованими на досягнення однієї цілі – підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Розроблення та виведення на ринок інноваційного продукту є одним з шляхів підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Процес розроблення інноваційної продукції є тривалим, трудомістким, витратним та ризиковим, але завдяки якісному виконанню усіх етапів розроблена інноваційна продукція окупить усі затрати і принесе підприємствам очікувані прибутки.

Загальна структура економіки постійно змінюється, і підприємствам кожного дня потрібно боротись за своє становище на ринку. Зі збільшенням конкуренції питання забезпечення прибутковості підприємства постає гостро. Вдале поєднання активів і впровадження інновацій збільшує конкурентоспроможність товарів, виводить підприємства на новий рівень розвитку, гарантує мінімізацію витрат та максимізацію прибутку. Процеси злиття є позитивними для підвищення ефективності та конкурентоспроможності підприємств.

### Література

1. Портер М. Стратегія конкуренції / Портер М. – К. : Основи, 2000. – 390 с.
2. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: стратегический и операционный маркетинг / Ламбен Ж.-Ж. ; [пер. с англ.] ; под ред. В.Б. Колчанова. – СПб. : Питер, 2004. – 800 с.
3. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.П. Челенков. – М. : Новости, 2000. – 256 с.
4. Мороз Л.А. Маркетинг : [підручник] / Л.А. Мороз, Н.І. Чухрай ; за ред. Л.А. Мороз. – [3-є вид.]. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка»; «Інтелект-Захід», 2005. – 244 с.
5. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс] : закон України : [прийнято ВР 04.07.2002 № 40 – IV]. – Режим доступу : [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua)
6. Чухрай Н. Інновації та логістика товарів : [підручник] / Н. Чухрай, Р. Патора. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2005. – 264 с.
7. Ковалёв А.И. Реструктуризация предприятий: проблемы, опыт, решения : [монографія] / А.И. Ковалёв, А.С. Дунаевская. – Одесса : Пальмира, 2008. – 219 с.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Янковий О. Г.

**ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРИРОДНИХ МОНОПОЛІЙ В УКРАЇНІ**

*Обґрунтовано об'єктивну потребу державного регулювання діяльності природного монополіста. Розглянуто законодавчу базу, систему державних органів і методи регулювання діяльності природних монополій. Охарактеризовано процес роздержавлення, як один з механізмів державного регулювання природних монополій.*

*The need for the state regulation of the natural monopolist's activity has been proved. The legal grounding, the system of the state offices and methods of regulation of the natural monopolies' activity have been discussed. The process of privatization as one of the tools of the state regulation of the natural monopolies' activity has been characterized.*

*Ключові слова: природні монополії, державне регулювання, антимонопольна політика, антимонопольне законодавство.*

**Постановка проблеми.** Природні монополії посідають чільне місце в будь-якій економічній системі, оскільки вони наділені потужною ринковою владою і мають велике суспільне значення. На ринках природних монополій визнається домінуюче становище виробників, методи їх регулювання, управління та контролю виходять за межі традиційного антимонопольного законодавства. Природна монополія не може бути ліквідована з огляду на об'єктивну унікальність товару чи послуги, які вона пропонує на ринку. Практичний досвід підтверджує необхідність спеціального регулювання таких ринків за допомогою поєднання організаційно-правових та економічних методів з виключно адміністративними. Мета — забезпечити отримання таких результатів, які за інших умов досягаються "природним" шляхом під дією конкурентного механізму.

Державне регулювання діяльності природних монополій є проблемним питанням багатьох досліджень. Основні підходи до сутності та принципів державного регулювання природного монополізму загалом розкрито у працях таких науковців, як Е. Аткинсон, Дж. Стіглер, В. Віскузі, Я. Корнаї, Д. Белл, Дж. М. Кейнс. Значний внесок у розкриття цього питання зробили такі вітчизняні і російські учені, як Р. Августин, В. Базилевич, М. Блохін, Л. Карбовник, О. Касинець, В. Кривуцький, Н. Малахова, Д. Напрієнко, К. Ткач, Г. Филіок та ін. Проте, зважаючи увагу на процеси трансформації вітчизняної економіки, потрібно розглянути нові підходи до формування системи управління діяльністю природних монополій в Україні.

Система державного регулювання природного монополізму застосовує широкий спектр регуляторних і законодавчих заходів, що дає змогу трансформувати національну економічну систему для забезпечення якнайефективнішої діяльності окремих господарюючих суб'єктів. Зміни в обсягах і параметрах регулювання діяльності природних монополій супроводжуються розвитком економіки загалом, а також зміною методологічних підходів до регулювання, запропонованих вітчизняними та зарубіжними експертами. Адже, як стверджують англійські науковці, сформулювати регулятивну політику було б значно простіше, якби умови, в яких здійснюється регулювання, були сталими. Тоді, визначивши, що певна сфера діяльності є природною монополією, регулятивному органу достатньо було б визначити суспільно оптимальну ціну і вимагати від монополіста у повному обсязі задовольняти попит за тією ціною. Однак на практиці умови, в яких діють агенти, є надзвичайно мінливими [1, с. 108].

Правовою основою державного регулювання природних монополій є Господарський кодекс України, Закони України "Про природні монополії", "Про захист економічної конкуренції", "Про Антимонопольний комітет України", "Про зв'язок", "Про транспорт", "Про електроенергетику", Укази Президента України, які стосуються діяльності Національних комісій з регулювання природних монополій, рішення суддів тощо. Сукупність вищенаведених правових актів містить як загальні, так і спеціальні (методичні) положення, на підставі яких формуються і діють природні монополії.

Побудову оновленої системи державного регулювання та контролю діяльності суб'єктів природних монополій в Україні пов'язують із прийняттям Закону "Про природні монополії". Як відомо, цей Закон прийнятий Верховною Радою України у квітні 2000 р. і став першим актом цілісного законодавства загальнодержавного значення у сфері регулювання ринків, що знаходяться у стані природної монополії. Закон покликаний встановити чіткі, прозорі та досконалі правові засади, які мають бути досить гнучкими при застосуванні заходів державного впливу щодо запобігання проявам монополізму на таких ринках з боку суб'єктів господарювання.

Основним функціями, які покладаються на державу в галузі регулювання природних монополій є [2, с. 164]:

- досягнення взаємоузгодженості інтересів споживачів (доступні ціни) і регульованих підприємств (фінансові результати, привабливі для кредиторів і нових інвесторів);
- створення сприятливого режиму функціонування та розвитку галузей з природними монополіями в інтересах суспільства;
- визначення реальної структури тарифів на основі принципу ефективного та справедливого зарахування затрат на собівартість продукції для різних типів споживачів;

- стимулювання підприємств до скорочення затрат і надлишкової зайнятості, поліпшення якості та надійності обслуговування споживачів, підвищення ефективності інвестицій тощо;

- створення умов для розвитку конкуренції у тих межах, в яких вона можлива в існуючих економічних умовах (наприклад, забезпечення вільного і відкритого доступу конкурентів до інфраструктурних мереж).

Предметом регулювання діяльності суб'єктів господарювання, які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії, відповідно до статті 8 Закону України "Про природні монополії" є:

- ціни (тарифи) на товари (послуги), що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

- доступ споживачів до товарів (послуг), що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

- інші умови підприємницької діяльності у випадках, передбачених законодавством.

Державне регулювання діяльності на ринках природних монополій та суміжних ринках має здійснюватися шляхом [3]:

- збалансування інтересів суб'єктів господарювання, які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії, та споживачів товарів (послуг), які виробляються (надаються) на ринку, що перебуває у стані природної монополії;

- забезпечення рівних можливостей доступу до товарів (послуг), що виробляються (надаються) суб'єктами господарювання, які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії, та суб'єктами господарювання, що здійснюють діяльність на суміжних ринках;

- запобігання монополізації та сприяння конкуренції на суміжних ринках;

- формування цінової і тарифної політики на ринку, що перебуває у стані природної монополії, та суміжних ринках із застосуванням стимулюючих механізмів, контролю за ціноутворенням у відповідних сферах діяльності, недопущення перехресного субсидювання;

- ліцензування діяльності учасників відповідних ринків і контролю за виконанням ліцензійних умов суб'єктами господарювання, які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії, та суб'єктами господарювання на суміжних ринках.

Законом України "Про природні монополії" встановлено, що суб'єктами державного регулювання природних монополій є національні комісії, а у випадках, установлених законом, – органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування.

Комісії відповідно до законів України мають здійснювати регулювання діяльності на ринках природних монополій та суміжних ринках (наприклад, тарифоутворення, ліцензування, забезпечення доступу до товарів та послуг), а також вирішувати в межах компетенції спірні питання, що виникають між споживачами відповідних товарів та самими суб'єктами господарювання, які виробляють (реалізують) товари на ринку, що перебуває у стані природної монополії, та суб'єктами господарювання, що діють на суміжних ринках.

Державний контроль за додержанням законодавства про захист економічної конкуренції у сферах природних монополій здійснюється Антимонопольним комітетом України відповідно до його компетенції.

Основним завданням Антимонопольного комітету України є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики України, яка здійснюється за наступними напрямками [4]:

- здійснення державного контролю за дотриманням законодавства про захист економічної конкуренції, запобігання, виявлення і припинення порушень законодавства про захист економічної конкуренції;

- контроль за концентрацією та узгодженими діями суб'єктів господарювання;

- контроль за регулюванням цін (тарифів) на товари, що виробляються (реалізуються) суб'єктами природних монополій;

- сприяння розвитку добросовісної конкуренції (включає в себе, зокрема: взаємодію з органами державної влади, органами місцевого самоврядування, органами адміністративно-господарського управління та контролю, підприємствами, установами та організаціями з питань розвитку, підтримки, захисту економічної конкуренції та демонополізації економіки; надання обов'язкових для розгляду рекомендацій та внесення зазначеним суб'єктам пропозицій щодо здійснення заходів, спрямованих на обмеження монополізму, розвиток підприємництва і конкуренції; участь у розробленні та внесення в установленому порядку пропозицій щодо законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють питання розвитку конкуренції, конкурентної політики та демонополізації економіки; міжнародне співробітництво з питань, які належать до компетенції Антимонопольного комітету України);

- методичне забезпечення застосування законодавства про захист економічної конкуренції (складається з узагальнення та аналізу практики застосування законодавства про захист економічної конкуренції, здійснення офіційного тлумачення власних нормативно-правових актів та надання рекомендаційних роз'яснень з питань застосування законодавства про захист економічної конкуренції).

Необхідними елементами процесу реформування природних монопольних структур є створення

сприятливого режиму для функціонування та розвитку компаній, а також стимулювання модернізації виробництва з метою підвищення якості обслуговування споживачів і зниження собівартості продукції. У цьому контексті вагома роль належить реалізації комплексу заходів щодо запровадження принципів комерційної експлуатації об'єктів природних монополій на основі їх роздержавлення та часткової приватизації, що сприятиме створенню прийнятних умов для активізації інвестиційних процесів.

Основними формами роздержавлення є:

- акціонування державних підприємств та продаж певної частини акцій громадянам та їх господарським об'єднанням;
- оренда майна громадянами та їх господарськими об'єднаннями;
- обмеження втручання держави у процес ціноутворення, скасування примусового держзамовлення, відмова від надання підприємствам дотацій та субсидій і гарантування кредитів.

Процесами роздержавлення і приватизації в Україні займається Фонд державного майна та його підрозділи.

Основні завдання Фонду полягають у наступному [5]:

- реалізація державної політики у сфері приватизації, оренди, використання та відчуження державного майна, а також у сфері державного регулювання оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності;
- організація виконання Конституції та законів України, актів Президента України і Кабінету Міністрів України, інших актів законодавства та здійснення контролю за їх виконанням;
- управління об'єктами державної власності, зокрема корпоративними правами держави у статутних капіталах господарських товариств, щодо яких прийнято рішення про приватизацію та затверджено план приватизації або план розміщення акцій; товариств, утворених у процесі перетворення (у тому числі шляхом корпоратизації) державних підприємств, що належать до сфери його управління, а також товариств, утворених за участю Фонду державного майна України;
- захист майнових прав державних підприємств, установ та організацій, а також корпоративних прав держави на території України та за її межами;
- здійснення контролю у сфері організації та проведення приватизації державного майна, відчуження державного майна у випадках, встановлених законодавством, передачі державного майна в оренду та користування; повернення у державну власність державного майна, що було приватизоване, відчужене або вибуло з державної власності з порушенням законодавства; управління корпоративними правами держави, які перебувають у сфері його управління;
- державне регулювання у сфері оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності;
- сприяння процесу демонополізації економіки і створенню умов для конкуренції виробників;
- співробітництво з міжнародними організаціями у реалізації державної політики у сфері приватизації, оренди, використання та відчуження державного майна у межах покладених на нього повноважень, управління корпоративними правами держави, а також у сфері державного регулювання оцінки майна, майнових прав та професійної оціночної діяльності.

В останні роки в Україні розширився процес роздержавлення природних монополій. Половина обленерго вже не в державній власності. Процес розпочався в 1997 році й набув розмаху в 2001 р., коли було продано контрольні пакети акцій 6-и обласних енергетичних компаній ("Київобленерго", "Житомиробленерго", "Херсонобленерго", "Севастопольмиськленерго", "Кіровоградобленерго", "Рівнеобленерго"). Однак у всіх приватизованих обленерго та інших генеруючих компаніях залишається 25% акцій у власності держави. В 2011 році Уряд виключив 20 обленерго й 4 енергогенеруючі компанії ("Дніпроенерго", "Західенерго", "Центренерго" і "Донбасенерго") із переліку підприємств, що мають стратегічне значення. Кабінет Міністрів своїм розпорядженням № 310-р дав старт роздержавленню енергогенеруючих компаній "Дніпроенерго" і "Західенерго", а також семи обласних енергопостачальних компаній – "Дніпрообленерго", "Вінницяобленерго", "Закарпаттяобленерго", "Тернопільобленерго", "Донецькобленерго", "Чернівціобленерго" та "Черкасиобленерго". "Західенерго" продали 45% за 1,9 мільярда гривень, "Дніпроенерго" – 25% за 1,1 млрд гривень та "Київенерго" – 25% за 450 міль гривень, а також розподільчі мережі "Донецькобленерго" – 40% за 467 мільйонів гривень, "Закарпаттяобленерго" – 50% за 140 мільйонів гривень, "Чернівціобленерго" – 45% за 70 мільйонів гривень та "Вінницяобленерго" – 50% за 176 мільйонів гривень.

11 березня 2011 року, Фонд Держмайна України підписав договір про продаж 92,79% акцій "Укртелекому" за 10,575 млрд грн (\$ 1,3 млрд) компанії ЕСУ, яка є українською дочірньою компанією австрійської компанії ЕРІС. Також розпочата приватизація морських портів. Зокрема, схвалений урядовий проект закону про морські порти передбачає дозволити приватизацію інфраструктурних об'єктів морських портів та значно спростити роботу інвесторів у портах. Проектом закону визначено, що майно, яке використовується під час здійснення діяльності в морському порту, може перебувати у державній, комунальній та приватній власності.

Протягом останніх років в Україні значно покращилась ситуація зі станом конкурентного середовища. Разом із тим здійснення демонополізації на багатьох ринках мало й негативні наслідки для

підприємств, які було виділено зі складу монопольних утворень і які внаслідок технічної відсталості, застарілості основних фондів, невміння нових власників пристосуватися до ринкових умов, відсутності належного менеджменту виявилися неконкурентоспроможними. На цих підприємствах спостерігається падіння обсягів виробництва, зменшення прибутковості, зростання заборгованості, скорочення кількості працюючих. Однак це значною мірою є закономірним результатом, оскільки розвиток конкуренції передбачає саме ефективний розподіл наявних ресурсів, а отже, згорання діяльності тих суб'єктів ринку, які використовують їх неефективно. У зв'язку з цим доцільно змінити методологічні засади моніторингу наслідків демонополізації, визначивши як основний предмет вивчення не результатів діяльності окремих реструктуризованих підприємств, а становище на ринках, на яких відбулася демонополізація [6, с. 20].

**Висновок.** Природні монополії є жорстко регульованим сектором вітчизняної економіки. Основною метою державного регулювання природних монополій є збалансування інтересів держави, підприємств, працівників, гарантування здатності природного монополіста забезпечити зростання власного капіталу, виконати зобов'язання перед бюджетом, профінансувати інвестиції.

Отже, з огляду на те, що система державного регулювання природних монополій в Україні сьогодні є недосконалою, потрібно вжити таких заходів:

- погодити конкурентну та антимонопольну політику з стратегічними цілями економічної політики;
- розробити нові і удосконалити існуючі закони про основи державного регулювання діяльності природних монополій;
- забезпечити фінансування НДДКР у сфері виробничої інфраструктури та здійснення відповідних інвестиційно-інноваційних проектів;
- удосконалити цінове і тарифне регулювання на ринках природних монополій;
- широко інформувати громадськість з питань конкурентної політики для подальшого публічного обговорення її ефективності.

#### Література

1. Августин Р.Р. Державне регулювання природних монополій: суть, завдання та методи / Р.Р. Августин // Науковий вісник НЛТУ. – 2010. – № 20.3. – С. 107–114.
2. Базилевич В.Д. Природні монополії : [монографія] / В.Д. Базилевич, Г.М. Филюк. – К. : Знання, 2006. – 367 с.
3. Про Концепцію вдосконалення державного регулювання природних монополій : указ Президента України від 27.09.2007 № 921/2007 // Офіційний вісник Президента. – 2007. – № 33. – ст. 703.
4. www.amc.gov.ua
5. www.spfu.gov.ua
6. Напрієнко Д.В. Особливості визначення ефективності державного регулювання суб'єктів природних монополій в Україні / Д.В. Напрієнко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8. – С. 18–22.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Левицька І. В.

УДК 331.101.3

С. І. ГРЕБІНСЬКА

Хмельницький торговельно-економічний коледж КНТЕУ

### ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІАЛЬНИХ ПОНЯТЬ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Визначено сутність, зміст та взаємозв'язок основних категорій мотивації персоналу машинобудівних підприємств. Обґрунтовано взаємозв'язок мотивації та стимулювання персоналу. Уточнено зміст поняття «мотивація персоналу». Виділені фактори, які впливають на мотиваційний процес.*

*Certainly essence, maintenance and intercommunication of basic categories of motivation of personnel of machine-building enterprises. Grounded intercommunication of motivation and stimulation of personnel. Maintenance of concept «motivation of personnel is specified». Selected factors which influence on a motivational process.*

*Ключові слова: потреба, мотив, стимул, мотивація, мотиваційний моніторинг, стимулювання.*

**Постановка проблеми.** Аналіз формування наукових поглядів на проблему мотивації персоналу показує, що їх еволюція відбувається у тісному діалектичному взаємозв'язку з розвитком суспільного виробництва, підвищенням якості персоналу, поліпшенням добробуту людей. Вітчизняні та зарубіжні дослідники розглянули багато питань, які пов'язані з мотивацією персоналу, створили комплексні, цілісні роботи, однак, в силу постійних суспільних змін, будь-яка тема, яка пов'язана з соціально-економічними відносинами, є невичерпною.

Успішне співіснування різних альтернативних концепцій, які описують поведінку людини та структуру її особистості як єдине інтегроване ціле і разом з тим відмінності в поведінці людей, дозволяє

заклучити, що в даний час не сформувався єдиний підхід до визначення основних аспектів трудової поведінки. Таким чином, на сьогодні ця проблема не є цілковито вирішеною і потребує подальшого дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.**

Проблема мотивації персоналу машинобудівних підприємств активно досліджується в сучасній науковій літературі. Варто відмітити дослідження таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як Л. Є. Орбан-Лембрик, О. М. Леонтєв, К. Левін, С. Л. Рубінштейн, З. Б. Живко, Д. П. Богиня, О. А. Грішнова, В. П. Сладкевич, А. М. Колот, А. В. Калина та інші. В їх працях розкриті теоретико-методологічні питання мотивації персоналу підприємства. Але незважаючи на збільшення числа праць з даної проблематики, існує низка теоретичних питань, які потребують подальшого дослідження та науково-методичного обґрунтування.

**Постановка завдання.** Метою статті є визначення сутності та змісту категоріальних понять мотивації персоналу машинобудівних підприємств.

**Основний матеріал дослідження.** В сучасній вітчизняній та зарубіжній науковій літературі не склалось єдиного уявлення про відмінності, схожість і взаємозв'язок понять, що характеризують процес мотивації персоналу. Невизначеність термінології при формулюванні вихідних понять проблеми мотивації персоналу обумовлена теоретичними орієнтаціями авторів, а також знаходженням досліджуваної проблеми на стику соціології, психології і економіки, у зв'язку з чим кожна наука вкладає власний зміст у кожне конкретне поняття, яке використовується при поясненні процесу мотивації персоналу.

Перш за все, слід відмітити, що в основі багатьох сучасних концепцій мотивації персоналу лежать потреби. Вони є основою людської діяльності, рушійною силою розвитку особистості та її активності. З одного боку, потреби задають людині умови її біосоціального існування й пов'язані з виникненням дефіциту в нормальній життєдіяльності – соціальної або біологічної. З іншого – потреби детермінують активність, спрямовану на усунення цього дефіциту.

Визначення категорії «потреба» та її значимість у формуванні мотиву до активної праці не є аксіоматичними, у зв'язку з чим слід розглянути існуючі точки зору на її трактування. Наявність різних визначень поняття «потреба» обумовлена різноманітністю людських потреб, а також різних підходів до її трактування.

Перший підхід до визначення потреби найбільш часто використовується в психології. Так, Л. Є. Орбан-Лембрик розуміє потребу як стан індивіда, пов'язаний з відчуттям необхідності в чомусь важливому для існування й розвитку людини [1, с. 150].

К. Левін під потребою розумів динамічний стан (активність), який виникає в людини при здійсненні будь-якого наміру, дії [2, с. 182-194]. Таке визначення підкреслює соціальну обумовленість потреби, її динамічну характеристику.

В сучасних наукових дослідженнях проблеми мотивації підхід до визначення потреби як певного стану людини також є досить поширеним. Так, у словнику за редакцією А. Петровського потреба визначається як стан індивіда, створений відчуттям потреби в суб'єктах, необхідних для його існування та розвитку, який є джерелом його активності [3, с. 287]. З. Б. Живко також визначає потребу як особливий стан психіки особистості, усвідомлену ним незадоволеність, відчуття браку чогось, відображення невідповідності між внутрішнім станом і зовнішніми умовами [4, с. 273].

Що стосується другого підходу, то одне з найбільш ємних визначень потреби запропоноване Д. П. Богинею і О. А. Грішною: по-перше, „потреба – це першоджерело мотивації, нестача чогось та необхідність щось мати, придбати або до чогось прагнути”; по-друге, „потреба – це матеріальні і духовні блага, (види продукції, товарів, речей, соціальних, інформаційних послуг), які людина (суспільство) бажає та прагне мати, споживати, використовувати” [5, с. 360]. З огляду на це „головною сферою реалізації економічних потреб є ефективне виробництво, де створюються матеріальні блага (засоби виробництва й предмети споживання) та послуги, які задовольняють людські потреби виробничого та споживчого характеру за раціонального використання природних ресурсів” [6, с. 334].

Щодо третього підходу, то В. П. Сладкевич визначає потребу як нестаток у чомусь необхідному для життєдіяльності й розвитку організму, як неусвідомлені установки людини на здійснення певних дій для підтримки життєдіяльності, а також як основні сили активності індивіда при взаємодії з навколишнім середовищем [7, с. 17].

Таким чином, потреби є джерелом активності людини, завдяки їм здійснюється регулювання її поведінки, визначається спрямованість мислення, емоцій, почуттів і волі. Отже, потребу визначаємо як необхідність, яку відчуває людина у відповідних умовах життя, діяльності та розвитку.

На основі визнання потреби як вихідної причини активності людини визначається алгоритм утворення стимулу до праці таким чином: усвідомлення можливості реалізації потреби викликає інтерес, який є реальною причиною дій. Реалізація інтересу може відбуватись через стимул як інструмент, за допомогою якого виникає залежність заохочення людини від її дій. Тобто стимул є об'єктивно існуючою формою реалізації інтересів людини. Отже, стимул – це спонукання до дії, причиною якого є інтерес (винагорода, підвищення по службі, адміністративна ухвала).

Про тісний зв'язок мотивів, потреб та інтересів наголошує А. М. Колот: „потреби людини – це



нестача чогось, інтереси – це усвідомлені потреби, джерело діяльності, об'єктивна необхідність виконання певних функцій для задоволення потреб; мотиви – усвідомлені причини діяльності, спонукання до чогось” [8, с. 10].

Таким чином, якщо потреби складають сутність „механізму” усіх видів людської діяльності, то мотиви є конкретним проявом цього змісту. Потреба людини – це відчуття невдоволення, мотив – це спонукання у зв'язку з цим невдоволенням. Мотиви не з'являються одночасно з потребами. Щоб перетворитися на мотив, потреба має пройти певні стадії формування мотиву: усвідомлення предмета потреби та вибір мети.

Основною характеристикою мотиваційної сфери є ієрархія мотивів, яка дозволяє виявити особистісне значення діяльності для людини. За якістю мотиви можуть бути змістовними (пов'язаними зі змістом діяльності) і динамічними (пов'язаними з психофізіологічними особливостями працівників і характеристиками мотивації – сила, стійкість тощо). За змістом мотиви поділяються на різні групи залежно від того, що береться за основу класифікації. Так, за відношенням до самої діяльності мотиви групуються на зовнішні (пов'язані з чинниками, що лежать зовні трудової діяльності) і внутрішні (пов'язані безпосередньо з самою трудовою діяльністю і процесом її протікання). У свою чергу, зовнішні (соціальні) мотиви класифікуються як широкі соціальні, вузькі соціальні, позиційні; а внутрішні (пізнавальні) підрозділяються на широкі пізнавальні і мотиви самоосвіти.

Сукупність мотивів діяльності утворює складну динамічну систему. Це означає, що, будучи відносно стійкою у кожної людини, система мотивів може змінюватися залежно від тих змін, які відбуваються у внутрішній структурі особистості, а також у зовнішніх умовах її життєдіяльності. Ця система мотивів представлена актуальними мотивами, що фактично спонукують до діяльності, та потенційними мотивами, які сформовані, але не виявляються в діяльності.

Таким чином, весь комплекс мотивів, які виконують функцію спонукання, спрямування і регулювання діяльності, динамічно змінюються та в більшій чи меншій степені визначають поведінку людини в конкретних і типових ситуаціях, можливо визначити як мотиваційну структуру особистості.

Постійні зміни в ієрархії потреб і мотивів можна розглядати як об'єктивну закономірність, яка характерна для сучасних економічних систем. До причин трансформаційних процесів в мотивації персоналу слід віднести такі, як зміни в структурі і якості персоналу, характері і змісті праці, матеріальному стані найманих працівників та якості їх життя, а також підвищення рівня інтелектуалізації праці, зменшення частки фізичної праці. Переоцінка потреб знаходить своє відображення у зміні значимості окремих потреб в певний момент часу. Врахування змін в структурі потреб працівників може бути побудоване за наступною схемою (рис. 1):



Рис. 1. Врахування змін у структурі потреб працівників

Необхідність і важливість третьої ланки на рис. 1 обумовлена значимістю для формування мотивів – оцінки ймовірності досягнення цілей самими працівниками. Інформування може складатись з включення в “Положення про преміювання” працівників підприємства пунктів про стимули не лише короткострокової, але й довгострокової дії, і крім того, доведення до кожного працівника факторів їх виконання.

Конкретизація мети, розробка проміжних цілей (етапів) та засобів їх досягнення є важливим мотиваційним фактором. Чим конкретніше визначені цілі, тим більше проявляється їхній спонукальний вплив. Загальні, неконкретизовані цілі часто мають характер декларацій і не стимулюють до діяльності. Мета, яка ставиться людиною самостійно, підсилює мотивацію, створює позитивний настрій і утримується довше. Мета, яка задається ззовні, з боку керівництва, викликає меншу активність людини та має меншу спонукальну силу. Перетворення зовнішніх завдань в індивідуальні цілі є одним з варіантів цілеутворення, тобто завдання від інших для суб'єкта виступають як вимоги, які він неодмінно має виконати. Загальні цілі, суспільні норми, завдання, отримані від керівництва, можуть стати індивідуальними цілями суб'єкта за

умови, що вони є етапом або засобом задоволення потреб особистості. Щоб зовнішня вимога була прийнятною, стала наміром людини, необхідна її участь не тільки в постановці завдання, але й в аналізі, обговоренні умов його досягнення, у плануванні тощо. У такому разі людина виступає активним суб'єктом діяльності, що сприяє її більшій активності.

Перетворення зовнішніх завдань в мету суб'єкта забезпечують такі заходи:

- чітке формулювання мети діяльності;
- усвідомлення значення діяльності;
- визначення засобів досягнення мети;
- аналіз труднощів досягнення мети і способів їх подолання;
- забезпечення самоконтролю.

Таким чином, чим більш активним буде працівник у плануванні своєї діяльності, тим більш “внутрішнім” стане завдання, яке ставиться перед ним іншими людьми.

Слід розрізнити поняття “мотивація” і “стимулювання”, “мотив” і “стимул”. Не дивлячись на всю їх зовнішню тотожність, якщо під мотивом праці розуміють внутрішній стан готовності чи схильності індивіда діяти певним чином, то під стимулом – зовнішній збудник до діяльності, який виступає в різних проявах (формах). При цьому система мотивів і стимулів праці повинна спиратись на визначену базу – нормативний рівень трудової діяльності. Границя між контрольною і мотивуючою поведінкою індивіда є умовною, оскільки робітник з сильною мотивацією до праці володіє, як правило, самодисципліною і прагненням якісно виконувати вимоги, ставлячись до них як до власних норм поведінки.

Безперечний взаємозв'язок мотивації і стимулювання праці вимагає уточнення змісту поняття „стимул”. Словник іншомовних слів трактує стимул (від лат. stimulus – стрекало, батіг) як спонування до дії, надання поштовху, спонукальна причина. В роботі Г. Кіндерманн [9, с. 5.] стимули визначаються як зовнішні подразники, які сприяють підвищенню інтенсивності визначених мотивів у діях людини.

Отже, можна заключити, що стимули – це зовнішні спонукальні фактори, які мають цільову спрямованість. На відміну від мотивів, стимулювання – це певний вплив на особистість, створення зовнішньої ситуації, що спонукає її діяти визначеним, заданим образом. Стимул викликає дію не прямо, а опосередковано, через мотив: стимул – спонукач мотиву. У зв'язку з цим А. В. Калина вводить поняття “мотиваційний стимул”, який закріплює формування вибору та у комплексній взаємодії з мотиваційним важелем формує мотиваційну поведінку працівника [10, с. 154].

Таким чином, стимул є певним інструментом, який викликає появу мотивів, тобто це засіб, за допомогою якого здійснюється мотивація.

Важливим завданням менеджменту є створення такої системи стимулювання, в якій кожен стимул був направлений на усвідомлене пробудження мотиву, внутрішнього суб'єктивно значущого і відповідаючого потребам суб'єкта трудової діяльності. Це досить складе завдання, якщо враховувати, що процес сприйняття стимулу носить вибірковий характер і визначається потребами, рівнем запитів, установками, цінностями і очікуваннями, тобто має особистий характер.

Чим сильніші стимули, тим активніші мотиви, а, отже, й діяльність людей. Оскільки стимули пов'язані із свідомістю людей, їхня мотивація до тієї чи іншої активності (її сила) багато в чому залежить від стану свідомості, її характеристик. Так, особи, які мають високий рівень освіти чи особи, рівень освіти яких досить низький, мешканці великих міст чи мешканці селищ, особи молодого віку чи особи пенсійного віку, люди різної статі та національності, з різним менталітетом тощо можуть по-різному реагувати на стимули.

Виходячи з попереднього аналізу категорій, можна заключити, що для того, щоб потреба стала мотивом до дій, тобто спонукала людину до активності з метою задоволення цієї потреби, вона повинна бути опосередкована складним психологічним процесом мотивації. Отже, суть мотивації полягає в усвідомленні людиною потреб, а також дій, спрямованих на її задоволення.

Незважаючи на достатньо велику кількість наукових праць з мотивації персоналу, сьогодні не існує єдиного підходу до визначення поняття „мотивація”. У багатьох роботах вчені концентрують свою увагу на дослідженні окремих сторін мотивації, тому в літературі представлені різні її визначення.

Перш, ніж уточнити сутність поняття „мотивація персоналу”, розглянемо зміст та відмінності понять „трудова мотивація” та „мотивація праці”.

Перед усім слід відмітити принципову багатозначність терміну “трудова мотивація”, в якій втілились як різні методологічні підходи, так і різні культурологічні моделі управління в організаціях. Більшість авторів праць в області економіки, соціології і менеджменту сходяться на тому, що трудова мотивація – це процес, в якому формується трудова поведінка індивіда, робітника у відповідності цілями його роботи, особливостями і умовами праці в організації. Не менш розвинена думка про трудову мотивацію, як про структурний елемент самопізнання робітника, як про систему мотивів.

Мотивація трудової діяльності являє собою процес забезпечення пріоритетності трудової діяльності за даних обставин (внутрішніх і зовнішніх). Трудова діяльність більш широке поняття, ніж праця. Трудова діяльність людини у своїх стратегічних цілях охоплює широке коло життєвих проблем людини: праця над самим собою, в освіті й вихованні, своїй поведінці і, нарешті, духовному розвитку. Тому мотивація трудової діяльності має більш широкий зміст, ніж мотивація праці і включає мотивацію підготовки до процесу праці,

мотивацію праці, мотивацію зайнятості в системі трудових відносин, мотивацію володіння засобами виробництва, мотивацію розвитку конкурентоспроможності тощо.

Мотивація праці – це прагнення працівника задовольнити свої потреби (одержати визначені блага) за допомогою трудової діяльності. Отже, поняття “мотивація праці” означає мотивацію безпосередньо праці, тобто мотивацію праці зайнятих, яка спрямована на підвищення продуктивності та ефективності їх трудової діяльності. Водночас поняття “мотивація до праці” свідчить про спонукання незайнятих знайти застосування своїх фізичних і розумових здібностей з визначених професій або спеціальностей.

На нашу думку, мотивація персоналу – це цілеспрямоване спонукання, яке виникає з потреби, інстинкту, інтересу, стимулу шляхом співвіднесення зовнішнього та внутрішнього і є передумовою та умовою для виникнення поведінки.

Узагальнюючи зазначене вище, не претендуючи на остаточне вирішення питання і аксіоматичність визначень, які пропонуються, в контексті даного дослідження, під мотивацією персоналу розуміємо довготривалий процес (в цьому розумінні поняття мотивація є синонімом до поняття мотиваційний процес) спонукання людини до певної активності трудової діяльності, в основі якої лежить необхідність задоволення деяких потреб, в умовах наявності зовнішніх стимулюючих впливів.

Ефективність і дієвість розроблених або застосовуваних стимулів багато в чому залежить від наявності повної й достовірної інформації про потреби, інтереси, мотиви у сфері праці. Для отримання таких даних провідні вчені України і зарубіжжя пропонують мотиваційний моніторинг. А. М. Колодот зазначає: “мотиваційний моніторинг – система постійного спостереження і контролю стану мотивації трудової діяльності з метою її оперативної діагностики й оцінки в динаміці, прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності виробництва” [8, с. 65].

В роботі Харун О. А. [11, с. 14] визначено, що одним з основних елементів мотиваційного механізму управління персоналом є моніторинг процесів мотивації, який заснований на постійному поновлювальному процесі отримання, систематизації, аналізу інформації, яка визначає стан ситуації та чинників мотиваційного процесу і дозволяє обґрунтовано сформулювати управлінські рішення для підтримки нормального, передбачуваного регламентами, використання персоналу для досягнення цілей машинобудівного підприємства.

Мотиваційний моніторинг правомірно розглядати як складову моніторингу соціально-трудової сфери. Під останнім розуміють комплексну систему постійного спостереження за фактичним станом справ у цій сфері, систематичного аналізу процесів, які в ній відбулися. Його метою є регулярна оцінка змін, що відбуваються в соціально-трудовій сфері, прогнозування розвитку подій, запобігання негативним тенденціям, які можуть призвести до формування осередків соціального напруження, опрацювання найефективніших заходів, що забезпечують розвиток та використання персоналу.

З'ясувавши сутність і природу мотивації персоналу, необхідно усвідомлювати, що йдеться передусім про процес, який відбувається в самій людині і спрямовує її поведінку в конкретному напрямку, спонукає її поводитись у конкретній ситуації певним чином.

Серед факторів, які здійснюють істотний вплив на мотиваційний процес, повинні бути враховані наступні:

- 1) чисельність персоналу в силу значного ускладнення комунікаційних зв'язків у великих колективах;
- 2) інформаційна відкритість і доступність системи стимулювання, – з метою підвищення довіри до управлінського персоналу підприємства;
- 3) гарантії своєчасного і повного здійснення стимулювання для цілей формування впевненості в отриманні додаткового доходу (блага) у випадку досягнення визначених результатів (цілей);
- 4) організаційні умови: кількість рівнів ієрархії управлінської структури, ступінь централізації функцій управління, кількість структурних підрозділів, які входять до організаційної структури і функції, які розрізняються за своїми властивостями;
- 5) фактори зовнішнього середовища, серед яких стан підприємства на ринку, суспільна значимість продукції, яка випускається, загальна соціально-економічна ситуація в країні;
- 6) початкові умови у сфері виробництва – технічне оснащення виробничого процесу, рівень автоматизації і механізації праці;
- 7) початкові умови в соціально-трудовій сфері – рівень оплати праці по відношенню до середнього у виробництві, в галузі; рівень освіти, кваліфікації, професіоналізму та творчої активності робітників.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** Таким чином, теоретичні висновки і узагальнення показали, що систематична мотивація персоналу є передумовою подальшого підвищення продуктивності та якості праці. Налагоджена система мотивації позитивно впливає на результативність діяльності підприємства за наступними напрямками: збільшення обороту капіталу і прибутку; покращення якості продукції, розвиток ініціативи і творчості працівників; впровадження нових методів праці, техніки і технологій; покращення використання трудового і творчого потенціалу персоналу; скорочення плинності персоналу; поліпшення синергетичної взаємодії в трудовому колективі; створення високого іміджу підприємства.

## Література

1. Орбан-Лембрик Л. Е. Психологія управління : [посібник] / Орбан-Лембрик Л. Е. – К. : Академвидав, 2003. – 568 с.
2. Зейгарник Б. В. Понятія квазіпотребности и психологического поля в теории К. Левина / Б. В. Зейгарник // Психология мотивации и эмоций : [учебное пособие] ; ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, М. В. Фаликман. – [2-е изд., стереотипное]. – М. : ЧеРо : Омега-Л : МПСИ, 2006. – 752 с.
3. Психология. Словарь / [под ред. А. В. Петровского, М. Г. Ярошевского]. – М. : Политиздат, 1990. – 494 с.
4. Живко З. Б. Проблематика матеріальної мотивації праці в сучасному менеджменті підприємства / З. Б. Живко // Вісник НУ „Львівська політехніка”. – 2009. – № 640. – С. 273–278.
5. Богиня Д. П. Основи економіки праці : [навч. посібник] / Д. П. Богиня, О. А. Грішнова. – [2-е вид.]. – К. : Знання-Прес, 2000. – 313 с.
6. Нижник В. М. Затрати і результати в транзитивній економіці (проблеми теорії та практики) / В. М. Нижник. – Хмельницький : Поділля, 2000. – 359 с.
7. Сладкевич В. П. Мотивационный менеджмент : [курс лекцій] / В. П. Сладкевич. – К. : МАУП, 2001. – 142 с.
8. Колот А. М. Мотивація персоналу : [підручник] / А. М. Колот. – [2-е вид., без змін]. – К. : КНЕУ, 2006. – 336 с.
9. Кіндерманн Г. Мотивування працівників промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 „Економіка, організація і управління підприємствами” / Г. Кіндерманн. – Львів, 2004. – 23 с.
10. Калина А. В. Підвищення ролі мотиваційних та стимулювальних важелів в умовах ринкової економіки / А. В. Калина // Вісник соціально-економічних досліджень Одеського державного економічного університету : зб. наук. праць / А. В. Калина. – Одеса, – 2008. – Вип. 32. – С. 152–157.
11. Харун О. А. Мотиваційний механізм ефективного управління персоналом машинобудівних підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / О. А. Харун. – Хмельницький, 2010. – 20 с.

Надійшла 18.05.2012

УДК 658.14/.17:621.009.12

Н. Ф. РОЗУМОВИЧ  
Хмельницький національний університет

## ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

*Розглянуто місце фінансової стратегії в системі стратегічного управління машинобудівними підприємствами, зазначено перелік основних чинників, що впливають на формування стратегії розвитку, та обґрунтовано важливість розробки фінансової стратегії для успішного функціонування вітчизняних підприємств у конкурентному ринковому середовищі.*

*The place of financial strategy is considered in the system of strategic management machine-building enterprises, the list of basic factors that influence on forming of strategy of development is marked, and importance of development of financial strategy is reasonable for the successful functioning of domestic enterprises in a competition market environment.*

*Ключові слова: стратегічне управління, фінансові ресурси, конкурентоспроможність, фінансова стратегія, управління розвитком, корпоративні форми підприємництва.*

**Вступ.** В сучасних умовах розвитку економіки, самостійності та відповідальності машинобудівних підприємств за результатами своєї фінансово-господарської діяльності виникає об'єктивна необхідність здійснення оцінки фінансового стану такої діяльності та виявлення тенденцій на довгострокову перспективу. Саме тому підприємства зацікавлені в розробці фінансової стратегії своєї фінансово-господарської діяльності. Як відомо, фінансова стратегія – це генеральний план дій щодо забезпечення підприємства фінансовими ресурсами та їх використання. Вона поєднує питання теорії та практики планування та формування фінансових ресурсів, завдяки цьому забезпечується фінансова стабільність підприємства в конкурентному середовищі.

В умовах кризової економіки зміцнення фінансової стабільності машинобудівних підприємств за допомогою стратегічного управління та використання потенціалу внутрішніх і зовнішніх механізмів є вирішальними факторами ефективної діяльності окремих суб'єктів господарювання та національної економіки в цілому.

**Аналіз останніх досліджень.** Фундаментальним дослідженням у галузі проблем управління фінансовими ресурсами підприємств присвятили свої праці такі вчені, як І. Балабанов, І. Бланк, В. Бочаров,

Р. Брейлі, Дж. Ван Хорн, Ю. Воробйов, Г. Кірейцев, В. Ковальов, Н. Колчина, С. Майерс, Ф. Модільяні, В. Опарін, А. Поддерьогін, О. Стоянова, А. Чупіс, А. Шеремет та інші. У розробку проблем формування загальної стратегії підприємств значний вклад внесли фундаментальні роботи таких вчених: І. Ансоффа, О. Віханського, А. Градова, Б. Карлоффа, М. Круглова, О. Кузнєцової, М. Мескона, Е. Уткіна, Р. Фатхутдінова, Ф. Хедоурі та інших. Разом з тим, у вітчизняній теорії та практиці недостатньо розвинуті теоретичні та методичні підходи у вирішенні завдання розробки фінансової стратегії як інструмента забезпечення конкурентних переваг машинобудівних підприємств.

**Постановка завдання.** Метою статті є розвиток теоретичних положень та розробка методичних і практичних рекомендацій щодо формування фінансової стратегії машинобудівних підприємств, спрямованої на забезпечення конкурентних переваг і довгострокового їх успіху.

**Основний розділ.** Сучасна світова економіка все більше набуває корпоративного характеру. Її корпоративні форми отримали чималий розвиток за рахунок ряду переваг порівняно з товариствами: акціонерна власність дозволяє залучати окремі невеликі капітали для максимального його усупільнення і створення великих підприємницьких структур; корпоративна форма підприємництва націлена на отримання максимального прибутку в інтересах акціонерів; корпорації як комерційні структури забезпечують більш високу економічну надійність і захист від економічної нестабільності; в корпоративних структурах легше створити систему висококваліфікованого, професійного, багаторівневого менеджменту; великі корпорації ефективніше використовують можливості монополізації ринків.

Вітчизняна корпоративна система знаходиться в процесі національної корпоративно-державної консолідації, особливо враховуючи повноцінну ситуацію в економіці. Йде процес інтеграції, злиття, поглинань, нарощування фінансово-виробничого потенціалу, причому його особливістю є захисно-антикризова спрямованість, яка відображається в антикризових стратегіях великих машинобудівних підприємств.

Розвиток методології розробки сучасних фінансових відносин корпорацій вимагає нових процесуальних підходів, орієнтованих на тенденції майбутнього розвитку.

В процесі реалізації фінансової стратегії не слід чекати рівномірного і стійкого шляху розвитку, враховуючи загальну і локальну нестійкість фінансової системи. Еволюційні кризи і нестабільність є постійною загрозою ймовірного погіршення стану складної інтегрованої структури.

Спектр шляхів еволюції складних систем, особливо корпоративно-інтегрованих, знаходиться у широкому «діапазоні шляхів розвитку», які дають можливість приймати альтернативні стратегічні фінансові рішення [1].

Роль і значення фінансової сфери в останні десятиліття кардинально змінилися. З незначного механізму обслуговування економічних процесів фінанси перетворилися на потужний чинник сучасного розвитку економіки і суспільства, а в умовах зростаючої глобалізації роль фінансів у світових економічних і політичних відносинах все більше посилюється. Передусім, стратегічна концепція розвитку підприємства повинна формуватися з урахуванням основних тенденцій державної економічної політики. Це обумовлює необхідність постійного коригування загальної стратегії у рамках схеми: ситуація в економіці – державна економічна політика – стратегія підприємства – ефективність реалізації стратегії.

Одним з найважливіших сегментів соціально-економічної стратегії держави є фінансова стратегія, на основі якої будується фінансова і податкова політика. Технічний прогрес зумовив небачений досі попит на фінансові ресурси, наслідком чого стало залучення до фінансової сфери нових додаткових ресурсів. Проте залучення цих ресурсів відбувається вкрай нерівномірно, породжуючи їх нестачу в окремі періоди і за секторами, що обумовлює загрози руйнування або нанесення збитку в окремих галузях, сегментах діяльності або в економічних суб'єктах. Диспропорції в концентрації фінансових ресурсів також загострюють критичні ситуації в економіці, порушуючи нормальну життєдіяльність суспільства і суб'єктів економіки.

Особливу роль в активізації сфери фінансів відіграє процес глобалізації, пов'язаний з падінням рівня державного регулювання і обмежень, обумовлених інтересами окремих підприємств.

Визначаючи фінансово-економічну політику машинобудівних підприємств, забезпечуючи інвесторів і кредиторів достовірною інформацією щодо їх фінансово-економічного положення і будучи одним з основних чинників забезпечення інвестиційної привабливості, фінансова стратегія займає центральне місце в стратегічному управлінні.

При розробці фінансової стратегії слід керуватися як загальними правилами системного і ситуаційного підходів, так і принципами, що забезпечують найбільш раціональне і швидке досягнення поставлених стратегічних цілей. Розробка стратегії розвитку машинобудівного підприємства апіорі означає підготовку до серйозних ділових, організаційних і фінансових змін в майбутньому його функціонуванні. Цьому передують етап накопичення передумов, що відображають назрілі зміни, пов'язані або зі змінами в зовнішньому середовищі, або з потребами реалізації нового внутрішнього потенціалу підприємства. Розробка стратегії вимагає визначення глибини перетворень, їх конкретних етапів і методів трансформації ключових елементів підприємств. Стратегії, що реалізуються на сучасних машинобудівних підприємствах, як правило, припускають істотні зміни їх розвитку за наявності ресурсних обмежень і певних соціальних

протирич. Аналіз практики показує, що у багатьох корпоративних утвореннях недооцінюється сегмент регулювання, пов'язаний з розвитком. Між тим саме від нього багато в чому залежить життєздатність підприємства і можливості досягнення намічених цілей.

Машинобудівні підприємства мають уважно стежити за основними компонентами зовнішнього середовища та робити висновки відносно можливих змін і їх впливу на фінансову стійкість. Зазвичай серед цих компонентів виділяють економічні (наприклад, глобалізація або диференціація ринку), технологічні (поширення нових технологій, що впливають на рівень конкурентоспроможності), політико-правові (зміни в оподаткуванні) і – найважливіше – фінансові (рівень інфляції, цін, вартість ресурсів, стан фондового ринку та інше).

Складні економічні системи, до яких, зокрема, відносяться корпоративні утворення, знаходяться в режимі стратегічного прогнозування, можливостей зміни стану, які в сучасних умовах змінюються багаторазово, а темпи змін різного роду наближаються до критичних (іноді кризових), коли їх стає важко відстежувати, коригувати, направляти і управляти ними. Це і обумовлює надзвичайний інтерес до формування спеціальної підсистеми, яка може бути визначена як «управління розвитком». Стосовно машинобудівних підприємств актуальність розробки цієї системи особливо висока, враховуючи їх стратегічну спрямованість, необхідність вирішувати інвестиційно-інноваційні завдання, проблеми підвищення фінансової стійкості тощо [2].

Цілісність і системність управління розвитком машинобудівних підприємств формують його основні складові: стратегічне планування; вибір і реалізація пріоритетів фінансової політики; механізм забезпечення інвестиційно-інноваційного процесу, включаючи забезпечення розвитку організаційного, технологічного і науково-технічного потенціалу; прогнозування потенційних загроз стійкості.

Залежно від національної специфіки, що визначає парадигми системи регулювання, особливості галузей і системної конфігурації управління розвитком підприємств можуть значно відрізнятися. У загальному вигляді схема управління розвитком представлена на рис. 1 [3].

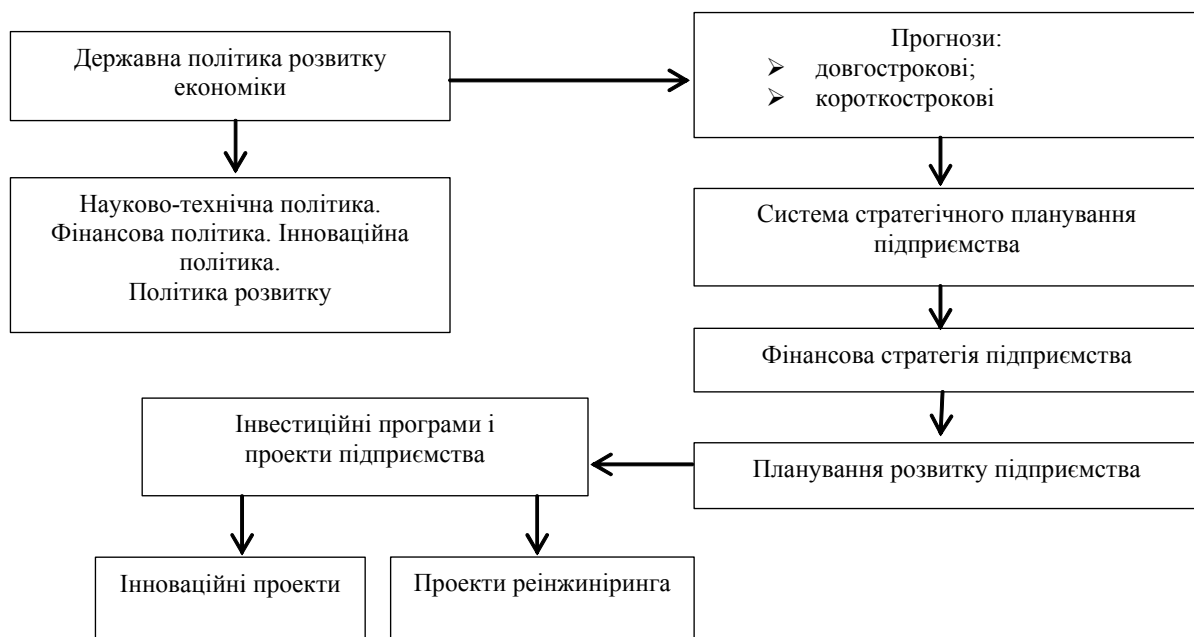


Рис. 1. Принципова схема управління розвитком машинобудівних підприємств

Стратегія розвитку машинобудівних підприємств має містити визначення пріоритетів довгострокового соціального і техніко-економічного розвитку, заходи щодо збереження та розвитку фінансового і науково-виробничого потенціалу, здійснення цільових програм і проектів, включаючи програми реструктуризації підприємства.

Сутність сукупності стратегічних проблем машинобудівних підприємств пов'язана з модернізацією (реконструкцією) найважливіших сфер їх діяльності, передусім, фінансово-економічною, орієнтованою на освоєння сучасних можливостей, створених в результаті науково-технічного і соціального прогресу і формування передумов для подальшого просування вперед, на основі активного використання підприємствами сучасних методів управління, які забезпечують певну збалансованість і майбутні напрями розвитку.

В процесі своєї діяльності кожне підприємство зустрічається з сукупністю перспективних рішень (їх підготовкою) і дій, які ранжуються залежно від його потреб. Виникає потреба в розробці методології стратегічного управління, спеціально орієнтованого на роботу в умовах складного, динамічного і нечіткого

середовища. В якості основи такої методології пропонується взяти методологію стратегічного управління на основі поєднання програмно-цільових методів і методів аналізу ризикових ситуацій.

Стратегія є не тільки одним з механізмів управління, а й необхідним інструментом життєзабезпечення підприємства, особливо враховуючи швидкість зміни ситуації на ринку. У загальному вигляді стратегія як категоріальне поняття є напрямками пошуку нових можливостей, нових правил прийняття рішень, що визначають процес розвитку підприємства. Необхідно враховувати, що орієнтація фінансових стратегій вітчизняних машинобудівних підприємств має спиратися на напрями державної політики, пов'язаної з довгостроковими тенденціями розвитку економіки країни і орієнтуватися на них при коригуванні власних стратегій.

При розробці сучасних підходів до економічного регулювання розвитку необхідно змінити методологічний підхід, перейшовши від формулювання і обґрунтування основних напрямів майбутніх перетворень (як це робилося і робиться при розробці різного роду соціально-економічних програм) до ретельного аналізу наявних дисбалансів, які перешкоджають активізації економічного розвитку і визначенню взаємопов'язаних комплексів, механізмів і інструментів, котрі дозволяють ліквідувати ці дисбаланси та порушення.

У практиці вітчизняних машинобудівних підприємств недооцінюється структурно-елементний аналіз їх реальної фінансової гнучкості, пов'язаної з оцінкою інвестиційних рішень і змін господарського середовища. Загальна оцінка тенденцій розвитку фінансової структури і активів підприємств не завжди дозволяє приймати ефективні рішення щодо стратегії їх розвитку. При цьому принциповим є те, що ухвалення стратегічних рішень має здійснюватися з позицій оцінки відтворювальних процесів, які відбуваються під впливом комплексу зовнішніх й внутрішніх чинників (рис. 2).

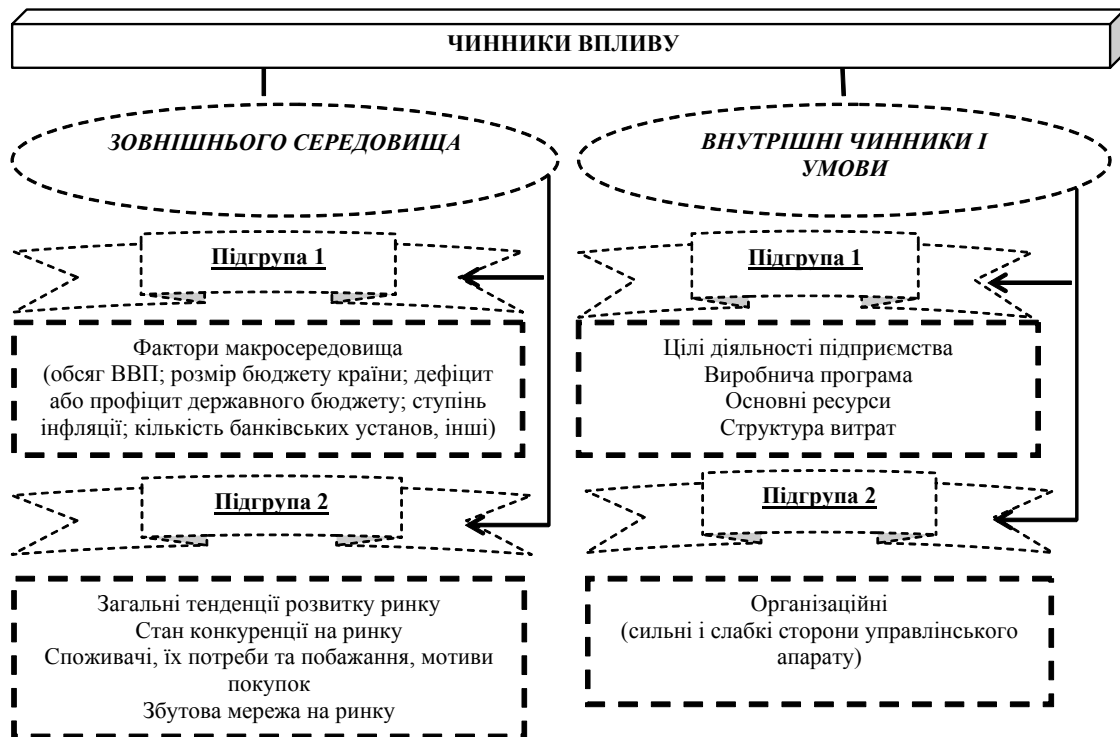


Рис. 2. Чинники впливу на формування стратегії розвитку машинобудівних підприємств

Вітчизняні підприємства у своїй практиці використовують елементи стратегічного управління, тим паче, що вони у ряді випадків є аналогами ліквідованого техніко-економічного і перспективного планування колишньої адміністративно-планової системи управління. Можна констатувати, що напрацьований досвід соціалістичної економіки в частині перспективного планування міг би використовуватися ефективніше (природно, з урахуванням ринкових умов). На нашу думку, необхідно звернути увагу на деякі фрагменти зарубіжної системи стратегічного управління, які необхідно адаптувати в українську практику.

Очевидна необхідність посилення роботи щодо формування функціонально-орієнтованих стратегій в сфері ціноутворення, інвестиційної та інноваційної діяльності, організаційно-структурного розвитку підприємств, зовнішньоекономічної орієнтації діяльності на фондовому ринку тощо.

Розробка цих стратегій повинна здійснюватися у рамках реалізації комплексних моделей корпоративного планування, побудови фінансових планів, що характеризують ключові аспекти розвитку підприємств на основі системного аналізу їх фінансових потоків, які характеризують процеси розподілу і концентрації грошових коштів на найважливіших ділянках бізнес-процесів.

Проблем в організаційно-функціональній та фінансовій структурі машинобудівних підприємств досить багато, основними з яких є: зниження реальних затрат виробництва продукції; обґрунтованість системи регулювання, передусім, в сфері ціноутворення; обґрунтованість схеми внутрішньої взаємодії підрозділів підприємства; взаємодія з державою; місце в системі державного управління економікою; забезпечення інтересів споживачів. Цей перелік проблем може бути продовжений. Враховуючи, що ці проблеми відносяться в основному до сфери оперативного-фінансового управління, то на сьогодні вони і є предметом вдосконалення управління розвитком машинобудівних підприємств. Проте, наразі потрібна переорієнтація цієї роботи на стратегічні аспекти налагодження системи внутрішнього управління, особливо фінансового блоку.

Реалізація концепції стратегічного управління можлива лише тоді, коли підприємства є стратегічно орієнтованими. Стратегічно орієнтовані підприємства – це такі підприємства, в яких персонал має стратегічне мислення, застосовується система стратегічного планування, що дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна, повсякденна діяльність, підпорядкована досягненню поставлених стратегічних цілей [3, 4].

Стратегічне управління дозволяє досягти таких основних результатів:

– Створення системного потенціалу для досягнення цілей підприємства. Цей потенціал складається з фінансових, сировинних і людських ресурсів, які має підприємство; виробленої продукції (послуг), що затребуються ринком; сформованого позитивного іміджу.

– Структура підприємства та її внутрішні зміни, що забезпечують чутливість до змін зовнішнього середовища і відповідну адаптацію [3, 4].

Досліджуючи стратегічне управління розвитком підприємства, ми дійшли висновку, що воно має спрямовуватись на створення конкурентних переваг і закріплення ефективної стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність підприємства в мінливих умовах.

Відмітимо, що рух фінансових ресурсів утворює основу фінансової системи машинобудівних підприємств, в якій ключову роль відіграє модель управління грошовими потоками. З урахуванням тимчасового аспекту взаємної залежності стадій відтворювального процесу слід розрізняти такі схеми руху фінансових ресурсів: 1) грошові кошти накопичуються безперервно і без особливих затримок безперервно споживаються; 2) грошові кошти надходять дискретно в певні фіксовані проміжки часу і можуть бути спожиті в ці проміжки часу. Виділення цих схем є важливим моментом, оскільки вони враховують вплив часового лагу, а також відповідні пов'язані з цим обмеження. І для кожної схеми повинні відпрацьовуватися найбільш оптимальні форми реалізації. Від врахування цієї специфіки залежить і ефективність їх реалізації. Практично йдеться про особливості врахування базових принципів оцінки стану фінансів машинобудівних підприємств: забезпечення зростання доходів; зниження виробничого і фінансового ризиків; оптимізацію використання фінансового потенціалу. Ці принципи так чи інакше пов'язані із забезпеченням фінансової стійкості машинобудівних підприємств. Незважаючи на складність проблеми можна в схематичному вигляді представити цілі досягнення стабільності фінансової системи підприємств та їх оцінку з точки зору забезпечення нормальних фінансових відносин (табл. 1).

Таблиця 1

**Систематизація ключових цілей і оцінка можливості досягнення фінансової стійкості машинобудівних підприємств**

Основні цілі	Деталізація цілей	Оцінка
1. Забезпечення високого рівня фінансової стабільності	Ефективне використання фінансових ресурсів Інвестиційна активність Виконання зобов'язань Нормальна ліквідність	Основна умова забезпечення фінансових зобов'язань. Сьогодні більшість підприємств знаходяться нижче нормального рівня фінансової стабільності
2. Ефективне використання фінансових і матеріальних ресурсів	Прискорення оборотності поточних активів Стабілізація коефіцієнта фінансування Зниження коефіцієнта заборгованості Підвищення автономізації використання ресурсів	Низьке використання власних ресурсів. Оборот поточних активів росте в основному за рахунок за балансових статей. Повсюдне зростання коефіцієнта заборгованості
3. Забезпечення нормального рівня ліквідності	Збільшення коефіцієнта загальної ліквідності Зростання коефіцієнта поточної ліквідності Збільшення коефіцієнта покриття	Рівень ліквідності зменшується, падає коефіцієнт покриття. Складний стан з ліквідністю загострює платіжно-розрахункову ситуацію



**Висновки.** В процесі вдосконалення систем управління необхідно мати на увазі не власне реорганізацію управління, але і те, яку користь принесе для досягнення стратегічних цілей підприємства створення або трансформація тих або інших функцій системи управління. В економічній літературі опублікований ряд розробок в області фінансового управління (фінансового менеджменту). Методи фінансового менеджменту успішно застосовуються і є корисними, але вони є тільки частиною, і при тому допоміжною, методів формування фінансової стратегії. Також успішно використовуються методи стратегічного управління, але є чисто якісними, що дають змогу органічно поєднувати роботу з кількісними та якісними критеріями.

Аналіз і оцінка загальних методів стратегічного управління виявляються складною і специфічною проблемою, оскільки від визначення найважливіших тенденцій, що виникають в процесі управління, залежить його ефект. Розгляд проблем управління дозволяє зробити висновок щодо різноманітності форм дії на фінансово-економічний розвиток машинобудівних підприємств. Проте представляється, що найбільш перспективною, реальною і ефективною є «фінансова стратегія підприємства», яка при достатньо якійсній і обґрунтованій розробці може і має стати центральним фінансовим інструментом управління, пов'язаним з майбутнім фінансовим станом підприємства.

Отже, формування фінансової стратегії машинобудівного підприємства має здійснюватись з урахуванням: впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства; наявності виробничого, економічного та інноваційного потенціалу. Залежно від цього, підприємства можуть формувати такі фінансові стратегії, які дозволять досягти позитивного результату, зокрема, стабілізувати їх фінансову стійкість, прибутковість, конкурентоспроможність, зберегти певні позиції на ринку. Правильний вибір фінансової стратегії є необхідною умовою вдосконалення управління діяльністю машинобудівних підприємств та підвищення ефективності їх діяльності в сучасному глобалізованому, динамічному і конкурентному ринковому середовищі.

Проведені дослідження можна взяти за основу для подальшого обґрунтування критеріїв ефективності фінансових стратегій машинобудівних підприємств у формуванні сучасної концепції управління.

#### Література

1. Козловская О.В. Особенности синергетического подхода в управлении пространственным развитием региона : [монографія] / О.В. Козловская, Е.Н. Акерман. – Томск : Изд-во Томского политехнического университета, 2010. – 419 с.
2. Верба В.А. Підсистема управління розвитком на підприємстві: концептуальні засади створення та функціонування / В.А. Верба // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право) : науковий журнал ; голов. ред. О.П. Степанов. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2009. – Вип. 1–2 – С. 404–411.
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління / Шершньова З.Є. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
4. Янковець Т.М. Обґрунтування взаємозв'язку стратегічного управління підприємством й інноваційного його розвитку / Т. М. Янковець // Проблеми науки. – 2009. – № 6. – С. 26–32.

Надійшла 04.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 330.352. 3:637

В. В. ШАРКО

Хмельницький національний університет

### МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

*В статті висвітлено теоретичні аспекти механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції, розглянуто його структуру і місце в системі господарського механізму*

*The article deals with theoretical aspects of the mechanism for ensuring the competitiveness of enterprises and their products, reviewed its structure and place in the economic mechanism.*

*Ключові слова: швейна промисловість, промислове підприємство, конкурентоспроможність, механізм.*

**Вступ.** Сучасні умови господарювання вітчизняних підприємств характеризуються високою мінливістю оточуючого середовища та посиленням жорстокої конкурентної боротьби. Тому кризові тенденції є досить поширеним явищем у вітчизняній промисловості. Однією з кризових галузей на сьогоднішній день є швейна промисловість України. Переважна більшість підприємств даної галузі працює з умов давальницької сировини з іноземними підприємствами-замовниками. Така діяльність має певні позитивні сторони, головною з яких є можливість забезпечення виробничих потужностей, але на ряду з цим є й негативні фактори, які, в першу, чергу відбиваються на фінансовому становищі підприємств.

**Постановка проблеми.** Останні десятиріччя характеризуються посиленням конкуренції фактично в усьому світі. Ускладнення умов конкуренції в кінці ХХ ст. потребує розробки та запровадження механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції. Ступінь наукового обґрунтування понять забезпечує раціональність формування на їх основі подальших конструкцій, вірність зроблених висновків.

Негативний стан в галузі свідчить про необхідність пошуку нових організаційних форм ведення бізнесу, інтенсифікації виробництва конкурентоспроможної продукції, кардинальних змін цілей і стратегії підприємств швейної промисловості. Щоб з'ясувати глибинні причини неспроможності швейних підприємств, ефективно функціонувати і розвиватися в сучасних умовах господарювання пропонуємо проаналізувати основні періоди життєдіяльності типового швейного підприємства.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У зв'язку з появою великої кількості досліджень з питань економіки підприємства, управління підприємствами, управління якістю продукції, управління конкурентоспроможністю підприємств, товарів та послуг заострюється увага науковців до механізму управління конкурентоспроможністю підприємства як одного з найактуальніших напрямків ефективного управління підприємством. Питання механізму управління підприємств висвітлені у працях І.Т.Балабанова, Р.А. Фахтутдінова, А.М. Поддєрьогіна, Р.С. Сайфуліна, В.І. Щелкунова, О.В. Різниченко та інших [1–5].

Щодо питань стратегічного управління на промисловому підприємстві присвячено роботи відомих вітчизняних [1] і західних [2; 3] вчених. Також в останнє десятиріччя з'явилася чимала кількість наукових статей щодо даної проблеми. Серед основних із них слід відзначити роботи Р. Павленко і А.Павлова [4, с. 66], О. Ніколайчука [5, с. 56], Т. Гурової [6, с. 33] та інших. Автори справедливо відзначають, що проблема оцінки конкурентоспроможності є складною і залежить від великої кількості різноманітних факторів. При визначенні їх переліку необхідно враховувати як внутрішні, так і зовнішні умови, у яких працює підприємство, що обране для аналізу. Перелік і номенклатуру показників конкурентоспроможності необхідно визначати на основі комплексного системного підходу.

Але існує ціла низка проблем і питань, що є не вирішеними до цього часу. Серед основних з них слід відзначити такі: вибір найбільш досконалої стратегії, яку має обрати підприємство для досягнення успіху на ринку; визначення достатньої кількості факторів, що оцінюють конкурентоспроможність і їх питомий внесок у єдиний показник конкурентоспроможності; оцінка адаптованості теоретичних положень до конкретних підприємств.

**Виділення невирішених раніше проблем.** Розширення господарської діяльності підприємств та їх структурних підрозділів заострює проблему прийняття і реалізації ефективних управлінських рішень та відповідальність за їх результати. Тому предметом глибокого вивчення повинні стати процедури та методи процесу розробки і прийняття управлінських рішень щодо інтенсифікації виробництва продукції, інформаційне забезпечення процесів управління, що сприятимуть підвищенню конкурентоздатності виробництва конкретного виду продукції та підприємства в цілому.

Підвищення конкурентоспроможності означає покращення показників, які характеризують торгівлю конкурентоспроможного учасника сегмента ринку в минулому на теперішній момент часу. Таким чином, конкурентоспроможність є поняттям відносним, зміст якого реалізують через співставлення результатів діяльності учасників ринку, крім того, чітко визначене в часі.

Метою статті є розгляд теоретико-методичних аспектів формування конкурентоздатного швейного виробництва в сучасних умовах розвитку економіки та удосконалення теоретичних положень і методичних рекомендацій процесу формування конкурентоспроможності на швейних підприємствах.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Швейна промисловість України посідає провідне місце серед галузей промисловості, які забезпечують виробництво товарів народного споживання. Швейні підприємства працюють безпосередньо на споживчий ринок, мають значний експортний потенціал, забезпечують швидкий обіг капіталу і значні надходження до бюджету, а також сприяють підвищенню зайнятості населення, проте в нинішніх умовах ефективному господарюванню у цій сфері заважає ціла низка проблем як ринкового, так і суто індивідуального характеру.

Будучи лідером зі швейного виробництва в радянські часи, українським компаніям зараз дуже важко звикнути з думкою про свою не конкурентоспроможність на світовому ринку. На цей час легка промисловість не має потрібних передумов, щоб стати рушієм розвитку економіки держави, але в перспективі цей варіант не виглядає нездійсненним.

Український ринок швейних виробів є дуже фрагментованим та містить також і контрабандні, дешеві товари. Для національного виробника дуже важливо зараз відчувати впевненість на своєму ринку. Досягнення цієї мети не може бути легким, проте є набагато реальнішим принаймні зараз, оскільки усі розуміють, що локомотивом виходу з фінансової кризи має бути стимулювання внутрішнього споживання. Розвиток швейного виробництва зумовлює створення нових робочих місць і в інших галузях легкої промисловості та сільського господарства. Адже загальновідомо, що витрати на створення одного робочого місця в легкій промисловості в десятки разів менші, ніж, наприклад, у металургійній, хімічній і багатьох інших фондо- та наукомістких галузях [1].

Отже, під час обґрунтування доцільності налагодження виробництва на українському ринку

швейної продукції ми стикаємося з низкою ризиків як внутрішньогосподарського, так і загальноекономічного характеру. Умовно їх можна розділити на такі групи рис. 1:

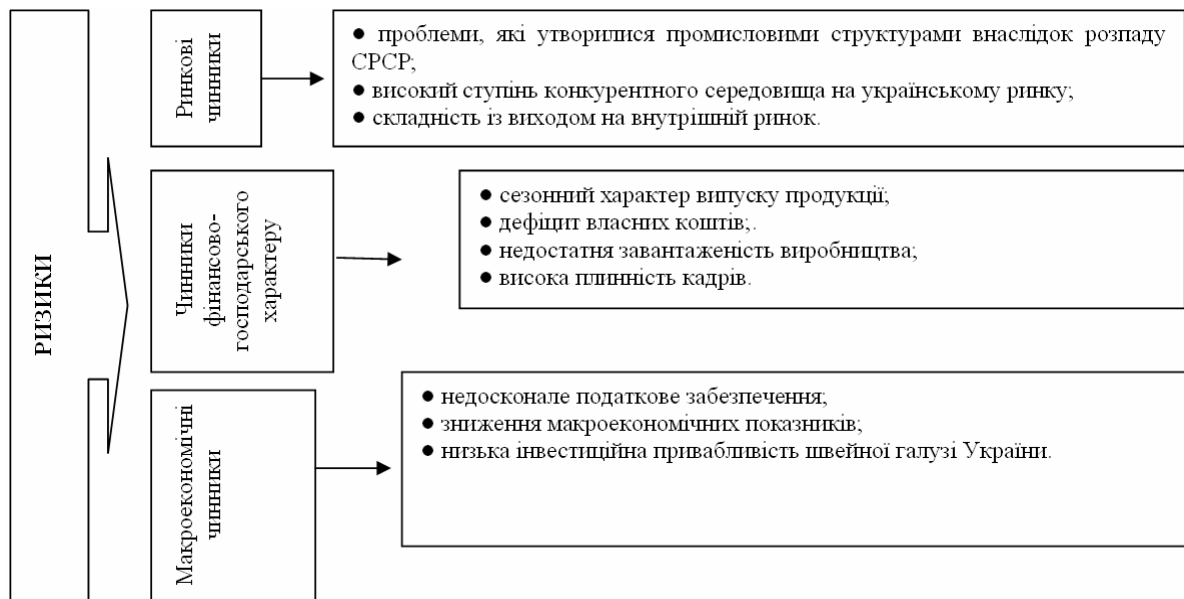


Рис. 1. Ризики внутрішньогосподарського та загальноекономічного характеру

Досліджуючи різноманітні визначення механізму, що подаються в економічній літературі, слід розрізняти господарський механізм і механізм дії економічних законів, адже це поняття різних рівнів.

Механізм дії економічних законів відображує об'єктивну необхідність існування економічних законів, а господарський механізм (механізм їх використання) – використання в конкретній господарській практиці.

Господарський механізм – складна суспільна система, для якої характерним є досить високий ступінь невизначеності притаманних їй зв'язків і відносин. Це відкрита, здебільшого ймовірна, непостійна система з гнучкими і переважно нестійкими внутрішніми і зовнішніми зв'язками [4].

Центральним у системі господарського механізму є економічний механізм, який діє через економічні інтереси та складається з комплексу економічних засобів, методів, важелів, нормативів, показників, за допомогою яких реалізуються об'єктивні економічні закони [6].

Таким чином, економічний механізм підприємства, з одного боку, має забезпечувати зовнішні зв'язки останнього і створювати відповідні умови отримання доходу, з іншого боку, повинен бути спрямований на розвиток виробничих відносин у середині підприємства в існуючих нормативно-правових межах. У першому випадку принципи економічного механізму цілком визначаються особливостями господарського механізму (існуючими системами ціноутворення, оподаткування, планування тощо), а в другому випадку особливостями виробничих відносин на підприємстві [7].

Для кращого розуміння сутності механізму управління конкурентоспроможністю підприємства або продукції, необхідно більш детально розглянути його структуру. Графічне зображення етапів (рівнів) дослідження сутності механізму, підпорядкованість механізмів, що використовуються в господарській діяльності підприємства можна навести схематично (рис. 2).

Отже з наведеного малюнку можна стверджувати, що механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції є складовою організаційного, економічного та правового механізму.

Господарський механізм забезпечує взаємодію підсистеми, яка управляє, та підсистеми, якою управляють. Він складається з сукупності конкретних форм і методів свідомого впливу на економіку [2, 4]. Автор погоджується з думками Р. А. Фахтутдінова, А.М. Поддєрьогіна і І.Т. Балабанова, які включають до складу механізму ще підсистему забезпечення [1–3]. До того ж варто додати, що механізм забезпечення конкурентоспроможності об'єкта слід розглядати з «позицій функцій, що реалізуються в управлінні, методів, за допомогою яких реалізуються ці функції, а також з позицій збалансованості його структурних елементів» [5].

Функція (від латинської *functio* – «виконання, здійснення») – це виконання конкретних операцій для розв'язання певних управлінських задач [2]. В науковій літературі зустрічаються різні комбінації функцій управління. Проте у всіх комбінаціях функцій присутні планування, організація, мотивація і контроль. Тому автор пропонує використовувати підхід до класифікації функцій управління, прийнятий американськими науковцями Месконом М.Х., Альбертом М., Хедоурі Ф., які виходячи з логічної послідовності виконання

функцій формулювання і досягнення цілей діяльності підприємства, виділяють в якості основних первинні функції планування, організації, мотивації і контролю.

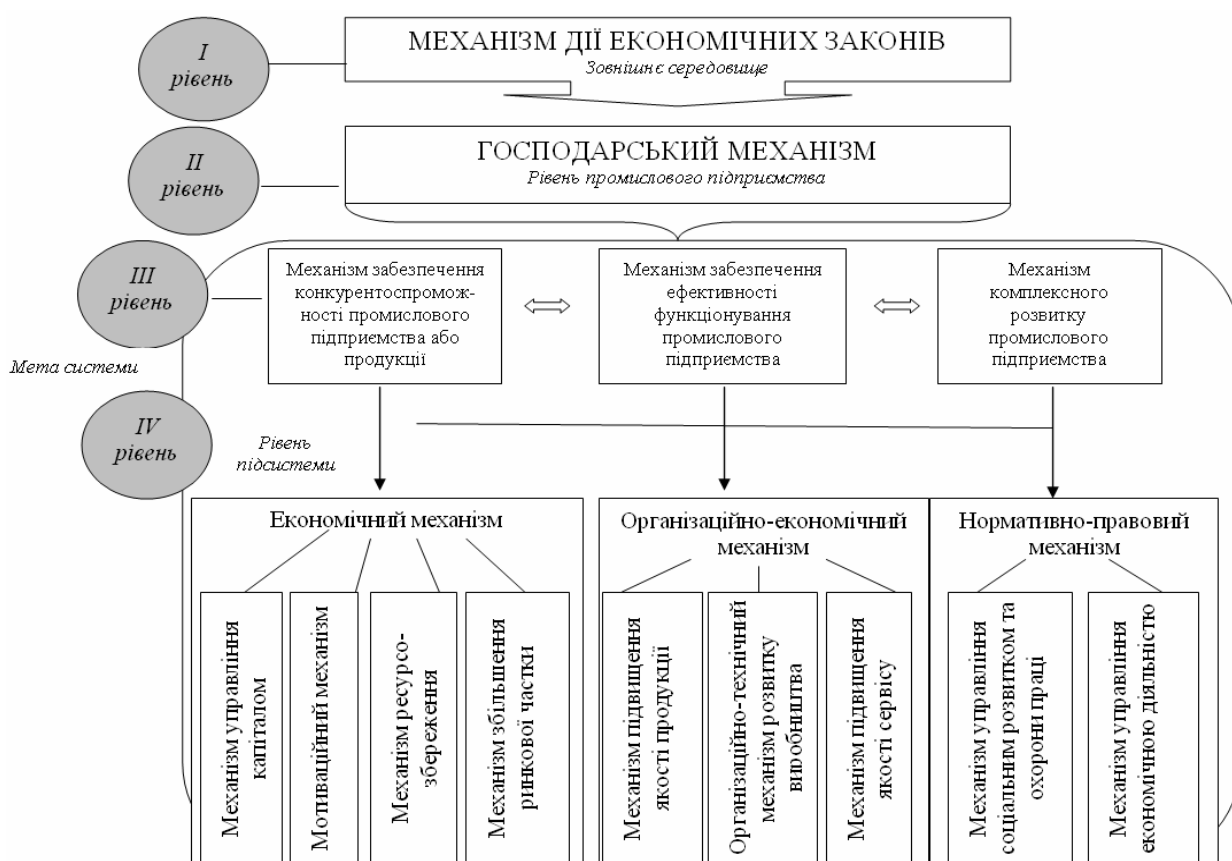


Рис. 2. Місце механізму у забезпеченні конкурентоспроможності підприємства та його продукції в структурі господарського механізму

І.Т. Балабанов визначає економічний механізм «як систему дії економічних важелів», що виражається в реалізації функцій управління [1]. Науковець включає до складу економічного механізму такі елементи: функції управління, економічні важелі, правове, нормативне й інформаційне забезпечення. Автор розділяє думку Р.А. Фахтутдінова і вважає за доцільне включити до складу підсистеми забезпечення також ресурсне забезпечення, яке разом з правовим, науково-методичним (нормативним) й інформаційним забезпеченням складають основу формування конкурентного потенціалу і конкурентних переваг. На основі вищенаведених аргументів автор пропонує наступні визначення.

Інструменти – засоби реалізації методів і функцій управління процесами перетворення ресурсів «на вході» в результати «на виході» системи для досягнення нею певної мети.

Важелі – комплекс інструментів управління процесами перетворення ресурсів «на вході» в результати «на виході» системи, для досягнення нею певної мети.

Вважаємо за доцільне включити до складу механізму забезпечення конкурентоспроможності ще й цільову підсистему. Таким чином, можна зробити висновок, що механізм забезпечення конкурентоспроможності підприємства або продукції є результатом реалізації тих або інших процесів.

Згідно з ДСТУ ISO 9001-2009 «під процесом слід розуміти діяльність, у якій використовують ресурси на «вході», якою можна управляти для перетворення їх в продукцію на «виході» системи, з метою досягнення поставлених цілей. Вихід одного процесу безпосередньо становить вхід іншого». У цьому визначенні підкреслюється цілеспрямований характер процесу, а також його зв'язок з цілями і необхідними для їх реалізації ресурсами. Подібний підхід до процесу, що здійснюється апаратом управління організації, а також його зв'язок з функціями був запропонований А. Файолем, який вперше розглянув процес управління як сукупність «неперервних взаємопов'язаних дій з виконання функцій, кожна з яких також являє собою процес певних дій».

Таким чином пропонуємо наступне схематичне зображення внутрішньої структури механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємства та його продукції (рис.3) і своє визначення механізму забезпечення конкурентоспроможності об'єкта господарської діяльності.

Механізм забезпечення конкурентоспроможності об'єкта господарської діяльності, яка уособлює в собі комплекс інструментів як

засобів реалізації методів та функцій управління, що формують важелі впливу на процеси в середині підприємства та індикатори, які дають змогу оцінити цей вплив для досягнення ним поставленої мети.



Рис. 3. Внутрішня структура механізму конкурентоспроможності промислового підприємства та його продукції

Діяльність будь-якої організації незалежно від її розмірів, форми власності, галузі діяльності, буде успішною лише в тому разі, якщо продукція цієї організації матиме попит серед споживачів. Оскільки ж на ринку присутні багато підприємств з подібними товарами, які конкурують між собою, можна зробити висновок про те, що дана продукція повинна мати низку конкурентних переваг.

На сучасному етапі розроблено ряд методик для оцінки конкурентоспроможності підприємства. У загальному ж вигляді процес оцінки конкурентоспроможності підприємства складається з наступних етапів:

1. Визначення мети оцінки конкурентоспроможності (обґрунтування претензій на зовнішні інвестиційні ресурси, виявлення резервів економічного зростання, інші цілі поточного управління).

2. Визначення місії, цілей, задач досліджуваного підприємства, аналіз його сильних і слабких сторін, можливостей і загроз. При цьому найбільш ефективною є методика SWOT-аналізу. Цей аналіз дозволяє сформулювати конкретний перелік слабких і сильних сторін організації, а також загроз і можливостей, і на основі їх оцінки висунути пропозиції щодо покращення стратегічної ситуації на підприємстві. Результати узагальнюються за допомогою матриці SWOT-аналізу.

3. Вибір групи підприємств-конкурентів з урахуванням можливостей отримання необхідної первинної інформації для цілей оцінки конкурентоспроможності.

4. Визначення груп ключових показників конкурентоспроможності, які підлягають оцінюванню. Групування доцільно здійснювати за складовими потенціалу підприємства, а саме: показники маркетингового потенціалу, виробничого, фінансового, інноваційного, кадрового, організаційної структури управління та ін. Крім того, в основу аналізу має бути покладена оцінка конкурентоспроможності підприємства за якістю його продукції та цінова конкурентоспроможність.

Конкурентоспроможність підприємства визначається за допомогою трьох груп показників, які відображають конкурентоспроможність продукції, що випускається, та ефективність використання ресурсів. Перша група включає показники, які характеризують економічні параметри, – собівартість, ціну виробу та споживання, умови платежу та поставок, строки та умови гарантії тощо. Друга група включає показники, які характеризують стан та використання живої праці, основних виробничих фондів, матеріальних затрат, обігових коштів, а також фінансовий стан підприємства.

При оцінюванні конкурентоспроможності промислового підприємства предметом уваги повинна бути номенклатура продукції, що випускається, та її конкурентоспроможність.

Загальні правила оцінки конкурентоспроможності продукції наступні:

- вибір та аналіз ринку для реалізації товару;
- вивчення конкурентів з виробництва і реалізації аналогічних товарів;
- вибір та обґрунтування найбільш конкурентоспроможного товару-аналога в якості бази для порівняння;

- визначення необхідних груп параметрів, які підлягають оцінюванню;
- установка набору одиничних показників за відповідними групами параметрів;
- вибір методик розрахунків, визначення та аналіз зведених показників за товарними групами;
- розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності товару підприємства;
- розробка товарної політики підприємства відносно виробництва товару для певного ринку,

розширення його виробництва, експорту, розробка заходів з підвищення конкурентоспроможності товару, зняття його з виробництва та ін.

Щоб задовольнити свої потреби, покупець повинен придбати товар, а потім, якщо це досить складний виріб, нести витрати з експлуатації – купувати паливо, мастила, запасні частини. При оцінці конкурентоспроможності продукції підприємства за якістю аналізується, у першу чергу, менеджмент якості, що включає систему оцінки якості продукції, визначення відповідності продукції діючим стандартам, наявність сертифікатів якості тощо. На нашу думку, при оцінюванні конкурентоспроможності продукції підприємства за якістю предметом уваги повинна бути також номенклатура продукції, що виробляється. Саме продукція з її якістю, упаковкою, сервісом, рекламою приваблює не лише покупця, а також бізнесмена, акціонера, інвестора.

Тому аналізуючи конкурентоспроможність підприємства, необхідно розглянути обсяги виробництва продукції даним підприємством в динаміці, а також валову продукцію основних конкурентів, та проаналізувати основні фактори, що впливають на обсяги виробництва. При цьому ефективним є застосування економіко-статистичних методів (ряди динаміки, варіаційні ряди, виробничі функції, множинна кореляція).

На основі аналізу фактичного асортименту продукції, факторів його формування, ресурсного потенціалу підприємства, комплексного дослідження потреб ринку та товарної політики основних конкурентів необхідно розробити перспективний асортимент продукції, який забезпечив би вищу конкурентоспроможність підприємства. Для врахування кожного фактора формування товарного асортименту підприємства ефективним є застосування економіко-математичних моделей. У даному випадку найбільш доцільним є застосування алгоритму симплекс-методу.

В умовах ринкової економіки суб'єкти підприємницької діяльності наділені правом самостійного визначення ціни на продукцію, яку виробляють. Наявність цього права зумовлює виникнення цінової конкуренції між виробниками. Кожен з них намагається продати вироблений товар, зберегти, а за можливості і розширити свою нішу на ринку і тим самим зміцнити своє становище на ньому. Це намагання реалізується підприємствами за двома напрямками:

- раціональним використанням факторів нецінової конкуренції, насамперед підвищенням якості продукції;
- регулюванням цін на продукцію власного виробництва.

Якщо товар виробника не має кращих властивостей порівняно з ідентичним товаром конкурентів, у цьому разі боротьба за ринок збуту зосереджується на ціні. Підприємство-виробник може знизити її порівняно з конкурентною ціною і завдяки цьому досягти переваг над своїми конкурентами. Адже чим нижча ціна, тим вищий, за інших однакових умов, попит на продукцію, тим більше виробник може її реалізувати. Проте, знижуючи ціну для завоювання ринку збуту, виробник повинен взяти до уваги те, що зниження ціни не повинне бути надто великим, оскільки це може спричинити зворотню психологічну реакцію покупців – вони можуть перестати купувати цей товар, боячись, що його низька ціна зумовлена низькою якістю.

Одночасно з існуванням значної кількості різних методичних підходів щодо принципів визначення рівня конкурентоспроможності варто підкреслити, що більшість авторів вбачає в конкурентоспроможності продукції саме порівняльну характеристику, що визначає відмінність аналізованої продукції від аналогів конкурента або еталона товару. Тобто, у більшості основних методичних підходів до визначення конкурентоспроможності лежить принцип порівнянності з відповідною базою, еталоном чи лідером.

Залежно ж від форми отриманих кінцевих результатів, у загальному вигляді, їх можна поділити на дві групи, що дають можливість одержати конкретну чисельно визначену оцінку рівня конкурентоспроможності, і таких, де дані оцінки не мають конкретного чисельно вираженого визначення.

Зазначимо, що на нашу думку, у більшості випадків більш прийнятними є такі методи, які дозволяють здобути чисельно визначені показники на основі використання конкретних даних статистичної звітності, аніж методи, засновані на експертних оцінках та таких, що не мають чисельного виразу.

Підвищити продуктивність та конкурентоспроможність українського сільського господарства можна не тільки завдяки інноваціям та інвестиціям, а й завдяки кваліфікованому менеджменту, сприятливій ціні на продукцію та розвиненій маркетинговій складовій підприємства.

Перед державою постає завдання удосконалення умов для розвитку національного товаровиробника; у той же час не забуваючи про конкурентне середовище в країні, необхідно підтримувати експортні амбіції своїх виробників. Механізм державного регулювання повинен бути відображений як на макро-, так і на мікрорівні. Держава повинна вказати виробнику ідеологію розвитку. Необхідна координація експортно-орієнтованої галузі з боку держави, допоможе в цьому державна програма розвитку виробництва,

яка повинна передбачати здешевлення собівартості виробництва продукції та розширення обсягу виробництва продукції з максимальним ступенем переробки.

Безперечно, щоб покращити ситуацію, яка склалася на більшості підприємств швейної галузі, потрібно докласти чималих зусиль, часу і коштів. Саме недостатність останніх в господарському обігу не дає змоги вітчизняним товарам пробитися на внутрішній ринок і набути ознак масового виробництва. Розглянемо кілька кроків, які могли б наблизити наших виробників до внутрішнього ринку [14, с. 172–173]:

1. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств. Найважливішим аспектом при цьому є позиція держави щодо створення привабливого інвестиційного мікроклімату через систему оподаткування і законодавчого регулювання діяльності галузі, тому що без потужних іноземних впливів виробники ще не скоро зможуть відмовитися від співпраці з давальниками, які в нинішніх умовах вкладають кошти на мінімальному рівні. А держава повинна заохотити їх до розвитку підприємств загалом, наприклад за рахунок встановлення пільгового оподаткування на виробництво тих товарів, які будуть виготовлені для українського ринку. Це дасть змогу зменшити собівартість продукції і зробити її конкурентоспроможною, цим самим заохотивши інвестора новим для нього ринком.

2. Активізація кредитної політики. Підприємства не повинні боятися залучення довготермінових кредитних ресурсів, з яких можна сформувати власний обіговий капітал. Ефективність керування обіговими коштами підприємства дуже сильно впливає на результати його фінансово-господарської діяльності, а щоб мати резерви для її покращення, потрібно володіти цим капіталом.

3. Викуп (оренда) техніки і технології у підприємств-давальників.

Передовий досвід іноземців у сфері оптимізації виробничих запасів, скорочення незавершеного виробництва чи удосконалення форм розрахунків повинен стати поштовхом для творчо-інноваційного розвитку виробників.

Зважаючи на довгу історію співпраці в багатьох випадках такий захід є досить реальним. До цього можна додати також розширення кола іноземних партнерів, а отже, – і набуття більш різнобічного досвіду. Незважаючи на те, що ведення виробничо-господарської діяльності швейних підприємств залишається обмеженим, існує достатній потенціал для успішного прогресування галузі.

**Висновки.** Отже, поняття конкурентоспроможності тісно пов'язане з ринковими умовами і ситуацією, що складається на ринку. Господарська діяльність сьогднішніх підприємств різних форм господарювання і видів власності тісно пов'язана з ринком. Виготовляючи продукцію, підприємство через ринковий механізм доставляє її до споживачів. Через засоби масової інформації споживачі забезпечуються необхідними відомостями про продукцію, яка пропонується їм на даному ринку.

Сучасна ринкова ситуація допомагає підприємствам не тільки одержувати за свою продукцію фінансові ресурси, а також отримувати необхідну інформацію про свою продукцію (потреби її на ринку в певних обсягах, орієнтовні ціни, якісні характеристики покупців та інше). У зв'язку з цим, ринкове середовище в умовах реформування національної економіки створює тісні зв'язки на ринку виробників і споживачів, де попит на продукцію ставить певні вимоги до ринку.

Підтримка високої конкурентоспроможності підприємства означає, що всі ресурси підприємства використовуються настільки продуктивно, що воно опиняється більш прибутковим, ніж його головні конкуренти. Це одночасно передбачає, що підприємство посідає стабільне місце на ринку товарів та послуг, і його продукція користується постійним попитом. Однак у житті цей стан не є незмінним. Тому керівництво підприємства повинно вміти відслідковувати зміни, які відбуваються в умовах господарювання, і проводити відповідні перетворення в політиці ведення виробництва та реалізації товарів. Такими перетвореннями можуть бути: зміна товарної політики, впровадження нових технологій, диверсифікація виробництва, зміна організаційно-правового статусу підприємства, модернізація форм збуту продукції, вихід на нові ринки, створення спільних виробництв тощо.

**Напрямки подальших досліджень.** Подальше дослідження потребує запровадження механізму забезпечення конкурентоспроможності підприємств, який спрямований, головним чином, на досягнення лідерства останніми на ринку в умовах жорсткої конкуренції шляхом здійснення ефективного управління їх діяльністю.

## Література

1. Балабанов І.Т. Аналіз і планування фінансів господарюючого суб'єкта / І.Т. Балабанов. – М. : Фінанси й статистика, 1998. – 112 с.
2. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М. : Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.
3. Фінанси підприємств / [під ред. А.М. Поддєрьогіна]. – [2-е вид.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 370 с.
4. Сайфулін Р.С. Анализ хозяйственной деятельности / Р.С. Сайфулін. – М. : Наука, 2006. – 89 с.
5. Щелкунов В.І. Економічний механізм регулювання діяльності та розвитку виробничого потенціалу підприємств України / Щелкунов В.І., Різниченко О.В., Паламарчук В.А. – К., Наук. Думка, 2003. – 188 с.
6. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппеллі ; [пер. з англ. В.Ф. Овсієнка, В.Я. Мусієнка]. – К. :

Вища освіта, 2002. – 252 с.

7. Баканов М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М. И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.

8. Задорожный Г.В. Экономическая безопасность и теневая экономика / Задорожный Г.В., Иващенко П.А., Тютюнникова С.В. – Харьков : ХИМБ, 1999. – 208 с.

9. Минцберг Г. Школы стратегий / Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с.

10. Окен В. Основные направления экономической политики / Окен В. – М. : Экономика, 1996. – 337 с.

11. Павленко Р. Много, помалу / Р. Павленко, А. Павлов // Бизнес. – 2001. – № 20 (435). – С. 66–68.

12. Николайчук О. Наши их глазами / О. Николайчук // Бизнес. – 1999. – № 28 (339). – С. 56–57.

13. Гурова Т. Рынок хочет низких цен и новизны / Т. Гурова // Эксперт. – 2002. – № 32 (338). – С. 33–34.

14. Шкварук Л.О. Проблеми забезпеченості власними обіговими коштами підприємств швейної промисловості України / Л.О. Шкварук // Наук. вісник НЛТУ України: Економіка, планування і управління галузі : збірник наук.-тех. праць . – 2009. – Вип. 19.7. – С. 172–173.

Надійшла 02.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 658 (589+152):62(043.5)

О. Є. ГРОМОВА

Хмельницький національний університет

## СКЛАДОВІ ЕЛЕМЕНТИ МОТИВАЦІЙНОГО МЕХАНІЗМУ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

*Описані складові елементи мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств та визначено взаємодію його елементних блоків.*

*We describe the components of the motivational mechanism of activation of innovative investytsiynosti of machine-building enterprises and determined its interaction element blocks*

*Ключові слова: мотиваційний механізм, інноваційно-інвестиційна діяльність, інвестиційні ресурси, інвестиційний проект.*

**Вступ.** Активізація нормальної інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств України є одним з основних напрямів стабілізації та розвитку національної економіки. Слід зауважити, що дослідження цілої низки питань, пов'язаних з інноваціями, завжди знаходилося в центрі уваги економічної науки. Це обумовлено тим, що інновації торкаються глибинних основ господарської діяльності вітчизняних підприємств та визначають процес економічного зростання в цілому.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Проблемам інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств присвячені наукові роботи як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, зокрема І. Ансоффа, Н. Бекера, Т. Білоброва, І. Бланка, М. Денисенка, В. Геєця, О. Кузьмін, О. Лапко, В. Нижника, Ж. Новицької, В. Петрушевської, В. Семиноженка, Г. Смоквіної, Л. Федулової, Р. Фагхутдінова, В. Федоренка, Л. Чорної, Т. Бернса, С. Харрісона, П. Харків та інших, які зробили значний внесок у дослідження в цьому напрямку. Метою даного дослідження є визначення основних складових, які будуть покладені в основу мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Дослідження проблем, пов'язаних з необхідністю стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності сучасних машинобудівних підприємств, та пошук шляхів їх вирішення сприяли виробленню відповідного підходу до формування такого мотиваційного механізму. Елементи мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств наведено на рис. 1.

Побудова самого мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств повинна враховувати основні питання. Зокрема, відомо, що більшості підприємств машинобудування необхідні інвестиційні ресурси та спроможність (здатність) підприємства до інвестицій. З точки зору зовнішнього впливу (стимулу) мотиваційний механізм активізації інноваційно-інвестиційної діяльності може бути виражений через систему встановлених державою форм, видів і методів організації відносин, пов'язаних з інвестуванням [1]. У контексті сутності мотиваційного механізму необхідно розкрити склад його елементів. До основних методів відносять такі методи, як планування; оподаткування; інвестиційне кредитування; венчурне фінансування; дисконтування тощо. Іншим важливим складовим елементом є інструменти, що слугують для реалізації цих методів, – важелі, які характеризують дії таких методів, як податковий кредит; банківський кредит та лізинг; венчурний капітал; грошові цільові фонди, грошові потоки від інвестиційної діяльності.





Рис. 1. Елементи мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства

Реалізація на практиці різноманітних методів мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств завдяки дії важелів дозволить отримати результати, до яких прагне (має мотиви) підприємство. Такими результатами можуть бути впровадження новітніх технологій у виробництво; розвиток (оновлення) матеріально-технічної бази, підвищення ефективності виробничої діяльності, виробництво нової (конкурентоспроможної) продукції, диверсифікація діяльності підприємства та його вихід на міжнародний ринок. Мотиваційний механізм значною мірою залежить від компетенцій керівництва підприємства та кваліфікації його персоналу [2].

Зважаючи на викладене вище, пропонуємо формувати мотиваційний механізм активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств за окремими елементними блоками (рис. 2).

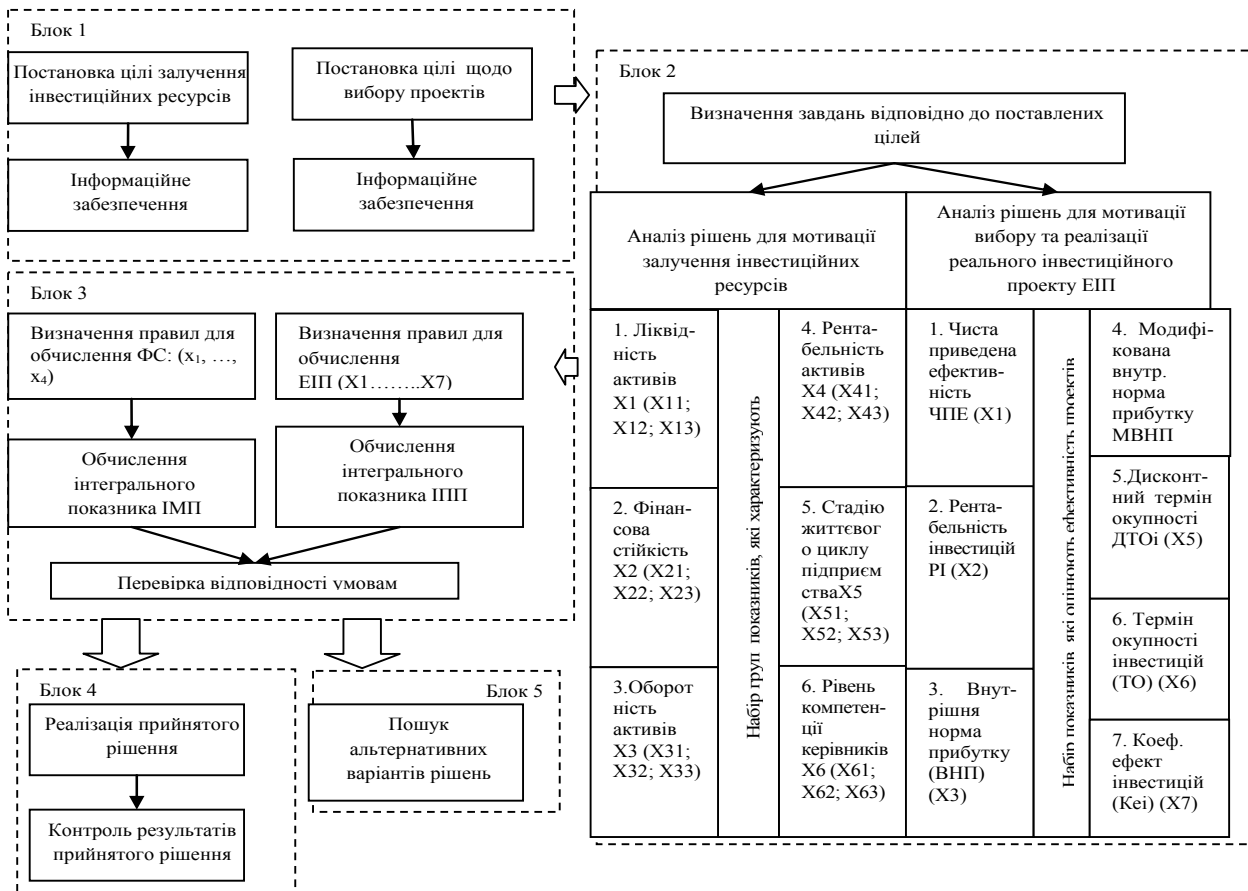


Рис. 2. Елементні блоки мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства

Як бачимо, перший блок передбачає постановку цілей. Такими цілями є залучення необхідних для інвестування ресурсів, вибір та оцінка ефективності реальних інвестиційних проектів. Тобто визначається пріоритетна ціль і основним мотивом для підприємства є притягнення інвестицій. Для цього необхідна відповідна інформаційна база (використовується фінансова та статистична звітності конкретного підприємства).

Другий блок включає основні завдання, визначення яких залежить від поставлених цілей та наявного інформаційного забезпечення. У випадку, коли основна мета – залучення коштів для здійснення інвестицій, в такому випадку формується набір відповідних показників, які дозволяють оцінити фінансовий стан підприємства ФС, а саме:

$ПЛ(x_1)$  – група показників, за допомогою яких визначається ліквідність активів підприємства;  $x_{11}$  – коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності),  $x_{12}$  – коефіцієнт загального покриття,  $x_{13}$  – коефіцієнт загальної заборгованості.

$ПС(x_2)$  – група показників, що характеризує фінансову стійкість підприємства, яка визначається структурою капіталу підприємства;  $x_{21}$  – коефіцієнт автономії, що показує, в якій мірі використовуються даним підприємством його активи, що сформовані за рахунок власного капіталу.  $x_{22}$  – коефіцієнт фінансування;  $x_{23}$  – коефіцієнт маневреності (мобільності) показує, яка частина власного капіталу не закріплена у цінностях мобільного характеру та знаходиться у формі, що дозволяє вільно маневрувати цими коштами.

$ПО(x_3)$  – група показників, що дозволяє проаналізувати оборотність активів підприємства; коефіцієнти оборотності активів  $x_{31}, x_{32}$  – тривалість обороту всіх активів розраховується у днях.

$ПО(x_4)$  – група показників, що характеризують рівень рентабельності активів підприємства.  $x_{41}$  – коефіцієнт прибутковості всіх використовуваних активів підприємства (%), характеризує рівень чистого прибутку, що генерується всіма активами підприємства і які знаходяться в його користуванні по балансу.  $x_{42}$  – рівень рентабельності оборотних активів;  $x_{43}$  – коефіцієнт рентабельності власного капіталу, або коефіцієнт фінансової рентабельності, характеризує рівень прибутковості власного капіталу, який вкладений у підприємство.  $x_{44}$  – коефіцієнт прибутковості реалізації продукції, характеризує прибутковість виробничої діяльності підприємства.

Суттєвим якісним аспектом активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства є його імідж (ІП), для характеристики якого обрано такі показники ІП ( $x_5, x_6$ ): ЖЦ ( $x_5$ ) – стадія життєвого циклу підприємства; ПЗК ( $x_6$ ) – рівень кваліфікації (компетенції) та особисті якості керівника підприємства [3].

Дані показники показники ІП ( $x_5, x_6$ ) обчислимо експертним методом. Стадія життєвого циклу нами визначена шляхом проведення динамічного аналізу. До уваги взято показники: динаміки обсягу продукції, динаміки загальної суми активів, динаміки суми власного капіталу, динаміки суми прибутку. Професійні здібності керівництва підприємства оцінено з допомогою методики, яка розкрита вище. Тут, хочемо зазначити наступне: фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від компетенції і професіоналізму керівників підприємства, їх вміння враховувати зміни внутрішнього і зовнішнього середовища, зокрема: вплив економічних умов господарювання, розвиток техніки і технології, платоспроможний попит і рівень доходів споживачів, податкову і кредитну політику Уряду України, законодавчі акти з контролю за діяльністю підприємства, зовнішньоекономічні зв'язки, систему цінностей в суспільстві.

З метою активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, підприємство, маючи потреби в залученні коштів для інновацій та отримавши необхідні інвестиційні ресурси, буде приймати рішення щодо вибору та оцінки ефективності реального інвестиційного проекту (блок 2). Використання для цього відповідних методів дасть змогу всебічно оцінити ефективність інвестиційного проекту [4].

Третій блок пропонованого механізму є дуже важливим, адже саме тут визначаються основні правила для ідентифікації кожного показника та подальшого їх врахування. Таким чином, визначається інтегральний показник ІМП ( $x_1, \dots, x_6$ ) на основі визначених правил.

Основні правила для кількісних показників ФС (фінансовий стан) наступні. Для ІП ( $x_1$ ):  $x_{11}$  – коефіцієнт абсолютної ліквідності (платоспроможності), рекомендоване значення цього показника  $x_{11} \geq 0,2$ ;  $x_{12}$  – коефіцієнт загального покриття, рекомендоване значення  $x_{12} \geq 1$ ;  $x_{13}$  – коефіцієнт загальної заборгованості, має нормативне значення  $x_{13} \geq 0,2$ . За умови відповідності рекомендованому значенню кожного з показників  $x_{11}, x_{12}, x_{13}$  кількість балів становитиме (по кожному показнику) 3 бали, у протилежному випадку – 1 бал.

Для показника ПС ( $x_2$ ):  $x_{21}$  – коефіцієнт автономії, що показує, у якій мірі використовуються

даним підприємством його активи, що сформовані за рахунок власного капіталу. Рекомендоване значення показника  $x_{21} \geq 0,5$ .  $x_{22}$  – коефіцієнт фінансування, рекомендоване значення  $x_2 \geq 0,5$ .  $x_{23}$  – коефіцієнт маневреності (мобільності). Рекомендоване значення  $x_{23} \leq 1$ . За умови відповідності рекомендованому значенню кожного з показників  $x_{21}$ ,  $x_{22}$ ,  $x_{23}$  кількість балів становитиме (по кожному показнику) 3 бали; якщо ні, тоді – 1 бал.

Для показника  $ПО(x_3)$ : коефіцієнт оборотності активів  $x_{31}$  повинен мати тенденцію до підвищення; коефіцієнт  $x_{32}$  повинен мати тенденцію до зниження. За умови відповідності рекомендованому значенню кожного з показників  $x_{31}$ ,  $x_{32}$  кількість балів становитиме (по кожному показнику) 3 бали, у протилежному випадку – 1 бал.

Для показника  $ПП(x_4)$ :  $x_{41}$  – коефіцієнт прибутковості всіх використовуваних активів – тенденція до підвищення.  $x_{42}$  – коефіцієнт прибутковості всіх оборотних активів – тенденція до підвищення.  $x_{43}$  – коефіцієнт рентабельності власного капіталу, або коефіцієнт фінансової рентабельності – тенденція до підвищення.  $x_{44}$  – коефіцієнт прибутковості реалізації продукції – тенденція до підвищення. За умови відповідності рекомендованому значенню кожного з показників  $x_{41}$ ,  $x_{42}$ ,  $x_{43}$ ,  $x_{44}$  кількість балів становитиме (по кожному показнику) 3 бали, якщо ні, тоді – 1 бал.

Врахування показника  $\Phi C : (x_1, \dots, x_4)$  рекомендується здійснювати шляхом обчислення суми всіх балів і беручи до уваги всі варіанти. Отримаємо таблицю 1, яка дає можливість оцінити фінансовий стан підприємства. В таблиці 1 наведені коефіцієнти фінансового стану підприємства  $\Phi C$ , які мають відповідні значення, що залежать від стійкості фінансового стану. Значення цих показників визначені експертним методом.

Таблиця 1

**Визначення фінансового стану підприємства**

Рівні мотивації на основі оцінки показників фінансового стану	Інтервал зміни, в балах	Значення $\Phi C$ , в балах
1. Високий рівень мотивації. Фінансовий стан у відмінній формі	25-33	$\Phi C_1 = 2$
2. Середній рівень мотивації. Фінансовий стан у хорошій формі.	16-24	$\Phi C_2 = 1$
3. Низький рівень мотивації. Фінансовий стан з середнім ризиком.	9-15	$\Phi C_3 = 0,5$

Таким чином, можна скласти таблицю інтегрального якісного показника  $ІП(x_5, x_6)$  (табл. 2), в основі якого пропонується набір відповідних показників, які отримують оцінку в балах. Сума балів за всіма показниками дають підставу визначити той чи інший рівень іміджу підприємства (ІП).

Блок 3 передбачає й обчислення інтегрального показника  $ІІП(x_1, \dots, x_7)$ , який проводиться на основі обраних найбільш важливих (залежно від цілі, яка ставиться) методів (вони наводяться у Блоці 2). Узагальнення здійснюється з врахуванням усіх взаємозв'язків між розглянутими показниками. Можливе різне впорядкування реальних інвестиційних проектів за пріоритетністю вибору залежно від критерію, що використовується. Прийняте остаточне рішення на основі сформованого вирішального правила має відповідати поставленій меті.

Таблиця 2

**Правила: рівні якісних показників**

Низький рівень $ІП(x_5, x_6)$	Середній рівень $ІП(x_5, x_6)$	Високий рівень $ІП(x_5, x_6)$
$0 \leq ІП \leq 2$	$2 \leq ІП \leq 4$	$4 \leq ІП \leq 6$
$ІП \min = 0$	$ІП \text{доп.} = 1$	$ІП \max = 1,5$

Визначимо основні правила для  $ІІП(x_1, \dots, x_7)$ . Показник  $x_1$  (ЧПЕ) дозволяє отримати узагальнену характеристику результату інвестування, він має рекомендоване значення  $x_1 \geq 0$ .  $x_2$  – індекс рентабельності інвестицій (PI) має нормативне значення показника:  $x_2 \geq 0$ .  $x_3$  – показник внутрішньої норми прибутку (ВНП), рекомендоване значення цього показника  $x_3 \geq ВКС$  (ВКС – середньозважена вартість капіталу). Значення показника  $x_4$  модифікованої внутрішньої норми прибутку (МВНП):  $x_4 \geq ВКС$ . Показник  $x_5$  – дисконтний термін окупності інвестиції (ДТО), його значення:  $x_5 \geq ІС$ . Обчислення

показника  $x_6$  визначає показник терміну окупності інвестицій (PP), що входить до традиційної групи показників, його значення:  $x_6 \geq IC$ . Коефіцієнт ефективності інвестицій (KEI) порівнюється (найчастіше) з коефіцієнтом рентабельності авансованого капіталу ( $P_k$ ), який розраховується шляхом ділення загального чистого прибутку підприємства на загальну суму коштів, що авансовані в його діяльність. За умови відповідності рекомендованому значенню кожного з показників

$$x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6, x_7$$

кількість балів становитиме (по кожному показнику) 3 бали, в протилежному випадку – 1 бал.

Четвертий блок запропонованого механізму враховує при найбільших значеннях інтегральних показників (відповідно визначених правил) реалізацію прийнятих рішень та контроль їх результатів. У першому випадку машинобудівне підприємство є спроможним для інвестицій і може розраховувати на залучення необхідних інвестиційних ресурсів (може зацікавити інвестора). У другому випадку – інвестиційний проект є ефективним і може бути реалізованим. І, навпаки, при невідповідності визначеним правилам та числовим значенням, керівництву підприємства необхідно шукати альтернативні варіанти рішень.

**Висновки.** Таким чином, запропоновані складові елементи мотиваційного механізму активізації інноваційно-інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств дозволяють залучити необхідні інвестиційні ресурси для здійснення ефективної інноваційно-інвестиційної діяльності (внутрішні мотиви); здійснити вибір реального інвестиційного проекту, оцінити можливі ефекти та ризики від практичного його втілення на машинобудівному підприємстві.

### Література

1. Харів П. С. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону : [моногр.] / П. С. Харів, О. М. Собко. – Т. : Екон. думка, 2003. – 180 с.
2. Кузьмін О. Є. Фактори інноваційного розвитку підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.experts.in.ua/ua/baza/analytic/detail.php?ID=11391](http://www.experts.in.ua/ua/baza/analytic/detail.php?ID=11391)
3. Денисенко М. П. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації / М. П. Денисенко, Я. В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 10–16.
4. Білоброва Т. О. Проблеми мотивації інноваційної діяльності: світова практика та українські реалії / Т. О. Білоброва // Культура народів Причорномор'я. – 2006. – № 78. – С. 9–13.

Надійшла 01.05.2012

УДК 658.27

І. С. СУГАК

Хмельницький національний університет

## ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ У ВИЗНАЧЕННІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

*У статті розглянуті теоретичні підходи щодо сутності визначення поняття «потенціал підприємства».*

*In the articles considered theoretical approaches of essence of determination of concept «potential of enterprise».*

*Ключові слова: потенціал підприємства, підприємницький потенціал підприємства, ресурси, активи, розвиток.*

**Постановка проблеми.** За сучасних умов розвитку національної економіки збільшується роль і значення діяльності суб'єктів господарювання. Від їх потенціалу, можливостей функціонування в ринковій системі та випуску конкурентоспроможної продукції залежить рівень національної економіки. Через те, питання визначення, оцінки та підвищення рівня потенціалу промислових підприємств є актуальними і необхідними у розвитку як науки, так і практики їх функціонування. У статті необхідно розкрити основні відмінності та підходів до визначення «потенціалу підприємства».

**Аналіз останніх досліджень.** Основна маса публікацій з економічної теорії як вітчизняних, так і зарубіжних вчених присвячена потенціалу підприємства. Ми маємо цілий список робіт таких авторів, як Абалкін Л.І., Анчишкін О.І., Архангельський В.М., Бачевський Б.С., Белова С.А., Бузько І.Р., Вайц В.А., Довбенко В.І., Должанський І.З., Іванов Н.І., Краснокутська Н.С., Немцінов В.С., Олексюк О.І., Омеляничук О.П., Репіна І.М., Черніков Д.А., Фігурнов Є.Б., Федоніна О.С. та інші; кожен з них має свій підхід у визначенні потенціалу підприємства.

Основною метою статті є дослідження та визначення сутності категорії «потенціал підприємства».

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Для визначення потенціалу підприємства як об'єкта дослідження економічної науки зупинимось на теоретичних підходах до визначення категорії «потенціал підприємства» в дослідженнях вітчизняних і закордонних вчених-економістів. Тлумачний словник

української мови під терміном «потенціал» виділяє «приховані здатності, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитись за певних умов». Значення це походить від латинського слова «*potentia*» і означає приховані можливості, силу, кошти, джерела, запаси, засоби, які можуть бути використані для досягнення певної мети. Існує велика кількість підходів щодо визначення «потенціал», такі як: «Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу» [1]; «Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі» [3]; «Потенціал – це внутрішня властивість будь-якого об'єкту або його елементу як носія проявляти себе відносно зовнішнього середовища» [4].

Сам процес формування потенціалу як управління створенням або розвитком об'єкта повинен ґрунтуватися на точному визначенні базової категорії «потенціал». Що ж не задовольняє нас у існуючих теоріях? Найпоширеніша теорія потенціалу спирається на ресурсний підхід, де іноді ресурси або можливості ототожнюються з потенціалом, іноді до можливостей ресурсів додають трудову складову, «компетенції» – ресурс системи управління. Але ж сутність категорії «потенціал» не може бути для одного об'єкта однією, для іншого – другою. Будь-який ресурс має свій потенціал. Автоматично діюча система немає трудової складової, або організаційної системи управління, але ж потенціал має. Окрема людина, навіть, якщо не розпоряджається якимись матеріальними або нематеріальними ресурсами і немає системи управління, проте, має потенціал. Ресурси не можуть мати можливостей, так як це не є їх внутрішньою характеристикою, зате вони мають властивості, притаманні саме їм. Через те, оскільки ми розглядаємо потенціал підприємства, треба визнати, що ані вказане підприємство, ані якісь його окремі частини не є одночасно «потенціалом», а потрібно визначити носій цього «потенціалу». Але ж, коли ми, наприклад, вирішили продати підприємство, ми не можемо продати вроздріб саме підприємство та окремо його потенціал. Таким чином, необхідно розрізнити потенціал і його носій, які у невід'ємному поєднанні представляють собою складну виробничу й господарську систему, здатну виконувати координовані у часі та просторі корисні дії, тобто підприємство, об'єкт. Потенціал підприємства являє собою реальну або ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу. Поділяючи підприємницький потенціал підприємства, який практично ототожнюється з «потенціалом підприємства», за категоріями на «базовий», «прихований», «збитковий» та «пересічний», потенціал визначається як «активи» («прихований» потенціал), або як «кошти», в які перетворюється «прихований» потенціал, трансформуючись в «базовий», або як наявність активів («пересічний» потенціал), що забезпечує розвиток усіх названих потенціалів [4].

Слід виділити три напрямки дослідження категорії «потенціал підприємства». Представники першого Д. А. Черніков, С. А. Белова, Є. Б. Фігурнов та інші стверджують, що потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. У літературі трактування поняття «потенціал» як певної сукупності ресурсів, головним чином економічних, безпосередньо пов'язаних з функціонуванням виробництва та прискоренням науково-технічного прогресу, знаходить все більше прихильників. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, які забезпечують необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. «Ресурсне» розуміння потенціалу має важливе значення для планування та управління виробничою діяльністю, але не вичерпує найістотніших його характеристик. Друга група авторів уявляє потенціал як систему матеріальних та трудових факторів (умов, складових), що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Це положення є принципово важливим для аналізу і розроблення методів вимірювання потенціалу, тому що екстенсивний динамізм розвитку виробництва в деяких випадках послабив увагу дослідників до питань поліпшення використання вже нагромаджених ресурсів. М.А. Іванов, Ю.Г. Одегов, К.Л. Андреев та інші стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва. Зі збільшенням масштабів виробничого апарату зростає значення задач, пов'язаних зі всебічним і найраціональнішим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва. Учені третього напрямку розглядають потенціал як здатність комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. Потенціал, на їхню думку, – це цілісне уявлення про єдність структури і функції об'єкта, вияв їх взаємозв'язку. На цій основі робиться висновок про сукупні можливості колективу виконувати певні завдання – чим вдаліше склалася структура об'єкта, що більше відповідають одні одним його структурні та функціональні елементи, тим вищими будуть його потенціал і ефективність [11]. При цьому коло визначень економічного потенціалу підприємства також дуже широке – від розуміння його як річного обсягу виробництва продукції до такої категорії, як соціально-економічна система. Існує нагальна потреба забезпечити однозначність термінології. Не можна користуватись понятійним апаратом, якщо одні автори вживають термін «потенціал підприємства». «Потенціал підприємства — максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі

господарювання (ситуаційно-ринкова складова) з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень» [8]. «Потенціал підприємства — це складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація має певні закономірності розвитку, від уміння використати які вирішальною мірою залежить ефективність економіки, темпи та якості її зростання» [11]. «Підприємницький потенціал — сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т.п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства» [9]. Інші теж саме вважають «економічним потенціалом», «економічним потенціалом підприємств», «виробничим потенціалом», «потенціал розширеного виробництва», «потенційні виробничі сили». Наприклад: «Економічний потенціал — сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства» [10]; «Економічний потенціал підприємства — це властивість носія забезпечити отримання максимального рівня стабільного прибутку за певний період (рік, середній за галуззю строк окупності, середній строк корисного використання, т.д.), або отримання максимальної ціни продажу» [4]; «Потенціал виробничих сил — потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення» [6]; «Потенційні виробничі сили — не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні умови, за яких здійснюється виробничий процес» [5]; «Потенціал розширеного виробництва — ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання» [7]; «Виробничий потенціал — сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набувають форми факторів виробництва» [2]. Виходячи з вищевикладеного дуже широке коло визначень, підходів до поняття «потенціалу підприємства» від розуміння його як річного обсягу виробництва продукції до такої категорії, як соціально-економічна система.

Потенціал підприємства характеризується за такими чотирма основними рисами. Перша риса потенціалу підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин. Друга риса можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво. Тому потенціал підприємства характеризується також і певним обсягом ресурсів як залучених у виробництво, так і ні, але підготовлених для використання. Третя риса полягає в тому, що потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи. Четверта риса — рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу чи прибутку) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою [11].

**Висновки.** Таким чином, під «потенціалом підприємства» слід розуміти різні взаємопов'язані економічні системи, які є у розпорядженні підприємства або можуть бути залучені до його господарської діяльності, їх оптимальне співвідношення, відповідність їхньої величини і складу потребам вирішуваних завдань. Потенціал підприємства є лише частиною загальної системи, у якій він існує з моменту свого створення до моменту розформування підприємства як цілісного носія на окремі об'єкти, і є відкритою лише у тому розумінні, що економічно, технічно та соціально пов'язана з усіма іншими частинами цієї системи. Існує велике розмаїття економічних категорій зумовлених не тільки змінами в економіці, а також розвитком в науці, але й різними трактуваннями сутності терміна потенціал підприємства.

### Література

1. Абалкин Л. И. Диалектика социалистической экономики / Абалкин Л. И. — М., 1981. — С. 24.
2. Анчишкин А. И. Наука-техника-экономика / Анчишкин А. И. — [2-е изд.]. — М. : Экономика, 1989. — 384 с.
3. Архангельский В. Н. Управление научно-техническим прогрессом в машиностроении / В. Н. Архангельский, Л. Е. Зиновьев. — М., 1983. — С. 6.
4. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства : [навч. пос.] / Бачевський Б. Є., Заблудська І. В., Решетняк О. О. — К. : Центр учбової літератури, 2009. — С. 400.
5. Вейц В. Потенциальные и кинетические производительные силы мирового хозяйства : кн. 1 / Вейц В. — М., 1927. — С. 22.
6. Воблый К. Г. Производительные силы Украины. Техника, экономика и право / К. Г. Воблый // Науч. записки Ин-та нар. хоз-ва. — 1924. — № 4–5. — С. 126–149.
7. Немчинов В. С. Экономико-математические методы и модели : избр. произв. : в 6 т. Т. 3 / В. С. Немчинов. — М., 1967. — С. 207.
8. Олексюк О. І. Управління потенціалом підприємства / О. І. Олексюк // Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції [«Теорія і практика управління організацією з погляду тисячоліть»]. — К. : Політехніка, 2001. — С. 184.
9. Рєпіна І. М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І. М. Рєпіна // Вісник Української академії державного управління при Президенті України. — 1998. — № 2. — С. 262–271.

10. Струмилин С. Г. К вопросу об изменении народного благосостояния / С. Г. Струмилин // Вопросы статистики. – 1954. – № 5. – С. 12–28.

11. Федоніна О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : [навч. посібник] / Федоніна О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

Надійшла 12.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВІ ВІДНОСИНИ У ФОРМУВАННІ ЕФЕКТИВНОГО РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

УДК 331.342.146

Д. П. БОГИНЯ  
Хмельницький національний університет

### СОЦІАЛЬНА ПОЛІТИКА КРАЇН ЄС: ОЦІНКА ТА ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ В УКРАЇНІ

*Здійснено аналіз основних аспектів соціальної політики країн ЄС, окреслено основні проблеми та перспективи її формування.*

*The analyses of the main aspects of social policy of EU, the main problems and prospects of its formation have been determined in the article.*

*Ключові слова: соціальна політика, рівень життя, соціальні стандарти.*

**Постановка проблеми.** На сучасному етапі соціальна політика країн Євросоюзу зберігає національну компетенцію регулювання, а тому в рамках прийнятих документів Європейське співтовариство не має в своєму розпорядженні правової основи для сприяння в прийнятті комунітарного (колективістського) соціального законодавства, що впливає на національні системи соціального захисту. Якщо в області грошово-кредитного та торгового регулювання існують зобов'язуючі конкретні угоди, то в сфері соціального захисту можна говорити лише про координацію соціальних програм, що здійснюються державами-членами, і лише потім про перерозподіл обмежених фінансових ресурсів для здійснення соціальних програм, які сприяють розвитку інтеграції в цілому.

Великим досягненням соціальної політики ЄС стало підписання угод про утворення єдиного страхового простору та координацію національних законодавств в галузі соціального захисту. По суті це означає не тільки можливість вільного переміщення в межах Союзу, але й працевлаштування в будь-якій державі ЄС при збереженні права на національний соціальний захист. Однак підписані угоди не уніфікували національні законодавства в єдину європейську систему, оскільки подібна уніфікація, навряд чи, можлива в найближчому майбутньому в зв'язку з істотними відмінностями в соціальних стандартах різних держав. Це пов'язано також з тим, що країни ЄС, як і раніше, знаходяться на різних рівнях економічного розвитку, тому соціальні витрати в розрахунку на душу населення, виражені в абсолютних показниках, різняться в кілька разів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В даний час європейські національні системи соціального захисту зберігають свою автономність, що певною мірою гальмує процес європейської інтеграції. Незважаючи на це, а також на те, що об'єднання ринків потенційно створює загрозу «соціального демпінгу», Євросоюз фіксує в своїх програмних документах принцип збереження вже досягнутих в тих чи інших державах-членах ЄС соціальних стандартів. В цьому випадку ЄС не прагне регулювання всіх аспектів національних систем соціального захисту, загальні норми ЄС визначають лише мінімальні соціальні, нижче яких національні уряди країн-учасниць зобов'язуються не опускати рівень соціального захисту.

Особливою завершеністю вирізняється система показників рівня життя населення Франції, розроблена Міжнародною статистичною організацією – Національним інститутом статистики і економічних досліджень. У ній виділено чотири групи показників, у кожній з яких більша частина показників має пряме або непряме відношення до оцінки рівня життя:

- чисельність і склад населення, трудові ресурси та умови праці – демографічні показники, чисельність і структура економічно активного населення, показники зайнятості та безробіття, тривалості і ритму роботи, страйків;

- розподіл, перерозподіл і використання доходів – первинні доходи, доходи від власності, заробітна плата (її мінімальна ставка), мінімальна пенсія, межа соціального забезпечення, купівельна спроможність євро, грошові й інші надходження (за соціальним забезпеченням, за хворобою, безкоштовна медична допомога, рентні надходження, добродійна допомога);

- умови життєдіяльності – показники споживання (обсяги, розраховані у загальному та на душу населення, число одиниць споживання), житлових умов, вільного часу та культурних розваг, накопичення майна і цінностей;

- соціальні сторони рівня життя населення – показники освіти й освіченості населення, охорона здоров'я; формування домашнього господарства, соціальної мобільності, правопорушень і правоохорони [1].

Міжнародний банк реконструкції та розвитку створив при своєму Міжнародному економічному департаменті розвинути спеціальну групу, яка, зокрема, розробила показники рівня життя. Ці показники публікують у кварталному щорічнику «Світові індикатори розвитку». Згідно з їх підходом, рівень життя у кожній країні характеризується такими показниками: валовий внутрішній продукт (у доларах, за купівельною спроможністю, розрахований на душу населення); щільність населення (осіб на 1 кв. км);



бідність (% населення, яке живе на дохід менше 1 дол. на особу на добу); коефіцієнт смертності дітей на 1000 народжень; загальний рівень фертильності (кількість народжених дітей на 1 жінку); рівень писемності дорослих (% грамотного населення у віці 15 років і старше); доступність санітарії (% населення).

Під економічною моделлю соціального захисту можна розуміти сформовані принципи організації і функціонування її програм в тій чи іншій країні. В країнах ЄС домінують чотири основні моделі: континентальна, або Бісмарка, англосаксонська, або модель Беверіджа, скандинавська і південно-європейська.

У міжнародній практиці особливої уваги заслуговує система соціальних стандартів рівня життя населення, яка використовується Програмою розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) для міжнародного порівняння рівня життя. При цьому залежно від мети їх встановлення стандарти поділяються на такі, що використовуються для розрахунку індексу розвитку людського потенціалу – ІРЛП, та стандарти, що використовуються для аналізу і прогнозування соціально-політичної ситуації в країні [2]. Після детального розгляду значень та динаміки показників рівня життя населення, що є індикаторами складових соціальної політики, доцільним постає питання розгляду та порівняння показників згаданих вище країн між собою (табл. 1).

Таблиця 1

Зведена таблиця складових соціальної політики країн ЄС у 2010 році

Індикатор	Польща	Швеція	Великобританія	Німеччина	Іспанія
1. ВВП на душу населення за ПКС, дол. США	21607,0	33771,0	32235,5	40115,5	30548,6
2. Частка витрат на кінцеве споживання домогосподарств, у % до ВВП	61,56	48,56	64,04	57,45	1,37
3. Рівень реальної заробітної плати, дол. США	1180,0	3334,0	2964,0	4852,0	2858,0
4. Рівень реальної пенсії, дол. США	1186,0	4766,2	3554,0	5788,0	1942,0
5. Тривалість життя, років, у тому числі жінок чоловіків	75,5 80,0 71,3	81,4 83,5 79,5	80,4 82,4 78,5	79,9 82,6 77,5	81,6 84,7 78,7
6. Дитяча смертність (на 1000 народж.)	5,7	2,3	3,0	2,0	3,0
7. Загальний рівень безробіття, у тому числі жінок чоловіків	7,1 7,9 6,4	8,4 9,3 10	7,8 6,7 8,6	7,1 6,6 7,5	20,1 20,5 19,7
8. Безробіття серед молоді 15–24 років, %	17,3	25,2	19,1	9,7	41,6
9. Частка державних витрат:					
- на освіту (у % до ВВП) (2008)	5,08	4,72	5,40	4,57	4,61
- на охорону здоров'я (у % ВВП) (2008)	6,75	7,33	7,15	7,87	6,25
10. Забезпеченість населення послугами охорони здоров'я:					
- кількість лікарів на 1000 чол. (2008)	2,1	3,77	2,73	3,6	3,7 (2009)
- кількість лікарняних ліжок на 1000 чол. (2009)	6,7	2,8	3,3	8,2	3,2
11. Освітній рівень населення (2009) – кількість учнів та студентів, тис. осіб	8007,6	2028,2	12779,5	13984,4	7677,1
12. Ставка прибуткового податку (2011), %	17,4	15,7	23,1	19	1,2

ВВП на душу населення за ПКС був найбільшим у Німеччини – 40115,5 дол. США, найменшим у Польщі – 21607,0 дол. США. Частка витрат на кінцеве споживання домогосподарств у % до ВВП мала найменше значення в Іспанії (1,37%), найбільше – в Великобританії (64,04%).

Найкращі значення показників реальних доходів населення має Німеччина. Розмір реальної заробітної плати німця склав у 2011 р. 4852 дол. США і відповідно реальна пенсія досягла у 2011 р. значення 5788 дол. США. Найнижчий рівень заробітної плати продемонструвала Польща (1180 дол. США), далі йшли Іспанія (2858 дол. США), Великобританія (2964 дол. США) та Швеція (3334 дол. США). Реальна заробітна плата була найнижчою у 2011 р. теж в Польщі – 1186 дол. США. Кожна країна прагне збільшити тривалість життя свого населення за рахунок покращення рівня життя усіх прошарків суспільства.

Найбільшою очікуваною тривалістю життя можуть похвалитись шведи та іспанці – 81,4 та 81,6 роки, відповідно. Найнижча очікувана тривалість життя притаманна Польщі, що вказує на необхідність впровадження більш ефективної соціальної політики. В розглянутих країнах очікувана тривалість життя

жінок була знову ж таки найвищою у Швеції та Іспанії. Там жінки очікували прожити 83,5 та 84,7 рр. Чоловіки не можуть похвалитися такою тривалістю життя, як жінки, і живуть найдовше в Швеції (79,5 років), Великобританії (78,5 років) та Іспанії (78,7 років). Дитяча смертність при таких показниках довготривалості життя була найзначнішою у Польщі – 5,7 випадків смерті дітей при народженні на 100 народжень. Найменше таких випадків спостерігалось у Швеції (2,3) та Німеччині (2,0).

Загальний рівень безробіття, не враховуючи гендерного поділу в країнах ЄС, був найбільшим в Іспанії – там він досягнув межі 20,1% безробітних до кількості економічно активного населення. Жінок при цьому в загальній кількості безробітних було 20,5%, а чоловіків – 19,7%, що свідчить про те, що жінкам складніше знайти роботу. Ще однією проблемою є проблема безробіття серед молоді віком 15–24 років. Іспанія у 2011 показала найбільше значення цього показника – 41,6% безробітної молоді до числа працюючих.

Найбільше коштів у 2008 році на сферу освіти витратила Великобританія – 5,40 % від ВВП, далі йдуть Польща – 5,08%, Швеція – 4,72%, Іспанія – 4,61% та замикає п'ятірку Німеччина з 4,57% відрахувань від ВВП. На охорону здоров'я найбільше коштів від ВВП було виділено Німеччиною – 7,78%, Швецією – 7,33 та Великобританією – 7,15% від ВВП. Польща виділила 6,75% від ВВП, а Іспанія – 6,25% [3].

Найкраще в питанні забезпечення населення послугами охорони здоров'я попіклувались уряди Швеції, Німеччини та Іспанії – вони гарантували можливість користування послугами 3–4 лікарів на 1000 осіб. Забезпеченість лікарняними ліжками на 1000 осіб була найкращою Польщі та Швеції.

Обрані для порівняння країни мають високий освітній рівень населення. Кількість учнів та студентів коливається в межах 7500–14000 тис. осіб. У 2009 у школах та вищих навчальних закладах навчалось в Польщі 8007,6 тис. осіб, в Швеції – 2028,2 тис. осіб, у Великобританії – 12779,5 (найбільше серед розглянутих країн), Німеччині – 13984,4 тис. осіб та в Іспанії – 7677,1 (найменше).

І нарешті, останній досліджуваний нами показник – ставка прибуткового податку. Найбільшу ставку мала у своєму розпорядженні Великобританія (23,1%), найменшу – Іспанія – всього 1,2%.

У країнах Західної Європи, зокрема Німеччині, понад 16 млн жителів країни мають поліси особистого медичного страхування на загальну суму 25 млрд євро (близько 32 млрд дол.), а витрати на охорону здоров'я за 2011 р. становили 240 млрд євро (312 млрд дол.). Тобто на одного мешканця Німеччини припадає 2,7 тис. євро (3,5 тис. дол.) страхових премій. Застраховані в системі особистого медичного страхування формують стабілізаційні резерви, що надає можливість споживання великих витрат у старості. На кінець 2010 р. об'єм таких резервів становить 80 млрд євро (104 млрд дол.), з них 14 млрд євро (18 млрд дол.) – на обов'язкове страхування тривалого огляду [4].

Сьогодні практика зарубіжних країн з розвинутою економікою в питаннях визначення пайової участі роботодавців і працівників у формуванні страхових фондів на випадок безробіття (розміри відрахувань з підприємств наводяться у відсотках до фонду оплати праці, з працівників – у відсотках до заробітної плати) виглядає так: у Іспанії роботодавці відраховують 6,20%, у Швеції – 5,42%, Німеччині – 3,25%. Щодо відрахувань до страхових фондів на випадок безробіття з боку працівників, то такі країни, як Швеція не практикують цих відрахувань, а в Іспанії відраховується 1,6%, Німеччині – 2,9–3,25%.

**Висновки.** Отже, проведення аналізу стану та проблем регулювання рівня життя населення України та країн ЄС дозволило визначити наступні тенденції. 9 із 14 національних стандартів рівня життя за 2011 рік відповідали соціальним стандартам, що використовуються ПРООН для міжнародного порівняння рівня життя. Згідно з індексом людського розвитку ІЛР у 2011 році Україна зайняла 76 позицію, чим виявила позитивну тенденцію, піднявшись на 3 позиції вгору у порівнянні з 2010 роком та на 9 позицій вгору відносно до 2009 р. (85 позиція), відповідно до індексу, Німеччина зайняла 9 місце в рейтингу (значення ІЛР – 0,905), Швеція – 10 (0,904), Іспанія – 23 (0,878), Великобританія – 28 (0,863), Польща – 39 місце (0,813). На період 2008–2011 років ВВП України на душу населення за ПКС мало позитивну динаміку. ВВП країни зазнав деяких змін у 2011 році і склав 23011 дол. США, що на 1776 дол. більше, ніж у 2010 році. Щодо країн ЄС, то ВВП на душу населення за ПКС був найбільшим у Німеччині – 40115,5 дол. США, найменшим у Польщі – 21607,0 дол. США. Найвищу очікувану тривалість життя мають шведи та іспанці – 81,4 та 81,6 роки, відповідно. Найнижча очікувана тривалість життя притаманна Польщі, що вказує на необхідність впровадження більш ефективної соціальної політики. В Україні за 2011 р. середня тривалість життя склала 68,5 років. За зазначеними вище показниками для здійснення ефективної соціальної політики Україні слід брати позитивний досвід країн і активно запроваджувати в національну економіку.

### Література

1. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / [пер. с англ.] ; Программа развития Организации Объединенных Наций. – М. : Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.
2. Лугоцова А. Модели социальной защиты стран ЕС [Електронний ресурс] / Луговцова А. – Режим доступу : [http://centerpost.org/disk\\_eu/content/panorama/im-03.html](http://centerpost.org/disk_eu/content/panorama/im-03.html).
3. Цілі розвитку тисячоліття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org.ua/ua/millennium-development-goals>.

4. Delegation of the European Union to Ukraine (Представництво Європейського Союзу в Україні) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/delegations/ukraine/index_en.htm).

Надійшла 12.05.2012

УДК 331.101.38

Г. Т. КУЛІКОВ

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

## СТИМУЛЮВАННЯ СТВОРЕННЯ НОВИХ ВИСОКОПРОДУКТИВНИХ РОБОЧИХ МІСЦЬ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ

*У статті досліджені сучасні тенденції і проблеми створення нових робочих місць. Розроблені заходи стимулювання процесу створення нових високопродуктивних робочих місць.*

*The article examined the current trends and problems of creating new jobs. Developed measures to stimulate the creation of new high-performance workplaces.*

*Ключові слова: робоче місце, зайнятість, ринок праці, стимулювання, ефективність праці, продуктивність праці.*

**Постановка проблеми.** Одним з головних пріоритетів соціальної політики держави є забезпечення ефективності праці, для чого необхідно стимулювати створення нових високопродуктивних робочих місць. Потреба у створенні нових робочих місць за умов глобалізації набуває актуальності внаслідок необхідності збереження трудового потенціалу та відповіді на виклики сучасної світової фінансово-економічної кризи. Метою заходів зі стимулювання створення нових високопродуктивних робочих місць є підвищення ефективної зайнятості населення і продуктивності праці.

**Аналіз останніх публікацій та виділення невирішеної частини проблеми.** Проблемам створення нових робочих місць присвячені праці багатьох вітчизняних науковців. Зокрема, у роботах І. Бондар, В. Блізнюк, І. Петрової, Н. Анішиної, О. Грیشної, Т. Петрової, Л. Колешні та інших закладаються основи збалансованого відтворення кількості робочих місць, обсягів основних фондів і чисельності працівників. Проте питання стимулювання створення нових високопродуктивних робочих місць як чинника підвищення ефективності праці залишається недостатньо вивченим.

Метою дослідження є визначення сучасних тенденцій і проблем створення нових робочих місць, розроблення заходів стимулювання створення нових високопродуктивних робочих місць.

**Викладення основного матеріалу статті.** Нині зайнятість у вітчизняній економіці за її сучасної організації не створює міцної основи для вирішення складних завдань соціально-економічного розвитку. Поки що вона базується на застарілих у технологічному відношенні робочих місцях, характеризується високими втратами робочого часу й низьким завантаженням виробничих потужностей, поширенням вимушених відпусток, великими масштабами праці в тіньовій економіці.

Суттєвим недоліком є відсутність офіційної державної статистики існуючих і новостворюваних робочих місць. У останні роки кількість працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями в Україні, підраховується відповідно до Методики моніторингу створення робочих місць, затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України від 12 квітня 2006 р. №512 «Деякі питання моніторингу створення робочих місць». Ця Методика визначає порядок розрахунку показників, що характеризують кількість працівників, забезпечених створеними робочими місцями у розрізі адміністративно-територіальних одиниць і за видами економічної діяльності.

Про динаміку чисельності працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями в Україні, можна судити на основі даних табл. 1.

Таблиця 1

### Динаміка чисельності працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями в Україні за 2008–2011 роки

Роки	Чисельність працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями				
	Всього, осіб	у юридичних осіб-підприємців	у фізичних осіб-підприємців	фізичних осіб-підприємців	самозайнятих осіб-платників податку з доходів фізичних осіб
2008	1085415	262665	428340	345509	1072
2009	748005	201733	319061	226162	1049
2010	831394	192548	387978	249865	1003
2011	1014026	375138	460695	175489	2704

Джерело: За даними Міністерства соціальної політики України.

Як видно з табл. 1, в 2008 році було забезпечено робочими місцями більше працівників, ніж в

наступні роки. Починаючи з 2009 року їх кількість стала зростати, але так і не досягла рівня 2008 року. У 2011 році найбільше забезпечувалися новими робочими місцями працівники у фізичних осіб-підприємців (45,4%), не набагато менше – працівники у юридичних осіб-підприємців (37,0%), значно менше – фізичні особи-підприємці (17,3%) і зовсім мало – самозайняті особи-платники податку з доходів фізичних осіб (усього 0,3%).

Відповідно до цієї методики про динаміку чисельності працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями шляхом стимулювання роботодавця в Україні, можна судити на основі даних табл. 2.

Таблиця 2

**Кількісні показники забезпечення створеними новими робочими місцями шляхом стимулювання роботодавця у 2008–2011 роках**

Роки	Кількість працівників у юридичних осіб, забезпечених створеними новими робочими місцями	Чисельність працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями			
		з числа створених шляхом надання дотації роботодавцю		з числа створених шляхом одноразово виплаченої допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності	
		всього	у % до гр. 2	всього	у % до гр. 2
1	2	3	4	5	6
2008	262665	44743	17,0	30959	9,0
2009	201733	5581	2,8	2	0,0
2010	192548	53385	27,7	13313	5,3
2011	375138	35440	9,4	17009	9,7

Джерело: Розраховано автором за даними Міністерства соціальної політики України.

Ці дані свідчать про значні коливання забезпечення створеними новими робочими місцями працівників з числа створених шляхом надання дотацій роботодавцю – від 2,8 % у 2009 році до 27,7 % у 2010 році. Аналогічна картина характерна і в забезпеченні створеними новими робочими місцями фізичних осіб з числа створених шляхом одноразово виплаченої допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності. Дані табл. 2 свідчать про те, що за рахунок дотацій роботодавцю і фізичним особам створюється дуже незначна частина робочих місць.

Кількість забезпечених створеними новими робочими місцями шляхом стимулювання роботодавців за основними видами економічної діяльності можна побачити у табл. 3. Найкращі показники забезпечення створеними робочими місцями для працівників з числа створених зафіксовано шляхом надання дотації роботодавцю в торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку (17,3 %) і в сільському господарстві, мисливстві та лісовому господарстві (14 %).

За кількості забезпечених створеними новими робочими місцями з числа створених шляхом одноразово виплаченої допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності на першому місці сільське господарство, мисливство та лісове господарство (30,3 %), на другому – операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям (12,9%).

Необхідно відмітити, що в процесі проведення економічних реформ і модернізації виробництва можна чекати прояву наступних тенденцій у сфері відтворення робочих місць:

– структурна перебудова економіки України, що спрямована на скорочення виробництва засобів виробництва і збільшення виробництва предметів споживання, супроводжуватиметься міжсекторним і міжгалузевим перерозподілом робочої сили, структурним безробіттям і відповідними змінами в структурі робочих місць;

– подальше роздержавлення і приватизація власності, закриття збиткових підприємств і виробництв, виведення з експлуатації фізично і морально застарілого устаткування, робочих місць з ручною працею викличуть відповідні скорочення робочих місць і зміни в їх структурі.

Ключове значення в процесі створення нових робочих місць мають два взаємозв'язані чинники – продуктивність та інвестиції (табл. 4). З табл. 4 витікає, що за період з 2005 по 2010 рік продуктивність праці (ВВП у розрахунку на одну особу) підвищилася всього лише на 112,1 в. п., а інвестиції у основний капітал навіть знизилася до 89,1 в. п. У кризовий 2009 рік обсяг інвестицій в основний капітал зменшився майже в два рази (58,5 %). Зниження обсягів інвестування в 2008–2010 роках викликало відповідне падіння продуктивності праці.

За оцінкою Міжнародної організації праці за рівнем продуктивності Україна знаходиться на 88-у місці з 121 можливого. Продуктивність праці в Україні в 4–5 разів нижче, ніж в розвинених країнах Європи. У нас витрачається втричі більше енергії на виробництво одиниці продукції, що не дає можливості

підвищувати долю витрат на оплату праці в операційних витратах. Україна з її величезною кількістю зайнятих на виробництві безнадійно відстає від таких країн, як Чехія або Словаччина, де кількість зайнятих громадян в рази менша, але продуктивність на сучасних підприємствах набагато вища.

Таблиця 3

**Кількість забезпечених створеними новими робочими місцями шляхом стимулювання роботодавців за основними видами економічної діяльності у 2011 р.**

Вид діяльності	Кількість працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями у юридичних осіб	Кількість підприємств – фізичних осіб, забезпечених створеними новими робочими місцями	Чисельність працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями			
			з числа створених шляхом надання дотації роботодавцю		з числа створених шляхом одноразово виплаченої допомоги по безробіттю для організації підприємницької діяльності	
			чол.	у % до гр. 2	чол.	у % до гр. 3
1	2	3	4	5	6	7
Усього	375138	175489	35440	9,4	17009	9,7
У тому числі:						
промисловість	82780	7291	5832	7,0	809	11,1
будівництво	26080	3692	1508	5,8	353	9,6
діяльність транспорту та зв'язку	19948	10183	1520	7,6	692	6,8
торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	85466	99154	14769	17,3	9170	9,2
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	45433	13967	1815	4,0	1797	12,9
сільське господарство, мисливство та лісове господарство	37738	6144	5287	14,0	1863	30,3

Джерело: Розраховано автором за даними Міністерства соціальної політики України.

Таблиця 4

**Динаміка продуктивності праці в Україні за 2000, 2005–2010 роки [1, с. 30]; [2, с. 25, 27]**

Показники	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ВВП у розрахунку на одну особу, грн.	3436	9372	11630	15496	20495	19832	23863
Індекс ВВП у розрахунку на одну особу, грн.	106,7	103,5	108,1	108,6	102,9	85,6	104,7
Інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах), млрд грн.	23,6	93,1	125,3	188,5	233,1	151,8	150,7
Індекс інвестицій в основний капітал (у фактичних цінах), млрд грн.	114,4	101,9	119,0	129,8	97,4	58,5	99,4

Як правило, нові робочі місця створюються на старій техніко-технологічній базі, що не призводить до вищої продуктивності праці. Наприклад, в 2009 році чисельність працівників, забезпечених створеними новими робочими місцями, склала 748,0 тис. осіб, а продуктивність праці в порівнянні з 2008 роком знизилася на 14,4 %. В 2010 році було забезпечено створеними робочими місцями 831,4 тис. осіб, тобто на 11,1 % більше, а продуктивність праці в порівнянні з попереднім роком зросла тільки на 4,7 %. За 2008–2010 роки було забезпечено створеними робочими місцями 2,7 млн осіб, тоді як продуктивність праці зменшилася на 7,8 %. Таке зниження частково обумовлюється падінням реального ВВП на 15,1 % в 2009 році через світову фінансово-економічну кризу, але створення нових робочих місць не дало належного ефекту.

Україна знаходиться серед тих країн, що відстають значною мірою із-за своєї технічної неоснащеності. У зв'язку з дуже низькою інвестиційною активністю за останні 10 років (2003–2012) виробничий апарат переважної більшості галузей зношений на 60–70% і в найближчі п'ять років почне

інтенсивно вибувати, скорочуючи тим самим робочі місця. Істотне значення має не лише фізичний, але і моральний знос технологічного устаткування, який також дуже високий. Протягом останніх років у світі з'явилося багато новітнього устаткування, яким слід було б оснастити українські підприємства. В зв'язку з цим протягом п'яти-семи років необхідно, по суті, відтворити на новій основі систему робочих місць практично всієї індустріальної сфери, що діють. Це потребуватиме величезних капіталовкладень.

Отже, низька продуктивність праці є наслідком технологічної відсталості української економіки. Головною причиною такої відсталості служить надмірна монополізація вітчизняного виробництва. Монополіст не зацікавлений укладати гроші у прогресивні технології, оскільки робоча сила значно дешевша за нове устаткування. Він платить працівникам дуже низьку зарплату, а продає свою продукцію за європейськими цінами, що його цілком влаштовує.

Таким чином, зростанню продуктивності праці перешкоджає висока міра монополізації економіки. Близькі до влади мультимільйонери контролюють значну частину національної економіки. Три-чотири фінансово-промислові групи контролюють паливний сектор, енергетику, будівельний ринок, автомобільну промисловість, гірничодобувний комплекс, усю важку промисловість і транспортні послуги. В цих умовах практично відсутня головна рушійна сила модернізації – конкуренція, яка в базових галузях катастрофічно низька.

Українська економіка сьогодні вимагає потужного платоспроможного попиту для продукції вітчизняного виробництва. У цьому відношенні це максимально б сприяло створенню новітніх робочих місць, а значить, і підвищенню продуктивності праці інвестиції. Залучати інвестиції необхідно з метою забезпечення розвитку високотехнологічних базових галузей економіки, зокрема аерокосмічної галузі, впровадження інформаційно-комунікаційних технологій, біо- та нанотехнологій, створення сучасних матеріалів, фармацевтичної продукції та медичної техніки.

Створення нових високопродуктивних робочих місць передбачає формування кращих організаційно-технічних умов зайнятості, передумов зростання продуктивності праці. Результати проведеного нами аналізу свідчать про високу ймовірність існування функціонального зв'язку між масштабами створення робочих місць і темпами зростання продуктивності праці.

Проте розширення масштабів створення робочих місць понад певні межі призводить до послаблення позитивного впливу новостворених робочих місць на продуктивність праці. Така обмеженість потенціалу інтенсивного розширення сфери докладання праці зумовлена, передусім, обмеженістю інвестицій, досяжних для кожного періоду часу. Обсяг реальних інвестицій є важливим обмежувальним фактором щодо розвитку сфери докладання праці. Розмір інвестицій обмежує максимальні обсяги створення робочих місць, за яких буде зберігатися позитивний вплив новостворених робочих місць на ефективність зайнятості [3, с. 42].

Урядом пропонуються наступні стимули для роботодавців: стовідсоткова компенсація єдиного соціального внеску при працевлаштуванні на новостворені робочі місця молоді на перше робоче місце, безробітних віком від 50 років, самотніх батьків з дітьми до шести років, з дітьми-інвалідами; інші вразливі категорії населення. Компенсація надається на один рік за умови не звільнення працівника протягом наступного року [4].

У прикінцевих та перехідних положеннях проекту Закону України «Про зайнятість населення» записано, що роботодавець, який протягом року забезпечував створення нових робочих місць та працевлаштував на них працівників з заробітною платою не менше ніж три мінімальні заробітні плати, має право на зменшення розміру єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування в наступному році на 50 відсотків за кожного працевлаштованого на нове робоче місце в попередньому році [5].

Проте бізнес скептично оцінив перетворення на ринку праці, які готує уряд. Основні претензії бізнесу до згаданого вище урядового законопроекту пов'язані не стільки з самим законопроектом, скільки з умовами, в яких українському підприємцеві доводиться працювати. Він не проти створення нових робочих місць, але в країні для цього, як і раніше, відсутній сприятливий інвестиційний клімат, а податкові і митні органи досі не стали партнерами для підприємців [6, с. 5].

На наш погляд, розглянуті вище пропозиції щодо стимулювання роботодавців до створення нових робочих місць сформульовані не зовсім вдало. Такі заходи можуть дати незначний ефект. Треба поставити роботодавців в такі умови, щоб вони вимушені були модернізувати свої виробництва і тоді нові робочі місця з'являться як наслідок цієї модернізації. Важливо сформувати конкурентне середовище, для чого слід створювати умови для розвитку малого і середнього бізнесу, а розширення монополій не допускати. Держава повинна серйозно зайнятися модернізацією виробництва, виділяти відповідні субсидії, пільгові кредити перспективним підприємствам, створити сприятливий інвестиційний клімат.

**Висновки.** З огляду на викладене вище, враховуючи результати нашого дослідження, ми дійшли до наступних висновків.

1. Створення робочих місць шляхом стимулювання роботодавців носить обмежений характер і не дає належного ефекту. Важливо не стільки стимулювати роботодавців до створення нових робочих місць з боку держави, скільки сформувати ринковий механізм регулювання кількості робочих місць (конкурентну

середу). Основний акцент в справі створення нових високопродуктивних робочих місць слід робити на механізмі конкуренції.

2. Створення дешевих робочих місць з низькими зарплатами зайнятих на них працівників мало ефективне. Необхідно створювати робочі місця нової якості з високою доданою вартістю і передусім в таких видах економічної діяльності, в яких Україна є конкурентоспроможною: ІТ-технології, точне машинобудування, літакобудування, металургія, транспорт, сфера обслуговування та розвиток інфраструктури.

3. Вкрай важливо створити надійну статистичну базу, яка б несла інформацію про наявність, структуру і рух робочих місць, визначити банк даних робочих місць. Показники руху робочих місць доцільно включити у систему показників зайнятості населення.

4. Створення робочих місць має оцінюватись за впливом як на кількісні, так і на якісні (зокрема зростання продуктивності і дохідності праці) показники зайнятості. Вдосконалення обліку робочих місць, включення показників руху робочих місць до системи показників зайнятості і використання праці персоналу здатні суттєво поліпшити контрольованість і керованість використання праці на вітчизняних підприємствах і підвищення ефективності їх діяльності.

### Література

1. Статистичний щорічник України за 2004 рік / [за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за випуск В. А. Головка] / Держ. ком. стат. України. – К. : Вид-во «Консультант», 2005. – 591 с.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік / [за ред. О. Г. Осауленка ; відп. за випуск Н. П. Павленко] / Держ. ком. стат. України. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.
3. Верба Д. Вплив створення робочих місць на продуктивність праці в економіці України у 2001–2003 рр. / Д. Верба // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 41–50.
4. Тігіпко С. Нова соціалістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.facebook.com/Tigipko>
5. Про зайнятість населення [Електронний ресурс] : проект Закону України // Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України. – Режим доступу : [www.mlsp.gov.ua](http://www.mlsp.gov.ua)
6. Княжанский В. Бумажная занятость / В. Княжанский // День. – 2012. – № 68, 18 апреля. – С. 5.

Надійшла 13.05.2012

УДК 331.104

А. Г. БАБЕНКО

Дніпропетровська державна фінансова академія

О. О. ВАСИЛЬЄВА

Запорізький національний технічний університет

## СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

*Стаття присвячена виявленню та аналізу основних тенденцій соціально-трудових відносин в аграрному секторі економіки України та визначенню основних механізмів їх регулювання.*

*The article is devoted to the identification and analysis of major trends of social-labour relations in the Ukrainian agricultural sector and to the definition of the basic mechanisms of their regulation.*

*Ключові слова: соціально-трудові відносини, трудовий потенціал, соціальне партнерство.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.** Сучасне агропромислове виробництво України характеризується зростанням його ролі в економіці, інтенсифікацією інтеграційних процесів, посиленням експортної діяльності [1, с. 153]. Сільське господарство – одна з пріоритетних галузей економіки. Розвиток сільськогосподарської галузі сприяє підвищенню матеріального добробуту населення, зміцненню економічної та продовольчої безпеки, зростанню експортного потенціалу. Аграрний сектор економіки є одним з найбільш ризикових галузей економіки, оскільки суттєво залежить від дії природних факторів та біологічних чинників. Соціально-трудові відносини формування й відтворення людського капіталу, забезпечення зайнятості, соціально-трудові відносини, пов'язані з оплатою праці та власністю в аграрному секторі економіки обумовлюють конкурентоздатність вітчизняного аграрного виробництва, а тому представляють значний науково-практичний інтерес.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій.** Вивченню теоретичних і практичних основ соціально-трудових відносин присвятили свої дослідження такі економісти, як О. Амоша, С. Бандур, Д. Богиня, О. Грішнова, Б. Данилишин, В. Данюк, Т. Заяць, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Онікієнко та багато інших. В роботах О. Богуцького, І. Гнибіденка, В. Вітвіцького, В. Дієсперова, М. Махсми, Л.

Червінської розглядається роль заробітної плати в соціально-трудових відносинах на сільськогосподарських підприємствах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема формування та розвитку соціально-трудових відносин у аграрному секторі економіки залишається недостатньо розробленою, питання колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин на селі, вдосконалення мотиваційних механізмів сільськогосподарської праці потребують системного дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку соціально-трудових відносин у сільському господарстві та виділення концептуальних напрямів удосконалення організаційно-економічного механізму їх регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасній економічній літературі значна увага приділяється вивченню поняття “соціально-трудові відносини”. Найбільш вдалим, на наш погляд, є визначення А. Колота: “Соціально-трудові відносини – це процес взаємодії (взаємовідносин) між сторонами: найманими працівниками та роботодавцями, суб’єктами і органами сторін за участю держави (органів законодавчої та виконавчої влади) і місцевого самоврядування; вони пов’язані з найманням, використанням, розвитком робочої сили, винагородою за працю та спрямовані на досягнення високих рівнів якості життя та ефективності виробництва” [2, с. 108].

Як вважає І. Моторна, “соціально-трудові відносини – історично визначений тип соціально-економічних відносин, які виникають у трудовій та суміжних з нею сферах життєдіяльності суспільства між найманими працівниками та роботодавцями за участю держави, а також їх представників з приводу збалансування їх інтересів, недопущення конфронтації та досягнення соціальної злагоди” [3, с. 14]. Соціальна згода є однією з найважливіших ознак цивілізованості суспільства, а цивілізовані відносини виступають провідним напрямом соціально-економічного розвитку країни. Саме цивілізовані відносини, на думку І. Лосиці, “повинні забезпечувати узгодження і захист інтересів працівників, роботодавців, органів державної влади, місцевого самоврядування шляхом досягнення консенсусу, вироблення і здійснення єдиної, погодженої позиції” [4, с. 106].

Правовою формою реалізації соціально-трудових відносин є соціальне партнерство, яке охоплює в аграрному секторі, на наш погляд, не тільки питання застосування найманої сільськогосподарської праці, а й умови формування людського капіталу на селі: демографічний розвиток, охорону здоров’я, освіту, рівень інфраструктури.

Окремою категорією соціально-трудових відносин є трудовий потенціал, величина якого базується на чисельності населення. Демографічна база сучасного трудового потенціалу села має тенденцію до звуженого відтворення, що характеризується статеві-віковою пірамідою регресивного типу (рис. 1).

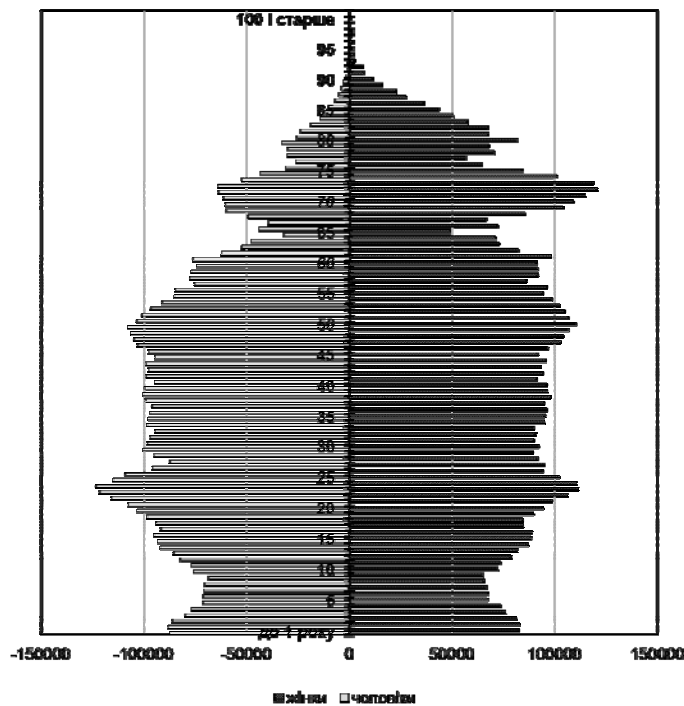


Рис. 1. Розподіл постійного населення сільської місцевості України за віком (станом на 01 січня 2011 року) [5]

Чисельність сільського населення останніми роками зменшується в основному за рахунок від’ємного природного руху населення. Суттєвим фактором формування ринку праці на селі є вікова структура населення. В цілому по Україні 60% населення знаходиться у працездатному віці, а демографічне



навантаження складає 15,3% – населення у віці, молодшому за працездатний і 24,7% – населення у віці, старшому за працездатний. У сільській місцевості ці показники становлять 65,7%, 16% та 18,3%, відповідно[5], що свідчить про більшою мірою екстенсивний тип відтворення сільського населення у порівнянні з міським.

Інтенсивний тип відтворення населення для сільської місцевості вбачається ускладненим, оскільки нарощування трудового потенціалу через зростання освітнього рівня, кваліфікації, покращення здоров'я та розумових здібностей, гальмується значною диференціацією можливостей міського та сільського населення в отриманні соціальних гарантій.

За даними Державної служби статистики України, у 2011 р. частка сільського господарства (включаючи мисливство та лісове господарство) у загальному обсязі валової доданої вартості всіх галузей економіки склала 9,6% (у 2010 р. – 8,7%). На основі статистичних даних проаналізовано стан соціально-трудових відносин в сільськогосподарській галузі, зокрема: охоплення колективним процесом (рис.2) та матеріальне стимулювання працівників (рис. 3).

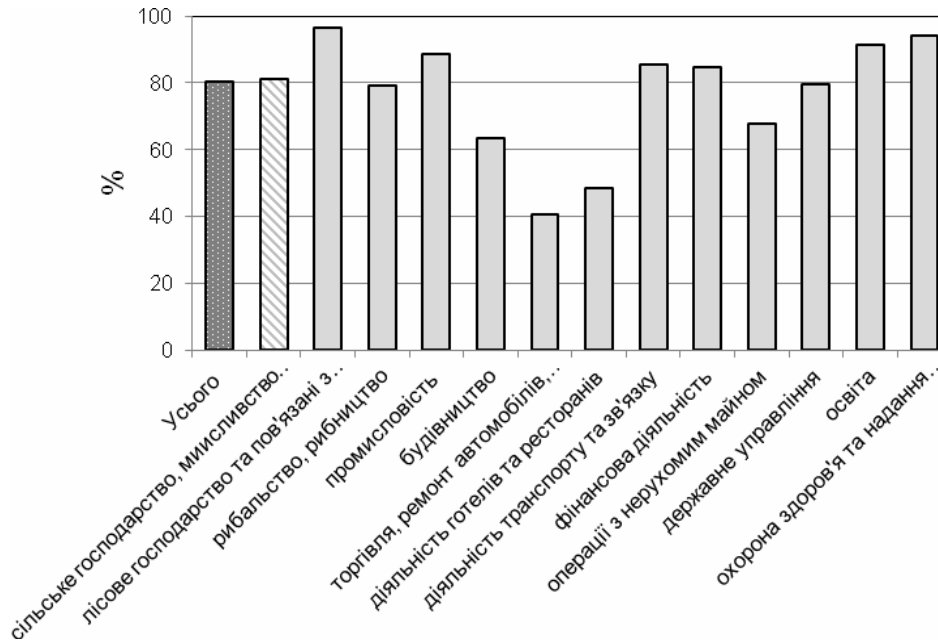


Рис. 2. Кількість працівників, охоплених колективними договорами, у % до облікової кількості штатних працівників [5]

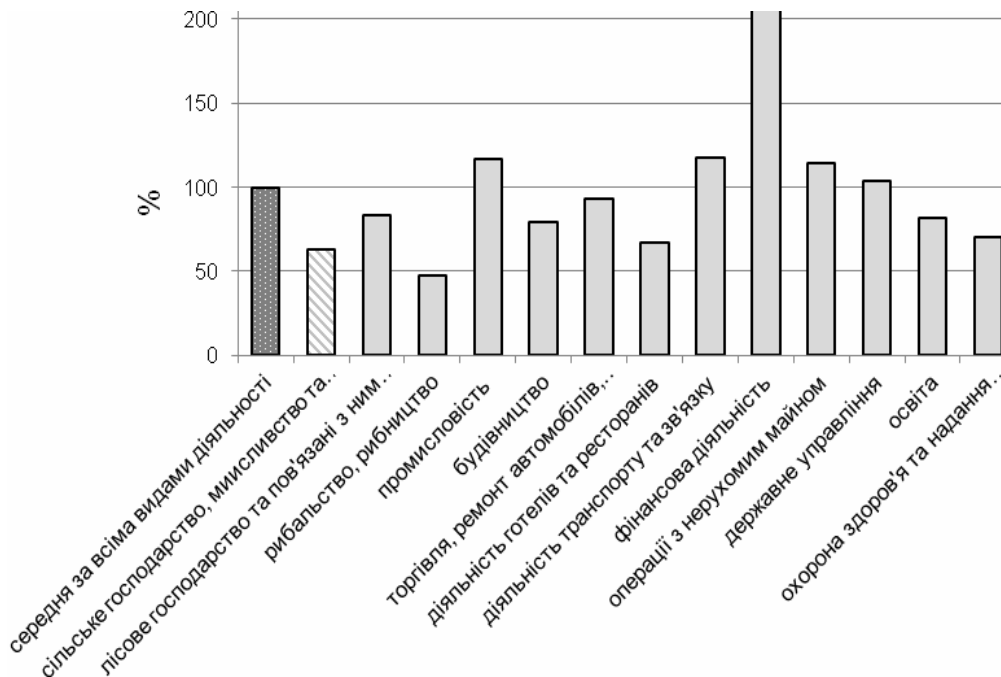


Рис. 3. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку 2012 р., у % до середньої за всіма видами діяльності

Незважаючи на задовільний стан укладання колективних договорів у галузі сільського господарства, рівень заробітної плати аграріїв залишається низьким: середньомісячна заробітна плата у сільському господарстві складає тільки 63% від середньої за всіма видами економічної діяльності. Тобто формування та розвиток соціально-трудових відносин в сільському господарстві ускладнений невиконанням договорів та угод, низькою ефективністю роботи об'єднань роботодавців.

Посиленої уваги потребують соціально-трудові відносини, пов'язані з оплатою праці та власністю. Сюди відносять питання оплати праці (мінімальні гарантії, процедури встановлення й захисту, заохочення, компенсації, надбавки, доплати); участі працівників у власності підприємства. При низькому рівні оплати праці у сільському господарстві, який у 2011 р. становив 63% до середнього рівня по Україні і був майже у 3,5 рази нижчий від оплати праці працівників, зайнятих фінансовою діяльністю, селяни поповнюють свої доходи за рахунок самозайнятості в особистому господарстві та соціальних допомог, які за останні роки дещо збільшилися. Особисте селянське господарство залишається важливим джерелом доходу сільських сімей, адже в господарствах населення України виробляється значна частина продукції сільського господарства.

Соціально-трудові відносини формування й відтворення людського капіталу в сільськогосподарській галузі, зокрема, питання підтримання здоров'я: медичного обслуговування, оздоровлення, житлово-побутове забезпечення, на наш погляд, перебувають на стадії становлення. Забезпеченість ринку праці трудовими ресурсами в сільській місцевості тісно пов'язана з рівнем розвитку соціальної та виробничої інфраструктури, спеціалізацією аграрного виробництва, забезпеченістю житлом.

Деградація сільських територій підриває основи подальшого розвитку не лише аграрного сектора, але й через загрозу продовольчої безпеки усього суспільства. Гострою проблемою на селі є недостатня фондозабезпеченість галузі, диктат постачальників ресурсів, переробників-монополістів, трейдерських компаній в результаті чого не відшкодовуються витрати сільськогосподарських підприємств. Руйнівні процеси соціальної інфраструктури зумовлені відсутністю виваженої державної політики стосовно формування місцевих бюджетів та державної підтримки розвитку та утримання об'єктів соціальної інфраструктури. Зазначені проблеми вирішує соціальне партнерство, яке виступає найбільш ефективним засобом соціально-трудових відносин, забезпечує баланс в реалізації інтересів суб'єктів соціально-трудових відносин, соціальну злагоду. Завданням соціального партнерства в сільськогосподарській галузі є подолання монополії в розділі створеного продукту шляхом залучення всіх суб'єктів соціальних відносин до управління виробництвом, підвищення мотивації до праці для забезпечення високих кінцевих результатів роботи, що сприятиме зростанню рівня життя населення, усунення чинників соціальної напруженості в суспільстві та зменшення на цій основі негативних економічних наслідків [6, с. 78].

Основою функціонування соціального партнерства у сільському господарстві є державний та колективно-договірний механізми. Державний механізм соціального захисту сільськогосподарської праці спирається на Кодекс законів про працю, Закон України "Про відпустки", "Про оплату праці", "Про зайнятість населення", "Про фермерські господарства", "Про сільськогосподарську кооперацію", "Про господарські товариства", "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування".

Визнаною колективно-договірною формою реалізації мети соціального партнерства є укладання генеральної, регіональних, галузевих та корпоративних угод, колективного та трудового договорів. В них враховуються соціальні, економічні та інтелектуальні інтереси соціальних партнерів щодо розвитку національної економіки, регіональної соціально-економічної політики, соціального забезпечення найманих працівників, формування корпоративного достатку. Для побудови системи партнерських відносин сторони вносять трудові, фінансові, інформаційні ресурси, при цьому кожна з них прагне отримати власні результати спільної праці. Найманих працівників цікавить підвищення рівня та своєчасність виплати заробітної плати, виконання соціальних гарантій, безпечні умови праці, можливість професійного зростання; роботодавців – збільшення продуктивності праці, підвищення рівня якості продукції, зниження плинності кадрів; державі необхідні стабільний розвиток суспільства, зниження кількості конфліктних ситуацій, забезпечення гарантій захисту інтересів суб'єктів соціального партнерства [7, с. 8].

А. Колот виділяє вісім основних тенденцій еволюції та проявів сучасної ролі держави в регулюванні соціально-трудових відносин, зокрема, акцентується увага на зміні структури державних витрат на користь освіти, охорони здоров'я професійної підготовки та перепідготовки кадрів [8, с. 8]. Існуючий формат та правила функціонування соціально-трудової сфери склалися у період формування економіки індустріального типу, для якої характерними були інші об'єктивні демографічні, соціальні, економічні умови. За сучасних умов, коли докорінно змінилася демографічна структура населення, суттєві зрушення сталися в структурі зайнятості, трансформується культура солідарності, традиційні інститути соціально-трудового розвитку виявляються все більш неефективними та неадекватними реаліям сьогодення.

Створення в Україні нової системи соціально-трудових відносин, адекватних соціально орієнтованій ринковій економіці, має передбачати забезпечення свободи і прав людини (як найманого працівника, так і роботодавця); людський розвиток; розширене відтворення робочої сили; інтелектуалізацію праці; стабільність і ефективність зайнятості; захист національного ринку праці; гідну працю; належний соціальний захист та соціальне забезпечення.

**Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.** В Україні створена нормативно-правова база для регулювання соціально-трудоких відносин у сільському господарстві як партнерських. Але практика свідчить про серйозні проблеми в цій сфері, що потребує подальших наукових досліджень, а також удосконалення існуючої нормативно-правової бази. Вважаємо за доцільне запровадження механізму формування організацій роботодавців на обласному, районному рівнях, а також формування рад соціального партнерства районного та галузевого рівнів.

### Література

1. Юрченко О.Ю. Особливості розвитку АПК України в умовах глобалізації / О.Ю. Юрченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2. Т. 3. – С. 151–153.
2. Економіка праці та соціально-трудокі відносини : [підручник / за наук. ред. А.М. Колота]. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
3. Моторна І.І. Соціально-трудокі відносини: формування та розвиток : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / І.І. Моторна. – К., 2009. – 29 с.
4. Лосиця І.О. До питання соціального діалогу: аналіз новітнього законодавства / І.О. Лосиця // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия “Юридические науки”. – 2011. – Т. 24 (63). № 2. – С. 105–112.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Економіка праці і соціально-трудокі відносини : [навчально-наочний посібник для студентів вищих навчальних закладів / за наук. ред. А.Г. Бабенка]. – Дніпропетровськ : Дніпропетровська державна фінансова академія, 2011. – 268 с.
7. Колосок А.М. Становлення системи соціального партнерства на ринку праці регіону : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук : спец. 08.00.07 “Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика” / А.М. Колосок. – Львів, 2009. – 24 с.
8. Колот А.М. Еволюція ролі держави та інструментарію її впливу на розвиток соціально-трудокі сфери / А.М. Колот // Соціально-трудокі відносини: теорія та практика : зб. наук. праць. – 2011. – № 1. – С. 5–13.

Надійшла 13.05.2012

УДК 658.8:338

Г. В. ЖАВОРОНKOBA, Т. Н. ШКОДА  
Національний авіаційний університет

## КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

*В статті проаналізовано вплив корпоративної культури на ефективність управління персоналом компанії на прикладі її елементів. Встановлено прямий зв'язок між успішним управлінням корпоративною культурою та підвищенням ефективності управління персоналом.*

*The impact of corporate culture on the efficiency of HR management on the example of its elements is analyzed in the paper. A direct link between successful management of corporate culture and improvement of HR management is established.*

*Ключові слова: корпоративна культура, елементи корпоративної культури, управління персоналом.*

**Постановка проблеми.** Реальний бізнес часто ставиться до проблем корпоративної культури досить формально, оскільки не вважає їх першочерговими. Особливо це проявляється в часи економічної нестабільності. Тому коли проявляється низький рівень лояльності клієнтів і персоналу, несприятливий організаційний клімат, поганий стан комунікацій і негативний внутрішній піар, тоді менеджмент компаній починає усвідомлювати всю серйозність проблеми.

Корпоративна культура виникає незалежно від того, чи планується вона зверху чи ні. В останньому випадку співробітники самі формують корпоративну культуру, вступаючи у взаємини один з одним, що не завжди позитивно впливає на ведення бізнесу. Саме тому для ефективного управління персоналом важливо будувати корпоративну культуру з розробкою відповідних поведінкових стандартів і норм сприйняття подій з метою досягнення цілей компанії.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженнями корпоративної культури займалися такі вчені та спеціалісти-практики, як Д. Джефі, Т. Діл, А. Кенеді, С. Коссен, С.П. Робінс, Р. Хофшted, Е. Шейн, Т.Ю. Базаров, Т.О. Дяченко, В.І. Корнієнко, Г. Архангельський, Л. Богуш, О. Краснопольська, В. Кривизюк, Г. Хмельницький та ін.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є дослідження впливу корпоративної культури на

ефективність управління персоналом компанії.

**Виклад основного матеріалу.** Перша концепція корпоративної культури виникла ще на початку 90-х років XX століття. У 1982 р. вона була представлена Т. Ділом та А. Кенеді [6]. В основі появи цієї концепції лежала проблема опору змінам, пов'язана з певною прихованою силою, що пронизує поведінку працівників і породжує відхилення реальних результатів від очікуваних у сфері продуктивності та інноваційної активності.

Значення контексту корпоративної культури особливо актуальним стає в ситуаціях [4]:

- злиття/поглинання одних компаній іншими;
- зміни керівництва компанії;
- стрімкого розвитку підприємств нових постіндустріальних і інформаційних галузей (ІТ, шоу-бізнес тощо);
- зовнішньоекономічної діяльності на ринках інших країн;
- внутрішньої конфліктності організаційних процесів, що переростає в деструктивні для бізнесу форми;
- прогнозу поведінки персоналу компаній у критичній для бізнесу ситуації.

За будь-якої з перерахованих вище ситуацій персонал компанії потребує усунення невизначеності, певних точок опори на важливих для працівників напрямках діяльності. Саме тому в таких ситуаціях значення впливу корпоративної культури на ефективність управління персоналом компанії значно зростає.

Також слід зазначити, що корпоративна культура є феноменологією організаційної культури, її більш досконалою формою розвитку. Сама організаційна культура є об'єктом досліджень вже багато років. В той час як актуальність досліджень корпоративної культури значно зросла з підвищенням складності збуту продукції порівняно з її виробництвом.

В своїй монографії Дяченко Т.О. [2] дійшла висновку, що корпоративна культура охоплює специфічну сукупність норм, цінностей, переконань, вірувань, міфів, ритуалів, очікувань, звичок, які зумовлюють поведінку персоналу та відрізняють цю організацію їх від будь-якої іншої, тобто корпоративна культура є соціальним феноменом.

Подібне, але більш звужене, визначення корпоративної культури наводить і відомий дослідник теорії організації Д. Джефі [7]: «Система загальних переконань, вірувань і цінностей, що спрямовує і підтримує організаційну поведінку». Зазначимо, що він не відзначає прямого впливу корпоративної культури на персонал організації.

Як правило, виділяють три основні рівні корпоративної культури організації. Першим є її поверхневий або символічний рівень. Він включає у себе зовнішні організаційні характеристики, такі як послуги, що надаються компанією, її архітектура, технології виготовлення продукції, використані у виробництві, поведінка співробітників, формальне і неформальне мовне спілкування, корпоративний стиль одягу, гасла тощо (табл. 1).

Таблиця 1

Атрибути корпоративної культури [4]

Групи атрибутів	Значення атрибутів
Норми і цінності	Основні цінності, що поділяються в організації; корпоративні традиції; корпоративні правила (взаємовідносини з клієнтами)
Організаційна структура	Формальна і неформальна організаційна структура, норми і правила (письмові і усні) внутрішньої взаємодії; традиції і правила внутрішнього розпорядку (поведінка на робочому місці)
Комунікації	Структура формалізованих і неформалізованих інформаційних потоків; якість комунікацій: втрата і перетворення інформації; направлені дії по внутрішньому PR
Соціально-психологічні відносини	Взаємні симпатії, вибір, переживання; система ролей в організації (конструктивних, деструктивних тощо); внутрішня конфліктність
Міфологія	Корпоративні легенди (історії), міфи і бувальщини про організацію, її співробітників і керівників
Фірмовий стиль	Імідж організації – образ, який цілеспрямовано транслюється клієнту; імідж, який відтворюється під час реального спілкування з клієнтом; сприймання компанії, її продукції в суспільстві

Другий рівень корпоративної культури представлений цінностями і принципами, які поділяють співробітники компанії. Дані цінності функціонують як моральні еталони, етичні ідеали, що визначають поведінку персоналу компанії.

Третій рівень корпоративної культури виявляється в несвідомих віруваннях, базових положеннях, конвенціональних нормах комунікативної поведінки, які не вербалізуються і відповідно можуть не

усвідомлюватися самими співробітниками, але будуть мати істотний вплив на поведінку персоналу. Цей рівень можна порівняти з колективним несвідомим компанії. Саме на цьому рівні запускаються і реалізуються захисні механізми, що перешкоджають здійсненню організаційних змін. Вони є особливими нормами. Ці норми найгостріше усвідомлюються, коли спонтанно хтось з співробітників їх порушує [1].

Фактично, на всіх трьох рівнях корпоративна культура впливає на персонал компанії. Тому ефективність управління персоналом організації значною мірою залежить від вміння управляти інструментом корпоративної культури, керуючи тим чи іншим її елементом.

Зокрема, до таких елементів відносять корпоративний діловий етикет, корпоративну мову, корпоративні заходи, корпоративні ЗМІ, корпоративну комунікаційну мережу тощо.

Дослідник культури організацій Е. Шейн найефективнішим механізмом насадження цінностей називає поведінку самого керівника, яка чітко показує, що важливо і цінно для компанії [8].

Щоб гарні ділові манери персоналу стали дійсно прибутковими для компанії, принципово важливо, щоб співробітники однаково розуміли, що прийнятне в їх організації, а що ні, що прийнятне в поведінці, а що неприпустиме. Наприклад, у деяких компаніях для регламентації ділової поведінки для внутрішніх клієнтів створюється документ «Кодекс поведінки співробітника».

Навчати персонал хорошим діловим манерам необхідно на всіх рівнях ієрархії в компанії. Діловий етикет формує лояльність зовнішніх і внутрішніх клієнтів. Ділова поведінка етикету прибуткова. Багато успішних компаній, формуючи свій унікальний фірмовий стиль, зробили ставку на бездоганні ділові манери співробітників і таким чином створили собі перевагу, що вигідно відрізняє їх від конкурентів.

Також кожна компанія створює свою мову культури, яка виявляється в стилі спілкування, прийнятому в компанії, у зовнішній атрибутиці, місії компанії, зафіксованій у нормативних документах. Фактично корпоративна мова – це професійний жаргон персоналу компанії. Зміни в мові співробітників організації викликають і зміни в корпоративній культурі, які можуть бути досить значущими.

В свою чергу, корпоративний сленг, як елемент корпоративної мови, дозволяє співробітникам краще розуміти один одного та ідентифікувати себе з певним професійним середовищем. Однак, існування цього лінгвістичного феномену обмежене соціальними, тимчасовими і просторовими рамками того колективу, де він був створений.

Варто пам'ятати, що корпоративний сленг не може значно поліпшити виробничі показники компанії, однак він здатний зробити комфортнішою атмосферу в організації.

До елементів корпоративної культури можна віднести і корпоративні заходи. Ексклюзивні проекти називають двигунами прогресу, оскільки вони дають необхідний досвід для подальшої реалізації подібних програм, які відрізняються складною логістикою, вимагають різноманітних ресурсів і найголовніше, дозволяють об'єднати кілька цілей [5]:

- формування командного духу та об'єднання колективу;
- розробка подальшої стратегії розвитку компанії;
- трансляція змін в стратегії компанії або корпоративній культурі;
- моделювання поведінки співробітників у нестандартній екстремальній ситуації;
- активний відпочинок;
- підвищення лояльності до компанії.

Форми проведення корпоративних заходів наведено на рис. 1.

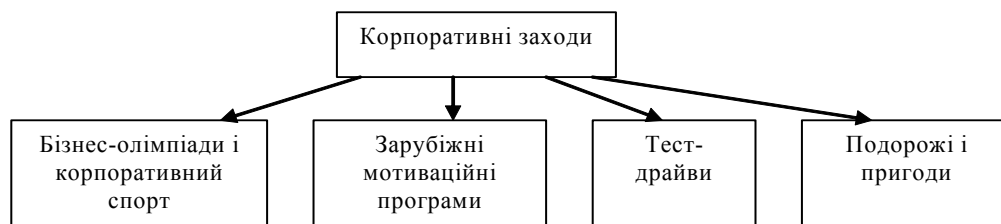


Рис. 1. Форми проведення корпоративних заходів в організаціях

Усі корпоративні заходи потрібно проводити з урахуванням традицій корпоративної культури, що притаманна тільки конкретній компанії. Якщо існує традиція проведення заходів, то генеральний директор і служба управління персоналом розуміють, який саме захід потрібно проводити в конкретний період.

Корпоративний захід для професіонала – це індикатор корпоративної культури компанії і реальний прояв кадрової політики.

Одним з інструментів управління корпоративною культурою є корпоративні ЗМІ: корпоративні друковані видання, корпоративні Інтернет-видання тощо. Вони, в свою чергу, можуть поділятися за цільовою аудиторією на видання для персоналу, клієнтські видання та видання для партнерів.

Корпоративне ЗМІ сприяє формуванню, а також управлінню і єдиної культури, і ділових стандартів компанії. Це особливо актуально, якщо філії знаходяться на великій відстані одна від одної. Неможливо зібрати всіх співробітників на семінарі, та надзвичайно важко донести до кожного працівника особливості

ведення бізнесу і стратегії розвитку його компанії. Тому внутрішнє корпоративне видання для персоналу краще відповідає на масу питань, починаючи від рекомендацій з продажу і закінчуючи стратегічними планами.

Ще одним цікавим інструментом управління корпоративною культурою, а водночас і її елементом є корпоративна комунікаційна мережа. Вона дозволяє усунути проблему налагодження комунікацій між працівниками центрального та регіональних офісів та розвитку в компанії інноваційної корпоративної культури.

Подібні проблеми, наприклад, успішно вирішили в компанії «JTI Україна». Так відділ персоналу компанії у 2009 році ініціював проект «Втілюємо ідеї в життя» [3]. В реалізації проекту приймали участь працівники різних підрозділів. Результатом його реалізації у січні 2011 році стало створення корпоративної комунікаційної мережі МуJTI. В якості програмного забезпечення була обрана одна з провідних платформ для створення корпоративних соціальних мереж Jive (Jive Social Business Software 5). Вона дозволяє створювати персональні профілі (аккаунти) працівників; групи за інтересами; розміщувати документи; створювати опитувальники; проводити голосування; вести блоги; розміщувати об'яви тощо.

Внутрішня комунікаційна мережа допомагає розвивати в компанії «JTI Україна» інноваційну культуру: розділ Idea Vox співробітники використовують, щоб реєструвати свої ідеї. Для подальшої роботи з пропозиціями колег розроблена система оцінювання.

Якщо ідея рекомендується до впровадження, то відразу визначається проектна група, яка буде займатися її реалізацією. Кожна рекомендована до впровадження ідея оцінюється в балах: набрану кількість балів наприкінці року можна обміняти на певну суму грошей.

На сьогодні на глобальному рівні обговорюється питання запуску МуJTI в інших країнах, де працює компанія «JTI». Показники ефективності підтверджують успіх програми (статистика HR-департаменту представлена в таблиці 2).

Таблиця 2

Результати проекту МуJTI та оцінка його ефективності [3]

Задача	Досягнутий результат
Залучити колег до користування мережею МуJTI	99 % співробітників авторизувалися в мережі
Заохочувати співробітників ділитися знаннями і досвідом через корпоративну мережу	- 69 % працівників компанії являються активними користувачами мережі - 9,5 % створюють групи, опитувальники, обговорення, ведуть персональні блоги
Створити в компанії культуру інновацій, залучити людей до генерації ідей	386 ідей було подано співробітниками за 15 місяців функціонування мережі
Налагодити комунікацію між співробітниками центрального і регіональних офісів	310 ідей з 386 було подано з регіональних офісів
Прискорити процес прийняття рішень з приводу поданих ідей	44 ідеї вже реалізовані

Цей приклад є яскравою ілюстрацією успішного управління корпоративною культурою для підвищення ефективності управління персоналом компанії «JTI Україна». Адже процес комунікації відбувається згідно з існуючими корпоративними стандартами і додатково посилюється за умови успішної реалізації запропонованої ідеї.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** На сьогодні ефективне управління персоналом будь-якої організації неможливе без застосування інструменту корпоративної культури. Постійне вдосконалення цього інструменту – це непростий і досить тривалий процес, який потребує значних зусиль та уваги з боку керівництва компанії.

Успішний приклад компанії «JTI Україна» з впровадження корпоративної комунікаційної мережі демонструє важливість активного залучення персоналу в життя компанії, що сприяє розвитку корпоративної культури та утриманню кращих співробітників.

Отже, корпоративна культура тісно пов'язана зі ставленням персоналу компанії до роботи, з його лояльністю до компанії, з задоволеністю роботою. Таким чином, корпоративна культура безпосередньо впливає на бізнес-результат компанії.

Подальші дослідження цієї теми потребують більш детального вивчення типології організаційних культур, потенціалу та загроз корпоративної культури, порівняння досвіду управління корпоративною культурою в українських та зарубіжних компаніях.

## Література

1. Архангельский Г. Корпоративный тайм-менеджмент: основные понятия и логика внедрения / Г. Архангельский // Корпоративная культура. – 2007. – № 3.

2. Дяченко Т.О. Організаційна культура: теорія і практика : [монографія] / Дяченко Т.О. – К. : Вид-во «Логос», 2012. – 339 с.
3. Жигайте-Холмс Н. Корпоративная коммуникационная сеть МуЯТІ / Н. Жигайте-Холмс // Менеджер по персоналу. – 2012. – № 4. – С. 52–57.
4. Корпоративне управління в Україні: інтелектуальний капітал, персонал, якість / [за ред. В.І. Щелкунова, Г.В. Жаворонкової]. – К. : Наукова думка, 2010. – 620 с.
5. Сурма И. Информационные технологии и предпринимательская этика / И. Сурма // Корпоративная культура. – 2007. – № 2.
6. Deal T.E., Kennedy A.A. Corporate cultures: The rites and rituals of corporate life. – 1st ed. – Reading: Basic Books, 2000. – 232 p.
7. Jaffee D. Organization Theory: Tension and Change. – 1st ed. – McGraw-Hill Humanities / Social Sciences / Languages, 2000. – 336 p.
8. Schein E.H. Organizational culture and leadership. – San-Francisco : Jossey-Bass, 1985. – 358 p.

Надійшла 01.05.2012

УДК 331:37.0

М. В. НИКОЛАЙЧУК, О. А. ОСІЙЧУК  
Хмельницький національний університет

## РОЛЬ ОСВІТИ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

*Проаналізовано роль освіти та професійної підготовки у формуванні людського капіталу. Описано негативні тенденції розвитку освітньої складової людського потенціалу України. Акцентовано увагу на необхідності безперервного навчання як запоруки підвищення конкурентоспроможності людського капіталу*

*The role of education and professional training in the process of human capital formation is analyzed and proved in the article. The main negative tendencies of the development of human capital's educational component are described. The importance of lifelong learning, as a guarantee of human capital's competitiveness increasing, is emphasized.*

*Ключові слова: людський капітал, конкурентоспроможність людського капіталу, професійне навчання, підвищення кваліфікації.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Наявність висококваліфікованих кадрів є запорукою сталого інноваційного розвитку та розбудови конкурентоспроможної економіки держави. Освіта та професійна підготовка сприяють формуванню, розвитку та нагромадженню конкурентоспроможного людського капіталу, від якісного рівня якого значною мірою залежить соціально-економічний розвиток країни.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Освіта, будучи важливою складовою людського капіталу, виступає об'єктом активних досліджень вітчизняних та закордонних вчених. Серед праць вітчизняних вчених слід виділити роботи Грішнкової О.А., Богині Д.П., Каленюка І.С., Семів Л.К., Садової У.Я., Шевчук Л.Т., що відстоюють ідею безперервної освіти та ключової ролі освіти у економіці знань.

**Невирішені частини проблеми.** Незважаючи на значні результати наукових досліджень, недослідженим залишається процес перетворення освітніх ефектів у конкурентоспроможність людського капіталу.

**Постановка завдання.** Метою статті є дослідження та обґрунтування економічної ролі освіти як складової формування та розвитку людського капіталу.

**Основний матеріал дослідження.** Постіндустріальний вектор світового соціально-економічного розвитку характеризується зростанням ролі людського капіталу у підвищенні конкурентоспроможності як національної, так і світової економіки. В умовах економіки знань рівень розвитку людського капіталу визначає темпи економічного розвитку і науково-технічного прогресу. Людський капітал розглядається як симбіоз знань, умінь, навичок, здоров'я, мотивацій, якими наділені індивіди. Процес формування людського капіталу умовно можна поділити на чотири етапи:

- формування людського потенціалу – демографічний аспект;
- формування людського потенціалу через набуття знань, умінь, навичок;
- капіталізація людського потенціалу, тобто перетворення людського потенціалу в людський капітал;
- підвищення ефективності використання людського капіталу.

Важлива, виняткова роль у формуванні, відтворенні та використанні людського капіталу, забезпеченні його конкурентоспроможності відведена кожному з етапів. Важливим також є створення інституційної системи, що забезпечує умови, вдосконалення механізму функціонування економіки знань та ефективність застосування людського капіталу. Лише реалізований людський потенціал сприяє

нагромадженню людського капіталу в суспільстві, і таким чином стимулює економічне зростання і підвищення конкурентоспроможності національної економіки [1].

За економіки знань все більшу роль у розвитку людського капіталу відіграє соціальна політика держави, розвиток інформаційних технологій та сфери освіти і науки. Задля підвищення конкурентоспроможності окремих галузей, увага зосереджується на підвищенні якості людського капіталу через освіту та професійну підготовку як ключові складові стимулювання економічного зростання.

Економічним вираженням підвищення якості людського капіталу виступає зростання доходів як окремого індивіда, так і економіки країни. В економічно розвинених країнах спостерігається стійка залежність між рівнем освіти й доходом, що отримується протягом життя. Так, наприклад, в Данії та Новій Зеландії оплата праці за аналогічну роботу працівника з вищою освітою у чотири рази більша ніж працівника з повною загальною середньою освітою. В інших країнах ця різниця ще більш помітна і може сягати 120 %. На рівні країни зростання ефектів від людського капіталу можна відстежити через зростання масштабів національної економіки. За динамічного розвитку системи освіти, масштаби економіки можуть зростати на 3–6 % щорічно, про що свідчить досвід багатьох європейських країн [2]. Саме ці чинники спонукають до збільшення капіталовкладень в розвиток освітньої системи.

Для порівняння рівня розвитку людського капіталу в наш час використовують цілий ряд показників, найбільш застосовуваним з яких є індекс розвитку людського потенціалу. У звіті з людського розвитку, оприлюдненому Програмою розвитку ООН, в 2011 р. Україна посіла 69 місце і потрапила до групи держав із високим рівнем розвитку людського потенціалу. За даними рейтингу, в Україні середня тривалість життя складає 68 років, тривалість освіти – 11 років, ВВП – понад 6 тисяч доларів на душу населення. Показник рівня освіти як одна зі складових індексу розвитку людського капіталу, дозволяє визначити країни з високим, середнім та низьким рівнем освіти [3]. В 2011 році Україна знаходилася на 85 місці зі 182. На перших місцях були Норвегія, Австралія та Ісландія. Щодо індексу людського розвитку, то за період з 1990-го до 2011 року значення ІРЛП України зросло з 0,707 до 0,729, або на 3%.

Станом на 2010 рік більше 70% дітей у всьому світі отримували початкову освіту та понад 35% населення у віці 25–34 рр. і 20% у віці 55–64 рр. мали вищу освіту. В Україні спостерігається гірша ситуація. Лише 57 % дітей станом на 2011 р. мали змогу відвідувати дошкільні навчальні заклади. За даними Держкомстату України в період з 1991 року по 2011 рік кількість дошкільних навчальних закладів в країні скоротилося з 24,5 тис. до 16,1 тис. Станом на 2011 рік в дитячих садках нараховувалося 1 171 тис. місць, а відвідувало їх 1 354 тис. дітей. В період з 2001 року по 2011 рік в Україні було закрито 1 900 шкіл, переважна більшість з яких – сільські. Кількість учнів з 1990 до 2012 р. скоротилася на 2 840 осіб, з 7 132 до 4 292 [4, с. 58–61]. Ці зміни стали наслідком впливу як соціально-економічних, так і демографічних чинників.

Як видно з рис. 1, в період з 2000 р. до 2011 р. в Україні скоротилася загальна кількість навчальних закладів всіх рівнів акредитації – з 979 до 846, при цьому слід зазначити, що у розвинених країнах кількість навчальних закладів досить рідко є більшою ніж 100.

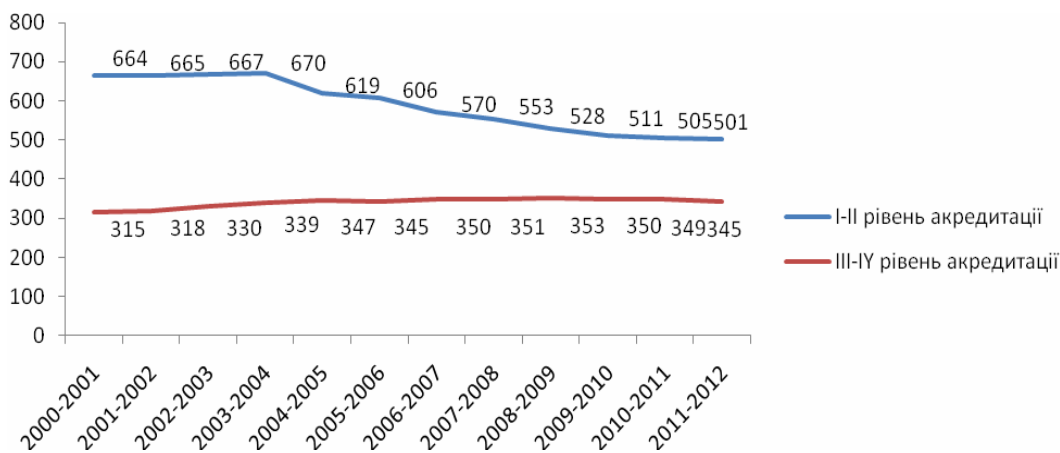


Рис. 1. Кількість вищих навчальних закладів

Рівень охоплення освітою в Україні є вищим, ніж у країнах з середнім доходом, а в багатьох випадках сягає рівня країн з високим рівнем доходів. В 2011/2012 навчальному році у ВНЗ III-IV рівнів акредитації навчалося 1 954 800 студентів, у закладах I-II рівнів акредитації – 356 800. В країні нараховувалося 34 192 аспірантів та 1 631 докторантів [4, с. 44–46]. Така статистика свідчить про наявність значних інтелектуальних ресурсів, і їх потенційно позитивний вплив на формування людського капіталу. Разом з тим, на сучасному етапі зберігається негативна тенденція невідповідності професійно-кваліфікаційної структури пропозиції людського капіталу та попиту на нього в межах ринку праці



перехідної економічної системи. Недостатній престиж робітничих професій, зумовлений зниженням матеріальної віддачі та мотивації, зумовлює втрату професійних вмінь, моральне старіння спеціалізованих знань та їх знецінення.

Інша складова конкурентоспроможності людського капіталу – освіта – забезпечує високий рівень розвитку людського потенціалу, що можливо за умов обов'язкової середньої освіти та достатньо розвиненої системи вищої освіти. Видатки зведеного бюджету на освіту в Україні у 2012 році становлять 93,2 млрд грн, що на 15,9 % більше ніж у 2011 р. У 2011 р. видатки на потреби освіти склали близько 6 % ВВП проти відповідних 12 % у Німеччині та 15 % у США. Слід відмітити значне недофінансування даної сфери, що негативно впливає на конкурентоспроможність людського капіталу України.

Основними витратними статтями бюджету були і залишаються асигнування на середню освіту (42 % витрат), вищу освіту (30 %), дошкільну освіту (12 %) та професійно-технічне навчання (6 %) (рис. 2). 4 % витрачається на позашкільну освіту й роботу з дітьми, ще 1 % – на післядипломну освіту. Така структура витратків є досить раціональною, але зважаючи на неналежне фінансування, недостатньою для забезпечення гідної освіти.

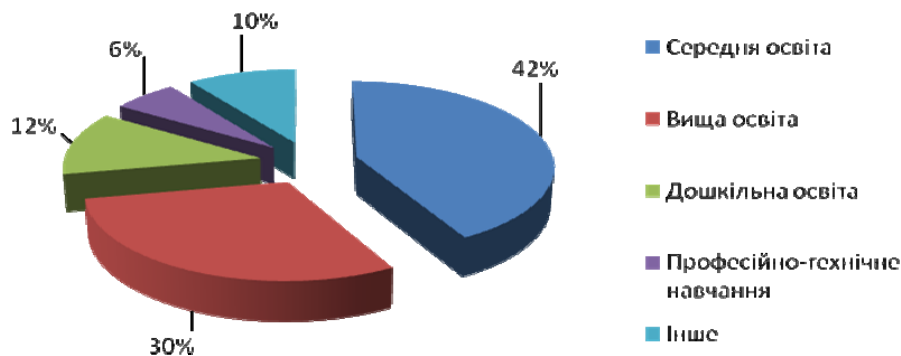


Рис. 2. Структура витрат Державного бюджету на освіту

Формальна освіта, що починається з 4-5 років і закінчується у 22-23 роки, є лише базою для формування конкурентоспроможного людського капіталу. Інформаційне суспільство ставить перед працівниками жорсткі вимоги. З розвитком високих технологій господарські процеси ускладнюються та вимагають підвищення компетенції працівників.

Крім загальної і професійної освіти, вирішальне значення для формування і розвитку людського капіталу відіграє перехід до системи безперервного навчання. Найчастіше в Україні останнє проявляється у навчанні в процесі виробництва та підвищення кваліфікації. У минулому році тільки 6,2 % зареєстрованих безробітних проходили професійне навчання. Досить гостро стоїть проблема підвищення кваліфікації працівників. В 2010 році лише 943 900 осіб пройшли курс підвищення кваліфікації, що становить 8,6 % від усієї облікової кількості штатних працівників. 50,4 % працівників проходили підвищення кваліфікації у навчальних закладах, решта – безпосередньо на виробництві. За даними Федерації профспілок України, періодичність підвищення кваліфікації становить один раз на 12,5 років, хоча в країнах ЄС підвищення кваліфікації відбувається раз на 2-3 роки, Росії – раз на 7 років. Провідні зарубіжні компанії витрачають на професійний розвиток персоналу і підготовку кадрів на виробництві від 2 до 10 % від розміру фонду оплати праці. В Україні цей показник становить 2 %, а щомісячні витрати на професійне навчання одного працівника становлять менше двох гривень [5]. Така ситуація підриває конкурентні переваги України, оскільки можливості модернізації та перебудови економіки держави безпосередньо залежать від рівня розвитку освітньої складової людського капіталу.

Незацікавленість роботодавців з одного боку та працівників з іншого вкладати кошти у професійне навчання негативно впливає на процес формування людського капіталу. Професійний розвиток завжди вимагає інвестицій, проте роботодавці не завжди спрямовують їх на розвиток людського капіталу, оскільки працівники, що за кошти підприємства підвищили кваліфікацію, можуть перейти до іншого роботодавця і таким чином підприємство не отримає віддачі від вкладених інвестицій. Працівники, в свою чергу, не маючи гарантій в отриманні заробітної платні, що відповідатиме їхньому професійному рівневі, не мають бажання вкладати кошти у професійне навчання. Отож, відсутність зацікавленості в інвестуванні коштів у розвиток професійних здібностей робітників, гальмує процес формування як конкурентоспроможного людського капіталу, так і конкурентоспроможних підприємств.

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Формування конкурентоспроможного людського капіталу – одне із пріоритетних завдань сучасного етапу економічного розвитку. Слід констатувати, що Україна володіє значним людським потенціалом, перетворення якого у людський капітал вимагає значних інвестицій у вигляді освіти і професійної підготовки. Підвищення рівня та якості освіти на усіх рівнях як рушійного чинника соціально-економічного розвитку, і забезпечення можливості навчатися та

підвищувати кваліфікацію, відноситься до пріоритетних напрямів формування конкурентоспроможного людського капіталу. Більш доцільним слід вважати формування людського капіталу як процес навчання впродовж усього життя, оскільки постійні трансформації, що відбуваються у всіх сферах суспільного життя, вимагають від індивідів постійного підвищення кваліфікації, набуття нових знань та навичок, розвитку професійних здібностей. Беручи до уваги досвід економічно-розвинених країн, доцільним вважається впровадження системи безперервного навчання (life-long learning).

Перспективи подальших досліджень слід намітити в руслі формування освітньої складової механізму вправління конкурентоспроможністю людського капіталу.

### Література

1. Сафонова В.Є Освітній ресурс як форма створення і накопичення людського капіталу [Електронний ресурс] / В.Є. Сафонова. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2010\\_3/files/DU310\\_31.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2010_3/files/DU310_31.pdf)
2. Батченко Л.В. Фактори формування і використання людського капіталу України [Електронний ресурс] / Л.В. Батченко, Н.А. Мякотіна // Держава та регіони. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Dtr\\_ep/2011\\_3/files/EC311\\_01.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2011_3/files/EC311_01.pdf)
3. Загорій А.М. Освіта як фактор формування людського капіталу [Електронний ресурс] / А.М. Загорій // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Evd/2010\\_2/8.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/2010_2/8.pdf)
4. Праця України 2010 : статистичний бюлетень державної служби статистики України / [відпов. за випуск Ш.В. Сенік]. – К., 2011. – 324 с.
5. Lifelong Learning and Human Capital (Policy Brief) – OECD – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/dataoecd/43/50/38982210.pdf>
6. Грішнова О.А. Людський розвиток / О. А. Грішнова. – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.

Надійшла 02.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 331.1:364:34:657

О. А. ХАРУН

Хмельницький національний університет

## ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

*Розглянуто світовий досвід розвитку соціально-трудових відносин в високорозвинених країнах світу. Виділено міжнародні органи, які займаються питаннями соціально-трудових відносин: EESC, EEO, MLP, CoR. Визначено, що у країнах з розвинутою економікою значного поширення набув соціальний аудит та соціальна відповідальність бізнесу.*

*World experience of development of sociallabour relations is considered in the highly developed countries of the world. International bodies that engage in the questions of sociallabour relations are distinguished: EESC, EEO, MLP, CoR. Certainly, that in countries a social audit and social responsibility of business purchased with the developed economy of considerable distribution.*

*Ключові слова: соціально-трудові відносини, міжнародні органи, соціальний аудит, соціальна відповідальність бізнесу.*

**Вступ.** Розвиток цивілізованих соціально-трудових відносин в Україні, які відповідали б потребам громадянського суспільства і соціально-орієнтованій ринковій економіці, залежить від досвіду регулювання цих відносин у розвинених країнах. Високого рівня соціально-економічного розвитку у цих країнах досягнуто завдяки конструктивній співпраці між соціальними партнерами. До того ж ці країни знаходяться у постійному пошуку механізмів покращення соціально-трудових відносин, спрямовуючи все більше уваги на гуманізацію та соціалізацію праці і тісно співпрацюють між собою щодо вирішення цих питань.

**Постановка завдання.** Проблема соціально-трудових відносин завжди приділяли значну увагу вітчизняні науковці, такі як О. Амоша, В. Базилевич, С. Бандур, І. Бондар, О. Бугуцький, О. Василик, М. Вдовиченко, Н. Вишнеvsька, І. Гнибіденко, О. Грішнова, В. Данюк, Т. Кір'ян, А. Колот, Г. Купалова, Е. Лібанова, Н. Лук'яненко, П. Макаренко, В. Нижник, В. Новіков, А. Певзнер, В. Плакся, О. Поляков, Л. Ржаніцина, В. Роїк, С. Романенко, П. Саблук, М. Семикіна, І. Сирота, С. Українець, І. Франдюк, А. Чухно, В. Шокун, М. Шаленко, М. Шаповал, В. Єнін, а також зарубіжні – В. Алієн, Дж. Амстронг, Б. Генкін, П. Еггер Х. Клег, Г. Клейнер Дж. Данлоп, Р. Дарендорф, Д.Ріттер та інші. Їх дослідження суттєво збагатили загальну теорію ринку праці, виявили особливості формування соціально-трудових відносин в Україні, сприяли розбудові законодавчої бази та організаційно-економічного механізму розвитку соціально-трудових відносин. Проте окремі питання вимагають детальнішого опрацювання. Так, на сьогоднішній день теорія економіки праці знаходиться в стадії становлення. Недостатньо розроблені питання щодо використання зарубіжного досвіду розвитку соціально-трудових відносин в Україні.

**Результати дослідження.** Відмітимо, що сучасні світові тенденції у сфері соціально-трудових відносин насамперед обумовлені глобалізацією та інтеграцією національних економік та зближенням трудових норм, прав і гарантій у різних країнах.

Розвиток соціально-трудових відносин у розвинених країнах світу, які домінують в глобалізаційному середовищі, характеризується:

- формуванням нової якості робочої сили та підвищенням ролі висококваліфікованої праці в сфері виробництва продукції;
- запровадженням цілісної системи державних соціальних гарантій найманих працівників;
- підвищенням ролі менеджменту персоналу;
- формуванням нової філософії менеджменту, коли соціальні функції підприємства все більше визначають та підкреслюють функції економічні;
- змінами силової конфронтації у соціально-трудових відносинах на договірні засади узгодження інтересів соціальних партнерів;
- розширенням участі найманих працівників в управлінні;
- відмовою від авторитарного стилю управління;
- розвитком систем участі працівників у прибутках підприємств та їхній власності;
- поступовим підвищення реальних доходів працюючих, «соціалізацією» відносин між працею й капіталом [1, с. 243].

На сьогодні питаннями соціально-трудових відносин займаються різноманітні міжнародні органи, до функцій яких входить також збір, систематизація, аналіз даних щодо різних аспектів соціально-трудових відносин та забезпечення повною та достовірною інформацією суб'єктів управління різного рівня (табл. 1).

Таблиця 1

**Міжнародні органи, які займаються питаннями соціально-трудових відносин**

Міжнародні органи	Характеристика
Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities	Сприяння розвитку сучасної, інноваційної та життєздатної соціальної моделі
European Economic and Social Committee (EESC)	Виступає як консультативний орган та забезпечує представників європейських професійних груп офіційною платформою для висловлювання та відстоювання своїх точок зору перед більшими інституціями – Радою Європи, Єврокомісією, Європарламентом
European Employment Observatory (EEO)	Проводить збір інформації, порівняльні дослідження та оцінку тенденцій ринку праці
The Mutual Learning Programme (MLP)	Посилення взаємного навчання на всіх рівнях та розповсюдження найбільш ефективних стратегій в межах Європейської стратегії зайнятості та її впровадження
The Committee of the Regions (CoR)	Політичне об'єднання, яке є виразником інтересів місцевих та регіональних властей

Так, в інституційній системі Європейського Союзу EESC впроваджується особлива форма діалогу, узгодження позицій та консультування. Він робить внесок у те, що законодавчі та виконавчі органи Європейського Союзу беруть до уваги досвід, очікування та пропозиції організацій, що представляють громадянське суспільство [2].

Також цікавим є досвід European Employment Observatory (EEO) – Європейської служби моніторингу трудових відносин, яка займається збиранням інформації, проведенням порівнювальних досліджень та оцінкою в сфері трудових відносин. Також ця структура аналізуючи інформаційну базу, розробляє соціально-трудова політику для зацікавлених суб'єктів. EEO складається з центральної команди, сіті SYSDM, яка представляє собою мережу експертів, що працюють у всіх країнах-членах ЄС, з питань трудових відносин, які регулярно інформують координаторів, що перебувають в Брюсселі, про всі значні факти і події (галузеві колективні договори, страйки, програмні заяви урядів, керівників профспілок і підприємницьких організацій тощо) [3].

Що стосується The Mutual Learning Programme (MLP), то даний орган займається накопичення інформації про стан і розвиток соціально-трудових відносин, тобто створює єдину платформу для обговорення соціальних питань та системи взаємного навчання. Сутність Єдиної інформаційної платформи в сфері СТВ полягає в охопленні максимальної кількості аспектів цього явища, найбільш повному освітленні усіх його сторін [4, с. 524].

На нашу думку, створення єдиної інформаційної платформи з питань СТВ відкриває надзвичайно широкі можливості у сфері як їх теоретичного дослідження, так і практичного регулювання, шляхом забезпечення системи СТВ повною та достовірною інформацією, надання можливостей її повноцінного аналізу та систематизації.

Також останнім часом у країнах з розвинутою економікою значного поширення набув соціальний аудит як своєрідний інструмент перевірки процедур і методів функціонування господарської системи в аспекті соціально-трудова відносин з метою оцінювання їх ефективності та відповідності законодавчо-нормативним актам. Соціальний аудит найперше поширився в європейських країнах (Великобританії, Скандинавських країнах) та Канаді. Пізніше більшість компаній Австралії, ПАР, Індії та Нової Зеландії почали застосовувати елементи соціального аудиту (аудит соціальної рівноваги видатків та доходів, аудит соціальних процесів та програм управління, аудит соціальної ефективності поведінки організації в обраній сфері соціального спектра проблем) у своїй діяльності.

З самого початку соціальний аудит розглядався як важливий механізм розв'язання масштабних, загальнодержавних, загальнонаціональних завдань, таких як забезпечення соціальної справедливості і на цій підставі – соціальної стабільності, соціальної безпеки суспільства, ліквідації бідності, захисту соціально незахищених громадян [5, с. 113].

Функціонування системи соціального аудиту в Україні дасть змогу на рівні підприємства виявити соціальні ризики та розробити заходи щодо їх зниження; встановити порушення дотримання законодавства у соціально-трудова відносинах; сприяти формуванню позитивного іміджу підприємства; діагностувати, контролювати ефективність соціального менеджменту в системі управління тощо [6, с.475].

На рівні ж держави доцільно сформувати національний комітет з соціального аудиту, організований у відповідності з принципами трипартизму на підставі участі всіх трьох основних соціальних партнерів – представників виконавчої гілки державної влади; представників вітчизняного бізнесу, підприємців, роботодавців; представників найманих працівників. На регіональному рівні необхідні регіональні комітети з соціального аудиту, сформовані також на підставі трибічного представництва [7, с.79].

Таким чином, між процесами становлення та функціонування соціального аудиту та соціального партнерства є органічний взаємозв'язок і так само органічною є інтеграція соціального аудиту в систему соціального партнерства як важливого елемента механізму цієї системи.

Сьогодні також є актуальним для покращення соціально-трудова відносин ефективне використання досвіду зарубіжних країн у сфері соціальної відповідальності бізнесу (СВБ).

За допомогою механізму СВБ високорозвинені країни вирішують наступні завдання:

- створення нових робочих місць;
- забезпечення високої прибутковості та стабільної зайнятості;
- надання соціальних пакетів персоналу (освіта, охорона здоров'я, відпочинок, пенсійне забезпечення);
- підвищення кваліфікації та професійна підготовка кадрів;
- фінансування наукових та освітніх проєктів (надання грантів, стипендій);
- участь у вирішенні соціальних питань у регіоні присутності компанії (підтримка та розвиток освіти, культури, спорту, охорони здоров'я, інфраструктури; боротьба зі СНІДом, наркоманією);
- вирішення екологічних та інших глобальних проблем;
- благодійна, спонсорська, меценатська діяльність [8, с. 128].

Таким чином, в ЄС питання щодо впровадження принципів соціальної відповідальності бізнесу вже давно набуло міждержавного значення. Його правову основу нині складає Декларація прав людини (1948 р.). Визначальною ініціативою сучасного громадянського суспільства є Глобальний договір ООН, започаткований у 2000 році, у якому проголошено основні принципи соціально відповідальної поведінки підприємництва.

На початок XXI століття більшість великих компаній США і Західної Європи сформували власну політику соціальної відповідальності бізнесу. Більше того, починаючи з 2004 року міжнародним Інститутом соціальної і етичної відповідальності і британською консалтинговою групою «Csrnetwork» складається рейтинг корпоративної відповідальності, де представлені компанії, які довели, що їх діяльність відповідає інтересам суспільства [9, с. 183].

Отже, в першу чергу, в нашій державі існує нагальна потреба сформувати відповідне інституційне середовище соціальної відповідальності бізнесу.

Для створення інституційного середовища СВБ в Україні необхідно здійснити ряд кроків, а саме:

1) створити законодавчу базу, яка на правовому рівні закріпить принципи та механізми реалізації соціальної відповідальності бізнесу [10, с. 76];

2) окреслити коло владних структур державного та регіонального рівня, що будуть займатися політикою СВБ, чітко визначити їх обов'язки та відповідальність [9, с. 184];

3) здійснити розробку та впровадження конкретних інструментів державного регулювання СВБ. Серед таких інструментів, які можуть сприяти цьому процесові, варто виділити наступні:

- програми економічної мотивації (субсидування зарплати, податкові пільги тощо);
- регулятивні програми (соціальні пункти в державних тендерах, укладання угод між державою і приватним сектором, соціальні пункти в колективних договорах, які дозволяють, наприклад, створювати робочі місця для осіб з обмеженою працездатністю та ін.);
- програми примусення (обов'язкове надання відповідної інформації, схеми сертифікації та звітності тощо);

- програми переконання (поширення загальноприйнятих норм і цінностей), програми залучення в суспільну діяльність (адміністративна допомога компаніям, які зацікавлені в реалізації програм соціальної відповідальності) [8].

Також для становлення ідеї СВБ в Україні необхідно:

- змінити суспільну свідомість щодо розуміння змісту, значимості СВБ для розвитку соціально орієнтованої держави, а серед самих підприємців – стратегічного значення соціально відповідальної позиції для зміцнення конкурентоспроможності компаній на ринку та довгострокового сталого розвитку;

- створити партнерської мережі, в рамках яких учасники отримують широкі можливості для просування корпоративної репутації на регіональному та макроекономічному рівнях;

- впровадити методологічні основи надання допомоги у плануванні та реалізації конкретних соціальних проектів та програм, реалізації корпоративних систем соціальної відповідальності;

- сприяти роботі всіх зацікавлених сторін щодо впровадження довгострокових спільних соціальних проектів та програм;

- створити банк даних соціальних та екологічних ініціатив, в реалізації яких могли б взяти участь державні органи влади, громадські організації та підприємницькі структури;

- на рівні підприємств: 1) впровадити політику відповідального ставлення організації до своїх найманих працівників; 2) підтримувати та розвивати позиції активного громадянства; 3) навчати персонал соціальній відповідальності на рівні з іншими бізнес-цілями; 4) здійснити діалог із групами впливу як інструмент отримання інформації щодо оптимізації соціальних програм та мінімізації ризиків підприємства; 5) створити спеціалізовані підрозділи (для великих за розміром та масштабом діяльності підприємств), до компетенції яких було б віднесений напрям діяльності з управління соціальною відповідальністю [8, с. 128–129].

**Висновки.** Отже, Україна має активно переймати досягнення зарубіжних країн у сфері розвитку соціально-трудова відносин. Проте запровадження відносно нових для неї механізмів має бути не просто технічним їх визнанням, а супроводжуватися практичними діями, і в першу чергу, бажанням покращити добробут нації. Важливим підґрунтям для вітчизняної законодавчо-нормативної бази у сфері соціально-трудова відносин мають виступати конвенції та рекомендації МОП, правова система Євросоюзу, а також рішення ООН, ЮНЕСКО та інших міжнародних організацій та агенцій.

Враховуючи досвід високорозвинутих країн щодо розвитку соціально-трудова відносин, у подальших дослідженнях, слід приділити більше уваги міжнародним програмам у сфері покращання якості соціально-трудова відносин, шляхом ефективного використання різних методик і інструментів регулювання ринку праці, зайнятості та відносин між працівником і роботодавцем.

### Література

1. Качан Є.П. Економіка праці та соціально-трудова відносини / Качан Є.П. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 373 с.
2. European Economic and Social Committee [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eesc.europa.eu/?i=portal.en.the-committee> <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. European Employment Observatory // Summaries of EU legislation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://europa.eu/legislation\\_summaries/employment\\_and\\_social\\_policy/community\\_employment\\_policies/c10205\\_en.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/employment_and_social_policy/community_employment_policies/c10205_en.htm) <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Яковенко О.О. Єдина інформаційна платформа з питань соціально-трудова відносин / О.О. Яковенко, Д.І. Стрельченко // Вісн. ДонНУ. – 2010. – № 2. – С. 523–529.
5. Хавалиц В.И. Сущность и значение социального аудита / В.И. Хавалиц // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського. – 2009. – № 17. – С. 112–119.
6. Полякова Л.М. Аспекти розвитку системи соціального аудиту в Україні / Л.М. Полякова, Н.І. Демків // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : зб. наук. праць Національного університету «Львівська політехніка». – Л. : Вид-во національного університету «Львівська політехніка», 2009. – С. 474–477.
7. Мазурик О.В. Соціальний аудит у системі соціального партнерства: механізм оптимізації взаємодії в управлінській діяльності / О.В. Мазурик // Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління : збірник наукових праць ДонДУУ. – Донецьк : ДонДУУ, 2009. – С. 78–83.
8. Ворона О.В. Практика реалізації соціальної відповідальності бізнесу в Європі та в Україні / О.В. Ворона // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 127–133.
9. Царик І.М. Міжнародний досвід регулювання соціальної відповідальності бізнесу та перспективи його застосування в Україні / І.М. Царик // Економіка : зб. наук. праць ЧДІЕУ. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2010. – № 2 (6). – С. 182–184.
10. Новікова О. Соціальна відповідальність в контексті якості державного та регіонального управління / О. Новікова // Публічне управління. – 2010. – № 34. – С. 75–80.

Надійшла 18.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

## ПІДВИЩЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ РОБОТОДАВЦІВ ЗА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ ІНВАЛІДІВ ЯК ФАКТОР ЗБІЛЬШЕННЯ РІВНЯ ЗАЙНЯТОСТІ ІНВАЛІДІВ В УКРАЇНІ

*У статті розглянуті питання соціальної відповідальності роботодавців щодо працевлаштування інвалідів, дотримання підприємствами існуючого законодавства щодо виконання нормативу працевлаштування інвалідів та запропоновані заходи подолання існуючих проблем.*

*The article is devoted to questions of social responsibility of employers in the area of employment of persons with disabilities, compliance with existing legislation to implement the employment standard of disabled persons; measures to overcome the existing problems are proposed.*

*Ключові слова: соціальна відповідальність, роботодавці, зайнятість, інваліди.*

**Постановка проблеми.** Останнім часом в Україні для збільшення зайнятості осіб з інвалідністю та інтеграції їх у сферу праці зроблені значні кроки, зокрема, прийнято ряд законодавчо-нормативних актів з питань забезпечення інвалідів роботою, ратифіковано Конвенцію ООН про права інвалідів, розширено мережу центрів професійної реабілітації інвалідів, постійно удосконалюється робота центрів зайнятості щодо працевлаштування інвалідів, які бажають працювати. Проте рівень зайнятості осіб з інвалідністю в Україні залишається незначним. Законодавчо встановлений чотиривідсотковий норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів не виконує стимулюючої функції щодо збільшення рівня працевлаштування інвалідів, а навпаки, є лише негативним стимулом для роботодавців, які уникають як його виконання, так і сплати штрафних санкцій за невиконання вказаного нормативу.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що в деяких країнах встановлено норматив нижче, ніж в Україні (в Японії 1,6–2,0%, Італії та Іспанії – 2%, Греції та Ірландії – 3%), в деяких – такий же (в Австрії, Лівані [1, с. 44], Румунії [2]), в деяких – значно вищий (в Угорщині 5% [2], Німеччині 5–10%, у Франції 6% [1, с. 44]). При цьому рівень зайнятості інвалідів в цих країнах значно більший, ніж в Україні (біля 50%). Тому проблему квотування робочих місць для інвалідів в Україні слід вирішувати не лише через удосконалення самої системи квотування, але й через проблему підвищення соціальної відповідальності держави та вітчизняних роботодавців за створення робочих місць для інвалідів на своїх підприємствах та працевлаштування на них інвалідів.

Метою статті є визначення шляхів підвищення відповідальності держави та роботодавців, в тому числі соціальної щодо дотримання вітчизняного законодавства про працевлаштування інвалідів.

**Виклад основного матеріалу.** Останнім часом все більше науковців та практиків розуміють важливість питань підвищення соціальної відповідальності держави, бізнесу та роботодавців для вирішення проблеми працевлаштування інвалідів на вітчизняних підприємствах. Феномен соціальної відповідальності бізнесу досліджували такі вітчизняні науковці, як Колот А.М. та Грішнова О.А. Зокрема, на думку Грішнкової О.: «Дотримання бізнесом встановлених правил, закріплених національним законодавством, слід вважати базовим рівнем соціальної відповідальності» [3, с. 5].

Для вирішення проблем забезпечення зайнятості інвалідів в Україні соціально відповідальна держава повинна забезпечити дієвий контроль за дотриманням чинного законодавства щодо соціального захисту даної категорії населення..

Основним інструментом такого контролю є, по-перше, перевірки Фондом соціального захисту інвалідів вітчизняних роботодавців, по-друге, звіти роботодавців, які вони подають до різних фондів, зокрема, до Фонду соціального захисту інвалідів, Пенсійного фонду, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

В рамках першого напрямку авторами були досліджені дані, надані Фондом соціального захисту інвалідів та Державним департаментом нагляду за додержанням законодавства про працю щодо перевірок підприємств регіонів України за період 2008–2010 років з питань реєстрації роботодавців у Фонді соціального захисту інвалідів; виконання нормативу працевлаштування інвалідів; перерахування нарахованих адміністративно-господарських санкцій за невиконання зазначеного нормативу.

Згідно отриманих даних, в Україні законодавчо встановлений чотиривідсотковий норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів виконують дещо більше половини вітчизняних підприємств – на початок 2011 року – 57,4% всіх підприємств з чисельністю працюючих від 8 осіб. І незважаючи на деяке збільшення протягом останніх трьох років відсотку підприємств, які виконують норматив (на початок 2009 року таких підприємств було 54,6%, на початок 2010 року – 55,8%), розмір такої частки свідчить про те, що майже кожне друге підприємство, зареєстроване у Фонді соціального захисту, не виконує встановлений законодавством норматив.

Найбільші проблеми з виконанням нормативу серед зареєстрованих підприємств протягом 2008–2010 років спостерігаються у м. Києві, де взагалі найбільша кількість підприємств в Україні, але з них лише

близько третини (28,7% на початок 2011 року) виконують норматив робочих місць для інвалідів. Разом з тим, у Волинській, Черкаській областях та м. Севастополі рівень виконання нормативу працевлаштування інвалідів становив 77–78% (рис. 1).

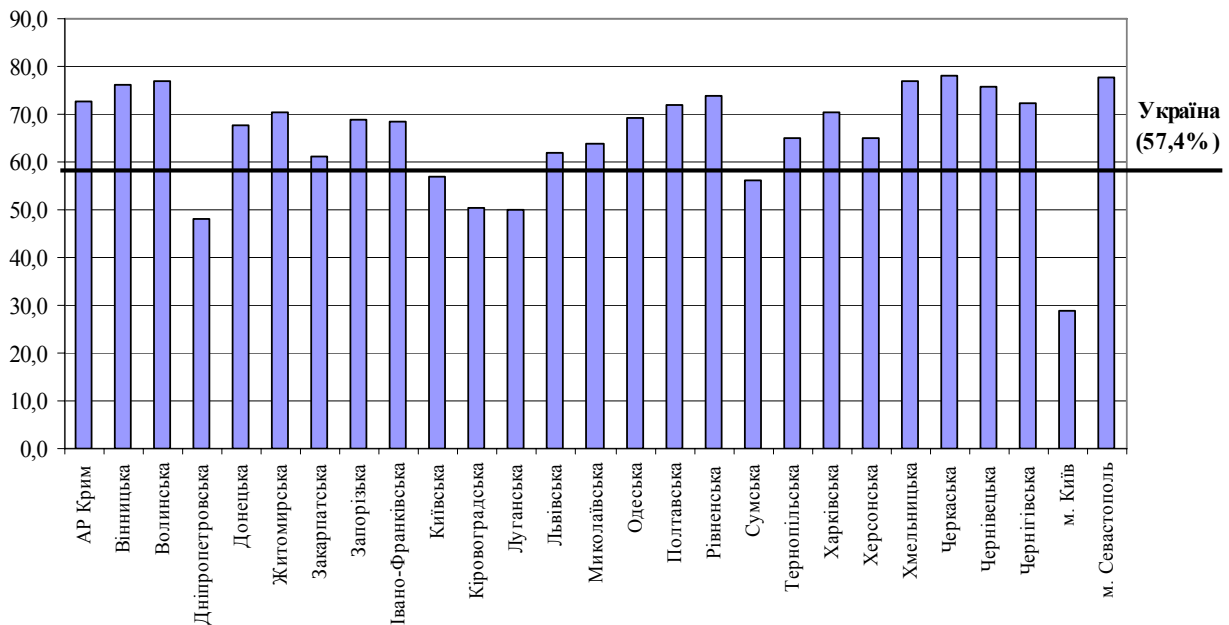


Рис. 1. Виконання встановленого нормативу працевлаштування інвалідів в регіональному розрізі на початок 2011 року

За інформацією Державного департаменту нагляду за додержанням законодавства про працю (Держнаглядпраці) станом на початок 2011 року в Україні було перевірено 6018 підприємств та виявлено 3589 порушень, а у розрахунку на 1 перевірене підприємство в цілому по Україні припадало 0,6 порушень. Лідерами за кількістю виявлених порушень протягом 2008-2010 років були Чернігівська, Одеська, Дніпропетровська, Донецька області. Найбільшу кількість порушень на 1 перевірене підприємство виявлено у 2010 році в Миколаївській області – 1,3 одиниці, м. Києві – 1,2 одиниць, Харківській області – 1,1 одиниць; найменшу – у м. Севастополі (0,1).

Найбільш суттєве порушення роботодавців щодо дотримання законодавства про працевлаштування інвалідів, яке дозволяє їм взагалі ухилитись від виконання нормативу – це взагалі не реєструватись у Фонді соціального захисту інвалідів.

За результатами перевірок, у 2010 році в Україні із 6018 перевірених підприємств не було зареєстровано у Фонді соціального захисту інвалідів п'ята частина всіх підприємств, тобто 1256 підприємств (20,9%). Найбільша частка незареєстрованих підприємств серед усіх перевірених спостерігалась у 2010 році у Кіровоградській області (67,9%), АР Криму (60,9%). Зовсім не виявлено незареєстрованих підприємств у 2010 році у Чернівецькій та Київській областях.

Важливим результатом зазначених перевірок є збільшення частки підприємств, які зареєструвались у Фонді після перевірки. Так, у 2010 році після виявлення порушення зареєструвалося 97,5% всіх перевірених підприємств, що свідчить про позитивні результати даних перевірок.

Одночасно перевірка роботодавців щодо виконання нормативу працевлаштування інвалідів у 2010 році в Україні виявила 894 підприємства, або 14,9% із усіх перевірених підприємств, які прозвітували, але не виконали вказаний норматив.

Зазначені дані свідчать про наявність негативної тенденції в Україні щодо виконавчої дисципліни роботодавців у частині виконання нормативу працевлаштування інвалідів, що виявляється у збільшенні кількості підприємств, які не виконали вказаний норматив, та одночасно супроводжується і збільшенням частки таких підприємств у загальній кількості перевірених підприємств.

Слід зауважити, що в зарубіжних країнах також встановлений норматив працевлаштування інвалідів виконується не повністю.

Наприклад, в Німеччині серед роботодавців, яких включено до системи квотування, лише 21% виконали або перевиконали покладені на них зобов'язання, 51% підприємств виконали їх частково, а 30% взагалі не надали роботу ні одній людині з тяжкими порушеннями здоров'я (за даними 2004 року) [2].

У Франції відсоток підприємств, які виконали свої зобов'язання щодо квотування, становив (за даними 1994 року) 62,8%, але виключно шляхом сплати штрафів, 19,8% шляхом розміщення виробничих замовлень на підприємствах захищеної зайнятості та сплати штрафів, 12,4% - виключно шляхом розміщення виробничих заказів. У 1998 році лише трохи більше половини підприємств виконали свої обов'язки щодо квотування, сплативши штрафи до цільового фонду[2].

Проте рівень соціальної відповідальності зарубіжних роботодавців значно вищий, ніж в Україні, що позитивно відображається на забезпеченні зайнятості осіб з інвалідністю в зарубіжних країнах.

До суттєвих порушень законодавства з питань працевлаштування інвалідів належить несплата штрафних санкцій.

Перевірка підприємств у 2010 році в Україні виявила 446 підприємств, або 7,4% із усіх перевірених, які не перерахували попередні штрафні санкції. Це значно більше, ніж у 2008 році, коли таких підприємств було 251 (або 3,6%) від перевірених, і більше ніж у 2009 році – 260 підприємств (або 3,8%).

Наведені дані демонструють негативну тенденцію збільшення кількості порушень законодавства роботодавцями в Україні щодо сплати попередніх штрафних санкцій, що свідчать про зниження їх відповідальності щодо дотримання законодавства з питань працевлаштування інвалідів.

Проте ефективність здійснення перевірок підприємств щодо виконання нормативу створення робочих місць визначається не стільки кількістю виявлених порушень, як відповідними діями щодо роботодавців з метою виправлення виявлених порушень та недопущення їх у майбутньому.

З метою усунення виявлених порушень щодо дотримання законодавства з питань працевлаштування інвалідів до роботодавців були застосовані відповідні заходи:

- нараховано адміністративно-господарські санкції;
- порушено судові справи;
- передано справи до прокуратури.

Так, у 2010 році в Україні за результатами перевірок підприємствам було нараховано 112035,5 тис. грн. адміністративно-господарських санкцій, що на 90539,1, або на 10,6% більше, ніж у 2008 році, але менше, ніж у 2009 році на 22544,7 тис. грн. або на 16,8% (табл. 1).

Таблиця 1

**Результати перевірок підприємств щодо виконання нормативу створення робочих місць для працевлаштування інвалідів в Україні за 2008–2010 рр.**

Результати проведених перевірок	2008	2009	2010
Перевірено підприємств, одиниць, З них:			
Не зареєстровано у Фонді соціального захисту інвалідів	7000	6858	6018
% до всіх перевірених	35,7	23,4	20,9
Зареєструвалися після перевірки	2266	1516	1224
% до всіх незареєстрованих	90,6	94,3	97,5
Нараховані адміністративно-господарських санкцій, тис. грн.	101287,3	134580,2	112035,5
Надійшло коштів, тис. грн.	13469,9	10807,5	10983,5
% до нарахованих	13,3	8,0	9,8
Передано справ до прокуратури, одиниць, На 1 перевірене підприємство, одиниць	287 0,04	126 0,02	137 0,02
Сума коштів, грн.	8694,9	19893,1	5007,0
Порушено судових справ, одиниць На 1 перевірене підприємство, одиниць	540 0,08	562 0,08	373 0,06
Сума коштів, грн.	73809,1	110898,4	90057,4

Зазначені дані формують переважну тенденцію зростання сум адміністративно-господарських санкцій, що з одного боку, свідчить, про розміри виявлених порушень, з іншого є показником результативності проведених перевірок.

Проте рівень сплати адміністративно-господарських санкцій роботодавцями незадовільний. Так, у 2010 році було сплачено лише 10983,5 тис. грн. що склало тільки 9,8% від нарахованих адміністративно-господарських санкцій в Україні.

Майже усім регіонам протягом 2008–2010 років були нараховані адміністративно-господарські санкції, розміри яких коливались від кількох тисяч гривень до декількох десятків тисяч гривень.

Найбільші проблеми з виплатами нарахованих коштів спостерігались у Київській та Дніпропетровській областях, які є одними з регіонів, де протягом 2008–2010 років нараховані значні суми адміністративно-господарських санкцій, а розміри їх сплати вкрай низькі.

За результатами проведених перевірок протягом 2008–2010 років періоду було порушено 1475 судових справ та передано до прокуратури 550 справ. Лідерами за кількістю порушених судових справ стали



Дніпропетровська, Херсонська, Миколаївська області. Найбільша кількість справ, переданих до прокуратури, спостерігалась у 2010 році у Сумській та Івано-Франківській областях.

Здійснений авторами аналіз наведених даних дозволив виявити наступні головні проблеми щодо соціальної відповідальності роботодавців та дотримання законодавства з питань працевлаштування інвалідів:

- недостатній рівень виконання законодавчо встановленого чотиривідсоткового нормативу робочих місць для працевлаштування інвалідів;
- наявність значної частини підприємств, які взагалі не були зареєстровані у Фонді соціального захисту інвалідів, що дозволяє їм ухилятися від виконання нормативу;
- зростання кількості підприємств, які не виконують норматив робочих місць для працевлаштування інвалідів та збільшення частки таких підприємств у загальній кількості перевірених підприємств;
- зростання кількості порушень щодо несплати штрафних санкцій.

Ускладнюють більш поглиблене дослідження зазначених проблем невідповідність між собою статистичної звітності, яку роботодавці подають до Фонду соціального захисту інвалідів, Пенсійного фонду, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, які за багатьма показниками дублюють одна одну, що в свою чергу підвищує потребу у здійсненні додаткових перевірок Фондом соціального захисту інвалідів [4].

**Висновки і пропозиції.** Подолання зазначених проблем, на думку авторів, повинно з одного боку, базуватися на створенні сприятливих соціально-економічних, організаційних та правових умов для реалізації права особи з інвалідністю на добровільну і посилену працю; з другого – на підвищенні соціальної відповідальності держави та вітчизняних роботодавців та законодавчому врегулюванні даного питання.

Першочерговими заходами на цьому шляху можуть бути:

- удосконалення механізму контролю Фондом соціального захисту інвалідів за виконанням роботодавцями встановлених нормативів робочих місць для працевлаштування інвалідів, сплатою суми адміністративно-господарських санкцій за невиконання нормативу робочих місць та чітко визначити цей механізм в Законі України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні»;
- Кодексом України про адміністративні правопорушення передбачити адміністративну відповідальність роботодавців за нездійснення реєстрації у Фонді; несвоєчасне подання звіту про зайнятість і працевлаштування інвалідів; подання у звіті недостовірних даних; несплату (неповну сплату) адміністративно-господарських санкцій та пені;
- об'єднання звітності Фонду соціального захисту інвалідів, Пенсійного фонду, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття з метою оптимізації такої звітності та отримання більш повної інформації від роботодавців про їх кількісний та якісний склад у всіх фондах. Це дозволить оперативно аналізувати всю потрібну інформацію та економити зусилля Фонду соціального захисту інвалідів за рахунок скорочення перевірок роботодавців.

Такі заходи дозволять підвищити соціальну відповідальність держави та роботодавців щодо забезпечення зайнятості інвалідів в Україні та підвищити тим самим якість життя вказаної категорії населення.

### Література

1. Куровська Г. Основні концепції державної політики залучення осіб з інвалідністю до ринку праці: міжнародний аспект / Г. Куровська // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 1. – С. 43–45.
2. О'Рейли А. Право людей с ограниченными возможностями на достойный труд [Електронний ресурс] / Артур О'Рейли. – Режим доступу : [http://www.ilo.org/public/russian/region/moscow/info/publ/right\\_dw\\_ru.pdf](http://www.ilo.org/public/russian/region/moscow/info/publ/right_dw_ru.pdf)
3. Грішнова О. Соціальна відповідальність бізнесу: сутність, значення, стратегічні напрями розвитку в Україні / О. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 7. – С. 3–8.
4. Ізюмський М. Чому не працюють закони, що дають можливість працювати людям з особливими потребам [Електронний ресурс] / Михайло Ізюмський. – Режим доступу : (<http://www.lawngo.net/index.php?itemid=638>)

Надійшла 13.05.2012; рецензент: д. е. н. Савченко В. А.

## ПРОФЕСІЙНА ОРІЄНТАЦІЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ СИСТЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ

*Розглянуто та узагальнено особливості професійної орієнтації, її значення для системи зайнятості. Надано рекомендації з удосконалення системи професійної орієнтації як засобу активізації інтелектуального капіталу.*

*The features of professional orientation, its importance to the employment system are considered and generalized. Recommendations for improving the system of vocational guidance as a means to enhance intellectual capital are given.*

*Ключові слова: зайнятість, професійна орієнтація, трудовий потенціал.*

### Вступ

Зростання ролі інтелектуального капіталу як вирішального фактору економічного добробуту вносить суттєві корективи в постановку та розв'язання задач управління для кожного суб'єкта соціально-економічної системи. Актуальною стає проблема його активізації в тому рахунку й через систему професійної орієнтації. За умов фактичної депопуляції населення та трудових ресурсів, неефективної зайнятості значимість роботи з професійної орієнтації для посткризового розвитку суттєво зростає, вона стає одним з провідних напрямів задоволення потреб ринку праці в необхідній робочій силі.

В той же час на шляху практичної реалізації такої системи виникає ряд невирішених проблем, серед яких виділяється проблема компетентності персоналу, узгодженості роботи з професійної орієнтації з потребами ринку праці.

### Постановка завдання

Засновуючись на здобутках сучасної економічної науки, на нашу думку, потребує критичного аналізу накопичений досвід роботи з професійної орієнтації та її синтезу з системою зайнятості. Подальшого поглиблення потребує також теоретико-методологічний аналіз впливу професійної орієнтації на систему зайнятості. З'ясування сутності професійної орієнтації дозволяє уточнити її економічний зміст з урахуванням сучасних умов господарської практики та виокремити спільні ознаки, за якими можна було б систематизувати світовий досвід з цієї проблематики. Отже, у наш час є необхідність продовження наукових досліджень зазначеної проблематики в напрямку розвитку концептуальних основ вдосконалення системи управління професійною орієнтацією населення, що звертається за сприянням у працевлаштуванні та одержанням професійних послуг до організацій зайнятості населення. Метою публікації є системний аналіз професійної орієнтації на основі узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду для підвищення ефективності функціонування системи зайнятості та ринку праці.

### Результати дослідження

Сьогоднішня ситуація в Україні із забезпеченням економіки кваліфікованими кадрами характеризується наступними тенденціями:

- швидке старіння вітчизняної робочої сили (на деяких підприємствах середній вік робітників наближається до пенсійного);
- висококваліфіковані робітники за певних обставин вимушені самостійно займатись пошуком роботи, торгівлею на ринках та не повертаються до робочих місць на виробництві;
- продовження відтоку за кордон кваліфікованих робітників;
- зменшення кількості навчальних закладів професійно-технічної освіти та чисельності учнів в них (обсяги та професійно-кваліфікаційна структура робочих кадрів у системі професійно-технічних навчальних закладів у значній мірі не відповідає потребам сучасного ринку праці);
- поступове збільшення рівня зайнятості, яке не супроводжується відповідним зростанням рівня економічної активності;
- звуження системи професійної орієнтації учнів загальноосвітніх шкіл, перш за все, на робітничі професії;
- практична ліквідація підготовки робочих кадрів на виробництві.

Як показали проведені дослідження, вирішення цих проблем великою мірою залежить від удосконалення підготовки кадрів у системі навчальних закладів, на підприємствах та організаціях та удосконалення професійної роботи.

Професійна орієнтація населення як система форм, методів та засобів впливу на особистість з метою оптимізації її професійного самовизначення на основі індивідуальних характеристик та потреб ринку праці виступає механізмом формування трудового потенціалу ринкової економіки.

На кожному етапі суспільного розвитку система професійної орієнтації вирішує певні завдання. Наприклад, у 30-і роки минулого сторіччя у СРСР ставилося завдання переважної орієнтації молоді на робітничі, інженерні та військові професії: з середини 50-х років – на робітничі професії у промисловості, у 80-х роках – на професії сільськогосподарського виробництва, підготовку педагогічних, військових, робітничих професій.

Незважаючи на прийняття в Україні першого варіанта Конвенції державної системи професійної орієнтації

населення ще в 1994 році, сьогоденній стан профорієнтації не відповідає сучасним вимогам [4, с.142]

Не стала дією і постанова КМУ від 17 вересня 2008 року за №842 «Про затвердження Концепції державної системи професійної орієнтації» [5]. Причиною є відсутність на всіх рівнях системного управління діяльністю органів, установ та організацій, покликаних здійснювати відповідну роботу. У профорієнтації беруть участь міський центр зайнятості, міські та районні центри соціальних служб для молоді, управління освіти міських райвиконкомів, навчальні заклади, засоби масової інформації, але їх дії не скоординовано, вони не носять системного характеру, не мають єдиної мети.

Відсутність чітких орієнтирів у профорієнтаційній роботі відбивається на результатах. Як показали дослідження, основні зусилля з профорієнтації в загальноосвітніх школах спрямовано на випускників шкіл – девяти- та одинадцятикласників, тоді як профорієнтація у школі дає найбільший ефект, якщо вона проводиться в молодших класах – в період зародження формування професійних інтересів. Раніше основою профорієнтації у загальноосвітніх школах виступало трудове навчання, яке сьогодні звужено виключно рамками школи, на відміну від міжшкільних майстерень, міжшкільних навчально-виробничих комбінатів та виробничих майстерень базових підприємств у минулому. Недостатнє матеріально-технічне оснащення шкільних майстерень не дає можливості поставити цей процес на належний рівень. Підприємства та організації регіонів недостатньо займаються профорієнтаційною роботою в загальноосвітніх школах, виступи їх керівників та фахівців у школах, оформлення стендів з інформацією про роботу підприємств, екскурсії учнів шкіл для ознайомлення з виробництвом носять несистематичний характер. Засоби масової інформації також не популяризують робочі професії, не практикуються виступи на радіо, телебаченні, у пресі керівників підприємств, тематичні публікації про робітників тієї або іншої професії.

Таким чином, одна з найважливіших проблем формування кадрового потенціалу України, що потребує негайного розв'язання шляхом створення системи управління профорієнтацією, – забезпечення соціально-економічної спрямованості системи профорієнтації, її докорінної зміни в бік комплексності, системності та конкретизації професій, на які існує попит на ринку праці [3, с.100–102]. У країнах із ринковою економікою профорієнтації молоді приділяється велике значення [2].

У цих країнах загальне керівництво профорієнтаційною роботою здійснюється на державному рівні, а відповідні послуги надаються на безкоштовних засадах. У той самий час у деяких країнах (наприклад, у США) законодавство дозволяє приватним фірмам надавати платні профорієнтаційні послуги, які, як правило, поєднуються із працевлаштуванням для підвищення їх привабливості. Диференціація профорієнтаційних послуг привела до виникнення у деяких країнах двох державних служб такого профілю, що мають різну відомчу підпорядкованість: одні з них підпорядковуються органам освіти, інші – органам праці.

Відповідно відбувається розподіл між ними контингенту осіб, яким надаються послуги. Наприклад, у Великобританії та Фінляндії роботу з учнями проводять переважно органи освіти, а з працюючими та дорослими – служби органів праці. Відбувається диференціація завдань, які вирішуються кожною з цих служб на різних етапах підготовки до самостійного трудового життя. У Швеції, наприклад, відповідальність за профорієнтаційну роботу та працевлаштування покладено на службу професійної та освітньої орієнтації Міністерства освіти та Національного управління ринком праці, у Німеччині ці питання знаходяться в компетенції Федерального відомства праці.

Інтеграція послуг виявляється також у поєднанні профорієнтації з психолого-педагогічним, медичним консультуванням. За кордоном змінюються зв'язки між службами профорієнтації, профпідготовки, профорієнтації, перепідготовки та працевлаштування, створюються єдині центри зайнятості, які надають весь комплекс профільних послуг (Фінляндія, Німеччина, США, Швеція).

Сучасний підхід в західних країнах також розуміє профорієнтацію як складову більш широкого процесу – розвитку кар'єри. Наприклад, в Японії такий підхід знайшов відбиття в Законі «Про сприяння розвитку людських ресурсів», який передбачає систематичний та поетапний вплив на розвиток особистості протягом усього трудового життя з урахуванням професійних інтересів людини, її намірів та здібностей, а також зовнішніх чинників – ситуації на ринку праці, тенденцій в технічному та економічному розвитку, структурних змін [1].

У 50-х рр. минулого століття в США була розроблена нова концепція профорієнтації – теорія професійного розвитку, її автор – А. Маслоу. У цій теорії висувається ідея так званої самоактуалізації людини – бажання особистості вдосконалитися, прагнення проявити себе на ділі, знайти практичне застосування своїм можливостям. Великий внесок у подальший розвиток концепції професійного становлення вніс Д.Сьюпер [6]. У 1952 р. Д. Сьюпер зробив спробу розробити єдину теорію професійного розвитку. Положення теорії Д. Сьюпера свідчать про те, що професійний розвиток – тривалий і динамічний процес, що має певну структуру. Він складається з серії виборів, що досягають стабілізації лише в середньому віці. Своєрідність виборів обумовлюється не лише спадковими факторами, а й впливом середовища, виховання, накопиченим досвідом, тобто сукупністю всіх впливів і випробувань, пережитих суб'єктом в кожен момент розвитку. Для того, щоб домогтися професійного становлення особистості, необхідна, на думку вченого, послідовність впливів, специфічних для кожного вікового етапу.

В США в програму навчання включають спеціальні курси, такі як «Професії», «Планування життєвого шляху», проведення спеціальних зборів та конференцій, вивчаються різні типи організації

бізнесу, типи економічних ринків, економічних систем, проводяться ділові ігри. У 1981 р. був прийнятий закон про професійні консультації в початковій школі.

У Великобританії орієнтація у виборі освіти та професійного шляху розглядається як єдиний та безперервний процес. Профорієнтація починається у школі, продовжується при вступі до університету або до роботи, далі супроводжує трудовий шлях дорослої людини. Активізація позиції особистості у виборі професійного шляху передбачає практичну діяльність з розвитку професійно важливих якостей. Це потребує обґрунтованого методичного забезпечення у вигляді різноманітних програм, що дозволяють задовольнити потреби особистості з даного питання, створення комп'ютерних та аудіовізуальних систем професійної інформації, розробки методів роботи із засобами масової інформації, залучення підприємців для забезпечення стабільної зайнятості молоді.

У Великій Британії практичну роботу з профорієнтації здійснюють працівники служби професійної кар'єри. Формами роботи виступають проведення групових та індивідуальних консультацій, тестування з професійних якостей, на кожного випускника складаються професійні досьє, а на їх основі – профрекомедації.

У Канаді професійна робота починається часто як робота підлітків за наймом в період літніх канікул через посередництво спеціально створених центрів для такого працевлаштування.

У Швеції надання профорієнтаційних послуг стало важливою функцією соціальної політики держави щодо відтворення робочої сили, створену спеціальний державний орган – національну службу освіти та трудової орієнтації.

У Франції політику у сфері професійної орієнтації підкріплюють випуском брошур, щомісячних журналів, необхідних для здійснення профорієнтаційної роботи. До профорієнтаційної роботи широко залучають засоби масової інформації, за допомогою яких проводяться спеціальні передачі. Особливістю практики організації професійної освіти виступає взаємодія позашкільної та внутрішньо шкільної її складових. Позашкільна профорієнтація – це діяльність мережі спеціальних служб різних рівнів (державного, академічного, місцевого), що координуються міністерствами праці, охорони здоров'я, освіти.

#### Висновок

Сучасна професійна орієнтація розглядається у двох вимірах: як система і як процес. Система профорієнтації передбачає вироблення вибіркового ставлення до професій, детермінованого структурою суспільних потреб на основі особистих нахилів та здібностей людини, що визначає її місце у системі суспільного поділу праці. Процес профорієнтації — це формування і реалізація професійних нахилів під впливом комплексу суспільних умов у період соціального становлення у навчальних закладах, трудових колективах. За взаємообумовленості, взаємозв'язку та взаємодоповнюваності системи і процесу профорієнтації якісної визначеності їм надає цільова спрямованість чинників: система орієнтована переважно на розв'язання проблеми вибору, процес профорієнтації – на професійне становлення особистості.

Досвід організації профорієнтаційної роботи в країнах з розвинутою ринковою економікою дозволяє зробити такі узагальнення:

- керівництво профорієнтаційною роботою здійснюється на державному рівні;
- диференціація профорієнтаційних послуг привела до виникнення двох державних служб профорієнтаційного профілю, які мають різну підпорядкованість – органам освіти та органам праці.

В якісному удосконаленні трудового потенціалу першочергову роль відіграє поліпшення професійно-кваліфікаційного складу кадрів. Підвищення ефективності профорієнтаційної роботи, що враховує досягнення сучасної вітчизняної та зарубіжної практики, має передбачати вдосконалення законодавства щодо зайнятості, розробку відповідних програм на загальнодержавному та регіональному рівнях, включення в склад системи профорієнтації підсистеми професійного переорієнтування учасників ринку праці, організацію моніторингу відстеження зайнятості тих, хто одержав профорієнтаційні послуги. Система професійної орієнтації виступає як елемент двох сполучених систем: безперервної освіти та ефективної зайнятості. Посилюються зв'язки між службами профорієнтації, профпідготовки та працевлаштування, створюються єдині центри зайнятості, які надають комплекс послуг (Фінляндія, Німеччина, США, Швеція). Оцінка ефективності профорієнтаційної роботи має виходити з пріоритету її впливу на працевлаштування клієнтів служби зайнятості.

#### Література

1. Про сприяння розвитку людських ресурсів : закон [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc\\_gum/vkinteu\\_2010\\_5](http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/vkinteu_2010_5).
2. Козырева А.О. Основные аспекты отечественных и зарубежных концепций профессионального развития [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www/ifets.ieee.org/russian/depository/v10\\_14/htm](http://www/ifets.ieee.org/russian/depository/v10_14/htm).
3. Криклій А. С. Актуальні питання підвищення ефективності діючої системи профорієнтації кадрів / А. С. Криклій // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 5 (36). – С. 100–102.
4. Мельник С.В. Механізм регулювання соціально-трудової сфери України / Мельник С.В. – К. : Соцінформ, 2009. – 206 с.

5. Про затвердження Концепції державної системи професійної орієнтації [Електронний ресурс] 6 постановою КМУ від 17 вересня 2008 року за №842. – Режим доступу : <http://www/zakon.rada.gov.ua/laws/show/842-2008>.

6. Super D.E. Vocational development. – N.Y., 1957. – 391 p.

Надійшла 13.05.2012

УДК 331:37.06

О. В. СТЕПАНОВА

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»

## ФАКТОРИ НАКОПИЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ У СФЕРІ ОСВІТИ

*У статті автором визначені основні напрямки впливу освіти на процес накопичення соціального капіталу суспільства, родини та особи. Визначені фактори-стимулятори та дестимулятори потенціалу накопичення соціального капіталу у сфері освіти.*

*In the article the author defines basic directions of influence of education on the process of social capital accumulation of society, family and person. Certain stimulated and destimulated factors on potential of social capital accumulation in the field of education.*

*Ключові слова: соціальний капітал, освіта, структурний соціальний капітал, когнітивний соціальний капітал, довіра, інститути.*

**Вступ.** Рівень освіченості суспільства є вагомим предиктором не лише рівня його економічного добробуту, а й рівня накопиченого в суспільстві соціального капіталу. Взаємодія соціального капіталу та освіти може відбуватися на різних ієрархічних рівнях, зокрема індивідуальному рівні, а також рівні груп та суспільства. Поряд з цим, слід зауважити, що існує взаємний прямий та опосередкований вплив соціальний капіталу та освіти.

**Постановка проблеми.** Соціальний капітал як суспільний ресурс, вартість якого залежить від рівня взаємодії між людьми на основі спільних норм, цінностей та сформованого рівня довіри, є вагомим фактором функціонування економічних механізмів. За останні десятиріччя в Україні спостерігається падіння як загального, так і міжособистісного рівня довіри та деградація основних соціальних норм та цінностей, які є традиційними для українського суспільства. Ці процеси обумовили руйнування соціального капіталу. В таких умовах, існує нагальна необхідність виявлення корінних причин такого руйнування, а також визначення нових фікторів-стимуляторів накопичення соціального капіталу в сферах його генерування, зокрема у сфері освіти.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Джерела, механізми та проблеми накопичення соціального капіталу стали предметом багатьох досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, економістів, соціологів та політологів. Так, окремі аспекти дослідження цих проблем представлені в роботах таких зарубіжних та вітчизняних науковців: А. Аузана, П. Ашїона, А. Віссаріонова, В. Гейця, М. Грановеттера, І. Діскіна, В. Істелі, М. Калаш, П. Коліє, А. Конькова, Дж. Коулмена, В. Куценко, О. Мартякової, Р. Меньшева, С. Нека, Р. Патнема, М. Пелдема, П. Пінотті, Л. Поліщука, А. Портеса, В.В. Радаєва, Ф. Сабатіні, Ф. Сарачіно, Дж. Сенсебренера, В. Сікори, О. Сидорчук, І. Соболевої, Д. Телла, Ф. Фукуями та інших.

Метою дослідження є визначення основних факторів потенціалу накопичення соціального капіталу у сфері освіти в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Окрім збільшення економічного та людського потенціалу країни, освіта сприяє формуванню та накопиченню соціального капіталу суспільства, а саме формуванню суспільства з високим рівнем соціальної активності, високою соціальною згуртованістю та інтеграцією, низьким рівнем соціальних дисфункцій суспільства. Разом з тим, з раннього віку для людини освіта відіграє важливу роль у формуванні соціальних, емоційних та інших життєво важливих навичок, що стають базисом для формування певних соціальних норм та цінностей та основою для формування каркасу різноманітних соціальних зв'язків та мереж, які є основними детермінантами соціального капіталу. На нашу думку, соціальний капітал є сукупністю фактичних та потенційних ресурсів, які отримують економічні суб'єкти на різних ієрархічних рівнях управління зі сталого володіння мережею соціальних відносин та зв'язків, що створюють цінність, яка прямо чи опосередковано впливає на результативність функціонування економічного суб'єкта. Такі зв'язки можуть існувати не лише в практичному стані, а й у формі матеріального та інформаційного обміну, що спричиняють їх існування.

Встановлено, що кожен додатковий рік освіти збільшує схильність індивіда до участі у житті суспільства та місцевої громади. Здобуття середньої професійної та вищої освіти говорить про те, що людина у більшій мірі орієнтована на майбутнє і, отже, у неї високі стимули до інвестицій у соціальний капітал. Відмінності у рівні освіти та соціально-професійному статусі також створюють нерівність можливостей формування та використання соціального капіталу. Вплив цих факторів посилюється їх

взаємною обумовленістю та залежністю один від одного. Так, наявність освіти полегшує встановлення різноманітних соціальних контактів, тоді як недостатній рівень освіти обмежує коло міжособових зв'язків.

Багато учених-економістів досліджують освіту як частину людського капіталу. Однак, за останнє десятиріччя вітчизняними та зарубіжними науковцями проведено багато досліджень, які встановили цільний взаємозв'язок між розвитком освіти та накопиченим соціальним капіталом. Так, Р. Патнем та Дж. Холівел у своїх працях визначили наявність кумулятивного ефекту від освіти у багатьох видах соціальної взаємодії та соціальної активності, включаючи членство у різних громадських організаціях. Автори доводять, що зростання середнього рівня освіти не лише обумовлює перерозподіл соціального капіталу у відповідні групи, але і є фактором його накопичення. Особи з середньою та вищою освітою мають вищий рівень соціальної активності та частіше дотримуються соціальних норм та цінностей, ніж особи з початковою освітою [7]. Дж. Коулмен отримав перші емпіричні свідчення наявності зв'язку між соціальним капіталом (міцність родинних зв'язків, належність до груп, де освіта визнається позитивною цінністю) та процесом припинення навчання у школі. Поряд з цим, він визначив, що релігійні, етнічні державні та приватні школи, будучи імплементаваними у відповідні релігійні та етнічні громади, мали значно нижчі показники припинення навчання порівняно з іншими школами, оскільки відповідали домінуючим нормам та цінностям цих громад та посилювали їх вплив [4].

Таблиця 1

## Потенціал накопичення соціального капіталу в сфері освіти

Вектор накопичення соціального капіталу	Когнітивний соціальний капітал	Структурний соціальний капітал
<b>Фактори - стимулятори накопичення соціального капіталу</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- підвищення рівня довіри до освіти як суспільного інституту;</li> <li>- підвищення рівня довіри у взаємозв'язку «вчитель – учень»;</li> <li>- збільшення рівня довіри між поколіннями суспільства;</li> <li>- поширення освітніх норм та цінностей в суспільстві;</li> <li>- пропаганда позитивних моделей поведінки та стилів життя;</li> <li>- підвищення престижності праці освітян та науковців.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- формування розгалуженої мережі закладів освіти та культури;</li> <li>- полегшення доступу до мережі Інтернет, телебачення та радіо;</li> <li>- забезпечення інтеграції окремих груп та вразливих верств населення до освітнього простору суспільства;</li> <li>- розвиток громадських організацій та публічно-приватних партнерств у сфері освіти;</li> <li>- формування науково-технічних парків та кластерів.</li> </ul>
<b>Фактори-дестимулятори накопичення соціального капіталу</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- збільшення рівня корупції у сфері освіти та науки;</li> <li>- поширення соціальних дисфункцій суспільства;</li> <li>- збільшення кількості груп населення у яких освітні норми та цінності не визнаються як важливі та необхідні для життя;</li> <li>- пропаганда в суспільстві через освітні заклади та ЗМІ девіантних моделей поведінки та способів життя.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- скорочення мережі закладів освіти та культури;</li> <li>- обмеження доступу до мережі Інтернет;</li> <li>- підвищення оплати освітніх послуг;</li> <li>- створення бар'єрів для інтеграції окремих груп за етнічною, расовою, мовною та іншими ознаками у вертикальні та горизонтальні мережі освітнього простору;</li> <li>- диспаритет між рівнем освіти та тарифними ставками заробітної плати.</li> </ul>

Позитивний взаємозв'язок між освітою та соціальним капіталом може бути також свідченням того, що між соціальним та людським капіталом існує тісна взаємодія: накопичення одного обумовлює збільшення іншого. Натхов Т. В. узагальнив ефекти, що визначають характер впливу освіти на соціальний капітал. За визначенням дослідника, абсолютний ефект спостерігається в умовах, коли ймовірність довіри залежить від рівня освіти індивіду і не залежить від середнього рівня його освіти у його оточенні; відносний ефект виникає за умови, якщо ймовірність довіри залежить тільки від середнього рівня освіти в оточенні індивіда; кумулятивний ефект виникає у тих випадках, коли вплив соціального оточення та освітні характеристики індивіда доповнюють один одного [5].

Сфера освіти в Україні володіє значним потенціалом для розвитку соціального капіталу. Зокрема, в Україні за останні десятиліття значно збільшився відсоток осіб, що отримали доступ до освітніх послуг у ВНЗ, збільшилась також кількість осіб на 1000 населення, що має середню та вищу освіту [2], зросли можливості доступу населення до мереж Інтернет. Навчання в освітніх закладах, зокрема у професійних та вищих, є не лише процесом передачі знань за певною спеціалізацією та інвестицій в людський капітал, а й процесом залучення осіб та груп населення до відповідних соціальних структур та мереж взаємодії, які

формують можливість для соціальної згуртованості суспільства. За визначенням Ф. Фукуями: «Навчання – це процес навчання певним моральним нормам, завдяки яким професійні стандарти стають вищими за власні інтереси професіонала. Одну із переваг, яку дає навчання, полягає у тому, що воно культивує відповідні норми, які стають джерелом соціального капіталу» [6].

Завдяки тому, що освіта пропагує норми участі та взаємності, створює форуми для суспільної діяльності, створює передумови для громадянського виховання особи, вона, зазвичай має більшу кількість соціальних контактів, тоді як недостатній рівень освіти обмежує коло міжособистісних зв'язків, що є передумовою для отримання роботи, підтримки у складних життєвих обставинах тощо. Е. Глейзер доводить, що індивідуальний соціальний капітал збільшується зі зростанням віддачі від професій, які вимагають соціальної взаємодії [8].

Крім того, за визначенням Ф. Фукуями освіта є середовищем для накопичення соціального капіталу шляхом укріплення єдності суспільства, розвитку різноманітних елементів громадянського суспільства. Внаслідок передачі демократичних цінностей та культурних норм вища школа сприяє вихованню у населення громадянської позиції, робить внесок в державне будівництво, сприяє соціальній солідарності. Ці фактори стають каркасом для формування соціального капіталу та суспільної довіри, яка формується в результаті впевненості населення у майбутньому, у гарантованій доступності для нього суспільних ресурсів та надійного захисту на випадок виникнення складної ситуації в житті або соціально-економічної кризи. Таким чином, на думку дослідника, університети та інші навчальні заклади стають центром тяжіння для соціальної взаємодії та співпраці, формують навколо себе атмосферу соціальної довіри [6]. Н. Ні у своїх працях розкриває вплив рівня освіти на такий індикатор соціального капіталу, як залучення рівень політичної та виборчої активності громадян [8].

За даними останньої доповіді ПРООН про розвиток людського потенціалу, Україна за рівнем розвитку освітнього потенціалу посідає високе 30 місце, з відповідним індексом 0,858 серед 18 країн світу, тоді як за загальним індексом розвитку людського потенціалу – наша країна посідає 76 місце і має значно нижчий індекс – 0,729 [1]. Обсяги фінансування освіти в Україні мають сталу тенденцію до зростання [3]. Проте, незважаючи на те, що в Україні створена розгалужена мережа освітніх як середніх, так і вищих навчальних закладів, порівняно з іншими країнами, ефективного накопичення соціального капіталу у сфері освіти не відбувається. Основними факторами, що негативно впливають на рівень накопичення соціального капіталу в сфері освіти в Україні є виникнення останнім часом фінансових та територіальних бар'єрів доступу окремих верств населення до освітніх та культурних послуг, а також розвиток в суспільстві тенденцій зниження рівня довіри до освіти як суспільного інституту, зменшення поваги до освітніх норм та цінностей. Станом на 2010–2011 рік не навчалися 11 988 осіб віком від 6 до 17 років (за причинами не пов'язаними зі станом здоров'я), з них 5375 – дівчат; у містах – 9 731 осіб, селах – 2257 осіб [3]. Частково ці особи є виключеними з мереж подальшого генерування індивідуального, групового та суспільного соціального капіталу. Збільшилось ранжування між загальноосвітніми середніми школами за можливістю доступу до їх послуг за фінансовими та територіальними ознаками. Так, за опитуванням Держкомстату України, 62,2 відсотків респондентів зазначили недостатність доходу на отримання бажаних освітніх послуг [2], що є свідченням значних фінансових бар'єрів у доступі до освіти.

Потенціал створення та використання соціального капіталу у сфері освіти сьогодні найбільш обмежений у сільській місцевості. Для поліпшення ситуації слід забезпечити прискорений розвиток соціальної інфраструктури на селі. Фактор, що є свідченням ерозії соціального капіталу в Україні та який за останні десятиліття отримав значне поширення у сфері освіти є корупція. Поширеною є також ситуація, за якої отримання професійної та вищої освіти в Україні не завжди створює можливість для отримання робочого місця, а також отримання відповідної більш високої заробітної плати.

Ціна, яку повинно суспільство сплачувати за соціальне роз'єднання та атомізацію суспільства, недовіру та корупцію, є дуже вагомою та не піддається виміру [6]. В таких умовах, накопичення соціального капіталу у сфері освіти в Україні значно ускладнене, тоді як інші країни використовують наявні у цій сфері можливості та використовують соціальний капітал як вагомий ресурс соціально-економічного розвитку.

**Висновки та невирішені частини проблеми.** Орієнтири посткризового розвитку економіки України потребують пошуку нових підходів до визначення інституційних засад державного регулювання економіки, що мають враховувати усі глибинні процеси функціонування суспільства. З цих позицій, детермінанти накопичення та відтворення соціального капіталу доцільно імплементувати в систему координат ключових стратегій соціально-економічного розвитку країни. Розв'язання таких задач можуть результативно конвертувати існуючий соціальний капітал у економічні переваги країни. Разом з тим, успішність функціонування освіти вимагає унікального структурного поєднання фінансового, людського та соціального капіталу, яке відповідатиме реальним потребам суспільства. З іншого боку, поширення освітніх норм та цінностей в суспільстві, розвиток довіри до освіти як суспільного інституту дозволить сформувати потенціал для розвитку соціального капіталу як вагомий ресурс соціально-економічного розвитку в Україні.

## Література

1. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее

будущее для всех / [пер. с англ.]. – М. : Изд-во «Весь Мир», 2011. – 188 с.

2. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг : доповідь Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Загальноосвітні навчальні заклади України на початок 2010/11 навчального року : статистичний бюлетень / Державний комітет статистики України. – К., 2011. – 99 с.

4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. – № 3. – С. 121–139.

5. Натхов Т.В. Образование, социальный капитал и экономическое развитие (обзор основных исследований) / Т.В. Натхов // *Вопросы экономики*. – 2010. – № 8. – С. 112–122.

6. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию / Ф. Фукуяма ; [пер. с англ.]. – М. : ООО «Изд-во АСТ», 2004. – 730 с.

7. Putnam R., Helliwell J. Education and social capital // *Eastern Economic Journal*. – 2007. – Vol. 33. – № 1. – P. 2–19.

8. Social Capital and Education [електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALDEVELOPMENT/EXTTSOCIALCAPITAL/0,,contentMDK:20186584~isCURL:Y~menuPK:418214~>

Надійшла 13.05.2012; рецензент: д. е. н. Павлюк К. В.

УДК 331.5.024.5

В. В. БЛИЗНЮК

ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАНУ»

## ПОСТКРИЗОВІ ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ УКРАЇНИ

*В статті розглянуто основні тенденції посткризового розвитку соціально-трудої сфери, виявлено відсутність у роботодавців об'єктивних мотивів щодо створення нових інноваційних робочих місць. Обґрунтовано основні шляхи подолання негативних явищ у сфері праці.*

*The article reviews the main trends in post-crisis development of social and labor issues. absence of objective reasons for employers to create new innovative jobs identified by the author. basic ways of overcoming negative phenomena at work reasonably.*

*Ключові слова: соціально-трудова сфера, робочі місця, мобільність на ринку праці, оплата праці, трансферти.*

**Вступ.** Соціально-трудова сфера відіграє визначальну роль в реформуванні суспільного укладу, подоланні соціально-економічних суперечностей та зниженні соціальної напруги в суспільстві, а також суттєво впливає на підвищення ефективності суспільного виробництва та забезпечення економічної та соціальної безпеки країни. Розвиток соціально-трудої сфери визначає якість та конкурентоспроможність соціально-трудоого потенціалу країни у глобальному середовищі.

**Постановка проблеми.** Фінансово-економічна криза загострила коло проблем, які потребують розробки новітніх науково-методичних підходів та обґрунтування нових інструментів вирішення. Необхідність модернізації соціально-трудої сфери обумовлена необхідністю пом'якшення соціальних наслідків ринкових реформ, адже система соціального захисту, що діє в Україні, не відповідає потребам соціуму. Проблеми у соціально-трудої сфері зумовлені нестачею адекватних інструментів і методів її регулювання, відсутністю обґрунтованої тактики і стратегії її розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Методи і заходи щодо модернізації управління соціально-трудою сферою розроблялися такими українськими фахівцями з проблем праці і соціально-трудоих відносин, як С. Бандур, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, О. Новікова Л.С. Лисогор, Л. Шевчук, У. Садова та ін., наукові погляди яких покладені в основу нашого дослідження. Інтерес викликають праці російських економістів, які виходять з уявлення про соціально-трудоу сферу як складну багаторівневу систему, окремі елементи якої необхідно удосконалювати, модернізувати та реформувати (Л. Абалкін, Н. Волгін, В. Гімпельсон, Б. Генкін, Р. Капелюшніков, Т. Малєва, Ю. Одегов, В. Радаєв, Р. Яковлев та ін.). Саме розвитку соціально-трудої сфери як комплексній проблемі у теоретичному плані приділяється достатньо уваги, але процесам, що відбуваються у цій сфері, притаманна безсистемність та фрагментарність регулювання або взагалі його відсутність. Окремі реформи, запропоновані урядом, тільки підтверджують необхідність ретельнішого обґрунтування стратегічних і тактичних кроків на цьому шляху.

**Мета дослідження.** Актуальність обраної теми визначила мету даної статті, яка полягає в обґрунтуванні посткризових тенденцій та подальших пріоритетів розвитку соціально-трудої сфери України, ефективного ринку праці з метою повноцінного відтворення соціально-трудоого потенціалу та стабілізації соціально-економічного розвитку України.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Структура зайнятості, що утворилася в українській економіці протягом трансформаційного періоду не є оптимальною. Вона ще не відповідає вимогам



постіндустріального суспільства, але вже й не відповідає вимогам індустріального розвитку. Вона базується на застарілих у технологічному відношенні робочих місцях, характеризується високими втратами робочого часу й низьким завантаженням виробничих потужностей, поширенням вимушених відпусток, великими масштабами праці в тіньовій економіці. Так, під час кризи, рівень прийому суттєво зменшився, при одночасному уповільненні і вивільненні, тобто спостерігалася певна стабільність кадрового потенціалу. Протягом 2010 р. процеси щодо прийому на роботу характеризувалися позитивними змінами, тобто на фоні уповільнення звільнень, роботодавці віддавали перевагу щодо найму додаткових працівників.

На рівні економіки в цілому інтенсивність трудової мобільності характеризується коефіцієнтом обороту робочої сили, який є сумарним коефіцієнтом вибуття та найму робітників. Як свідчать статистичні дані, найвищі показники коефіцієнту обороту характерні протягом останніх десяти років для фінансової галузі, галузі операцій з нерухомим майном, будівництва та сільського господарства. Однак напрям цієї мобільності для різних періодів є різним. Так, для сільського господарства традиційно високим є коефіцієнт вибуття, для фінансової сфери у докризовий період оборот за поновленням кадрів був значно вищим ніж за вибуттям, а вже у 2010 р. ситуація кардинально змінилася і коефіцієнт вибуття перевищував коефіцієнт прийому на 14,8 в.п. Аналогічна картина є характерною і для будівництва та торгівлі. Тобто процеси нестабільності та кризові явища безпосередньо вплинули на мобільність робочої сили в Україні у напрямку «дестабілізації» ринку праці.

Рух робочих місць відбувався за рахунок вивільнення до 2009 р. переважно працівників робітничих спеціальностей, поступово розрив між кількістю вивільнених службовців та робітників зменшувався (рис. 1). На стабільному рівні залишалося вивільнення осіб, які займають робочі місця, що не потребують спеціальної підготовки, тобто криза не вплинула на ліквідацію таких робочих місць.

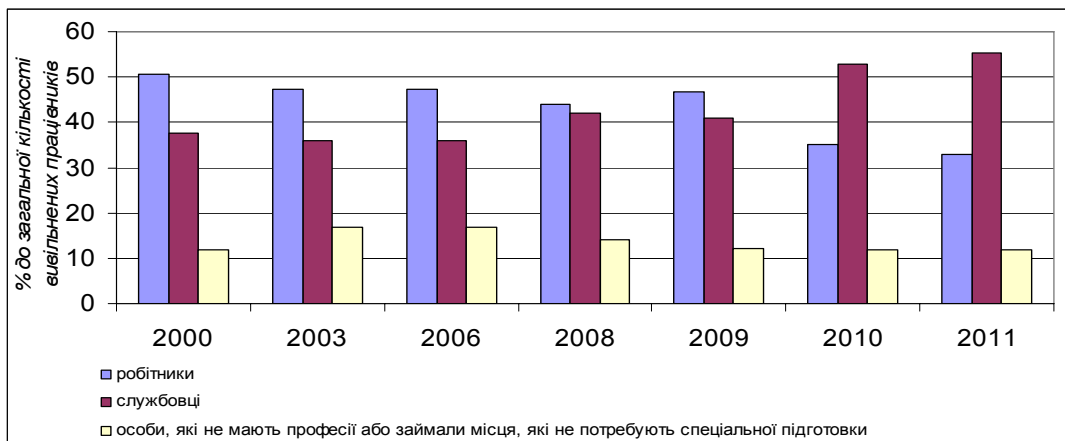


Рис. 1. Динаміка вивільнення працівників в Україні в 2000–2011 рр.

Згідно з теорією мобільності основною детермінантою мобільності є заробітна плата. Аналіз диференціації (відхилення від показників середніх по Україні) коефіцієнту обороту та заробітної плати за видами економічної діяльності у 2000 та 2010 рр. доводить, що для тих галузей, де заробітна плата суттєво відстає від середніх значень по Україні, показники мобільності навпаки її значно перевищують.

Така ситуація характерна насамперед для сільського господарства, де коефіцієнт диференціації за мобільністю у два рази є вищим ніж в середньому по Україні, галузями будівництва та торгівлі, де заробітна плата, яка відстає від середньоукраїнських показників, стимулює рух працюючих. Для фінансової діяльності, промисловості, сфери державного управління спостерігається ситуація, за якою заробітна плата є вищою за середні показники і відповідно кадровий потенціал є більш стабільним. Порівняння диференціації за мобільністю та заробітною платою свідчить, що незважаючи на занижені показники оплати праці в освіті та охороні здоров'я, працюючі в цих сферах характеризуються заниженою мобільністю, що можна пояснити нагромадженням специфічного людського капіталу, який неможливо застосувати в інших сферах та наявністю певних соціальних гарантій у працюючих, що позитивно впливає на кадровий потенціал цих галузей. В таких видах економічної діяльності як торгівля, будівництво роль специфічного людського капіталу стає незначною та зміна місця роботи приносить індивіду віддачу більшу, ніж віддача від специфічного стажу – стажу роботи в одній сфері прикладання праці.

Оскільки політика створення нових робочих місць є не стільки складовою соціальною, а переважно економічною політикою, тобто її ефективність є результатом створеного інвестиційно-інноваційного клімату в країні і має за мету не лише тимчасову підтримку тих, хто залишився без коштів до існування, а насамперед розвиток економіки, це потребує додаткової оцінки наявного потенціалу щодо створення нових робочих місць у сучасних підприємств. Заробітну плату, яку виплачує роботодавець, можна розглядати, з одного боку, як фактор виробництва, тобто як вартість трудових ресурсів, з іншого – це є джерело формування

платоспроможного попиту на внутрішньому ринку. Тому, для кожного окремого аналізу доцільно використовувати реальну заробітну плату, отриману шляхом зважування на різні дефлятори. Так, оцінюючи життєвий рівень робітників, варто використовувати реальну заробітну плату, скореговану на індекс споживчих цін (далі споживча зарплата), тоді як з точки зору підприємців – реальна заробітна плата розрахована за допомогою індексу цін виробників (факторна зарплата). Динаміка цін на робочу силу впливає на поведінку підприємців, а саме: скорочення витрат збільшує, а їх підвищення зменшує стимули до розширення виробництва. Отже, посилення чи послаблення стимулів до зростання виробництва (і відповідно створення нових робочих місць), зростання пропозиції товарів залежить від динаміки факторної заробітної плати – якщо вона знижується, стимули для виробництва і пропозиції товарів посилюються. Крім того, попит на ринку товарів залежить від динаміки споживчої заробітної плати, її ріст стимулює зростання попиту на ринку товарів (що є, в свою чергу, стимулом для розширення виробництва). Аналіз динаміки обох видів реальної заробітної плати (рис. 2), зваженої на споживчі та виробничі ціни, дозволяє зробити певні висновки.

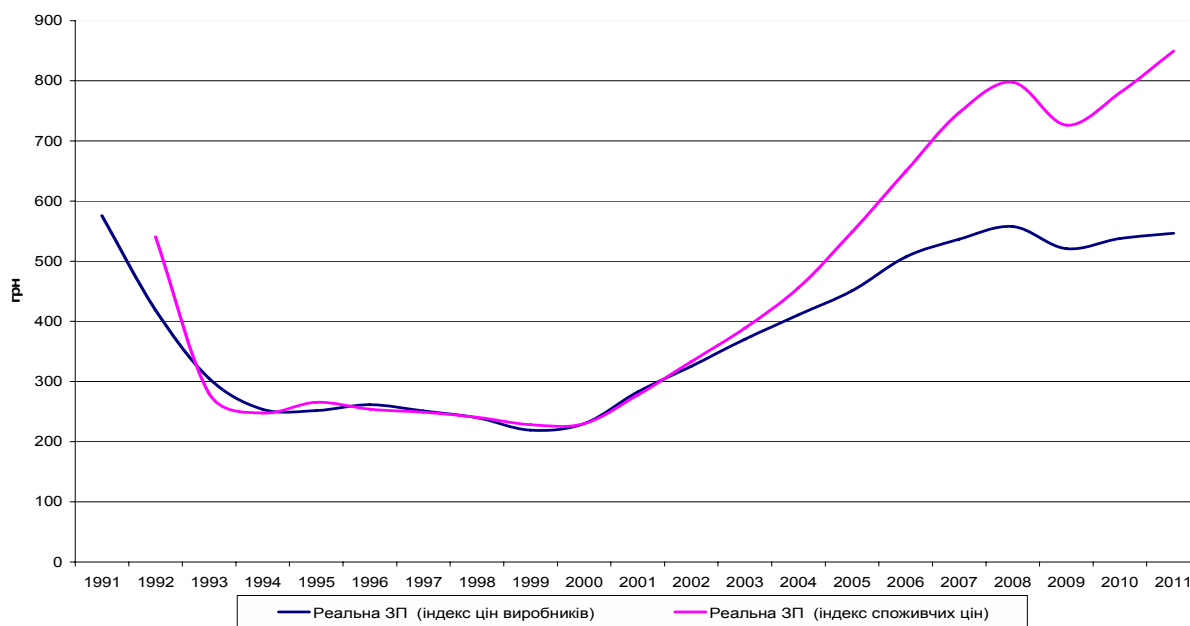


Рис. 2. Динаміка реальної заробітної плати в цінах 2000 р. в Україні

Реальна заробітна плата, що характеризує споживчий попит, починаючи з 2000 р., перевищувала реальну зарплату, яка характеризує вартість робочої сили для роботодавців (факторна зарплата) і цей розрив суттєво збільшується. Тобто іншими словами, робоча сила для роботодавців є занадто дешевим товаром, що зрозуміло не стимулює до розвитку інноваційних робочих місць. Це підтверджується й загальновідомими статистичними даними щодо частки оплати праці в структурі собівартості продукції. Тому й створення робочих місць в найближчому майбутньому можна очікувати лише на низькотехнологічній основі, оскільки динаміка факторної зарплати стимулює лише екстенсивний розвиток.

Таким чином, політика створення нових робочих місць, особливо інноваційних, тісно пов'язана з політикою оплати праці. Тому участь держави у цьому процесі є незаперечною. Оскільки формування гідного рівня оплати праці у науково-технологічній сфері, за рахунок реформування оплати праці у бюджетному секторі, є надійним механізмом зміни парадигми інноваційного розвитку, доцільно звернутися до досвіду інших країн в цій сфері. Жодна з країн під час кризи не зменшувала зарплати в сфері науки та досліджень, а деякі їх навіть збільшили, оскільки вони є витратами майбутніх періодів, і в майбутньому саме ці видатки призведуть до створення інноваційних робочих місць.

Основною макроперешкодою соціальних трансформацій у суспільстві є порушення співвідношень темпів росту продуктивності праці та оплати праці. Так, розрив між темпами росту оплати та продуктивності праці мав тенденцію до зростання у докризовий період та досяг свого піку у розмірі 21 в.п. у 2005 р., під час кризи, зважаючи на істотне зменшення рівня заробітних плат, ці відмінності значно скоротилися до рівня 2,5 в.п. у 2009 р. та 3 в.п. у 2011 р. (рис. 3).

Поступове збільшення розриву, необґрунтована політика оплати праці і відсутність стратегічних пріоритетів у зовнішній політиці, можуть сприяти орієнтації споживчого попиту на дешеві імпортовані товари, що знову-таки заведе внутрішній ринок у глухий кут. На нашу думку, незначне перевищення темпів росту оплати праці над продуктивністю має право на існування у короткотерміновий період, але збереження цієї тенденції на довгий час характеризуватиме політику «проїдання» створеного продукту.

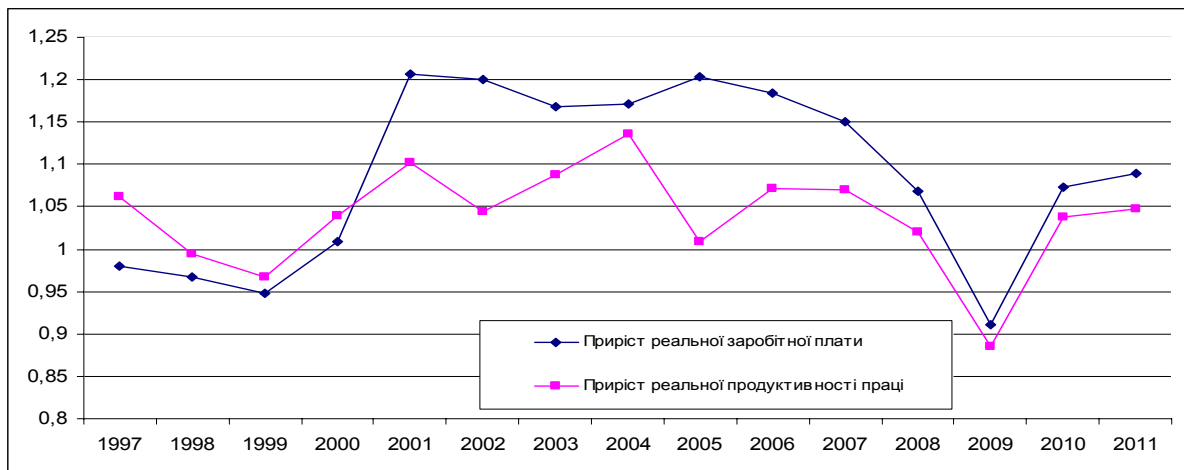


Рис. 3. Зміна темпів росту зарплати та продуктивності праці (у цінах 2000 р.)

Таким чином, у функціонуванні соціально-трудової сфери проявляються такі проблемні місця, що, у першу чергу, зазнають впливу кризи:

- найбільш вразливий фактор ринку праці – зарплати українських працівників, якими маніпулюють і роботодавці, і держава як головний роботодавець;
- регіональна і галузева нерівномірність розподілу попиту на працю і диференціації зарплат;
- застаріла структура зайнятості, яка не відповідає сучасним вимогам;
- невідповідність попиту ринку праці і пропозиції ринку освітніх послуг;
- тіньова зайнятість та деформалізація трудових відносин.

На наш погляд, стратегія, якої дотримувалася Україна у соціально-трудових відносинах як-то збереження зайнятості та недопущення масових вивільнень та безробіття за рахунок інших факторів ринку праці передусім зниження зарплатних плат та стиснення робочого часу, була далеко неоптимальною. Особливо небезпечним є розрив між реально застосовуваними та формально закріпленими нормами і правилами у сфері соціально-трудових відносин (у неформальному секторі економіки протягом 2011 р. зайнято 23,1% зайнятого населення порівняно з 22,1% у 2009 р.). Зростає тривалість пошуку роботи, що свідчить про звуження сфери прикладання праці, так протягом 2010 р. чисельність безробітних, які шукали роботу та намагалися організувати власну справу протягом більше 12 місяців, зросла на 9,6 тис. осіб. Але наявність робочого місця не свідчить про можливість отримати гідну оплату, на сьогодні характерною є несправедливість в оплаті праці, необґрунтована диференціація зарплати (міжгалузева – 3,9; міжрегіональна – 2,1; міжпрофесійна та особливо між бюджетним та корпоративним секторами економіки). Так, розбіжність рівнів мінімальної зарплати і першого тарифного розряду ЄТС (які за законом про оплату праці повинні співпадати) становить на сьогодні 42,4%, тоді як на 1.12.2008 становила лише 11,01%. Співвідношення середньодушових доходів 10 децильної групи та 1 децильної групи у 2010 р. становило 5,2 рази проти 4,2 у 2004 р., що свідчить про посилення розшарування українського населення. Тому безсистемність і неефективність прийнятих рішень у сфері оплати праці, які лише ускладнюють подальше просування у комплексному розв'язанні соціальних проблем.

Уряд має зробити висновки з попередніх помилок як власних, так й інших урядів та має забезпечити збереження соціального балансу в суспільстві за умови наступної хвилі кризи. Криза дає шанс усунути неефективні виробництва, і немає необхідності підтримувати їх за будь-яку ціну, зберігаючи стару структуру економіки. З новою структурою економіки буде ефективнішим і ринок праці.

Висновки та невирішені частини проблеми. Стратегічне бачення проблем у сфері праці дозволяє передбачити наступні шляхи пом'якшення впливу кризи:

1. Розширення зайнятості за рахунок:
  - реалізації мікропроектів у пріоритетних сферах економіки зі створенням нових робочих місць;
  - поширення можливостей для самозайнятості населення, передусім сприяння розвитку малого підприємництва, що створює робочі місця – на це роблять ставку майже усі країни для протидії безробіттю та відновленню економічної активності населення (на противагу Україні, яка останнім часом створює для малого підприємства суцільні перешкоди);
  - формування системи стимулів для роботодавців щодо відкриття нових робочих місць.
2. Перерозподіл доходів через перегляд податкового законодавства у бік підвищення оподаткування тих, хто одержує високі і надвисокі доходи (за прикладом США та деяких інших країн з розвинутою економікою).
3. Неформальна зайнятість в умовах кризи є ефективним амортизатором для ринку праці та можливим адаптаційним сегментом економіки, тому, як не крамольним видається, слід тимчасово

призупинити «хрестовий похід» на це явище, оскільки саме воно дозволяє багатьом (і працівникам, і частині роботодавців) пристосуватися до кризових умов. Стабілізація та зростання економіки будуть сприятливими умовами боротьби з неформальним сектором та зайнятістю в ньому.

4. Оскільки одним з основних механізмів пристосування до кризових умов є масштабне розповсюдження різних форм неповної зайнятості, слід під час кризи забезпечити дотримання роботодавцями трудового законодавства, щоб запобігти зловживанням у цій сфері, а також посилити контроль за імовірною дискримінацією відносно деяких груп працівників, яка (дискримінація) в умовах кризи набуває все більш різноманітних форм.

5. Зміна схем оплати праці у бюджетній сфері: продовження поетапного підвищення тарифу за рахунок вдосконалення ЄТС та надтарифних виплат.

6. Підтримка платоспроможного попиту на товари та послуги на внутрішньому ринку через стабільну політику оплати праці та доходів населення. Україні, економіка якої залежить від експорту, слід розвивати внутрішній ринок, внутрішні джерела попиту: внутрішнє споживання становить не більше 40% ВВП, що дуже мало.

7. Дотримання обґрунтованого балансу динаміки заробітних плат і продуктивності праці: навіть в сприятливих умовах продуктивність праці має зростати випереджальними темпами, забезпечуючи фундамент зростання доходів населення, а в умовах кризи – тим більше.

8. Необхідно «анонсувати» вето на популістські рішення: постійний соціальний популізм призводить до невідповідності бюджетних зобов'язань держави реальним можливостям економіки, що загрожує небезпекою останній. Потрібна більше помірна соціальна політика з концентрацією на тих, хто реально потребує допомоги. При цьому населення має відчувати, що кроки уряду є соціальними. Прозора, обґрунтована соціальна політика, масова інформаційна та роз'яснювальна робота через ЗМІ щодо цілей і сутності протикризових дій протидіятимуть панічним настроям і певною мірою заспокоять панічні настрої в суспільстві.

Надійшла 14.05.2012

УДК 364.6

Т. О. ІВАЩЕНКО

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

## НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ ПРАЦІ

*Розглянуто особливості функціонування вітчизняного ринку праці; розкрито та обґрунтовано основні недоліки Проекту Трудового кодексу України; розроблено рекомендації щодо формування ефективного ринку праці України в умовах соціально-економічної трансформації.*

*The features of the functioning of domestic labor market are considered; the main disadvantages of the draft labor code of Ukraine are disclosed and argued, recommendations in relation to the formation of effective labor market in Ukraine under conditions of socio-economic transformation are developed.*

*Ключові слова: ринок праці, мінімальна заробітна плата, рівень безробіття, профспілкова організація, трудовий кодекс.*

**Вступ.** Недосконалість соціально-трудова відносин, відірваність їх від економічних трансформацій, недотримання законодавчих прав та гарантій у трудовій сфері (заборгованість виплат заробітної плати, незабезпечення гарантій зайнятості, порушення режимів праці та відпочинку, недотримання вимог з охорони праці); низька вартість національної робочої сили; втрата мотивації до продуктивної праці, свідчать про наявність проблем соціальної незахищеності працюючих та підкреслюють їх гостроту в сучасних умовах.

**Постановка проблеми.** Саме тому наразі надзвичайно актуальними є наукові дослідження, пов'язані з аналізом проблем та перспектив формування ефективного вітчизняного ринку праці, надання надійного соціально-економічного захисту працюючому населенню, створення умов для повноцінного відтворення і ефективного функціонування трудового потенціалу в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** В сучасних умовах вітчизняні науковці приділяють постійну увагу проблемам соціально-економічної сфери. Зокрема окремі проблеми теоретичного дослідження сутності соціально-економічних гарантій, визначення параметрів їхнього необхідного рівня, в контексті підвищення добробуту населення, зокрема і працюючого та подолання бідності проводили такі відомі вітчизняні науковці, як В. Базилевич, С. Батажок, Д. Богиня, Н. Борецька, Н. Гражевська, О. Грішнова, Е. Лібанова, В. Мандибура, О. Палій, С. Тютюнникова.

Проте в сучасних умовах соціально-економічної та політичної нестабільності надзвичайно важливо акцентувати увагу саме на вирішенні проблем, пов'язаних зі зниженням рівня якісного стану життєвого рівня працюючих верств населення. Адже саме на працездатних громадян сьогодні лягає основний тягар з

забезпечення пенсіонерів, інвалідів, дітей і т.п. В той час як працююче населення не має усіх необхідних умов для свого відтворення та розвитку.

Метою дослідження є розгляд особливостей функціонування вітчизняного ринку праці; розкриття суперечностей та основних недоліків проекту трудового кодексу України; розроблення рекомендацій щодо формування ефективного ринку праці України в умовах соціально-економічної трансформації.

Під час виконання роботи використано наступні методи: системного аналізу проблеми, порівняльно-статистичного аналізу, історико-логічний та абстрагування.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** В сучасних умовах трансформаційної економіки України можна виділити декілька основних проблем, які перешкоджають формуванню та функціонуванню ефективного вітчизняного ринку праці: 1) встановлення занижених, науково-необґрунтованих розмірів мінімальних соціально-економічних гарантій (мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, мінімальної пенсії); 2) невідповідності системи регулювання зайнятості населення вимогам сучасності; 3) бездіяльність профспілкових організацій; 4) недосконалість трудового законодавства тощо.

В Україні соціально-економічний захист працюючого населення реалізується через механізми гарантування виплат по заробітній платі, яка повинна бути не нижча за розмір законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати; виплат, пов'язаних з безробіттям, медичним та пенсійним страхуванням.

Розміри мінімальних соціально-економічних гарантій з року в рік лише зростають, так протягом 2010-2011 рр. та з урахуванням затверджених розмірів на 2012 р. збільшено соціальні стандарти у порівнянні з 2009 р. на 60–65 % прожиткові мінімуми, зокрема для працездатних осіб на 61,1% (у середньому з 681,5 грн у 2009 р. до 1098 грн у 2012 р.); на 70,7 % – мінімальну заробітну плату (у середньому з 643 грн у 2009 р. до 1098 грн у 2012 р.); на 65 % – мінімальну пенсію за віком (у середньому з 510,5 грн у 2009 р. до 842,3 грн у 2012 р.); у 2,3 разу розміри допомоги при народженні дитини (першої дитини з 12240 грн у 2009 р. до 28830 грн у грудні 2012 р., другої дитини з 25000 грн у 2009 р. до 57660 грн у грудні 2012, третьої і наступної дитини з 50000 грн у 2009 р. до 104400 грн у грудні 2012 р. ) [1].

На перший погляд така тенденція до збільшення розмірів мінімальних соціально-економічних гарантій є позитивною та повинна сприяти збільшенню рівня соціально-економічної захищеності населення, зокрема, і працюючого.

Проте, як показує практика, позитивний ефект від номінального зростання розмірів соціально-економічних гарантій нівелюється в умовах фінансово-економічної та політичної нестабільності, по-перше, постійним зростанням цін на продукти харчування (зростання цін на товари першої необхідності подекуди дуже вражає; так, наприклад в місті Києві на початку 2009 року 1 л молока жирності 2,5% в середньому коштував 4,70 грн, а на початку 2012 року – 8,20 грн, тобто маємо зростання ціни товару першої необхідності за 3 роки майже в 2 рази), промислові товари, житлово-комунальні послуги, медичне обслуговування; по-друге, тим, що дане зростання відбувається в основному не за рахунок підвищення ефективності національної економіки, а за рахунок збільшення зовнішнього боргу країни, що може негативно відобразитись на рівні соціально-економічної захищеності населення у майбутньому, коли прийде час віддавати борг; по-третє, відсутністю науково-обґрунтованого підходу до встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів, норм споживання.

Точнішою характеристикою доходів працівників є реальна заробітна плата. Розмір реальної заробітної плати залежить від величини номінальної заробітної плати і рівня цін на предмети споживання і послуги.

В Україні номінальна заробітна плата значно перевищує реальну, тобто ціни на товари зростають швидше ніж рівень номінальної заробітної плати. А отже купівельна спроможність працюючого населення лише зменшуються.

У таблиці 1 відображена реальна мінімальна заробітна плата скоригована лише на індекс інфляції.

Таблиця 1

**Розмір індексу споживчих цін, мінімальної номінальної та реальної заробітної плати в період з 2003 по 2011 р. [1, 2]**

Показник	Роки*								
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ІСЦ (до поперед. року), %	108,2	112,3	110	112	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6
МЗП, номінальна* (грн.)	185	205	290	350	400	515	605	869	941
МЗП, реальна (грн.)	169,8	179,8	260	309	333,6	400,2	530,6	789,9	897,7

\* – дані представлені станом на 1 січня відповідного року

Проте реальна заробітна плата буде ще на багато нижчою, якщо врахувати регіональні відмінності у рівнях цін, зростаючі витрати на підтримання здоров'я, зростання тарифів на оплату комунальних послуг і т. п.

Заробітна плата нині виконує наступні функції: збереження зайнятості, запобігання безробіттю ціною зниження заробітної плати; забезпечення соціальних гарантій; збереження статусу, пов'язаного з попереднім робочим місцем; стримування інфляції (шляхом заборгованості із заробітної плати); перерозподіл зайнятих по галузях і сферах економіки; поширення нелегальної діяльності та вторинної зайнятості; посилення мобільності робочої сили. Це гальмує розвиток ринку праці, знищує конкурентоспроможного працівника, робить його все більш незахищеним [3, с. 91].

У багатьох країнах захисним бар'єром для працюючих громадян є закон про мінімальну заробітну плату та її періодичну індексацію залежно від зростання споживчих цін. В Італії механізм індексації запускається у випадку зростання індексу цін на один відсоток, у Данії – на три, Бельгії – на два, Люксембурзі – на два з половиною. У деяких країнах – США, Канаді, Франції, Швейцарії – індексація охоплює не все трудове населення, а лише частку найманих працівників [4, с. 78].

Таким чином, незважаючи на те, що в Україні функціонує певна система соціально-економічного захисту, відбувається подальше загострення соціальних конфліктів, в основі яких лежить значне майнове розшарування населення. Головною проблемою, яка потребує нагального вирішення в даному контексті, є збіднілість значної частини працюючого населення, яке має високий освітній та професійний рівень. До їх числа входять представники таких професій, як лікарі, науковці, інженери, освітяни та ін.

Тож, на сучасному етапі необхідно для розрахунку мінімальної заробітної плати використовувати методику, яка полягає у включенні до розміру МЗП повної вартості робочої сили. Це означає, що грошового еквіваленту МЗП повинно бути достатньо для забезпечення простого повноцінного відтворення працівника, тобто гарантувати йому мінімум споживання на рівні відтворювальної достатності, що не допускає недоспоживання необхідних життєвих благ, тобто не призводить до небажаних для режиму простого відтворення обмежень задоволення потреб особи у споживанні. А саме, для обчислення розміру МЗП потрібно враховувати кількість працездатних осіб в сім'ї та мінімальний споживчий бюджет на працездатну особу, кількість непрацездатних членів родини та мінімального споживчого бюджету на непрацездатну особу, вартість соціальних трансфертів та коефіцієнт інфляції.

Основою для розрахунку має бути вартісне вираження прожиткового мінімуму, який повинен базуватися на науково-обґрунтованих нормах споживання продовольчих, промислових товарів і послуг.

Корисним для розробки оптимальної методики визначення розміру МЗП було б також використання досвіду деяких зарубіжних країн. Наприклад, у Бельгії, Болгарії, Греції та Данії МЗП встановлюється на національному рівні, а в Австрії, Іспанії, Італії та Угорщині – в рамках колективних переговорів на рівні різних секторів економіки, угоди яких розповсюджуються і на тих підприємств, які не брали участі в переговорах або не підписали цих угод. У Франції розмір МЗП уряд встановлює самостійно, а у Португалії, Нідерландах, Люксембурзі, Чехії, Словенії та Румунії уряд приймає рішення про розмір МЗП лише після консультацій з об'єднаннями профспілок та роботодавців [5, с. 166–172].

Наступною проблемою у формуванні ефективного вітчизняного ринку праці є захист працюючих від безробіття. У 2011 р. рівень безробіття серед осіб працездатного віку, обчислений за методологією МОП становив 8,6%, що ближче до природного [2]. Враховуючи те, що більшість безробітного населення, зневірившись у можливостях державних бірж праці щодо реальної допомоги у пошуку відповідної своїм навичкам та кваліфікаційному рівню роботи, офіційно не реєструються як безробітні, а також, беручи до уваги той факт, що державні органи влади, які зацікавлені у створенні “ілюзії” своєї ефективної роботи, коригують реальні статистичні показники, можна стверджувати, що реальний рівень безробіття на сьогодні значно перевищує офіційний (те саме, до речі, стосується і показників рівня інфляції та багатьох інших).

Людина, яка втратила з тих чи інших причин роботу повинна бути під наглядом держави і отримувати допомогу, яка дасть їй можливість не втратити власної кваліфікації та якнайшвидше отримати нову гідну роботу. З усіх втрат втрата часу – найважча. Тому, чим довше вона залишається безробітною тим менше шансів вона має на отримання високої заробітної плати, а отже на ведення гідного способу життя. Державні програми по боротьбі з безробіттям, включаючи виплати по безробіттю не забезпечують сьогодні людині необхідний рівень соціально-економічного захисту, щоб вона могла спрямувати зусилля на активний пошук гідної роботи. В Україні скоріше бюрократизація процесу оформлення виплат, або навпаки їх повна відсутність стають стимулом до того, що безробітна особа змушена терміново шукати будь-яку роботу для того, щоб хоча б як-небудь прожити.

Державна політика щодо захисту від безробіття працівників має бути побудована таким чином, щоб ті особи, які хочуть і можуть працювати, отримували найбільшу підтримку від держави. Включаючи домовленості між центрами зайнятості та безробітними з приводу надання можливості безоплатно відвідувати курси і здобувати певний кваліфікаційний сертифікат. А потім після отримання бажаної роботи працівник матиме зобов'язання протягом певного періоду часу шляхом відрахувань з заробітної плати відшкодувати державній установі витрати на своє навчання.

Ще однією проблемою у формуванні ефективного ринку праці є функціонуюча система профспілкових організацій на чолі з Федерацією професійних спілок України. Сьогодні, незважаючи на значну кількість зареєстрованих профспілкових організацій в Україні даний соціальний інститут скоріше вироджується ніж розвивається.

Для існуючих профспілок характерним є: 1) зрощування адміністрації і керівників профспілки, що дає можливість маніпулювання коштами профспілкових організацій у власних інтересах керівництва; 2) прояв активності лише до певних меж, які дозволені керівництвом підприємства; 3) зведення роботи до виконання функцій соціального відділу в організації, наприклад: вітання колег, організація свят і т. п., рідше урегулювання скарг та конфліктів між працівниками [6, с.58].

Визначальним чинниками таких трансформацій профспілок стали слабкість державного регулювання процесів становлення соціального партнерства, відсутність реальної незалежності профспілкових організацій підприємств від волі роботодавців, поширена соціальна та політична апатія найманих працівників, неготовність зайнятого населення та безробітних відстоювати власні трудові права.

Даний механізм добре розроблений у країнах розвинутої демократії і зарекомендував себе з позитивного боку. Суть цього механізму полягає не у конфронтації, а в проведенні переговорів із представниками роботодавців і держави, знаходженні компромісу і виробленні на цій основі більш-менш прийнятних рішень.

Об'єднання профспілок відповідно до їх повноважень повинні проводити перевірки дотримання державних соціальних стандартів і нормативів та державних соціальних гарантій, результати яких вони повинні повідомляти органам державної влади та органам місцевого самоврядування. Профспілки повинні засновуватись на всіх підприємствах, де кількість працюючих перевищує 20 осіб.

Основна діяльність профспілок на даному етапі соціально-економічних реформ має перейти в русло використання у своїй діяльності для захисту прав і інтересів працюючих форм і механізмів соціального партнерства. Необхідна консолідація дій як профспілок, так і роботодавців на всіх рівнях управління соціальним захистом: місцевому, регіональному, державному. Таким чином, інтереси цих сторін будуть в більшому ступені враховуватися при розробці та здійсненні державної соціально-економічної політики.

Важливим кроком на етапі формування ефективного ринку праці та врегулювання соціально-трудових відносин є прийняття Трудового кодексу України.

Вперше про необхідність розробки та прийняття Трудового кодексу України, який би замінив застарілий та непопулярний Кодекс законів про працю України, заговорили наприкінці 2007 р. Потім, протягом 2008–2012 рр. його доопрацьовували: доповнювали та переробляли з огляду на вимоги сучасності.

Однак, проаналізувавши текст останнього варіанту проекту Трудового кодексу від 02.04.2012 р. можна зробити висновок про те, що його запровадження на практиці не гарантує повний захист прав простого працівника, а в основному захищає інтереси роботодавця. Це передусім стосується: 1) визначення тривалості робочого часу; 2) надання права роботодавцям регулювання трудового процесу шляхом розробки внутрішніх нормативних актів; 3) звуження прав профспілок; 4) фактичного унеможливлення роботи Комісії з трудових спорів; 5) введення відео-спостереження за працівником; 6) спрощеної процедури звільнення та 7) “знецінення” трудової книжки як основного документу, що підтверджує трудову діяльність громадян. Розглянемо суперечності трудового кодексу по пунктах.

1. Тривалість робочого часу. Згідно з ч. 3,4 ст. 143 Проекту ТКУ “Максимальна тривалість щоденної роботи за підсумованим обліком робочого часу не повинна перевищувати 12 годин. За наявності письмової згоди працівника допускається встановлення більшої тривалості щоденної роботи, якщо характер та умови праці передбачають періоди, коли працівник перебуває на роботі у стані очікування часу початку”. “Максимальна тривалість роботи протягом тижня за підсумованим обліком робочого часу не повинна перевищувати 48 годин. Більша тривалість роботи протягом тижня може встановлюватися колективним договором, а якщо такий договір не укладася – нормативним актом роботодавця, погодженим з виборним органом первинної профспілкової організації (профспілковим представником), за наявності достатніх підстав”.

Натомість чинний КЗпП передбачає, що нормальна тривалість робочого часу не може перевищувати 40 годин на тиждень (ч. 1 ст. 50). Робота понад встановлену тривалість визнається понадурочною (ч. 1 ст. 62) і оплачується у подвійному розмірі (ч. 1 ст. 106). Підсумований облік робочого часу тривалістю більше 8 годин може бути встановлено лише за погодженням з профспілкою (ст. 61) [7].

2. Нормативні акти роботодавця. Роботодавець має право приймати нормативні акти у сфері праці шляхом видання наказів, розпоряджень, рішень” (ч. 1 ст. 13). „Нормативні акти роботодавця приймаються ним самостійно” (ч. 2 ст. 13). “Якщо колективний договір не укладено, питання, що мають бути ним урегульовані відповідно до вимог цього Кодексу, регулюються нормативними актами роботодавця...” (ч. 3 ст. 13) [7].

Роботодавцеві буде вигідніше видавати нормативні акти роботодавця, а не колективний договір, адже їх можна прийняти в односторонньому порядку і за їх порушення не передбачається відповідальність. А за порушення колдоговору згідно ч. 1 ст. 18 Закону України “Про колективні договори і угоди” передбачено штраф до 100 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян. До того ж роботодавець отримує право визначати численні додаткові (факультативні) умови трудового договору, зокрема, введення плати за навчання, дрес-код, мова спілкування. Сама можливість прийняття колективного договору в односторонньому порядку суперечить здоровому глузду і науці трудового права, адже колективний договір – це форма соціального партнерства. Норма буде стимулювати роботодавця чинити тиск на профспілку. У чинному КЗпП подібні норми відсутні.

3. Звуження прав профспілок. З проекту Трудового кодексу повністю вилучено розділ XVI теперішнього КЗпП “Гарантії діяльності професійних спілок щодо захисту трудових та соціально-економічних прав працівників” [7].

Згідно з чинним КЗпП, профспілка “бере участь у розслідуванні нещасних випадків, професійних захворювань і аварій, у роботі комісії з питань охорони праці” (п. 11 ч. 1 ст.247). “Профспілки мають право вимагати від роботодавця приміщення для роботи та проведення зборів працівників з усім необхідним обладнанням, зв’язком, опаленням, освітленням, прибиранням, транспортом і охороною, якщо це передбачено колективним договором” (ч. 2 ст. 249); “Власники або уповноважені ними органи зобов’язані відраховувати кошти первинним профспілковим організаціям на культурно-масову, фізкультурну та оздоровчу роботу в розмірах, передбачених колективними договорами та угодами, але не менше ніж 0,3 відсотка фонду оплати праці” (ст. 250). “У разі затримки виплати заробітної плати власник або уповноважений ним орган зобов’язаний на вимогу виборних профспілкових органів надати письмовий дозвіл на отримання в банках інформації про наявність коштів на рахунках підприємства, установи, організації чи отримати таку інформацію в банках і надати її профспілковому органу” (ч. 2 ст. 251) [7].

Тепер перелічені права захистити важко, оскільки вони міститимуться лише у Законі України “Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності”. Однак він є актом законодавства про об’єднання громадян. Державна інспекція праці захищає лише трудові права, тобто закріплені в трудовому законодавстві (ст. 498 проекту ТКУ).

4. Унеможливлення роботи Комісії з трудових спорів. “Рішення комісії з трудових спорів приймається за згодою між представниками роботодавця та працівників, які беруть участь у її засіданні. У разі незгоди хоча б одного з членів комісії з рішенням, що пропонується до прийняття, воно вважається неприйнятним” (ч. 1 ст. 427). Половину членів Комісії складають представники роботодавця. “Рішення комісії з трудових спорів є обов’язковим для сторін індивідуального трудового спору і підлягає добровільному виконанню у строк, визначений рішенням ” (ст. 430) [7].

Згідно з чинним КЗпП, Комісія приймає рішення більшістю голосів членів, присутніх на засіданнях (ч. 1 ст. 227), а рішення підлягає виконанню у триденний строк після строку для оскарження. Ці норми забезпечують ефективне вирішення спорів без звернення до суду.

5. Відео-спостереження за працівником. “Роботодавець вправі контролювати виконання працівниками трудових обов’язків, у тому числі з використанням технічних засобів, якщо це зумовлено особливостями виробництва” (ч. 1 ст. 28) [7]. У чинному КЗпП подібні норми відсутні.

6. “Знецінення” трудової книжки. “Роботодавець зобов’язаний вносити до трудової книжки працівника записи про прийняття на роботу, переведення та звільнення з роботи в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади з питань праці” (ч. 2 ст. 59) [7].

Згідно з чинним КЗпП, до трудової книжки також заносяться відомості про зміну кваліфікації, заохочення та нагороди за успіхи в роботі (ч. 4 ст. 48). Вона виконує роль “резюме” працівника.

7. Спрощена процедура звільнення. Звільнення працівника “допускається після попереднього погодження з виборним органом первинної профспілкової організації...” (ч. 1 ст. 121). “У разі звільнення працівника всупереч пропозиціям виборного органу первинної профспілкової організації... цей орган і працівник можуть звернутися до суду” (ч. 5 ст. 122) [7]. Від роботодавця вимагається лише погодити з профспілкою звільнення, тобто фактично лише попередити про нього. Проект допускає розірвання трудового договору з працівником навіть всупереч мотивованому рішення профспілки.

Більше того роботодавцеві надається право бути присутнім під час розгляду профкомом питання щодо звільнення працівника (по-суті це є втручанням у внутрішню діяльність профспілки, оскільки роботодавець зможе визначити серед її членів нелояльних до нього). Профком зобов’язаний протягом 1 доби повністю оформити відмову.

Чинний КЗпП передбачає, що звільнення відбувається “лише за попередньою згодою” профоргану (ч. 1 ст. 43) [7].

**Висновки та невирішені частини проблеми.** Таким чином саме науково-обґрунтовані розміри соціально-економічних гарантій для працюючих мають бути покладені в основу всіх соціально-економічних державних та регіональних програм, нових законопроектів в даній сфері.

Серед основних рекомендацій щодо вирішення проблеми формування ефективного ринку праці в сучасних умовах ринкової трансформації можуть бути наступні:

1. Проведення розрахунків розмірів мінімальних соціально-економічних гарантій на основі вартісного вираження прожиткового мінімуму, який в свою чергу повинен базуватися на науково-обґрунтованих нормах споживання продовольчих, промислових товарів і послуг в різних регіонах. Запровадження диференційних ставок мініимальної заробітної плати залежно від регіону України та встановлення регіонального рівня мініимальної заробітної плати не в абсолютному (грошовому) вираженні, а в відсотках до регіональної вартості робочої сили.

2. Розроблення ефективної державної програми боротьби з безробіттям, метою якої має стати зменшення кількості незайнятих працездатного віку, які потребують соціально-економічного захисту з боку держави.



3. Створення профспілкових організацій на всіх без виключення підприємствах, чисельність працюючих на яких нараховує більше 20 осіб. Першочерговим завданням профспілок в умовах трансформаційної економіки повинен стати контроль за виконанням трудового законодавства, а саме: моніторинг стану охорони праці та безпеки виробництва, участь в правовій інспекції, управління засобами соціального страхування.

4. Доопрацювати Проект Трудового кодексу України в напрямку посилення рівня соціально-економічної та правової захищеності працівника.

### Література

1. Нові соціальні ініціативи [Електронний ресурс] / Міністерство соціальної політики України. – Режим доступу : [www.mlsp.gov.ua](http://www.mlsp.gov.ua).

2. Статистична інформація [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

3. Мандибура В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання : [монографія] / Мандибура Віктор Омелянович. – К. : Парламентське видавництво, 1998. – 256 с.

4. Григораш Г.В. Системи соціального страхування зарубіжних країн : [навч. посіб.] / Григораш Г.В. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 144 с.

5. Батажок С.Г. Соціально-економічні гарантії в умовах ринкової трансформації : дис. ... канд. екон. наук / Батажок Світлана Григорівна. – К., 2007. – 201 с.

6. Семикина М.В. Активізація ролі профспілок у збереженні трудового потенціалу підприємств та підвищенні його конкурентоспроможності / М.В. Семикина, М.В. Даневич // Вісник академії праці і соціальних відносин ФПУ. – 2009. – № 3. – С. 56–60.

7. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 зі змінами та доп. включно по 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).

Надійшла 01.05.2012

УДК 314.742:330.4

О. А. ПАСІЧНИК

Хмельницький національний університет

## ЗАСТОСУВАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МЕТОДІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ ЧИННИКІВ ВПЛИВУ НА НАСЕЛЕННЯ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ МІГРАЦІЇ

*Відображено можливість застосування методів факторного та регресійного аналізу для дослідження впливу чинників на населення на різних стадіях міграції.*

*Possibility of using methods of factor and regression analysis to investigate the influence of factors on the population in different stages of migration are reflected.*

*Ключові слова: міграція, факторні навантаження, регресія, метод головних компонент.*

**Постановка проблеми.** Після проголошення незалежності України відбувалось різке погіршення економічної ситуації в країні: зростали безробіття, незадоволеність населення умовами життя; рівень реальної заробітної плати знижувався, існувала заборгованість з виплати заробітної плати. Люди втрачали надію на покращення ситуації в своїй рідній країні та формували еміграційні настрої. В пошуках кращої долі велика кількість населення покидала рідні краї і виїжджала за кордон, і з кожним роком число виїжджаючого населення зростало.

Існує неофіційна інформація, що за кордоном перебуває близько 7 мільйонів трудових мігрантів з України, хоча Міністерство праці та соціальної політики не підтверджує таких даних. Деякі експерти називають 4,5 мільйони емігрантів осіб, але офіційно чисельність трудових мігрантів значно нижче.

Дослідженням факторів, які можуть вплинути на поведінку мігранта, займались і займаються Рибаківський Л.Л., Позняк О.В., Романюк М., Хомра О.У. та інші відомі науковці. Але аналізу впливу чинників на різних стадіях міграції приділялось мало уваги.

Постановка завдання: відобразити можливість застосування методів факторного і регресійного аналізу в дослідженні стадійності міграційного процесу.

Розробка концепції тристадійності міграційного процесу доводиться на останню третину ХХ ст. У порівняно завершеному вигляді вона була опублікована в кінці 80-х років, хоча основні її положення побачили світ в кінці 70-х років. Найближче до розуміння концепції тристадійності міграційного процесу підійшла Л.Л. Шамільова, яка відзначала, що міграційний процес проходить в своєму розвитку стадію потенційної міграції, стадію безпосереднього акту міграції і стадію, що характеризує наслідки міграційних процесів. З поправкою на те, що наслідки міграційних процесів (результати територіального руху

населення) набагато ширші за приживаність новоселів, а потенційна міграція є лише одним з аспектів міграційної рухливості, можна цю схему прийняти як передуючу концепції трьохстадійності міграційного процесу [1, с.25].

Перша стадія міграційного процесу – формування територіальної рухливості населення, тобто його певного соціально-психічного стану. Про людину, що знаходиться в такому стані, зазвичай говорять "легкий на підйом".

Міра реалізації міграційної рухливості населення проявляє себе на другій стадії міграційного процесу, тобто у власне переселенні. З економіко-демографічної точки зору, переселення – це основна стадія міграційного процесу, оскільки головне завдання полягає в забезпеченні збалансованого розміщення по території країни засобів виробництва і особових елементів продуктивних сил. Соціальне значення цієї стадії міграційного процесу полягає в тому, що вона є практичною реалізацією міграційної рухливості населення, відповідною або не відповідною народногосподарським інтересам.

Вселення мігрантів в новий для них район пов'язане з цілим рядом демографічних, соціальних і економічних змін. Мігранти стають жителями району вселення, беруть участь у відтворенні його населення, в освоєнні природних ресурсів, в розвитку економіки і так далі. Мігранти прибувають в новий для них район, володіючи досвідом і знаннями, придбаними в районах виходу, маючи розгалужені родинні і майнові зв'язки і ін. В новому районі все це або багато що з цього треба набувати. Для них головним в районі вселення є пройти стадію приживаності. Це третя, так звана завершальна стадія міграційного процесу.

Але є ще одна риса сучасних міграційних процесів – повернення мігрантів назад на Батьківщину після деякого (тривалого чи ні) перебування за кордоном. Нами пропонується включити це як стадію міграційного процесу і назвати післяміграційним періодом.

Проаналізуємо чинники, які впливають на міграційний стан за допомогою методів факторного аналізу. Сутність методів факторного аналізу полягає в переході від опису деякої множини досліджуваних об'єктів, заданої великим набором непрямих безпосередньо вимірюваних ознак, до їх опису меншим числом максимально інформативних глибинних змінних, що відображають найбільш істотні властивості явища. Дослідження проводиться методом головних компонент.

В загальному вигляді алгоритм методу полягає у виконанні такої послідовності кроків:

а) обчислення за вихідною матрицею  $X$  матриці стандартизованих величин  $Z$ . Вихідні значення стандартизуються за формулою (1):

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - x_j}{s_j}, \quad (1)$$

де  $X_j$  – вибіркове середнє значення ознаки  $X_j$ ;

$S_j$  – вибіркове середньоквадратичне відхилення значень цієї ознаки.

б) обчислення кореляційної матриці  $R=ZTZ$ ;

в) обчислення всіх власних значень (діагональна матриця  $L$ ) та відповідних їм власних векторів (матриця  $U$ ) матриці  $R$ . Обчислення рекомендується проводити за методом обертань;

г) обчислення матриці нормованих власних векторів  $V$ ;

е) обчислення матриці факторних навантажень  $W=VL/2$ ;

є) обчислення значень факторів:  $F = ZVL^{-1/2}$   $F = Z \cdot VL^{-1/2}$ ;

ж) оцінка інформативності побудованих ознак та визначення їх інтерпретації; цей крок виконується суб'єктивно, на основі вагових коефіцієнтів матриці факторних навантажень  $W$ ; для цього для кожної головної компоненти  $F_r$  з множини відповідних значень  $w_{jr}$  виділяють чотири підмножини:

-  $W1$  – підмножина незначущих вагових коефіцієнтів (з низькими за модулем значеннями);

-  $W2$  – підмножина значущих вагових коефіцієнтів (з високими за модулем значеннями);

-  $W3$  – підмножина значущих вагових коефіцієнтів, які не приймають участь у формуванні назви головної компоненти;

-  $W4 = W2 - W3$  – підмножина значущих вагових коефіцієнтів, які приймають участь у формуванні назви головної компоненти.

Далі для ознак, що увійшли до підмножини  $W4$  розраховується коефіцієнт інформативності за формулою (2):

$$K_j = \frac{\sum w_j}{\sum w_j^2} \quad K_j = \frac{\sum w_j^2}{\sum w_j^2}. \quad (2)$$

Чисельник виразу розраховується за тими значеннями факторних навантажень головної компоненти  $F_r$ , які увійшли до підмножини  $W4$ , а знаменник – за всіма значеннями навантажень цієї головної компоненти. Набір вихідних ознак, що відповідають відібраним до підмножини  $W4$  факторним

навантаженням, вважається задовільним, якщо значення цього коефіцієнту не менший за 0,75. Найбільш впливові фактори можна дослідити за допомогою множинної регресії [2, с. 53–56].

Проведемо дослідження впливу чинників на потенційну міграцію (частка постійного населення, яка гіпотетично може дорівнювати всьому населенню), еміграцію та імміграцію. До чинників для аналізу відносимо кількість зайнятих і безробітних, наявний дохід всього і на одну особу, середньомісячну заробітну плату, заборгованості з виплат заробітної плати та потребу підприємств у працівниках.

Вихідні дані, за якими буде проводитись факторний аналіз наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на потенційну міграцію [3, 4]

Роки Показники	Кількість постійного населення всього, тис. осіб (Y)	Кількість зайнятого населення тис. осіб, (X1)	Кількість безробітного населення, тис. осіб (X2)	Наявний дохід у розрахунок у на одну особу, грн., (X3)	Доходи всього, млн грн., (X4)	Середньомісячна заробітна плата, грн., (X5)	Заборгованості з виплат заробітної плати, тис. грн., (X6)	Потреба підприємств у працівниках, тис. осіб, (X7)
2004 р.	1397,9	505,9	29,2	4024,1	7059	419,18	72950,7	3,9
2005 р.	1384,9	515,6	28,2	5733,3	9868	583,73	63355,4	3,5
2006 р.	1370,3	515,4	26,7	6943,1	11967	792,33	50571,9	2,1
2007 р.	1358,2	521,3	25	8965,3	15551	1044,88	32437	1,1
2008 р.	1350,3	526,7	33,589	11938,6	20596	1428,78	16377,2	0,724
2009 р.	1341,4	514,9	19,632	12238,2	21526	1520,9	19195,6	0,332
2010 р.	1334	516,6	20,503	15480,3	26699	1785,86	23037,5	0,41
2011 р.	1326,9	516	16,559	18386,1	30559	2075,1	18740,8	0,341

Наступними кроками є проведення стандартизації даних та знаходження кореляційної матриці, що необхідно для обчислення матриці власних значень та власних векторів. Розрахувавши усі ці матриці, обчислюємо матрицю факторних навантажень (табл. 2).

Таблиця 2

Матриця факторних навантажень

Фактори	F1	F2	F3	F4	F5	F6	F7
X1	-0,89190	0,45191	-0,00114	0,01917	0,00003	0,00001	0,00000
X2	-0,97190	0,22430	0,05393	-0,00574	-0,00123	0,00004	0,00002
X3	0,83061	0,55691	-0,00323	-0,00097	-0,00009	-0,00013	0,00022
X4	0,85585	0,51515	0,04518	-0,00097	-0,00010	-0,00013	-0,00020
X5	0,87469	0,48347	-0,03621	-0,00097	-0,00010	0,00027	-0,00002
X6	-0,92399	0,36381	-0,11733	-0,00737	0,00001	-0,00008	-0,00005
X7	-0,91328	0,40419	0,06714	-0,00787	0,00101	0,00005	0,00003

З матриці видно, що найбільше на результуючий показник впливають чинники, які увійшли до першої компоненти  $F_1$ , яка є головною. Показниками, які найбільше впливають на потенційну міграцію, є  $X_2$ ,  $X_7$ ,  $X_6$ ,  $X_1$ ,  $X_5$ ,  $X_4$ .

Але для достовірності отриманої інформації, для компоненти з найбільшими коефіцієнтами  $F_1$  здійснимо оцінку інформативності побудованих ознак та визначення їх інтерпретації (табл. 3).

Коефіцієнт інформативності  $K = 0,85$ . Розрахований коефіцієнт інформативності перевищує 0,75, отже набір вихідних ознак, що відповідають відібраним до підмножини значущих вагових коефіцієнтів факторних навантажень, вважається задовільним.

Для розрахунку множинного рівняння регресії обирають найбільш значимі зі всієї множини незалежних змінних фактори. Відповідно до проведеного факторного аналізу це будуть  $X_2$ ,  $X_7$ ,  $X_6$ ,  $X_1$ ,  $X_5$ ,  $X_4$ .

З розрахунків бачимо, що кореляція  $R = 0,999$ , а коефіцієнт детермінації  $R^2 = 0,998$ , отже це означає сильний зв'язок між факторами і потенційною міграцією. Висновок про правильність вибору виду взаємозв'язку та характеристику значимості всього рівняння регресії отримують за допомогою  $F$  – критерію (критерій Фішера – Снедекора), що становить  $F = 91,92$ , він є більшим ніж  $F_{\text{табл}} = 5,95$ .

За допомогою коефіцієнтів можна скласти рівняння, за яким можливо визначити вплив вибраних

факторів на потенційну міграцію. Рівняння має вигляд  $y=1557,9-0,395X_1+0,663X_2-0,002X_3+0,008X_4+0,00005X_5+6,64X_6$ . Такі показники, як доходи всього і кількість зайнятого населення зменшують постійне населення, тобто і потенційну міграцію, а всі інші чинники навпаки збільшують.

Таблиця 3

## Розрахунок коефіцієнту інформативності

Чинники	$W_1$		$ W_1 $	
$X_1$	-0,89190	$X_2$	0,97190	15,5201%
$X_2$	-0,97190	$X_6$	0,923991324	30,2751%
$X_3$	0,83061	$X_7$	0,913281915	44,8591%
$X_4$	0,85585	$X_1$	0,891897276	59,1016%
$X_5$	0,87469	$X_5$	0,87469	73,0693%
$X_6$	-0,92399	$X_4$	0,85585	86,7362%
$X_7$	-0,91328	$X_3$	0,83061	100,0000%

На рис. 1 представлено різницю між фактичними і розрахунковими значеннями результуючого показника.

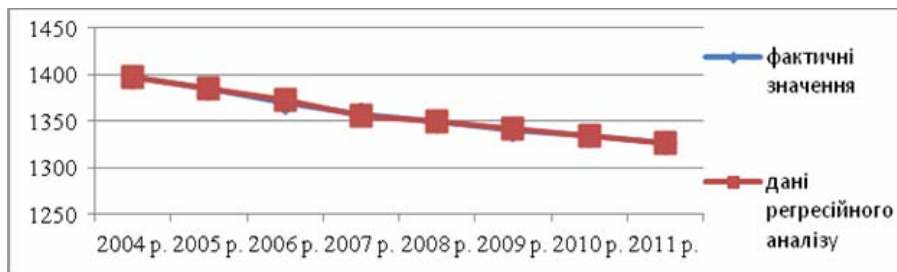


Рис. 1. Різниця між фактичними і розрахунковими значеннями

Різниця між ними не суттєва, відхилення є мінімальним.

Наступним кроком є аналогічний аналіз, але вже для даних з еміграції та імміграції (кількості прибулих та вибулих осіб). Провівши розрахунки методом головних компонент, ми отримали ідентичний попередньому перелік факторів впливу. Також провели розрахунки з допомогою регресійного аналізу, в результаті чого отримали дані, наведені в табл. 4.

Таблиця 4

## Результати регресійного аналізу для еміграції та імміграції

Показники	Еміграція	Імміграція
Коефіцієнт множинної регресії	0,92	0,78
F-критерій	9,33	12,64
Рівняння	$Y=42622,52-50,039X_1+119,48X_2-0,13X_3+4,79X_4+0,14X_5-1216,6X_6$	$Y=82707,54-127,856X_1+189,74X_2-0,06X_3+2,8X_4+0,1X_5-1754,99X_6$

Як бачимо з таблиці 4 значний вплив в бік зменшення числа емігрантів і іммігрантів чинять фактори кількість зайнятого населення, потреба підприємств в працівниках та доходи всього, хоча останній не впливає надто суттєво. Тобто чим вищі значення цих факторів, тим більше буде зменшуватись число іммігрантів і емігрантів. Чим більше людей зайнято, і чим більше людей відчують потребу в собі з боку роботодавців, тим менші настрої щодо зміни місця проживання.

Дуже суттєвий вплив в бік зростання числа мігрантів чинить фактор кількість безробітного населення. Збільшують результуючий показник середньомісячна заробітна плата та заборгованість з виплати ЗП.

Але не всі показники, які однаково впливають на імміграцію та еміграцію, аналогічно впливають на динаміку потенційної міграції. Таким фактором є потреба підприємств в працівниках, який збільшує потенційну міграцію.

**Висновки.** Таким чином використання методів факторного та регресійного аналізу може відіграти значну роль в дослідженнях міграційних настроїв, міграційної ситуації на різних стадіях переміщень, що може бути використано для проведення міграційної політики.

## Література

1. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения. Стадии миграционного процесса / Рыбаковский Л.Л. – М., 2001. – Вып. 5. – 160 с.
2. Григорук П.М. Багатомірне економіко-статистичне моделювання : [навч. посібник] / Григорук П.М. – Львів : «Новий світ-2000», 2006. – 148 с.
3. Офіційний сайт державного комітету статистики в Хмельницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/>
4. Офіційний сайт державного комітету статистики в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Надійшла 02.05.2012

УДК 331.53.07

Л. П. ГУК

Державна установа «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

## РЕГУЛЮВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ В УМОВАХ РОЗВИТКУ АТИПОВИХ ФОРМ ПРАЦІ

*В статті розглянуті механізми регулювання зайнятості в умовах трансформації економіки та розвитку атипичних форм зайнятості. Проаналізовано діяльність державної служби та приватних агентств зайнятості. Визначені причини виникнення приватних кадрових агентств та цільові групи, працевлаштування яких є для них пріоритетним.*

*The article deals with the mechanisms of employment's regulation in a transitional economy and development of atypical employment. Researcher analyzed activity of public service and private employment agencies. Determined the cause of appearance private recruitment agencies and defined target group, work which is their priority.*

*Ключові слова: ринок праці, працевлаштування, агентства зайнятості, атипичні форми зайнятості.*

**Вступ.** В умовах проведення ринкових реформ з метою пом'якшення впливу фінансово-економічної кризи на ринок праці виникла необхідність регулювання зайнятості та формування робочої сили, максимально мобільної та адекватної мінливим умовам на ринку. Полегшення процесу найму та звільнення працівників, необхідність зміни кількісного та якісного кадрового складу потребує оптимізації пошуку співробітників необхідної в даний час кваліфікації.

**Постановка проблеми.** Тільки ринковими механізмами (динаміка ціни праці) домогтися балансу попиту та пропозиції робочої сили на сучасному ринку праці практично неможливо, держава реалізує певний набір заходів щодо забезпечення такого балансу, який і представляє собою політику зайнятості. Найважливішими складовими державної політики на ринку праці виступають його інституційні перетворення, формування правового поля у сфері організації соціально-трудових відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розробку теоретичних й практичних проблем формування ринку праці, вивчення проблеми збалансованості робочих місць і трудових ресурсів, соціальних переміщень, професійної мобільності соціальної справедливості та якості робочої сили, функціонування служб зайнятості і системи соціального захисту населення здійснили вчені України: Бандур С.І., Богиня Д.П., Данюк В.М., Грішнова О.А., Долішній М.І., Дорогунцов С.І., Колот А.М., Куценко В.І., Лібанова Е.М., Новіков В.М., Новікова О.Ф., Онікієнко В.В., Петрова І.Л., Петюх В.М., Пирожков С.І., Семикіна М.В., Чухно А.А., Уманський О.М. та ін. Окремі аспекти цієї проблеми в різні часи досліджували вчені СРСР і нинішнього близького зарубіжжя: Абалкін Л.І., Заславська Т.І., Куліков В.В., Струмилін С.Г., Яковлев Р.А. та ін. Однак з впевненістю можна наголошувати на тому, що проблема регулювання зайнятості в умовах атипичного ринку праці залишається в Україні все ще не вирішеною та недостатньо вивченою.

Метою дослідження є дослідження соціальної політики держави щодо підтримки стабільності зайнятості та недопущення серйозного погіршення матеріального становища найманих працівників в зв'язку з трансформуванням ринку праці.

**Вклад основного матеріалу дослідження.** Збереження стабільності зайнятості має відчутний економічний ефект, особливо важливий в епоху інноваційної економіки – необхідність підтримки тривалих трудових відносин може призвести роботодавців до усвідомлення необхідності інвестувати значні кошти в освіту та підвищення кваліфікації своїх працівників. Однак значні витрати, які підприємства змушені нести в разі необхідності проведення серйозних структурних перетворень, можуть стати перешкодою на шляху модернізації як самих підприємств, так і економіки в цілому. Збереження стабільності відносин зайнятості може сприяти консервації неефективної структури економіки країни. Зникають стимули до суттєвого притоку нових (у тому числі іноземних) інвестицій, що є результатом невпевненості підприємців щодо можливості швидкої модернізації бізнесу в разі такої необхідності. Щоб структурні перетворення не призвели до погіршення становища найманих працівників, з одного боку, і не стали перешкодою на шляху припливу інвестицій в економіку країни, з іншого боку, держава повинна зберігати вплив на ринку праці, а її

політика повинна бути чітко вивіреною та націленою на формування здорової, кваліфікованої робочої сили, здатної адаптуватися до змін.

Однією з головних організацій, що мають втілювати в життя політику на ринку праці служить державна служба зайнятості. В кінці минулого століття на її фінансування доводилося від 0,03% ВВП у Японії до 0,38% в Нідерландах. Основна функція служб зайнятості здавна полягає в тому, щоб служити посередниками між продавцями робочої сили та її покупцями. Збір та аналіз відомостей, що надходять від підприємців, про наявність у них незайнятих робочих місць, надання цієї інформації тим, хто шукає роботу, поєднуються з наданням їм допомоги в заповненні вакансій і, тим самим, в подальшому працевлаштуванні. Удосконалення методів управління служб зайнятості, зокрема за допомогою їх децентралізації, і зростаюче використання передових інформаційних технологій багато в чому полегшують непростий процес працевлаштування. Нові можливості в цій області відкриває застосування Інтернету всіма трьома зацікавленими сторонами – самими службами зайнятості, особами, які шукають роботу, включаючи безробітних, і наймачами, які шукають робочу силу необхідної кількості та якості.

Державні служби зайнятості в більшості країн були створені як державні організації для посередницької діяльності у працевлаштуванні, часто з монополічним становищем. Протягом останніх двох десятиліть ситуація змінилася, тому що єдина монополічна організація не здатна обслуговувати гнучкий, швидко мінливий ринок праці. Незважаючи на розширення штату і збільшення асигнувань діяльність служб зайнятості під час кризи, як правило, не встигала за збільшенням числа безробітних. Тим більше, що в багатьох країнах державні служби зайнятості стали об'єктом обмежень державних витрат, що означає звуження можливостей. Державні служби зайнятості забезпечують у середньому не більше 25% вакантних робочих місць на підприємствах навіть розвинених країн (в кінці 90-х рр. їх частка становила в Німеччині та Англії 1/3, у Франції – 1/4, в Австрії, Канаді, Голландії та Швейцарії – від 1/6 до 1/10, в Швеції – 2/3). Державні служби зайнятості, орієнтовані насамперед на працевлаштування безробітних (особливо тих, хто знаходиться без роботи тривалий час і, отже, найменш конкурентоспроможних) і володіють обмеженими фінансовими ресурсами. Державні служби зайнятості не можуть охопити все різноманіття завдань в умовах глобалізації, збільшення нестабільності світової економіки, вони не завжди готові до гнучкого реагування на всі зміни які відбуваються на ринку праці, що характеризуються нестійкістю робочих місць, поширенням гнучких форм найму і тимчасових контрактів, збільшенням ризику потрапити до лав безробітних. Значну частку нестандартних форм зайнятості складає тимчасова зайнятість, в основу якої покладено тимчасову роботу, що виконується за трудовою угодою між найманими працівниками та працедавцями з визначенням терміну дії даної угоди. У розвинених країнах тимчасова зайнятість широко поширена в таких, найбільш уражених кризою галузях промисловості, як автомобільна, металургійна, текстильна. В Іспанії, наприклад, за оцінками експертів, до однієї третини робочих місць – тимчасові.

В період швидкого економічного підйому в Японії загальноприйнятою була форма довічного найму, але в сучасних умовах все більше поширюється практика тимчасового контракту. У 2010 р. на тимчасовій роботі тут були зайняті 1,3 млн осіб, або 26,1% з економічно активного населення, що задекларували дані про термін контракту [1]. Більшість їх становили жінки, 58% працюючих жінок були зайняті на тимчасовій основі. Статус тимчасових працівників сильно відрізняється від статусу постійних. Вони не проходять навчання на підприємствах, не перебувають у профспілці, їх зарібок в середньому вдвічі нижчий, ніж у тих, хто працює на постійному місці. Як правило, вони зайняті на роботах, які не вимагають високої кваліфікації. У Німеччині тимчасова форма зайнятості набула особливо великі масштаби. За даними Євростату, вона охоплює 5,1 млн осіб в 2010 р. Крім того, 3,1 млн. працівників були прийняті на роботу на обмежений строк, і 2,1 млн надана можливість підробляти за знижену заробітну плату [2].

У більшості країн світу тимчасові працівники є найбільш швидко зростаючим сегментом нестандартної зайнятості. Використання залученої праці здійснюється, як правило, в рамках схем аутсорсингу, аутстафінгу та лізингу персоналу. Аутсорсинг – це передача певних функцій на обслуговування зовнішньої компанії-аутсорсеру, що спеціалізується у відповідній області (наприклад, послуги call-центрів, юридичних та бухгалтерських компаній, клінінгу, організації харчування та ін.). Аутстафінг – залучення компанією на час виконання певної роботи позаштатних працівників-фрілансерів, які мають відповідні знання, професійні навички і досвід. На відміну від аутсорсингу, аутстафінг передбачає передачу не функцій, а конкретних працівників, які оформляються в штат приватного агентства зайнятості, при цьому фактично працюючи в компанії-роботодавця. Трудове законодавство України не регулює правовідносини, пов'язані з посередництвом при наймі персоналу. Першопрохідником аутстафінгу в Україні була Генеральна дирекція з обслуговування іноземних представництв, яка в 1990 рр. була монополістом в даному виді сервісу. На початку 2000-х рр. цю послугу стали надавати приватні рекрутингові агентства, першими клієнтами яких стали західні фірми, які мають досвід подібної співпраці у своїх країнах [3]. Лізинг персоналу – управлінська технологія, що дозволяє забезпечити компанію-роботодавця необхідною робочою силою, використовуючи послуги лізингодавця (приватного агентства зайнятості). При лізингу персоналу, як і при аутстафінгу, роботодавець не укладає трудовий договір з працівником, і може відмовитися від нього в будь-який час, якщо інше не встановлено в угоді між лізингодавцем та роботодавцем. Недержавні служби зайнятості надають послуги з тренінгу.

Виникнення виробництв і навіть цілих галузей, що розвиваються в нових техніко-технологічних умовах, вимагає від підприємств висувати нові вимоги до якості робочої сили, що привело до появи недержавних кадрових агентств, здатних більш гнучко та оперативно реагувати на "запити" ринку праці, ніж державна служба зайнятості. Нові підприємства та організації відчують у багатьох випадках справжній кадровий "голод", їм потрібна певна кількість висококласних фахівців, що володіють унікальними навичками, спеціальностями, досвідом роботи. На представників відповідних професій на ринку праці існує підвищений попит, що перевищує їх пропозицію. Підбір таких "штучних" фахівців став прерогативою недержавних агентств зайнятості, зацікавлених в отриманні прибутку. Вони працюють в тісному контакті з роботодавцями, готовими та здатними оплачувати послуги з підбору відповідних кадрів для своїх підприємств.

В Україні сьогодні діють 14500 кадрових агентств. Причини їх виникнення обумовлені модернізацією ринку праці та структурними змінами в економіці. По-перше, причиною появи приватних агентств зайнятості є низька адекватність якості робочої сили та інфраструктури ринку праці процесам, що відбуваються в економіці. Це сприяло виникненню більш мобільних структур, які могли б моментально реагувати на запити ринку і володіли б необхідними для цього ресурсами. По-друге, зміна структури зайнятості сприяла появі нових місць, що потребують кваліфікованої праці, таких як банки, змішані фірми з іноземною участю, іноземні фірми або їхні філії, фінансові та торговельні біржі, страхові компанії тощо. Крім того, великий розвиток отримала торгівля, де необхідні різноманітні посередницькі послуги. Це зумовило різке зростання попиту на висококваліфікованих економістів, юристів, менеджерів, бухгалтерів, програмістів. По-третє, звичні способи найму на роботу (розподіл після ВНЗ, пошук потрібного працівника через неформальні канали) виявилися неспроможні в нових умовах, особливо, коли мова йшла про працівників вищої кваліфікації. Отже, приватні агентства зайнятості стали виникати в результаті попиту, задовольнити який в даний момент не була в змозі ні одна з існуючих структур. Ще однією причиною можна вважати виникнення потреби в ряді нових для нашого ринку праці послуг в сфері зайнятості, таких як аутсорсинг, аутстафінг, лізинг персоналу, оцінка персоналу (асесмент), аутплейсмент, підбір персоналу відповідно до певних вимог замовника-роботодавця.

Функції державних служб та приватних агентств зайнятості багато в чому схожі, однак, їхні об'єкти не повністю ідентичні. Приватні агентства зайнятості представляли процес сприяння зайнятості в дещо іншому ракурсі, ніж державні служби, займаючись не стільки сприянням працевлаштуванню, скільки пошуком, підбором або підготовкою персоналу для роботодавця. Результатом цієї діяльності, як уже зазначалося вище, є працевлаштування невеликої і специфічної за рівнем підготовки та кваліфікації, освіти та віком частини працівників. Найважливішою інституційною функцією їх є не стільки боротьба з безробіттям та поліпшення структури зайнятості, скільки підвищення конкурентоспроможності бізнесу в цілому через концентрацію в провідних компаніях кваліфікованих фахівців шляхом переважного обслуговування роботодавців. В цьому їх основна відмінність від діяльності державної служби зайнятості.

Діяльність приватних агентств в більшості країн здійснюється на основі ліцензій чи інших офіційних дозволів, які одержані від державних органів, і проводиться під їх контролем. Найчастіше вони діють на підставі загального права після реєстрації в торговій палаті, комерційному суді або в офіційному торговельному реєстрі, а також, зареєструвавшись у податковому управлінні як платник податку, залежно від національного законодавства тієї країни, де вони діють. Такий статус вони мають, наприклад, в США, Данії, Швеції та ряді інших країн. Приватні агентства зайнятості повинні бути зареєстровані у відомстві з праці, що передбачає контроль над їх діяльністю з боку цього відомства (наприклад, Бразилія, Колумбія). Статус офіційно визнаного агентства передбачає визнання за ним компетентним органом (найчастіше відомством з праці) права на професійну діяльність з наданням надалі ліцензії на проведення такої діяльності. Іноді такий дозвіл (ліцензія) дається на певний час (на рік) з подальшим відновленням у разі відсутності порушень з боку агентства, іноді він носить безстроковий характер, але може бути ліквідований за зловживання (наприклад, в Австралії, Англії, Швейцарії, Польщі).

Іноді правовий статус приватних агентств зайнятості визначається колективною трудовою угодою, як це було встановлено в Бельгії в 90-х рр. для приватних агентств, зайнятих працевлаштуванням вивільнюваних працівників. Це яскравий приклад тресторонньої регулювання ринку праці соціальними партнерами. В країнах, де існує державна монополія на працевлаштування, державне відомство може передавати приватному агентству частину своїх функцій з працевлаштування певних категорій працівників або щодо певних професій на підставі угоди. В цьому випадку воно контролює діяльність такого агентства і може в будь-який момент анулювати угоду (наприклад, Німеччина, Франція). У 90-і роки в більшості розвинених країн, де до цього існували різного роду обмеження для приватної ініціативи на ринку праці, відбувся процес лібералізації правових рамок, введення більш вільного режиму для діяльності приватних агентств зайнятості (Фінляндія, Англія, Іспанія, Австрія, Німеччина, Італія та ін.)

Крім законодавчого забезпечення діяльності приватних агентств на ринку праці, існують і інші способи, що мають на меті підвищити якість їх послуг. Це досягається саморегулюванням професійної поведінки – прийняттям спеціальних кодексів, які є обов'язковим зводом правил поведінки для всіх агентств, які взяли його. Прикладом може служити такий кодекс, прийнятий Міжнародною конфедерацією

агентств з тимчасового працевлаштування. Обов'язковою умовою діяльності приватних агентств є укладення письмового договору між ним і клієнтом, що служить юридичною підставою для вирішення можливих конфліктів. Таким чином, у міру техніко-технологічного розвитку виробництва та структурних зрушень в економіці, необхідно підвищувати ефективність всіх механізмів регулювання зайнятості, ринку праці.

Під час кризи деякі країни зробили зусилля по встановленню більш тісної співпраці державної служби з іншими інститутами зайнятості, які виконували аналогічні функції. Такі реформи набули поширення, наприклад, в Нідерландах, Бельгії та Франції, але вони ще далекі від свого завершення. Їх результати часто мають суперечливий характер – нерідко лібералізація одних положень трудового законодавства супроводжується посиленням інших. Однак загальний вектор проглядається досить чітко. Це ослаблення зарегульованості ринку робочої сили, повернення роботодавцю більшої свободи в питаннях, пов'язаних з використанням праці, і одночасно законодавче врегулювання використання нових, гнучких форм зайнятості. Досвід зарубіжних країн дає можливість використовувати позитивні сторони багатоваріантності регулювання зайнятості та врахувати негативні аспекти діяльності різних агентів на ринку праці.

В Україні діяльність приватних агентств зайнятості не регулюється нормами, трудового законодавства, оскільки, персонал надається на певний строк організації-користувачеві кадровим агентством-посередником згідно з цивільно-правовим договором, який укладається між цим агентством і організацією-роботодавцем. У свою чергу, працівник укладає трудовий договір з агентством, яке в даній ситуації виконує по відношенню до нього функцію роботодавця. У результаті складаються тристоронні цивільно-правові відносини, при яких агентство, будучи формально роботодавцем, реально таким не є, оскільки фактично працівник виконує свої трудові функції для організації-роботодавця і на його території, отримуючи від нього завдання і під його контролем. Однак заробітну плату працівник отримує в агентстві, воно ж оплачує за нього необхідні соціальні внески і несе відповідальність перед організацією-роботодавцем. При цьому агентство не зобов'язане інформувати працівника про всі подробиці свого договору з організацією-роботодавцем. Зростання використання агентської праці свідчить про те, що вона є продуктивною. Її переваги полягають, насамперед, у підвищенні гнучкості ринку праці, у сприянні зниженню застійного безробіття, у створенні тимчасових (а можливо, і довготривалих) робочих місць. Такі форми організації праці дозволяють роботодавцям підвищити собівартість продукції; знизити витрати на підвищення кваліфікації, мотивацію праці своїх співробітників; уникнути тривалих і дорогих процедур, пов'язаних з наймом і звільненням працівників; зберегти свій постійний штат за рахунок тимчасових співробітників; вивести за штат непрофільні служби, і таким чином зменшити податкове навантаження і підвищити продуктивність праці, зробивши свої підприємства привабливішими для інвесторів. Працівники отримують тимчасову (іноді і постійну) роботу, мають можливість підвищити професійні навички, за бажанням чергувати роботу і час, необхідний їм для особистих потреб.

Поряд з перевагами можливі численні негативні наслідки для агентських працівників. Вони не захищені колективним договором, оскільки не є членами колективу підприємства, на якому працюють. В будь-який момент, на вимогу організації-роботодавця, вони можуть бути звільнені. Умови їх праці в більшості випадків гірші, ніж у постійних працівників; їм недоплачують за простої або понаднормову роботу. При появі профзахворювання або настанні нещасного випадку на виробництві вони не повністю отримують страхові виплати, оскільки не враховуються реальні умови їх трудової діяльності, тому що формально роботодавцем виступає агентство, яке, не будучи виробничою організацією, вносить страховий внесок за своїх працівників до Фонду соціального страхування в розмірі, що відповідає меншому ризику, ніж ризик реальної роботи у фактичного роботодавця. Агентським працівникам важко створити свою профспілку, щоб колективно захищати свої права. До того ж, застосування агентської праці не кращим чином позначається і на стані постійного персоналу організацій. З одного боку, працівники більш впевнені в збереженні своїх робочих місць, оскільки тимчасові коливання чисельності персоналу задовольняються за рахунок агентських працівників. Але одночасно вони знаходяться під пресом можливості заміни їх тими ж тимчасовими працівниками, що є стимулом до більш відповідального виконання ними своїх професійних обов'язків та для підвищення інтенсивності своєї праці. Крім того, необхідно заборонити використання позикових працівників для заміни страйкуючих (або просто неугодних компаній) постійних співробітників.

**Висновки та невирішені частини проблеми.** Оскільки використання агентської праці в Україні є реальністю, його необхідно юридично врегулювати і таким чином захистити трудові права цих працівників від недобросовісних роботодавців. При розробці нової редакції Закону України «Про зайнятість населення» доцільно внести необхідно передбачити відповідальність перед цією категорією працівників як приватних агентств, так і організацій-роботодавців шляхом поділу їх відповідальності за дотримання умов і охорони праці працівників. В сучасних умовах державні та недержавні служби зайнятості є найважливішими агентами ринку праці, тому координація їх дій необхідна (при всій різниці сегментів ринку праці, на яких вони діють, методів їх роботи і ін.). Найважливішою умовою, що забезпечує якість послуг і мінімізує можливість зловживань, є окреслене правове поле, в якому діють приватні агентства зайнятості. Йдеться про ліцензування цієї діяльності, вироблення дієвих способів контролю, механізмів вирішення можливих конфліктів і т.п. Аналіз діяльності приватних агентств з працевлаштування показує, що розвинене



законодавство, до того ж постійно враховує зміни, що відбуваються в статусі і характер функцій цих агентств, дає можливість уникнути як надмірного лібералізму, невизначеності щодо них, що нерідко веде до порушень прав осіб, що звертаються до їх послуг, так і свавілля з боку державних органів, зайвої жорсткості і регламентації діяльності приватних агентств з працевлаштування.

### Література

1. Дані Організація економічного співробітництва та розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=24862>
2. Дані Євростату [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>
3. Румянцев А. Аутстаффинг – персонал взаїми [Електронний ресурс] / Румянцев А. – Режим доступу : [http://www.1ifrs.com/files/articles\\_and\\_materials1/6-outstaffing-borrowed-personnel.pdf](http://www.1ifrs.com/files/articles_and_materials1/6-outstaffing-borrowed-personnel.pdf)

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Крисанов Д. Ф.

УДК 331.522.4.009.12

О. П. ПОДРА

Хмельницький національний університет

## ІНВЕСТИЦІЙНЕ ВІДТВОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ДЕРЖАВИ

*У статті досліджено вплив інвестування на процес формування, розвитку, нагромадження та відтворення людського капіталу. Запропоновано механізм інвестиційного відтворення людського капіталу на основі стратегічного планування та інтегрального підходу до всіх елементів, які мають вплив на його розвиток.*

*The influence of investing process on human capital development, accumulation and recreation is analyzed in the article. The human capital investing recreation mechanism on the basis of strategic planning and integral approach to all elements that have an influence on human capital development is proposed.*

*Ключові слова: людський капітал, інвестиції, якість життя, конкурентоспроможність.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Ефективне функціонування виробництва потребує робочої сили високої кваліфікації, з навичками управління сучасними технічними засобами і з відповідним інтелектуальним рівнем, а наука, освіта, культура стають новими продуктивними силами, що включаються у процес виробництва. Дедалі більшої ваги набувають особистісні чинники, які залежать від духовного багатства суспільства. Людина як суб'єкт і об'єкт економічної діяльності здійснює свій власний вибір у багатоаспектному ринковому просторі. У зв'язку з цим освіта людини, продуктивність праці, її зарплата, економічний ефект підприємства та національної економіки є взаємопов'язаними елементами, тобто, інвестиції у людський капітал впливають на формування людського капіталу, зростання якості робочої сили та як наслідок на результат трудової чи розумової діяльності, за рахунок підвищення продуктивності праці, зарплату як вираз ринкової вартості використання людського капіталу, підвищення прибутку підприємства як ефект від підвищення продуктивності праці та збільшення національного багатства як макроекономічний ефект.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теорії людського капіталу присвячено чимало праць іноземних та вітчизняних науковців. Основоположниками теорії вважаються американські економісти: Т. Шульц і Г. Беккер, а також Б. Вейсброд, Дж. Мінсер, Д. Хансен, Дж. Кендрік та інші. Особливості розвитку людського капіталу досліджено у працях О. Грішнєвої, Л. Семів, С. Вовканича, В. Куценко, У. Садової, М. Ніколайчука, І. Чекан та ін. Водночас, у вітчизняних дослідженнях не знаходимо належного обґрунтування інвестиційного відтворення людського капіталу, його впливу на соціально-економічний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки.

**Невирішені частини проблеми.** Незважаючи на наявні наукові здобутки теорії людського капіталу, визначення впливу інвестування на процес формування, розвитку, нагромадження та відтворення людського капіталу залишається недостатньо вивченим. Актуальності набуває розробка механізму інвестиційного відтворення людського капіталу на основі стратегічного планування та інтегрального підходу до всіх елементів, які мають вплив на його розвиток.

**Постановка задачі.** З огляду на невирішені частини наукової проблеми необхідно дослідити вплив інвестування на формування, розвиток та нагромадження людського капіталу та сформулювати інвестиційний механізм відтворення людського капіталу, визначити його вплив на соціально-економічний розвиток держави.

**Основний матеріал дослідження.** Інвестиції в людський капітал сприяють формуванню та покращенню його якісних характеристик, зростанню продуктивності праці, збільшенню національного

багатства. Конкурентоспроможність людського капіталу значною мірою характеризується фізичними, розумовими, моральними якостями індивіда, його здатністю адаптуватись до умов виробництва, наявністю високих ділових характеристик, знань, вмінь, навичок, професіоналізму, однак, всі ці якості можуть забезпечуватись постійною працею індивіда над собою та величиною вкладених коштів у власний розвиток.

Таким чином, стає зрозумілим, що чим вищий розвиток людського капіталу, тим більше індивід наділений позитивними і економічно обґрунтованими якостями, тим вища можливість його самореалізації і отримання вищого доходу. Отже, індивід, розуміючи пряму залежність між власним людським капіталом і вигодою у вигляді заробітної плати, прикладає зусилля для його збереження, розвитку та примноження. Як результат, збільшується економічна активність, яка виражається у пошуку економічно важливої інформації, посиленні мотивацій працівників до підвищення якості своєї праці, міграції працівників та їхніх сімей з метою поліпшення умов працевлаштування. Всі ці чинники впливають із бажання отримати вищий дохід та забезпечити гідні умови життя.

Саме у процесі кругообігу людського капіталу (ЛК) здійснюється природне поєднання економічних інтересів індивіда та держави, виявляється прагнення до збільшення індивідуального та національного багатства (рис. 1) [2].

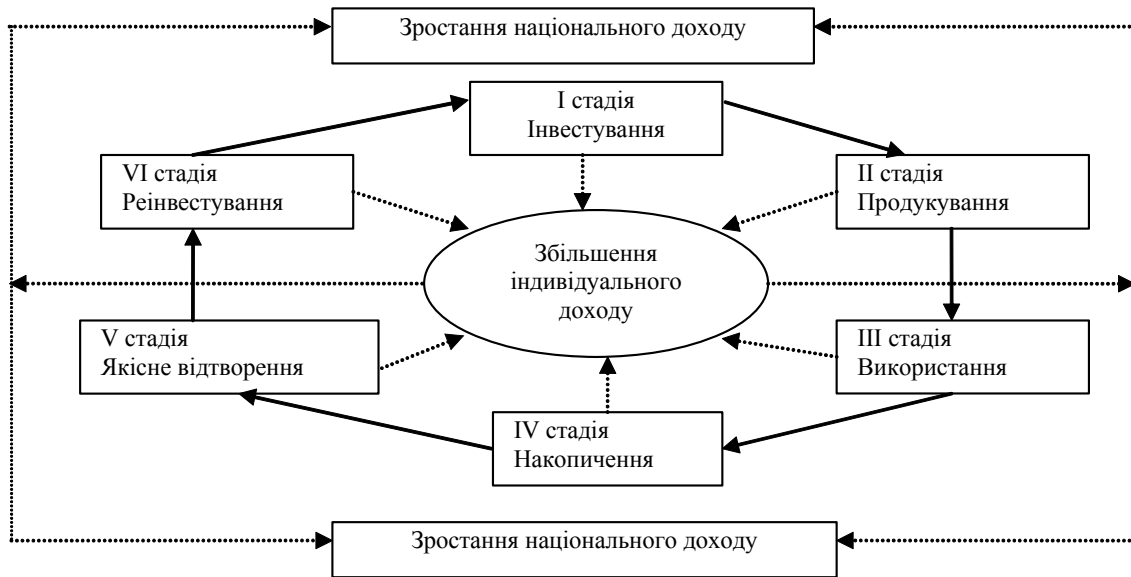


Рис. 1. Функціональна модель формування та розвитку людського капіталу в процесі його кругообігу

Можна виділити шість основних стадій інвестування людського капіталу. Перша стадія передбачає початкове інвестування у формування і розвиток природних здібностей індивіда, виражається в отриманні ним початкової та загальної освіти. Друга стадія – це продуктування людського капіталу, яке полягає у набутті вищої чи фахової освіти, закладає передумови для кращої реалізації на ринку. Третя стадія – використання – початок трудової діяльності, та застосування знань на практиці. Четверта стадія – накопичення, визначається як процес перетворення набутих знань у практичні навички та досвід, забезпечує отримання певної кваліфікації. П'ята стадія – якісне відтворення, яке характеризується отриманням додаткового доходу від набутої кваліфікації. Шоста стадія – реінвестування – це використання додатково отриманого доходу на власний розвиток та самовдосконалення, оскільки саме додаткові прибутки стимулюють, зацікавлюють людину у вкладеннях в охорону власного здоров'я (у профілактичні заходи), післядипломну освіту, професійну перепідготовку, у збільшення, нагромадження нових знань, навичок і мотивацій, тобто, спонукають до реінвестування [2]. Освіта і нормальний стан здоров'я збільшують спроможність людини формувати своє життя, підвищують здатність пристосуватись до навколишніх змін, є передумовами для зростання її ролі в суспільстві та безпосереднього забезпечення власного добробуту.

Якісне оновлення через реінвестування забезпечує формування на необхідному рівні якісних рис людини і працівника, які необхідні постіндустріальному суспільству, однак, цей процес контролюється значною мірою самою людиною, а саме – мотивацією. В умовах вільного ринку мотивація людини до розширеного відтворення власного людського капіталу набуває розширеного відтворення у процесі кругообігу.

Таким чином, інвестування у формування людського капіталу є інвестуванням в економічний розвиток, але з тією особливістю, що такі інвестиції мають стратегічний характер, тому що закладають основи економічного зростання через людський розвиток.

На сучасному етапі держава є основним інвестором у людський розвиток. Тому необхідно створити умови для суттєвого збільшення інвестицій домогосподарствами та підприємствами. Це можливо здійснити

на основі суттєвого зростання доходів населення, якості життя, доступності кредитних ресурсів, ефективної податкової політики, підвищення рівня ефективності підприємств та впровадження на них сучасного кадрового менеджменту, спрямованого на розвиток персоналу.

Разом з тим інвестиції держави у людський розвиток та формування людського капіталу також мають бути суттєво збільшені. У розвинених країнах світу держава бере на себе все більшу частку витрат на людський розвиток. Це обумовлено надзвичайно важливим стратегічним значенням таких інвестицій і тим, що вони мають значний позитивний зовнішній ефект для соціального та інноваційного розвитку.

Для того, щоб забезпечити значний приріст людського капіталу України, інвестиції у нього мають бути збільшені в декілька разів. В першу чергу, це стосується витрат підприємств та домогосподарств, частка яких у загальних інвестиціях у людський капітал повинна суттєво зрости (рис. 2).



Рис. 2. Характеристика суб'єктів, мотивації та економічних чинників інвестування людського капіталу

Зацікавленість основних суб'єктів-інвесторів людським розвитком полягає у підвищенні конкурентоспроможності, яка забезпечить кращі умови існування та функціонування, саме тому зростає роль людського чинника у виробництві. Водночас державою, підприємствами і домогосподарствами береться до уваги сучасний загальноцивілізаційний розвиток, який базується на розумінні новітньої парадигми підвищення значимості інтелектуального та культурного потенціалу людства, посилення його ролі в розвитку економічного прогресу.

Метою державної політики відтворення, примноження, збереження та розвитку людського капіталу є створення правових, економічних, соціальних і організаційних засад його формування та використання [1]. Сьогодні в Україні існує ряд завдань, які потребують негайного вирішення, оскільки гальмують розвиток людського капіталу та побудови економіки знань:

- по-перше, це проблеми та завдання економічного характеру, зокрема, низький рівень життя та реальних доходів; мала кількість якісних робочих місць; високий рівень та тривалість безробіття; низький рівень продуктивності праці, ділової та підприємницької активності;
- по-друге, завдання у сфері освіти та охорони здоров'я, зокрема, заходи щодо забезпечення своєчасної та якісної медичної допомоги; обов'язкове медичне страхування; забезпечення умов для належного оздоровлення; профілактичні заходи; скорочення кількості робочих місць зі шкідливими та важкими умовами праці за рахунок впровадження інновацій та застосування автоматизованої праці; забезпечення загального доступу до середньої, професійно-технічної та вищої освіти.

В результаті виконання вище вказаних напрямків гіпотетично зростає економічна та соціальна ефективність інвестицій у людський капітал, яка проявляється у підвищенні індивідуальних якостей людини, її соціальній захищеності, кращих умовах самореалізації, можливості отримати вищий дохід; розширенні ринку праці та зменшенні безробіття; розвитку малого та середнього бізнесу; посилені ролі інновацій у відтворенні людського капіталу; підвищенні конкурентоспроможності та збільшенні прибутків та, як наслідок, відбувається зростання ефективності економіки, підвищення ВВП, національного доходу та якості життя (рис. 3).

Водночас інвестиційний механізм відтворення людського капіталу полягає у стратегічному плануванні на основі інтегрального підходу до всіх елементів, які мають вплив на його розвиток. Стратегічне планування розвитку людського капіталу щонайменше визначає три основні перспективні напрями.

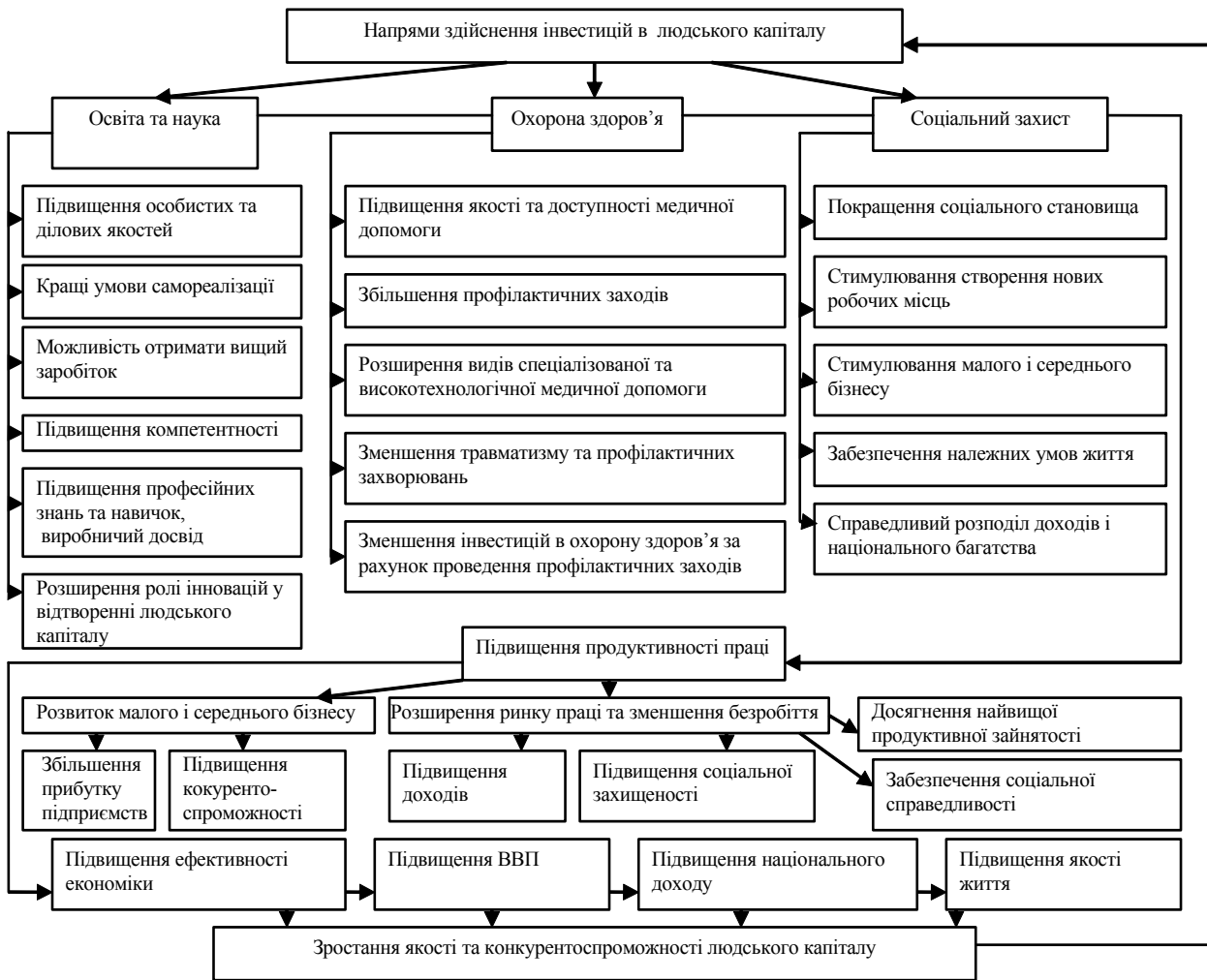


Рис. 3. Схема ефективності розвитку людського капіталу

По-перше, якість життя, яка є визначальною компонентою забезпечення конкурентоспроможності держави, соціально-економічного розвитку, покращення людського капіталу, стимулювання ділової активності, залучення вітчизняних та зарубіжних капіталів у продуктивний сектор економіки. Водночас підвищення якості життя вимагає розробки та реалізації загальнонаціональної програми розвитку людського капіталу, яка спрямовується на стимулювання розвитку і підтримку сфери охорони здоров'я; підвищення фізичної активності населення; підготовку кваліфікованих фахівців; залучення вітчизняних та зарубіжних інвестицій в науку, освіту, інфраструктуру освітньої сфери; підвищення рівня реальної зарплати та добробуту; підвищення якості освітніх послуг, їх відповідність потребам ринку праці; зменшення безробіття за рахунок впровадження засобів активної політики зайнятості; подолання демографічної кризи; розвиток науки як основи інноваційної, високорозвиненої економіки.

По-друге, необхідно враховувати мотивацію окремих суб'єктів, яка стимулює їх до інвестування у людський капітал. Загалом, як уже зазначалося, слід виділити три основні суб'єкти-інвестори, серед яких, держава, підприємства та індивіди. Кожен із них має власні потреби, які вимагають здійснення таких інвестицій. Держава інвестує у людський розвиток через потребу зростання конкурентоспроможності економіки та забезпечення сталого економічного розвитку в умовах глобалізації. Підприємства інвестують у людський капітал для підвищення власної конкурентоспроможності та економічної ефективності, підвищення продуктивності праці, зниження витрат та собівартості продукції. Індивіди також зацікавлені у здійсненні інвестицій у власний розвиток, оскільки відчувають потребу у підвищенні власної конкурентоспроможності з метою забезпечення зростання добробуту та соціальної захищеності, отримання кращих умов праці та відпочинку, допомоги від роботодавця, персоніфікованих умов оплати праці, премій, надбавок тощо.

В результаті об'єднання таких потреб відбувається інноваційний розвиток, підвищується конкурентоспроможність людського капіталу та економіки в цілому.

По-третє, важливо розглянути основні напрями здійснення інвестицій у людський капітал і результати такого інвестування. За рахунок інвестицій в освіту та науку збільшується інтелектуальний капітал нації, розширюється роль інновацій у відтворенні людського капіталу, забезпечується можливість

вільного переміщення студентів, науковців, підприємців, кваліфікованих кадрів в межах міжнародного співтовариства, залучається іноземний досвід.

Капітал здоров'я являється невід'ємною частиною людського капіталу, інвестиції в який виражаються в збереженні працездатності за рахунок зменшення захворюваності і збільшення продуктивного періоду життя. Інвестиції в здоров'я забезпечують нормальний обіг робочої сили у виробництві, зниження ж здоров'я призводить до захворюваності, інвалідності, зниження працездатності. Безперечно, чим менший рівень захворюваності, тим вищий рівень здоров'я населення країни і віддача від капіталовкладень в охорону здоров'я. Адже витрати, пов'язані із покращенням системи охорони здоров'я в кінцевому результаті призведуть до позитивних наслідків як для людини, підприємства, так і для суспільства, держави в цілому, оскільки існує пряма залежність між фізичним та психологічним станом здоров'я індивіда і продуктивністю його праці, яка в кінцевому етапі виражається через вищий рівень обсягів продукції і врешті-решт – прибутку. Інвестиції в охорону здоров'я сприяють підвищенню якості та доступності медичної допомоги, збільшенню профілактичних заходів в результаті чого відбувається зменшення травматизму та профілактичних захворювань, тобто збереження капіталу здоров'я, як частини людського капіталу, водночас в результаті ефективного фінансування відбувається зменшення інвестицій в охорону здоров'я за рахунок проведення профілактичних заходів.

**Висновки і перспективи подальшого дослідження.** В результаті поєднання трьох основних напрямків стратегічного планування розвитку людського капіталу зростає його конкурентоспроможність, забезпечується розширене відтворення та ефективне функціонування, яке впливає на соціально-економічний розвиток через підвищення продуктивності праці, розвиток малого і середнього бізнесу, розширення ринку праці та зменшення безробіття, підвищення добробуту та реальних доходів, створення спільних підприємств, залучення нових технологій. Як результат підвищується конкурентоспроможність національної економіки, відбувається розширення виробництва, збільшення ВВП і національного доходу, підвищується ефективність економіки та якість життя. Таким чином, розвиток людського капіталу визначає економічний розвиток держави. Саме тому в сучасних умовах розвинуті країни світу приділяють значну увагу людському ресурсу як основній виробничій силі, яка сприяє переходу до постіндустріального суспільства, забезпечує інноваційний, наукомісткий, високотехнологічний, інвестиційний, структурний та культурно-освітній розвиток держави.

### Література

1. Концепція Загальнодержавної цільової соціальної програми збереження і розвиток трудового потенціалу України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ufoz.com.ua/index.php/ru/news/-/84-kontsieptsiia-zaghalnodierzhavnoi-tsilovoyi-sotsialnoi-proghrami-zbieriezhiennia-rozvitku-trudovogho-potentialsialu>

2. Марущак Н.П. Стратегія інноваційно-інвестиційного розвитку держави та її вплив на людський капітал / Н.П.Марущак // Вісник ХНУ. – 2006. – № 5. Т. 2. – С. 64–69.

Надійшла 14.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

УДК 336.277

Т. А. ВЕНГЕР

Київський національний університет ім. Т. Шевченка

## СОЦІАЛЬНІ НАСЛІДКИ БОРГОВОЇ КРИЗИ В ЄВРОПІ

*Досліджено динаміку державного боргу в період фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. Проаналізовано основні заходи бюджетної консолідації, що здійснювалися країнами зони євро. Досліджено їхні соціальні наслідки для країн з найбільшим рівнем державного боргу.*

*The main anti-crisis measures justified by the European governments are analyzed in the paper. Social consequences of the fiscal consolidation are examined for the most indebted European countries.*

*Ключові слова: державний борг, боргова криза, бюджетна консолідація, Єврозона*

**Вступ.** Фінансово-економічна криза 2008–2011 рр. обумовила необхідність активного державного втручання з метою протидії рецесії. Важелі фіскальної політики, які при цьому використовувались, потребували значних фінансових ресурсів, що викликало зростання обсягу державного боргу в більшості країн світу. Як наслідок, в умовах обмеженої ліквідності та песимістичних очікувань інвесторів економічна криза в низці країн з початково високим рівнем заборгованості переросла у боргову кризу, обумовивши необхідність бюджетної консолідації та, відповідно, скорочення соціальних витрат.

Метою статті є аналіз соціальних наслідків боргової кризи в країнах Євросоюзу з найбільшим рівнем державного боргу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різні аспекти впливу державного боргу на економіку

досліджено у працях як закордонних, так і вітчизняних вчених. Вплив державного боргу на економічне зростання досліджували Е. Балдачі, Дж. Ву, М. Кумар, Ф. Модільяні, К. Рейнхарт, К. Рогофф, на майбутнє податкове навантаження – Р. Барро та М. Дотсей, інфляцію – Дж. Кокрен, Т. Саргент і Н. Уоллес. Натомість, соціальні наслідки державного боргу загалом та боргової кризи зокрема майже не досліджуються. Виняток становлять окремі публікації Міжнародного валютного фонду, Європейського економічного і соціального комітету та інших міжнародних організацій.

Основні результати дослідження. Причиною загострення проблеми боргової безпеки в зоні євро стала фінансово-економічна криза 2008–2011 рр. За своїм впливом на економіку та соціальну сферу вона не була однорідним феноменом, і в межах нашого дослідження її доцільно поділити на три етапи:

– Фінансовий етап (березень–грудень 2008 р.). Основне завдання макроекономічного регулювання полягало у забезпеченні стабільності фінансової системи.

– Економічний етап (грудень 2008–лютий 2010 р.) характеризувався намаганнями уникнути рецесії шляхом використання важелів податково-бюджетної політики.

– Фіскальний етап (з лютого 2010 р. і до цього часу). Пріоритетом є вже не відновлення економічного зростання, а повернення довіри до євро шляхом проведення скоординованої бюджетної консолідації у всьому ЄС [3, с. 1].

На перших двох етапах кризи в розвинутих країнах мало місце зростання державних витрат, чого вимагали спершу заходи зі стабілізації банківського сектору, а потім – стимулююча економічна політика, спрямована на підтримання сукупного попиту. Основним негативним соціальним наслідком цього періоду було зростання рівня безробіття і зменшення реального доходу, що мало об'єктивний характер і зазвичай компенсувалося збільшенням бюджетних витрат на соціальний захист. Однак, зі зростанням рівня заборгованості країн зони євро і загрозою поширення боргової кризи (прецедент був створений Грецією), виникла необхідність проведення скоординованої бюджетної консолідації в регіоні. Тому негативний вплив державного боргу на соціальну сферу, який спостерігався під час третього етапу фінансово-економічної кризи, мав ту особливість, що був свідомо створений з метою «оздоровлення економіки».

Зростання державного боргу в період фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр. було глобальною тенденцією (рис. 1). Виняток становили окремі країни Азії, обсяг державного боргу в яких дещо зменшився, порівняно з останнім докризовим роком.

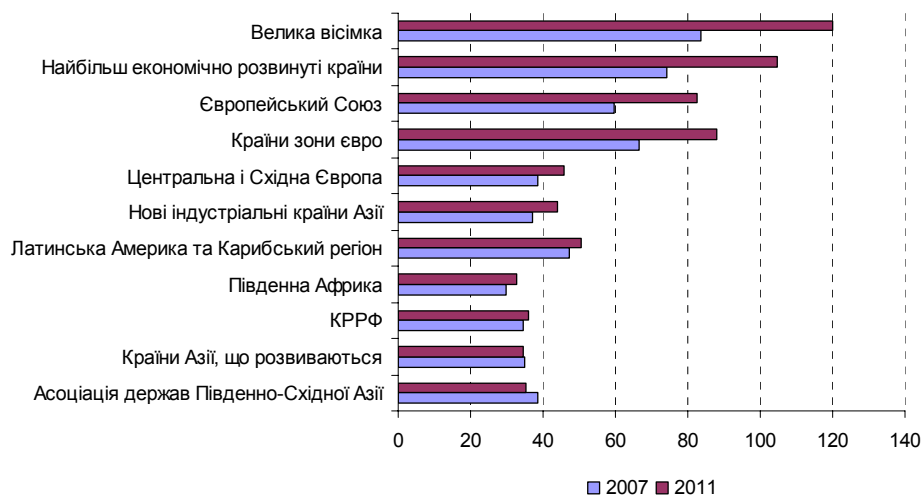


Рис. 1. Зростання державного боргу внаслідок фінансово-економічної кризи 2008–2011 рр.

Джерело: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2012

Найбільший приріст державного боргу спостерігався в групі країн Великої вісімки – в середньому 36,64 в.п. від ВВП. У країнах Євросоюзу цей показник складав 22,88 в.п. Загалом за вказаний період найбільш економічно розвинуті країни продемонстрували зростання державного боргу в середньому на 30,75 в.п. Дані в країнах з найбільшим приростом державного боргу наведені в таблиці 1.

Найбільшими боржниками Євросоюзу станом на початок 2012 р. були Греція, Італія, Португалія та Ірландія. Рівень державного боргу в цих країнах перевищує 100% від ВВП. Державний борг Греції наприкінці 2011 р. становив понад 160% від ВВП (у відносному виразі був найбільшим в Європі), за період кризи він зріс на 55,4 в.п.

Фінансово-економічна криза негативно вплинула на соціальну сферу не лише прямо через економічний спад, але й опосередковано – через дії уряду, спрямовані на обмеження бюджетного дефіциту. Останні здійснювались під тиском кредиторів Греції – Міжнародного валютного фонду, Європейського центрального банку та Євросоюзу – і передбачали низку заходів жорсткої бюджетної консолідації. Зокрема, у 2010–2011 рр. було прийнято низку антисоціальних нормативно-правових актів: законопроект «Про

лібералізацію ринку праці в Греції», проект пенсійної реформи, Середньострокову програму жорсткої економії тощо. Це мало наступні наслідки для суспільства:

Таблиця 1

## Розвинуті країни з найбільшим приростом державного боргу за період кризи 2008–2011 рр., % ВВП

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012*	Зміна за період кризи
Ірландія	24,83	44,23	65,16	92,49	104,95	113,13	80,12
Ісландія	29,11	70,33	88,15	92,83	99,19	97,34	70,08
Греція	105,41	110,72	127,10	142,76	160,81	153,24	55,40
Японія	183,01	191,81	210,25	215,30	229,77	235,83	46,76
Великобританія	43,91	52,47	68,37	75,12	82,50	88,37	38,59
Португалія	68,27	71,58	83,05	93,44	106,79	112,40	38,52
США	67,16	76,14	89,88	98,52	102,94	106,60	35,78
Іспанія	36,30	40,17	53,93	61,17	68,47	79,04	32,17
Словенія	23,09	21,94	35,26	38,79	47,31	52,47	24,22
Франція	64,20	68,27	78,99	82,39	86,26	89,02	22,06
Нідерланди	45,30	58,46	60,77	62,86	66,23	70,13	20,94
Нова Зеландія	17,36	20,30	26,11	32,29	37,04	35,98	19,68
Канада	66,52	71,08	83,59	85,06	84,95	84,68	18,44
Італія	103,08	105,81	116,06	118,65	120,11	123,36	17,02

\* Прогнозне значення

Джерело: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, April 2012

## Ринок праці:

– компанії зі штатом понад 150 чол. отримали право здійснювати щомісячне скорочення працівників на 5% (у 2011 р. цей показник було знижено до 2%);

– компаніям, в яких загальна кількість працюючих не перевищує 150 чол., дозволено звільняти щомісячно по 6–8 чол.;

– було встановлено межі виплати заробітної плати: працівникам віком до 21 років дозволено отримувати лише 75–80% від мінімальної заробітної плати; працівникам віком 21–25 років – 85%.

## Соціальне страхування:

– необхідний трудовий стаж для виходу на пенсію підвищено на 5 років (до 67 р.);

– при розрахунку пенсії використовується середнє арифметичне заробітних плат за усі, а не лише за останні, роки трудового стажу;

– скасування вікових пільг для жінок (пенсійний вік для жінки також становитиме 67 років);

– поступове скорочення пенсій за вислугою на 6–7 % до 2030 р.

Внаслідок цих дій у період з травня 2010 р. по травень 2011 заробітна плата працівників бюджетної сфери скоротилася на 30%, номінальні пенсії зменшились на 10% як в державному, так і в приватному секторі. Реальна заробітна плата зменшилася на 11,5% [8, с. 7].

Така політика продовжується у 2012 р. Так у Меморандумі про економічну та фінансову політику від 9.03.2012 р. серед головних реформ у соціальній сфері визначено:

– скорочення заробітної плати працівників бюджетної сфери та зменшення кількості працюючих (загалом на 150 тис. чол. у період 2011–2015 рр.). Мета – зекономити 1,5% ВВП до 2015 р. [4, с. 6]

– пенсійна реформа. Мета – утримати зростання державних витрат на виплату пенсій в межах 2,5% ВВП до 2060 р., замість прогнозованих 12,5% ВВП. Для заощадження € 450 млн у 2012 р. планується: 1) зменшити на 12% пенсії, що перевищують € 1300 на місяць; 2) зменшити надбавки до пенсії, що перевищують € 200 на місяць за прогресивною шкалою: € 200–250 – на 10%, € 250–300 – на 15 %, понад € 300 – 20% [4, с. 29].

– охорона здоров'я: скорочення витрат на фармацевтику на € 1076 млн, в 2012 році за рахунок зниження цін на лікарські засоби, збільшення доплат з боку споживачів, зниження торгових націнок; зниження оплати понаднормових для лікарів щонайменше на € 50 млн [4, с. 52].

Дії грецького уряду часто називають «лікуванням, що гірше за хворобу». Їх наслідками стало швидке зростання рівня безробіття, падіння реальних доходів населення та погіршення соціального захисту. Якщо в період кризи рівень безробіття в Євросоюзі зріс загалом на 3% (з 7,2% до 10,2%), то у Греції цей приріст становив 12,6% (з 8,1% на початку 2008 р. до 20,7% наприкінці 2011 р., рис. 2). Кількість безробітних в країні на кінець 2011 р. складала 1,03 млн чол. Особливо гостро ця проблема постала перед молодим населенням країни (безробітним серед молоді був кожен другий). Високий рівень безробіття доповнився втратами доходу. «Значні скорочення зарплат і пенсій в поєднанні зі збільшенням оподаткування різко знижують доходи домогосподарств, підбивають купівельну спроможність населення і спричиняють маргіналізацію величезних верств суспільства» [8, с. 7].

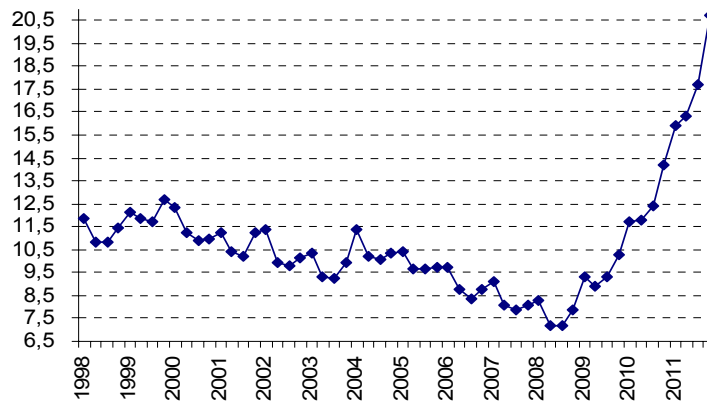


Рис. 2. Рівень безробіття у Греції, %

Джерело: <http://www.statistics.gr>

Для Греції наслідки боргової кризи були найважчими. Власне, ініціатива щодо здійснення скоординованої бюджетної консолідації мала здебільшого показово-превентивний характер для інших країн Єврозони, і була викликана насамперед бажанням повернути впевненість інвесторів щодо майбутнього євро.

Бюджетна консолідація в Італії здійснювалась в основному за рахунок збільшення бюджетних надходжень: впровадження нових та збільшення ставок існуючих податків, зокрема, податку на додану вартість, збільшення акцизів на паливо і тютюнові вироби, збільшення тарифів [2, с. 5] тощо. Серед заходів зменшення видаткової частини державного бюджету мало місце замороження зарплат для працівників бюджетної сфери на три роки, скорочення на 10% бюджетів міністерств, зменшення фінансування органів місцевого самоврядування та фондів соціального захисту, зменшення витрат на охорону здоров'я. При цьому відбувається поступове перенесення витрат, пов'язаних з соціальним захистом, на муніципальні бюджети, що посилює недофінансування останніх [2, с. 9].

Особливо важливим з точки зору соціальних наслідків було проведення пенсійної реформи, яка, зокрема, передбачає підвищення пенсійного віку для чоловіків до 66 років, для жінок – до 62 років (з подальшим підвищенням до 66 років до 2018 р.). Вихід за вислугою передбачає наявність страхового стажу для чоловіків і жінок тривалістю 42 роки і один місяць та 41 рік і один місяць відповідно. Скасовано індексацію пенсій, окрім тих, які не перевищують 915,52 євро на місяць. Реформа набула чинності з 1 січня 2012 р. [2, с. 5–6].

Наслідком бюджетної консолідації стало зменшення реальних доходів домогосподарств, що обумовило скорочення їхніх витрат та зменшення схильності до заощаджень, зростання бідності. За даними Італійського національного інституту статистики (ISTAT), у 2011 р. 24,7% населення жило у бідності, 18,2% людей знаходились на межі бідності, а 6,9% – в умовах «важких матеріальних нестатків».

З метою бюджетної економії в Португалії було прийнято «Програму стабільності і росту» та низку законів (Закон № 12-А/2010 від 30 червня, Декрет-закон № 137/2010 від 28 грудня та ін.), якими визначалось наступне. Зменшення витрат на соціальні потреби, зокрема:

- впровадження обов'язкової перевірки майнового стану осіб, які претендують на соціальну допомогу, що перевищує їхні страхові внески;
- зменшення витрат на соціальну допомогу; зменшення відношення виплати з безробіття до заробітної плати;
- зменшення на € 200 млн витрат на освіту у 2012 р.;
- зменшення за прогресивною шкалою зарплат держслужбовців, що перевищують € 1500 на місяць;

зменшення кількості зайнятих на державній службі та замороження службових підвищень;

– замороження пенсій, скорочення допомоги при народженні дитини;

Заходи для збільшення доходів держбюджету:

– впровадження 20% податку на рухоме майно; підвищення податку на особистий та корпоративний дохід і обмеження податкових пільг; впровадження податку у розмірі 45% на дохід понад € 150 тис.; збільшення ПДВ; розширення бази оподаткування фондів соціального захисту; підвищення ставки податку до державного пенсійного фонду на 1 п.п.;

– введення плати за проїзд по раніше безкоштовних автомагістралях;

– приватизація низки підприємств у сфері енергетики, авіаційних перевезень, зв'язку, фінансів, гірничодобувної галузі, залізниці, оборонної промисловості (у т.ч. військово-морського будівництва) тощо;

Рецесія у поєднанні з заходами бюджетної консолідації спричинила зростання чисельності безробітних, що опинилися за межами системи соціального захисту – їх кількість зростає з 237 тис. у 2009 р. до 410 тис. у 2011 р. [3, с. 10].

Серед розвинутих країн Ірландія є лідером за приростом державного боргу в період кризи. Останній становить 80,12 в.п., в період з початку 2008 р. до кінця 2010 р., а прогнозований обсяг державного боргу у



2012 р. складає 113,13% від ВВП. Таке швидке зростання заборгованості обумовлене насамперед глибокою кризою банківської системи та рішенням уряду гарантувати усі зобов'язання комерційних банків [7, с. 2]. Подібно до Греції, Італії та Португалії уряд Ірландії був змушений ухвалити програму бюджетної консолідації і взяти зобов'язання узгоджувати заходи економічної політики з Європейською комісією, ЄЦБ та МВФ в обмін на фінансову допомогу [5, с. 20].

Основними заходами у соціальній сфері у 2011 р. були наступні:

- скорочення витрат на соціальний захист;
- скорочення штату державних службовців;
- зменшення державних пенсій на прогресивній основі (в середньому на 4%);
- скорочення на € 1,800 млн. державних капітальних витрат;
- зменшення мінімальної заробітної плати на € 1,00 за годину [5, с. 21].

Бюджетом на 2012 р. та 2013 р. передбачено економію 3,8 і 3,5 млрд. євро відповідно за рахунок:

Збільшення доходів (на € 1,6 млрд. та € 1,25 млрд, відповідно), зокрема:

- підвищення стандартної ставки ПДВ;
- збільшення акцизів та інших непрямих податків;
- розширення бази оподаткування за рахунок введення нових податків;

Зменшення витрат (на € 2,2 млрд, та € 2,25 млрд, у 2012–2013 рр. відповідно), зокрема:

- скорочення соціальних витрат;
- скорочення штату держслужбовців та зменшення їхніх пенсій;
- скорочення капітальних витрат, що фінансуються з бюджету [6, с. 24–32].

Наслідки бюджетної консолідації в Ірландії подібні до тих, що спостерігалися в інших країнах Єврозони, як подібні й підходи до їх здійснення. Типові прояви політики «жорсткої економії» спостерігаються у зростанні рівня безробіття, що супроводжується погіршенням соціального захисту та різким зменшенням реального доходу населення та посиленням майнового розшарування.

**Висновки.** У довгостроковому періоді бюджетна консолідація сприяє економічному зростанню через зменшення витрат на обслуговування державного боргу та зменшення премії за ризик за новими кредитами, однак, у короткостроковій перспективі вона має низку негативних наслідків. Емпіричний аналіз, здійснений співробітниками МВФ, виявив, що консолідація у розмірі 1% ВВП спричиняє скорочення ВВП на 0,5%, зростання безробіття на 0,3 п.п. та зменшення внутрішнього попиту (інвестицій та заощаджень) на 1% [1, С. 100–107]. Тому скорочення дефіциту державного бюджету має здійснюватися поступово, з урахуванням як економічних, так і соціальних факторів. Натомість, заходи, що вживалися країнами Єврозою на останньому етапі кризи, здійснювалися виключно з позиції економічної доцільності та переважно під примусом зовнішніх кредиторів. Вони були спрямовані майже виключно на стримування бюджетного дефіциту і управління державним боргом за рахунок скорочення видатків на заробітну плату працівникам бюджетної сфери та державні пенсії, зниження адміністративних витрат держави, скорочення соціальної допомоги, заморожування державних інвестицій, скорочення податкових пільг і трансфертів з держбюджету бізнес-сектору, скорочення фінансування державних послуг, підвищення ставок прямих і непрямих податків, введення надзвичайних податків і доплат, прискорення приватизаційних програм. Це мало низку негативних соціальних наслідків, зокрема, зростання рівня безробіття, погіршення соціального захисту, зменшення реального доходу, підвищення пенсійного віку та ін.

## Література

1. Обзор мировой экономики и финансов: перспективы развития мировой экономики / [пер. с англ.] / Международный валютный фонд. – Вашингтон : МВФ, 2010. – 264 с.
2. Borghi E. The Impact of Anti-Crisis Measures, and the Social and Employment Situation in Italy / European Economic and Social Committee Workers' Group. – 2012. – 12 p.
3. Caldas J.C. The Impact of Anti-Crisis Measures, and the Social and Employment Situation in Portugal / European Economic and Social Committee Workers' Group. – 2012. – 12 p.
4. Greece: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding / International Monetary Fund, 2012. – 104 p.
5. Ireland: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding / International Monetary Fund, 2010. – 38 p.
6. Ireland: Letter of Intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding; Letter of Intent and Memorandum of Understanding on Specific Economic Policy Conditionality (College of Commissioners) / International Monetary Fund, 2011. – 38 p.
7. Rigney P. The Impact of Anti-Crisis Measures, and the Social and Employment Situation in Ireland / European Economic and Social Committee Workers' Group. – 2012. – 10 p.
8. Zoe Lanara-Tzotze. The Impact of Anti-Crisis Measures, and the Social and Employment Situation in Greece / European Economic and Social Committee Workers' Group. – 2012. – 12 p.

Надійшла 14.05.2012

## РОЗРОБКА ТА ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СУЧАСНОЇ МОДЕЛІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

*В статті досліджено необхідність розробки та теоретичне обґрунтування створення сучасної моделі професійної орієнтації населення України з урахуванням впливу тенденцій євроінтеграції та практичного досвіду розвинених країн.*

*This article explores the need for development and theoretical foundation of a modern model of professional orientation of Ukraine's population, taking into account the impact of European integration trends and practical experience of developed countries.*

*Ключові слова: професійна орієнтація, модель профорієнтації населення.*

**Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями.** Функціонування регіонального ринку праці (РРП) за умов інтеграції України в міжнародний економічний простір, структурна перебудова економіки, пов'язана з впровадженням науково-технічного прогресу вимагають формування особистості працівника нового типу, схильного до саморозвитку, самовдосконалення, самовиховання та професійного росту впродовж всього життя. Вибір професії, працевлаштування та проблема зайнятості пов'язані з рядом суперечностей між попитом та пропозицією на РРП; зі змінами в змісті праці, в тому числі появою нових професій, якісною зміною вже існуючих, відмиранням старих. У зв'язку з цим, зростає необхідність в розробці та теоретичному обґрунтуванні сучасної моделі професійної орієнтації населення в Україні, яка б сприяла вирішенню названих проблем.

**Аналіз останніх досліджень чи публікацій.** Основи концепції профорієнтації були закладені рядом зарубіжних учених: Е. Гінзбергом, А. Маслоу, Ф. Парсонсом, Д. Сьюпером, Л. Тайлером [1]. Українські і російські автори: В.П. Давидов, Л.Л. Петльована, Н.Н. Наконечна, – теж приділяли цьому питанню важливу увагу в своїх працях [2]. Однак нині якісна система професійної орієнтації всього населення в Україні не забезпечує необхідної конкурентоспроможності робочої сили та належної ефективності формування, відтворення та збереження трудового потенціалу.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми загальної проблеми. На думку вчених [3, с. 100], в нашій країні фактично була зруйнована система шкільної профорієнтації. Науковці [4] вважають, що в сучасних умовах необхідна цілісна і самостійна психологічна концепція професійної орієнтації особистості з метою виявлення закономірностей, механізмів та латентної структури процесу переходу учнів, молоді та дорослих людей до нової діяльності. Отже, існуюча в Україні система профорієнтації є недоформованою, і вимагає створення нової моделі єдиної системи професійної орієнтації всього населення України.

**Постановка завдання:** викласти уявлення автора про сучасну модель професійної орієнтації населення України з урахуванням впливу тенденцій євроінтеграції для підвищення ефективності використання трудового потенціалу і запобігання безробіттю.

**Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.** Ще Платон у своєму творі „Держава” писав про важливість професійно орієнтованого відбору [5]. В Україні процес професійної орієнтації раніше був зорієнтований головним чином на учнів та молоді і взагалі не функціонував як система. Довгий час панувала думка, що формування професіоналізації особистості відбувається під час вибору та оволодіння першою професією. Перехід до іншого виду діяльності, зазвичай, пов'язувався з професійним зростанням людини. Однією з причин такого стану була відсутність реального безробіття. За умов розвитку євроінтеграційних процесів та впливу НТП на РРП професійна орієнтація всього населення є обов'язковою потребою формувати „у особистості певного рівня готовність до професійного самовизначення” [6].

В Україні, за роки незалежності, було розроблено дві Концепції державної системи професійної орієнтації населення, у 1994 та 2008 роках [7; 8]. Враховуючи те, що провідною ідеєю соціальної політики сучасності обрано вектор розвитку людини як особистості, громадянина та працівника, сучасна парадигма профорієнтації населення повинна передбачати підвищення конкурентоспроможності робочої сили та перехід до якісно нового стану зайнятості за умов досягнення найбільшого ефекту в підготовці фахівця при найменших витратах зусиль і часу. Згідно з таким підходом, сучасна професійна орієнтація, за визначенням автора, – це науково обґрунтована, неперервна система взаємопов'язаних принципів, форм, методів, заходів соціального, медичного, економічного, психологічного і педагогічного напрямку активізації підтримки, підготовки, участі у професійній діяльності та розвитку дітей дошкільного віку, учнів, молоді, дорослого працюючого населення, безробітних, інвалідів на різних етапах їхнього життя з вирішення питань обрання декількох видів професій або зміни виду діяльності, місця роботи, режиму праці, що дозволить реалізувати наявні здібності, нахили, бажання, з урахуванням потреб суспільства. Важливою складовою організації процесу формування профорієнтаційної роботи зі всім населенням є розробка та теоретичне обґрунтування ефективно діючої її моделі, направленої на раціональне використання професійного потенціалу країни.

Модель – це основа, на якій ґрунтується профорієнтація населення. Дана модель структурує основні компоненти сучасної профорієнтації населення України: цільовий рівень (мета, завдання, принципи); змістовний рівень (організаційні структури та контингент споживачів послуг, напрямки їх діяльності, функції); діяльнісно-операційний рівень (зміст і етапи, форми, методи роботи); оцінювально-результативний рівень (критерії, рівні, результат).

Основною метою сучасної моделі профорієнтації населення є формування особистісної готовності до самовизначення та професійного розвитку всіх осіб завдяки вибору професій, спеціальностей, місця роботи й навчання з урахуванням їх індивідуальних потреб, схильності, можливості, інтересів, досвіду, здібностей, кон'юнктури РРП для запобігання безробіття і підвищення ефективності використання трудового потенціалу. Для її досягнення, організація професійної орієнтації населення повинна бути спрямована на вирішення завдань: реалізація права громадян на працю; надання допомоги населенню в ознайомленні, самопізнанні, усвідомленні та обґрунтованому виборі або зміні виду трудової діяльності, професії, кваліфікації, місця роботи та/або напряму подальшого навчання у відповідності з професійними інтересами, нахилами, здібностями, загальноосвітньою та професійною підготовкою, станом здоров'я та з урахуванням потреб РРП; створення умов для соціально цінної активності в професійному самовизначенні; стимулювання максимального розвитку власної активності, її творчого, інтелектуального, духовного, фізичного, особистісного та трудового потенціалу; соціального захисту населення від загрози безробіття; набуття досвіду сучасної підготовки та вдосконалення навиків проведення профорієнтації населення всіма суб'єктами шляхом оптимальної їх координації і взаємодії. Обов'язковими принципами, які покладені в основу сучасної профорієнтаційної роботи з населенням для кожного соціального інституту, повинні бути загальні, особливі та принципи професійного розвитку. Загальними принципами є: комплексність, науковість; системність; безперервність; цілеспрямованість; плановість; ефективність; доступність, систематичність і наступність, компетентність; рівні можливості; добровільність і безкоштовність; врахування вікових та індивідуальних особливостей; конфіденційність та рекомендує характер висновків профконсультацій і профвідбору; додержання працівниками профорієнтаційних служб норм професійної етики; взаємозв'язок навчального закладу, сім'ї, виробництва, організації та установ; диференційний і індивідуальний підхід. Особливими принципами є: ініціативно-активна направленість особистості; свобода вибору професії; формування у населення мотивації до легальної зайнятості і збереження трудового потенціалу; об'єктивна самооцінка особистості; свідомість та самостійність соціально-професійного самовизначення. Принципами професійного розвитку є: забезпечення загального і професійного розвитку трудового потенціалу особистості; випереджальний підхід; безперервність, узгодження інтересів особистості та попиту суспільства через РРП; взаємодія РРП та ринку освітніх послуг; діяльнісний підхід до визначення професійної придатності; врахування перспективи та прогнозів розвитку особистості в умовах євроінтеграції та ринкових перетворень економіки країни.

Діяльність щодо організації професійної орієнтації населення в Україні розподіляється між Міністерством соціальної політики, Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України, Міністерством охорони здоров'я, Міністерством оборони, Мінагропромполітики, Мінпромполітики, Українським союзом промисловців та підприємців, Всеукраїнським союзом сільськогосподарських підприємств. Основними функціями профорієнтації даних інститутів є: соціальна; медико-фізіологічна; психолого-педагогічна; економічна; виробничо-технічна. Попри це, на думку автора, необхідно створити при КМУ Державний центр професійної орієнтації населення України (ДЦПОНУ) та кілька регіональних центрів, основними функціями яких будуть: координація, ефективність та контроль проведення профорієнтації. На наш погляд, профорієнтаційну роботу та професійний розвиток особистості необхідно здійснювати і розпочинати задовго до професійної діяльності. Діяльність ДЦПОНУ повинна складатися з об'єктних та суб'єктних компонент. Об'єктна компонента: діти дошкільного віку → діти з особливими потребами, діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, навчальних закладів при установах виконання покарань → молодь, яка навчається в загальноосвітніх навчальних закладах → молодь, яка навчається в ПТНЗ, ВНЗ (абітурієнти → студенти → студенти-випускники), допризовна молодь і та, яка не навчається → доросле: незайняте, зайняте населення, особи позбавлені волі, особи з інвалідністю; роботодавці; педагогічні працівники; батьки учнів навчальних закладів та молоді, яка навчається. Суб'єктна компонента: особистість → сім'я → сім'я, дошкільні заклади → сім'я, школа → сім'я, ПТНЗ, ВНЗ, наукові установи, заклади охорони здоров'я, реабілітаційні установи, медико-соціальні експертні комісії, Державна служба зайнятості, центри професійної орієнтації населення, молодіжні центри праці, військкомати, установи виконання покарань, органи місцевого самоврядування, представники органів виконавчої влади, інші підприємства, установи та організації незалежно від форм власності, виду діяльності та господарювання, а також особи, що надають послуги з професійної орієнтації, організації роботодавців, профспілок, громадських організацій, інші юридичні і фізичні особи. До контингенту споживачів профорієнтаційних послуг можна віднести населення різних категорій та інститутів.

Зміст роботи ДЦПОНУ має спрямовуватися на використання ключових компетентностей: мотиваційної – формування у населення позитивної мотивації та стимулів участі в процесі профорієнтації, а в працівників різних інститутів – ціннісного відношення до профорієнтаційної роботи; психологічної –

виявлення і врахування якостей темпераменту населення; інтелектуальної – актуалізація і розвиток інтелектуальних здібностей осіб; едукативної – формування у населення освітньої та життєвої підстави вибору професій, місця роботи, кар'єрного зросту та здатності навчатися все життя рефлексивною – формування самостійної активності населення щодо професійного розвитку; характерологічної – врахування певних рис характеру та ставлення осіб до навколишнього світу, людей, речей, до себе при професійному самовизначенні; комунікативної – формування у осіб готовності до спілкування при самовизначенні напрямків професійної діяльності, а саме: соціально-гуманітарного, природничо-математичного, військового, художньо-естетичного, управлінського, політичного, дипломатичного, лінгвістичного, педагогічного, соціологічного; діяльнісної – формування здатності до професійної діяльності за потребнісно-мотиваційним, інформаційно-пізнавальним, цілеутворюючим, опередційно-результативним, емоційно-почуттєвим вимірами [9, с. 10]; генетично-вікової – формування вікової та статевої готовності осіб до професійного самовизначення; діагностичної – формування здатності у різних категорій населення оволодіння аналізом готовності до власної професійної діяльності.

Важливою умовою ефективності системи профорієнтаційної роботи населення є наступність окремих її етапів. I етап – профорієнтаційна робота у дошкільних закладах, 1–4-х класах ЗОСШ, інших навчальних закладах, з сім'єю, основним завданням якої є спеціально організоване ознайомлення дітей зі світом професій за допомогою методів ігрової діяльності, які створюють у них певний досвід професійних дій, професійної поведінки, підгрунтя ефективної реалізації свого особистісного потенціалу в майбутній професійній діяльності. II етап – профорієнтаційна робота у старших класах ЗОСШ, з іншими навчальними закладами та сім'єю, яка формує визначення в учнів здібностей, професійних намірів, оволодіння професійними знаннями, вміннями, навичками; уміння аналізу різних видів професійної діяльності та співставлення своїх можливостей з вимогами професії до особистості та потребами РРП; установку на власну активність та самопізнання як основу вибору професії; ознайомлює з основними правилами вибору професії та помилками, що допускаються та систематизує їхній професійний досвід. III етап – профорієнтаційна робота з молоддю у ПТНЗ, ВНЗ, в тому числі, з абітурієнтами, студентами, випускниками, з сім'єю, яка характеризується усвідомленням вибором професії, місця роботи; вмінням розвивати професійно важливі якості особистості, що сприяє зростанню зайнятості та зменшенню рівня безробіття серед молоді; формуванням відповідальності за прийняття рішення щодо вибору професії. IV етап – профорієнтаційна робота з різними категоріями дорослого населення сприяє залученню максимальної кількості суб'єктів з метою вдосконалення їхнього базового рівня знань і набуття певної компетенції стосовно майбутнього працевлаштування або соціального життя; ліквідації як початкової, так і функціональної неграмотності; вдосконалення мовних здібностей; розвитку і узагальнення базових здібностей; відновлення і розвитку професійних здібностей людей, що втратили роботу для повернення їх на РРП; забезпечення гнучкості та здатності до професійного вдосконалення осіб; формування їх мотивації та психологічної готовності до зміни професії та, за необхідності, до переорієнтації на нову діяльність; підвищення професійно-соціальної мобільності; створення роботи для себе; досягнення трудової та інтелектуальної незалежності, заповзятливості; виховання загальнолюдських та загально професійних якостей, розумних домагань, потреб. Професійну орієнтацію населення на всіх етапах його розвитку можна віднести до заходів підвищення ефективності використання трудового потенціалу, сприяння зайнятості населення та зменшення рівня безробіття тощо. Вдосконалення та оновлення змісту профорієнтації населення має знайти своє відображення на місцевому, регіональному та загальнодержавному рівнях профорієнтаційних програм.

Професійна орієнтація зайнятого населення може здійснюватися й у системі підвищення кваліфікації, професійної підготовки та перепідготовки працюючих на виробництві. Основними формами профорієнтації є професійне інформування; професійна консультація; професійний добір; професійний відбір; професійна виробнича й соціальна адаптація; проведення періодичних атестацій керівників і спеціалістів; тарифікації робітників; формування резерву керівних кадрів. Відповідно мети та завдань профорієнтації населення можуть використовуватись масові, групові та індивідуальні форми роботи, які мають враховувати особливості категорій громадян, вік, стать та існуючі вимоги до професійно-соціальної компетентності працівників тощо. В процесі проведення профорієнтації населення пропонується використовувати різні методи та тренінгові технології: ігри з різними професійними ролями та імітацією елементів професійної діяльності, моделі ситуації успіху; проектні ігри; психобіографію, рефлепрактикум тощо. У професійній орієнтації населення використовуються науково-методичні засоби: професійне виховання, професіографія (інформаційна, діагностична, коригуюча, формуюча) і професійна діагностика (комплекс медичних, психофізіологічних, психологічних та інших методів вивчення особи).

В якості критеріїв було визначено такі компетентності: мотиваційна, психологічна, інтелектуальна, едукативна, рефлексивна, характерологічна, комунікативна, діяльнісна та генетично-вікова. Серед рівнів – нульовий, початковий, низький, середній та високий. Ефективність реалізації моделі профорієнтації населення ми можемо визначити згідно з критеріями (результатом готовності до професійного самовизначення та розвитку): високий рівень мотиваційної, психологічної, інтелектуальної, едукативної, рефлексивної, характерологічної, комунікативної, діяльнісної та генетично-вікової компонент. Ключові

компетентності, такі як мотиваційна, психологічна, інтелектуальна, едукативна, діяльнісна, генетично-вікова тощо різняться темпами готовності до професійного самовизначення та незбігом основних етапів професійного розвитку: нульовий рівень характеризується відсутністю в осіб знань про світ професій, певних професійних дій та поведінки; початковий рівень – особи розпочинають стадію знайомства та усвідомлення необхідності підготовки до вибору професії; дають початкову оцінку власним здібностям, професійними знанням, умінням, навичкам; виявляють професійні наміри; низький рівень – особи показують уміння вибору професію; аналізу деяких видів професійної діяльності та співставлення своїх можливостей з вимогами професії до особистості та потребами РРП; ознайомлення з основними правилами вибору професій та помилками, що допускаються; середній рівень – особи вдосконалюють базовий рівень знань, набувають певну компетенцію стосовно майбутнього працевлаштування або соціального життя, відновлюють і розвивають професійні здібності після втрати роботи для повернення на РРП, проходять стадії накопичення професійних, психологічних знань та інкубацію професійної спрямованості, здатні розвивати професійно важливі якості особистості; високий рівень – особи здатні вчитися впродовж всього життя, набувати трудового досвіду, аналізувати суб'єктивні і об'єктивні чинники з наступним прийняттям рішення про вибір конкретних професій чи зміну виду діяльності, місця роботи тощо; забезпечувати гнучкість та здатність до професійного вдосконалення, формувати психологічну готовність до зміни професії та, за необхідності, до переорієнтації на нову діяльність, підвищувати професійно-соціальну мобільність, створювати роботу для себе; досягати трудової та інтелектуальної незалежності, заповзятливості, виховувати загальнолюдські та загально професійні якості, розумні домагання, потреби, формувати відповідальність за прийняття рішення щодо вибору професії.

**Висновки.** Суспільство, інститути країни мають бути зацікавлені в підсиленні включеності високо професійно підготовлених різних категорій населення в РРП як творчих особистостей, як суб'єктів власної професійної кар'єри і життєвого шляху. Тому, розробка моделі профорієнтації населення набуває першочергового значення в контексті забезпечення сталого розвитку України. Запропонована модель профорієнтації населення буде сприяти високій готовності до самовизначення та професійного розвитку всіх осіб; поширенню безперервної освіти; запобіганню безробіттю; заощадженню коштів, вкладених в професійну підготовку; зростанню ефективності регіонального ринку праці; підвищенню конкурентоспроможності країни.

#### Література

1. Профориентация учащихся: зарубежный опыт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.cls-kuntsevo.ru>.
2. Віхорт Ю.В. Концептуальні підходи до профорієнтації майбутніх менеджерів України [Електронний ресурс] / Віхорт Ю.В. – Режим доступу : // <http://www.nbu.gov.ua>.
3. Закатнов Д.О. Особливості професійної орієнтації дорослих / Д.О. Закатнов // Актуальні проблеми професійної орієнтації та професійного навчання : збірник наукових праць III Всеукраїнської науково-практичної конференції. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 456 с.
4. Петров В.П. Психологические проблемы профессиональной ориентации / В.П. Петров // Психологический журнал. – 1993. – Т. 14. № 3. – 89 с.
5. Козерук Ю.В. Складові професійної орієнтації та місце фізичного виховання у професійному навчанні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://doc-00-94-docviewer.googleusercontent.com>.
6. Федоришин Б. Система професійної орієнтації як фактор формування особистості: історично-психологічний аспект / Б. Федоришин // Сучасні інформаційні технології та інноваційні методики навчання у підготовці фахівців: методологія, теорія, досвід, проблеми. – К. : Вінниця : ДОВ Вінниця, 2006. – Вип. 9. – С. 215–219.
7. Про Концепцію державної системи професійної орієнтації населення : постанова Кабінету Міністрів України від 27 січня 1994 року №48 // Урядовий кур'єр. – 1994.
8. Про затвердження Концепції державної системи професійної орієнтації населення : постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2008 року №842, зі змінами, внесеними згідно з Постановами КМУ № 35 (35-2012-п) від 25.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua>.
9. Готовність учнів до профільного навчання / [упоряд. В. Рибалка, за ред. С. Максименка, О. Главник]. – К. : Мікрос-СВС, 2003. – 112 с.

Надійшла 10.05.2012; рецензент: д. е. н. Нижник В. М.

---

---

Підп. до друку 25.05.2012. Ум. друк. арк. 22,98. Обл.-вид. арк. 13,73  
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.  
Наклад 100, зам. № 789

---

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого  
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

---

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету  
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63

---