ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Економічні науки

2014, № 3, Том 2

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi national university

Economic sciences

2014, Issue 3, Part 2

Хмельницький 2014

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання
Постановою президії ВАК України від 16.12.2009 № 1-05/6
(http://vak.org.ua/docs//prof_journals/journal_list/whole.pdf)

Засновано в липні 1997 р. ***Виходить 6 разів на рік***

Хмельницький, 2014, № 3, Т. 2 (212)

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

Включено до наукометричної бази
РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37650

Головний редактор	**Скиба М. Є.,** заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, д. т. н., професор, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора	**Параска Г. Б.**, д. т. н., професор, проректор з наукової роботи Хмельницького національного університету
Голова редакційної колегії серії "Економічні науки"	**Войнаренко М. П.**, заслужений діяч науки і техніки України, д. е. н., професор, академік АЕНУ, МАІ, УАЕК, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	**Гуляєва В. О.,** 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., д. е. н. Григорук П. М., д. е. н. Завгородня Т. П., к. т. н. Йохна М. А., д. 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.

Технічний редактор к. т. н. Горященко К. Л.
Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 11 від 29.05.2014

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://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)

© Хмельницький національний університет, 2014
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2014

ЗМІСТ

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Л.О. ПТАЩЕНКО, О.А. РУДИЧ
ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЦІНОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ 7

Ю.А. ПОПОВІЧЕНКО
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ 11

О.С. КРАВЧЕНКО
ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ 15

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ
ПЛАНУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ 20

Л.М. РАДЗІХОВСЬКА
ПОРІВНЯЛЬНІ МЕТОДИ КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ 23

Н.В. ОВСЮК
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТЬ “ОПЛАТА ПРАЦІ” ТА “ЗАРОБІТНА ПЛАТА” ВИЗНАЧЕНИХ В НОРМАТИВНО-ПРАВОВІЙ БАЗІ УКРАЇНИ 27

В.В. ТУРЧАК
ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ 31

О.В. МАРУСИЧ
ЗАСТОСУВАННЯ R-ТЕХНІКИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ЗНИЖЕННЯ РОЗМІРНОСТІ ПРОСТОРУ ОЗНАК ТИПУ «АВІАКОМПАНІЯ-ЕФЕКТИВНІСТЬ» 36

Ю.С. ТРОПІЦИНА
ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВІ 41

А.А. САХНО
МОТИВАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ У ПРОМИСЛОВОСТІ ТА МАШИНОБУДУВАННІ 46

О.М. ЛОЗОВСЬКИЙ, О.О. КАШИНА
ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ 51

Р.Р. ЗЕЛІНСЬКИЙ
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 54

Н.Д. КРИВОХАТЬКО
ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 60

М.В. ІВАНОВ
СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ЕКОНОМІЦІ ТА НА ПІДПРИЄМСТВАХ 65

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

Л.О. КУРІЙ
РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНОГО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА МІЖНАРОДНОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ 70

І.С. НАЙДА
РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНУ 75

А.О. ДІДУХ, І.М. КРАВЕЦЬ
НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ 79

Л.І. БЕЗТЕЛЕСНА
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА УМОВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ЯК НОСІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ 83

Ю.В. КОЛОМІЄЦЬ, О.А. ФОМОВА
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ 86

Л.О. ГРИЗОВСЬКА
ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 90

ОБЛІК ТА АУДИТ

Г.В. ДАЦЕНКО, В.В. ЄМЕЦЬ
СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ ВПЛИВУ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС 95

І.О. ЦИМБАЛЮК, О.О. МІЩАНЧУК
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНУ 101

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

В. О. ПІРУС
ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ 107

В.М. ОЛЕКСЮК
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ 111

В.А. ХАРУК
ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ 115

І.М. КРАВЕЦЬ, Т.А. ОЛИЦЬКА
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ 118

І.О. ОРЛИК
ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ 122

І.Ю. ІВЧЕНКО
МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 126

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

В.В. ЛАЩАК, Т.В. ЛАЩАК
ВПЛИВ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА СПОЖИВЧІ ЦІНИ В УКРАЇНІ 132

Д.В. МАЗУР
УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ ПОСИЛЕННЮ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ 138

В.В. ЛЕВИЦЬКИЙ, І.Ю. СУХАНОВА
ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 142

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

І.Ю. КАЛЮЖНА, І.В. ГВОЗДЕЦЬКА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ ТОВАР − ОСНОВА УСПІШНОГО ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК 146

М.І. КОЛОМІЄЦЬ
РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ 149

М. М. МАРЦЕНЮК, І. В. ГВОЗДЕЦЬКА
МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ЯКОСТІ 154

ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

І.Є. ЖУРБА
ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 157

О.В.МАЗУР
ФАКТОРИ І ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ АПК РЕГІОНУ 163

Г.О. МАЗУР
РИНКОВІ ІНТЕГРОВАНІ ФОРМИ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО АПК ТА ЇХ РЕЗУЛЬТАТИВНІСЬ 169

О.В. МІНІНА, Н.Т. ШАДУРА-НИКИПОРЕЦЬ
СУТНІСНІ ОЗНАКИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ 173

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

П.П. ЯРЕМОВИЧ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ ПОСЛУГ 178

Р.Л. ЛУПАК
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ 182

Л.З. КІТ
ЕВОЛЮЦІЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ 187

О. В. БОКІЙ
ЗОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ 194

Л.Т. ГОРАЛЬ, В.І. ШИЙКО, О.П. СЕРГЄЄВ
ДЖЕРЕЛА І МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ 200

О.М. ТКАЧУК
СУЧАСНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА 205

В.В. БРАНОВИЦЬКИЙ
ДЕРЖАВА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 209

О.А. ШУЛЬГА
ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ 213

Н.І. ГАВЛОВСЬКА, Н.С. АМОНС
ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 217

Е.И. ПОЛУЯНОВА, Т.Г. ЛУГОВАЯ
ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ 220

Д.О. КАРЛЮКА, І.А. СИСОЄНКО
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЙСУ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ 227

А.О. БІЛОУС
СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГАЛУЗІ ЗАЛІЗНИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО РОЗВИТКУ 234

О.А. ФРАДИНСЬКИЙ, І.А. СУХАЦЬКА
ІСТОРИЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНОЇ СЛУЖБИ РЕСПУБЛІКИ ТАДЖИКИСТАН 239

В.В. САВЧУК
КАЧЕСТВО ДИДАКТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ 244

О.П. МАКАР , О.Ю. ГУЛЮК
ЕКОЛОГІЧНЕ МАРКУВАННЯ ТОВАРІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 251

І.Ю. ПРИВАРНИКОВА., Ю.І. ЛИТВИНЕНКО
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ ЗАДЛЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ 255

С.А. МАТЮХ
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛДАДІВ 259

В.В. ДРУЖИНІНА
ПОНЯТТЯ «РИНОК ПРАЦІ»: РЕТРОСПЕКТИВА І СУЧАСНІСТЬ 263

МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 338.5

Л.О. ПТАЩЕНКО, О.А. РУДИЧ
Полтавський національний технічний університет ім. Ю.Кондратюка

ІНОЗЕМНИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ У СФЕРІ ЦІНОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Досліджено особливості національних моделей антимонопольної політики в розвинених країнах, узагальнено законодавство, яким регулюється конкуренція та стан монополізму у цих країнах. Проаналізовано світовий досвід форм прямого регулювання і контролю цін та визначено необхідність удосконалювати власні методи боротьби зі зловживаннями монопольним становищем, зокрема у сфері цінового регулювання в Україні.

Ключові слова: антимонопольна політика, цінова дискримінація, конкуренція, антимонопольне законодавство

L.O. PTASCHENKO, O.A.RUDICH
Poltava National Technical University named after Yuriy Kondratyuk

INTERNATIONAL EXPERIENCE IMPLEMENTATION OF ANTIMONOPOLY POLICY IN THE SPHERE OF PRICE REGULATION

Abstract. The features of the national models of antitrust policy in developed countries generally the law that governs competition and state monopolies in these countries. Analyzed the world experience direct forms of regulation and control of prices and underlined the need to improve methods of dealing with abuse of monopoly power, particularly in the area of price regulation in Ukraine.

Develop and conduct of relevant antitrust policy should promote the creation of a competitive market economy.There are still many gaps in national legislation that give rise to problems of fair competition in product markets. Besides, it is not easy to use anticompetitive actions to those foreign companies that are domiciled outside the country, which t the goods and services are an integral part of the market. One of the major drawbacks of Ukrainian antimonopoly law is the definition of a monopoly position , namely, the terms which must be determined in this position. Thus, the Ukrainian antimonopoly legislation needs to be improved , considering the international experience. It needs to develop scientific methods to combat the abuse of dominant position, and prevention new monopolies.

Keywords: antimonopoly policy, price discrimination, competition, antitrust

Постановка проблеми. Адміністративна політика щодо регулювання ринкової економіки виражає, по суті, пряме управління з боку держави і передбачає використання системи державних дій адміністрації або регіону, що спрямовані на збалансованість інтересів суб'єктів господарювання за допомогою нормативних актів, вказівок, розпоряджень [1].

Необхідність вивчення антимонопольного законодавства та практики зарубіжних країн не викликає сумнівів, адже досвід України в цій галузі вимірюється проміжком 20 років, у той час як багато іноземних держав працюють в цій галузі вже досить тривалий час. В українському законодавстві існує дуже багато прогалин і недоліків, які можна було б усунути, проаналізувавши джерела антимонопольного законодавства інших держав. Антиконкурентна дія територіально може відбуватися як у даній країні так і за її межами. Якщо така дія не стосується конкретного ринку, то як правило, ніяких правочинів стосовно такого порушника не відбувається. Це мотивується тим, що інші країни мають свої антимонопольні органи, які зобов'язані за цим слідкувати.

Аналіз попередніх досліджень. Окремі аспекти зарубіжного досвіду антимонопольного регулювання висвітлювалися такими вченими як Мисліцька Н. С., Пономарьов О.В., Казачкова З.М., Філюк Г.М. та інші. Такими науковцями як Зелінська А.М. та Князева І.В. було проведено порівняльно-правовий аналіз державного

антимонопольного регулювання в Україні, країнах Європи та США. Однак цілісного ґрунтовного дослідження в цьому напрямку не проводилося.

Метою даного дослідження є вивчення передумов застосування іноземного досвіду в удосконаленні антимонопольної політики України.

Виклад основного матеріалу. У країнах з ринковою економікою гарантом забезпечення антимонопольної політики та добросовісної конкуренції підприємництва виступає держава, котра ініціює розвиток систем організаційно-правової підтримки конкурентного середовища та запобігання проявам монополізму.

Незалежно від особливостей національних моделей антимонопольної політики в усіх країнах забороненими є дії, що стосуються горизонтальної фіксації цін, змови про частку ринку, домовленостей про взаємний продаж, пов'язаних продажів тощо. В усіх країнах світу постійно відбувається пошук оптимального співвідношення формально-юридичних та економіко-аналітичних методів й інструментів захисту економічної конкуренції в умовах підвищення міжнародної конкурентоспроможності національних економік.

Генеральна асамблея ООН прийняла ще у 1980 р. Комплекс принципів і правил ООН з питань конкуренції, що зафіксовані в резолюції Генеральної асамблеї ООН № 35/63 від 5 грудня 1980 р. і в Типовому законі з питань конкуренції, прийнятому ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі та розвитку – орган Генеральної асамблеї ООН, заснований у 1964 р.). З цього часу в світі розпочався бурхливий процес прийняття антимонопольного законодавства, налагодження співпраці між державою і підприємцями з метою ефективного виконання цього законодавства. До основних положень Комплексу принципів і правил ООН з питань конкуренції, зокрема, відносяться: заборона картелів (заборона угод про встановлення цін, у тому числі цін на експортні та імпортні товари, зговорів щодо заявки або фальсифікації заявки, угод про розподіл ринків або споживачів тощо); заборона вертикальних обмежень і здійснення контролю за злиттям, якщо внаслідок злиття підприємства (фірми) набувають домінуючого становища тощо [2].

Адміністративна антимонопольна політика щодо ціноутворення виражає, по суті, пряме управління з боку держави і передбачає використання системи державних механізмів впорядкування, спрямованих на збалансованість інтересів суб'єктів господарювання за допомогою нормативних актів, вказівок, розпоряджень.

У країнах з розвиненою ринковою економікою процеси антимонопольного законодавства щодо цінової дискримінації, а відповідно створення конкурентного ринкового середовища з його регулювання, відбуваються по-різному, з урахуванням накопиченого досвіду.

У вузькому значенні слова антимонопольну політику прийнято зводити до заходів антимонопольних органів й органів по регулюванню діяльності суб'єктів тимчасових і природних монополій щодо здійснення державного контролю за дотриманням законів й інших нормативно-правових актів, що належать до системи конкурентного права. В основі такого розуміння антимонопольної політики лежить ідея, що незалежно від причин появи на ринку великих продавців, за певних умов вони мають стимули й можливості обмеження конкуренції та перерозподілу виграшу споживачів на свою користь. Центральний метод боротьби з такою практикою – визнання її нелегальною й введення санкцій за порушення антимонопольних норм. Санкції за обмеження конкуренції вводяться винятково «ex post», після встановлення факту нелегальної практики. У цьому контексті антимонопольна політика належить до пасивних, а не до активних типів економічної політики [3].

Поряд з іншими порушеннями конкуренції цінова дискримінація є об'єктом антимонопольного регулювання, оскільки вона пов'язана із проявом з боку продавця монопольної влади й сприяє обмеженню конкуренції та перерозподілу доходів від споживача виробникові. У зв'язку із цим, цінова дискримінація часто відноситься до зловживань домінуючим положенням, що має на увазі надання механізмам ціноутворення негативного відтінку й застосування подібної практики поза законом. При цьому ігноруються позитивні моменти, що супроводжують подібну практику.

Мається на увазі, що в загальному випадку цінова дискримінація не повинна розглядатися однозначно як негативне явище; кожен конкретний випадок на предмет її заборони повинен розглядатися окремо в контексті поставлених регулюючим органом цілей і пріоритетів.

Для ефективної реалізації антимонопольної політики в сфері регулювання дискримінаційного ціноутворення необхідно її законодавче закріплення.

Звертаючись до світового досвіду варто зазначити, що антимонопольне регулювання в законодавстві розвинених країн тлумачиться по-різному. Наприклад, в США – це антитрестове законодавство, в Японії – антимонопольне, в більшості країн членів ЄС – боротьба з обмеженою діловою практикою, в Німеччині, Австрії, Швейцарії – картельне законодавство.

Вивчення практики ціноутворення в зарубіжних країнах дає можливість узагальнити його закономірності та тенденції і використовувати прогресивний досвід при формуванні й регулюванні цін в Україні. У низці зарубіжних країн створена правова основа державного регулювання цін, яка передбачає пряме і непряме цінове регулювання.

До форм прямого регулювання і контролю цін, які застосовуються за кордоном, відносять:

- встановлення державою цін на низку товарів і послуг (електроенергетики, зв'язку, транспорту, медикаментів, деяких видів продовольства, сировини та ін.);
- ухвалення законів про ціни, недобросовісну торгівлю, мінімальні ціни та ін. Наприклад, деякі штати США мають закони про недобросовісну торгівлю, які забороняють роздрібним підприємствам продавати продукцію за цінами нижче, ніж витрати плюс встановлений відсоток;
- заборона цінової дискримінації. Наприклад, в США Закон Робінсона-Патмана забороняє виробникам та оптовим продавцям – учасникам каналів збуту товарів аналогічної якості використовувати різні ціни, оскільки це може зашкодити конкуренції. Ціни повинні об'єктивно визначатися умовами реалізації і бути однаково доступними для всіх конкуруючих учасників збуту;
- обмеження можливостей угод про ціни в межах антимонопольного законодавства по горизонталі та вертикалі;
- угоди державних органів щодо встановлення рівня цін з виробниками;
- антидемпінгове законодавство, направлене на захист національної економіки від впливу зовнішніх ринків [4].

Антимонопольне законодавство Європейського Союзу складається з двох рівнів: основою є національні законодавства, а інший рівень – це конкурентне право ЄС. Національний рівень передбачає

систему державного захисту та конкурентну політику кожного національного ринку з урахуванням тенденцій розвитку конкуренції в різних країнах.

Таким чином, на основі цієї законодавчої бази конкурентна політика Європейського Союзу спрямована на:

- запобігання реалізації угод, які обмежують конкуренцію та спрямовані на зловживання домінуючим становищем на ринку;
- контроль за рівнем економічної концентрації суб'єктів господарювання; лібералізацію монополістичних секторів економіки ЄС;
- забезпечення моніторингу надання державної допомоги суб'єктам господарювання в країнах-членах ЄС [5].

Нами узагальнено законодавство, яким регулюється конкуренція та стан монополізму у зарубіжних країнах (таблиця 1).

Таблиця 1

Законодавство, яким регулюється конкуренція та стан монополізму у зарубіжних країнах

Види законодавства	Країна	Мета
Права споживачів	США, Велика Британія, Німеччина, Японія	Норми права, метою яких є захист прав споживачів як більш слабкої сторони у відносинах з виробниками
Конкурентне право	США, Велика Британія, Німеччина, Японія, Угорщина	Розвиток суперництва між виробниками за більш вигідні умови виробництва та продажу товарів, надання послуг тощо
Антимонопольне право	США, Велика Британія, Чехія, Польща, Словаччина, країни колишньої Югославії	Норми права, метою яких є забезпечення безперешкодного вибору та втілення заохочуваної законодавством господарської діяльності

Джерело: узагальнено автором

Наведене розмежування між цілями, як, проте, й будь-яка інша класифікація, є умовним, оскільки не дає повного уявлення про характер взаємозв'язку між ними.

Антимонопольне законодавство Європейського Союзу не заперечує наявності монополій, а лише запобігає їхньому зловживанню домінуючим положенням на ринку. Крім цього, воно спрямоване не лише на обмеження діяльності підприємств, а й на підтримку всіх суб'єктів господарювання, для яких вона необхідна з метою підвищення міжнародної конкурентоспроможності [4].

Антимонопольне законодавство в Україні регулюється Конституцією України, Законом України «Про Антимонопольний комітет України», Законом України «Про захист економічної конкуренції», Законом України «Про захист від недобросовісної конкуренції», Кримінальним Кодексом України, Кодексом України про адміністративні правопорушення, Цивільним Кодексом України, Господарським Кодексом України, Господарським процесуальним кодексом України, Кодексом адміністративного судочинства України.

Відповідно до законодавства України Антимонопольний комітет України (АМКУ) є державним органом із спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності та у сфері державних закупівель [6].

Нині, коли конкуренція в Україні стає реальністю, головним завданням антимонопольного законодавства має бути не лише усунення монополізму, а й створення високоефективного конкурентного середовища. При цьому доцільно застосовувати широкий спектр заходів для боротьби з монополіями, який пропонує світова практика. Сучасне конкурентне середовище розвинутих країн є надзвичайно динамічним і різко відрізняється від вітчизняного, тому при використанні зарубіжного досвіду слід враховувати національні особливості.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Формування і проведення зваженої антимонопольної політики повинно сприяти створенню конкурентної сфери ринків економіки України, від якої значною мірою залежить добробут населення.

Антимонопольне законодавство в Україні з кожним роком удосконалюється і доповнюється новими нормативними актами. Так, якщо раніше АМКУ в основному виявляв та усував порушення, котрі стосувалися встановлення монопольних цін, цінової дискримінації тощо, то тепер увага звертається і на інші форми порушення конкурентного законодавства. Наприклад, на початку діяльності Комітету увага не зверталася на продаж із «навантаженням», що означає випадки, коли під час купівлі потрібної продукції нав'язується придбання іншої продукції. При цьому часто продаж одного товару потрапляє у залежність від придбання іншого товару. Цей метод відноситься до цінової дискримінації [1].

У вітчизняному законодавстві існує ще багато прогалин, котрі призводять до виникнення проблем щодо забезпечення добросовісної конкуренції на товарних ринках. Зокрема, не просто вживати антиконкурентні заходи до тих іноземних компаній, що мають постійне місцезнаходження за межами даної країни, але товари та послуги яких є складовою частиною даного ринку. Особливо це стосується України,

яка ще не має достатнього впливу на світовому ринку для того, щоб у разі порушення її законодавства застосувати певні санкції. Зазвичай такі заходи спираються на норми міжнародного права, ввічливість, багатосторонні договори і двосторонні домовленості між даною країною та іншими державами.

Одним із великих недоліків українського антимонопольного законодавства є визначення монопольного становища, а саме термінів, у яких має визначатись це становище. Так, наприклад, фірма може бути визнана такою, що має монопольне становище, насправді не володіючи ним [2].

Слід звернути увагу і на світовий досвід щодо франчайзингових угод, які є прикриттям для досягнення монопольного стану на ринку, а іноді і засобом його досягнення.

Отже, українське антимонопольне законодавство потребує вдосконалення, враховуючи іноземний досвід. Крім того, необхідно на науковій основі, з відповідними обґрунтуваннями та аналітикою, розробляти власні методи боротьби зі зловживаннями монопольним становищем, а також недопущенням та попередженням створення нових монополій.

Література

1. Корінєв В.Л. Методичний підхід до ціноутворення в умовах нестабільної економіки [Текст] / В. Л. Корінєв // Держава та регіони. – 2007. – № 6. – С. 63-68.

2. Филюк, Г.М. Світовий досвід антимонопольного регулювання та можливості його застосування в Україні/ Г. М. Филюк// Наукові праці ДонНТУ. Серія. Економічна. – 2007. – № 31 – 3. – С. 133-137.

3. Зелінська, О.М. Державне регулювання розвитку конкурентного середовища на основі вивчення зарубіжного досвіду/ О.М. Зелінська// Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»: Збірник наукових праць ЛНТУ. – 2011. – №8 – 32. – С. 144-153.

4. Зелінська, О.М. Удосконалення механізму антимонопольного регулювання в Україні на основі Європейських інтеграційних процесів / О.М. Зелінська // Економічні науки. Серія «Економічна теорія та економічна історія»: Збірник наукових праць ЛНТУ. – 2010. – №7 – 28. – С.183-193.

5. Мисліцька, Н.С. Формування і розвиток законодавчо-нормативного забезпечення державного антимонопольного регулювання / Н.С. Мисліцька // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4. – С. 55–61.

6. Офіційний сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.amc.gov.ua.

References

1. Korinyev V.L. Metodychnyy pidkhid do tsinoutvorennya v umovakh nestabil'noyi ekonomiky [Tekst] / V. L. Korinyev // Derzhava ta rehiony. – 2007. – Volume 6. – p. 63-68.

2. Fylyuk, H.M. Svitovyy dosvid antymonopol'noho rehulyuvannya ta mozhlyvosti yoho zastosuvannya v Ukrayini/ H. M. Fylyuk// Naukovi pratsi DonNTU. Seriya. Ekonomichna. – 2007. – Volume 31 – 3. – p.p. 133-137.

3. Zelins'ka, O.M. Derzhavne rehulyuvannya rozvytku konkurentnoho seredovyshcha na osnovi vyvchennya zarubizhnoho dosvidu/ O.M. Zelins'ka// Ekonomichni nauky. Seriya «Ekonomichna teoriya ta ekonomichna istoriya»: Zbirnyk naukovykh prats' LNTU. – 2011. – Volume 8 – 32. – p.p 144-153.

4. Zelins'ka, O.M. Udoskonalennya mekhanizmu antymonopol'noho rehulyuvannya v Ukrayini na osnovi Yevropeys'kykh intehratsiynykh protsesiv / O.M. Zelins'ka // Ekonomichni nauky. Seriya «Ekonomichna teoriya ta ekonomichna istoriya»: Zbirnyk naukovykh prats' LNTU. – 2010. – Volume 7 – 28. – p.p.183-193.

5. Myslits'ka, N.S. Formuvannya i rozvytok zakonodavcho-normatyvnoho zabezpechennya derzhavnoho antymonopol'noho rehulyuvannya / N.S. Myslits'ka // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2009. – Volume 4. – p.p 55–61

6. Ofitsiynyy sayt Antymonopol'noho komitetu Ukrayiny [Elektronnyy resurs] – Web Resource. URL. www.amc.gov.ua.

Рецензія/Peer review : 15.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК. 338.2:658.0(477):65.012

Ю.А. ПОПОВІЧЕНКО
Львівський інститут міжрегіональної академії управління персоналом

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Обґрунтовано актуальність розробки та реалізації стратегічних пріоритетів формування системи забезпечення економічної безпеки сектору малого підприємництва в Україні. Визначені структурні та інституціональні загрози розвитку національної економіки унаслідок недоліків системи забезпечення економічної безпеки малого бізнесу. Встановлено базові характеристики системного підходу до державної політики забезпечення економічної безпеки малого підприємництва як сектору національного господарства. Ідентифіковані стратегічні пріоритети формування системи забезпечення економічної безпеки малого підприємництва держави.

Ключові слова: мале підприємництво, сектор національного господарства, система формування, економічна безпека, стратегічні пріоритети забезпечення.

YU. A. POPOVICHENKO
Lviv institute for interregional academy of personnel management, Lviv, Ukraine

ELEMENTS OF ENTREPRENEURSHIP SUBJECTS FINANCIAL AND ECONOMICAL SAFETY STRATEGY STRENGTHENING

Abstract – The actuality of strategic priorities of the economic security in the sector of small entrepreneurship in Ukraine providing system development and realization is grounded.

The structural and institutional threats of national economy development are certain as a result of lacks of the economic security in small business system providing. Base descriptions of the systems approach to the public policy of economic security in small entrepreneurship providing as to the sector of national economy are set.

Strategic priorities of the economic security in small entrepreneurship system forming providing are identified.

Keywords: small entrepreneurship, sector of national economy, forming system, economic security, strategic priorities of providing.

Постановка задачі. Розвиток вітчизняного національного господарства характеризується істотними структурно-інституціональними недоліками, які знижують потенціал його конкурентоспроможності та перешкоджають швидкому, якісному і ефективному посткризовому відновленню. Вони проявляються у надмірних структурних деформаціях та диспропорціях розміщення капіталу і продуктивних сил, просторового соціально-економічного розвитку, недостатності інституціонального забезпечення, значної нераціональності структури економіки в кількісному та якісному аспектах. Вказані проблеми носять системний характер. Відтак, їх подолання потребує застосування принципів дієвості та комплексності державної політики у сфері структурно-інституціональних реформ. Саме тому важливе стратегічне значення має ідентифікація та обґрунтування стратегічних пріоритетів формування системи забезпечення економічної безпеки вітчизняного малого підприємництва.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемі державного управління та регулювання розвитку сектору малого підприємництва приділено багато уваги у працях вітчизняних і зарубіжних науковців – І. Аніщенка [1], З. Варналія [2], Т. Васильціва [3], А. Гаврилюка [4], А. Горбунова [5], М. Єрмошенка [6], В. Зянькя [7], М.Камлика [8], А. Козаченко [9] та ін.

Виділення невирішених частин. Проте, проблема економічної безпеки малого підприємництва носить системний характер та потребує застосування системного підходу до її вирішення із урахуванням найбільш важливих її структурно-функціональних елементів, застосуванням функцій, прогнозуванням і плануванням її розвитку, дотриманням необхідної послідовності державної політики, усвідомленням економічної безпеки малого підприємництва підсистемою функціонування і розвитку національної економіки, формуванням системних взаємозв'язків та побудовою організаційної структури управління.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення та обґрунтування стратегічних пріоритетів формування системи забезпечення економічної безпеки сектору малого підприємництва в Україні.

Виклад основного матеріалу. Вітчизняний підприємницький сектор малого підприємництва належним чином не реалізує покладених на нього завдань і функцій щодо створення ВНП, розвитку реального сектору та зміцнення конкурентоспроможності економіки, забезпечення зайнятості та високих соціальних стандартів праці і якості життя населення, не виступає достатнім чинником місцевого розвитку. Як причиною, так і наслідком цього є нераціональність його структури, що позначається й на недосконалості структурних та інституціональних співвідношень у системі національного господарства.

Втім, наголосимо на тому, що якщо провести порівняльний аналіз структури підприємницького сектору в Україні та економічно розвинених державах, то побачимо найбільш значимі відмінності саме в розвитку і соціально-економічній та суспільній ролі сектору малого бізнесу. Відтак, ще більш негативними виглядають тенденції до подальшої ділової деактивності населення, зменшення кількості діючих малих підприємств і фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності, зниження часток сектору малого підприємництва у макроекономічних та соціальних детермінантах розвитку України.

Об'єктивними причинами цих явищ є і складність конкурентного середовища, і висока вартість

обслуговування та недоступність фінансово-інвестиційних ресурсів, і організаційно-професійна неготовність вести власну справу, і відсутність вільних приміщень чи земельних ділянок, і надмірність вітчизняного оподаткування бізнесу, і брак кадрів належного професійно-кваліфікаційного рівня. Втім, найбільш визначальною є проблема низького рівня економічної безпеки малого підприємництва та недостатність (не без перебільшення буде зазначити – відсутність) державної політики її гарантування.

Звичайно, органи державної влади не зобов'язані гарантувати тому чи іншому суб'єкту комерційної господарської діяльності її безпечність. Це завдання навіть більшою мірою покладається безпосередньо на суб'єкта господарювання, його засновників чи партнерів по бізнесу, афільовані структури. Але, якщо влада сформована з представників конкурентів, створює преференції (або адекватно не протидіє) для суб'єктів великого бізнесу (передусім у сфері оподаткування), не забезпечує рівних умов господарювання і доступу до ресурсів усіх економічних агентів, її адміністративні та контролюючі «послуги» є джерелом значних (за обсягами та кількістю) трансакційних витрат, а справжні дії з «реальної» (не декларативної) підтримки започаткування бізнесу, його становлення і розвитку практично відсутні, то за таких умов втрачаються стимули до приватного підприємництва, різко зменшується кількість та частка новостворених, скорочується кількість діючих та обсяги господарської діяльності суб'єктів малого бізнесу, зменшується зайнятість у цьому секторі. Саме такі тенденції характерні для подальшого погіршення структури вітчизняного підприємницького сектору та національної економіки загалом.

Отже, важливий висновок про вирішення (принаймні часткове) проблеми зміцнення системи забезпечення економічної безпеки у секторі малого підприємництва України стосується побудови державної політики у цій сфері на засадах системності. Саме тому позитивно, що у стратегічних програмних документах найвищого рівня державної ієрархії «…основними пріоритетами реформ на 2012-2013 рр. визнаються забезпечення захисту та реалізації прав власності, дотримання правил конкуренції, дерегуляція, скасування недієвих і витратних дозвільних процедур і процедур нагляду й контролю, забезпечення сприятливості, стабільності та прогнозованості економіко-правового і макроекономічного середовища в країні».

Але попри ці гучні заяви орієнтири та засоби їх досягнення державної політики у сфері розвитку та економічної безпеки малого підприємництва залишаються такими ж як і 15-20 років тому.

По-перше, про необхідність покращення системи забезпечення економічної безпеки підприємництва у стратегічних чи програмних планових документах держави не згадується взагалі (в Україні продовжують прийматися національна, регіональні та місцеві програми підтримки малого підприємництва, закони та інші нормативно-правові акти, які стосуються виключно державного регулювання чи сприяння розвитку підприємництва, тобто про безпеку бізнесу ні у назвах, ні у положеннях цих документів не згадується).

По-друге, у державних, регіональних та місцевих програмах підтримки підприємництва продовжують плануватися (та у кращому випадку - реалізовуватися) заходи за усталеними напрямами, як от – удосконалення нормативно-правової бази, формування єдиної державної регуляторної політики, активізація фінансово-кредитної і інвестиційної підтримки, створення інфраструктури розвитку малого підприємництва, впровадження регіональної політики розвитку малого підприємництва. Схожий принцип збережено і у Посланні Президента України до Верховної Ради України, де пріоритетними напрямами визначені удосконалення дозвільної діяльності, системи державного нагляду і контролю, започаткування практики публічних консультацій з бізнесом, удосконалення системи державного управління і закупівель. Але ж ці напрями майже не корелюють із вирішенням проблем забезпечення рівності у конкуренції, захистом права власності, забезпеченням плановості розвитку малого підприємництва.

По-третє, в Україні все ще залишається відсутніми належний контроль з боку держави і покарання за порушення у системі забезпечення економічної безпеки підприємництва (і про це не згадується у державних стратегіях та програмах), передусім таких суб'єктів відносин у цій сфері, як державні службовці, інші суб'єкти господарської діяльності (у т. ч. неформального сектору), елементи інституціонального середовища.

Необхідність застосування системного підходу при дослідженні проблем економічної безпеки неодноразово обгрунтовувалася науковцями, а мета застосування системного підходу здебільшого пояснювалася раціональним поєднанням різних методичних підходів для всестороннього вивчення об'єкта безпеки і вироблення рекомендацій з її забезпечення, поділом цілісного об'єкта безпеки як явища на окремі структурні та функціональні складові, системним врахуванням суб'єктів, об'єктів, механізмів, цілей та засобів державної політики.

У випадку визначення основи та побудови цілісної державної політики системи забезпечення економічної безпеки малого підприємництва як сектору національного господарства застосування системного підходу необхідне для врахування найбільш важливих елементів системи безпеки малого бізнесу, застосування функцій, прогнозування і планування її розвитку, дотримання необхідної послідовності державної політики (рис. 1).

Більше того, системний підхід створює можливості для ефективнішого управління системою включно з процесами в її рамках, оптимізуючи при цьому систему в цілому та підвищуючи ефективність функціонування її підсистем і взаємодії між ними. Системний підхід є прикладною основою загальної теорії систем, методологією проектування, загальною концептуальною основою, науковим методом та принципом

дослідження, при якому методологія управління охоплює увесь спектр проблеми (систему загалом), а не лише його окремі частини.

В сучасних умовах уповільнення темпів розвитку малого підприємництва визріла необхідність застосування програмно-цільового методу до концентрації зусиль центральних, регіональних та місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування, громадських організацій на виконанні пріоритетних завдань зростання ділової активності та підвищення ефективності у секторі малого підприємництва. При цьому стратегічною метою державної політики має стати формування економіко-правового середовища комерційної господарської діяльності з високим рівнем захищеності економічних інтересів суб'єктів малого підприємництва за для їх розвитку, підвищення економічної ефективності, фінансової стійкості та ліквідності господарювання, покращення ролі в соціально-економічному розвитку України.

Напрями розробки і реалізації програм мають враховувати: 1) удосконалення відносин державних структур та суб'єктів підприємництва; 2) розвиток справедливого та рівного конкурентного середовища; 3) покращення бізнес-середовища; 4) усунення проявів рейдерства та злочинів по відношенню до суб'єктів малого підприємництва; 5) розвиток інтелектуально-кадрового потенціалу суб'єктів малого бізнесу. Їх заходи стосуються дерегуляції комерційної господарської діяльності та захисту економічних інтересів представників бізнесу; розширення можливостей доступу до господарських ресурсів та ринків; підтримки структурно-функціональних напрямів безпечного розвитку суб'єктів підприємництва; розбудови ділової інфраструктури, у т. ч у сфері юрисдикційної форми захисту прав і власності; розширення між секторальної та міжгалузевої підприємницької співпраці; розвитку корпоративно-соціальної відповідальності бізнесу; покращення системи інформаційної підтримки, запровадження діагностики та моніторингу безпеки малого підприємництва.

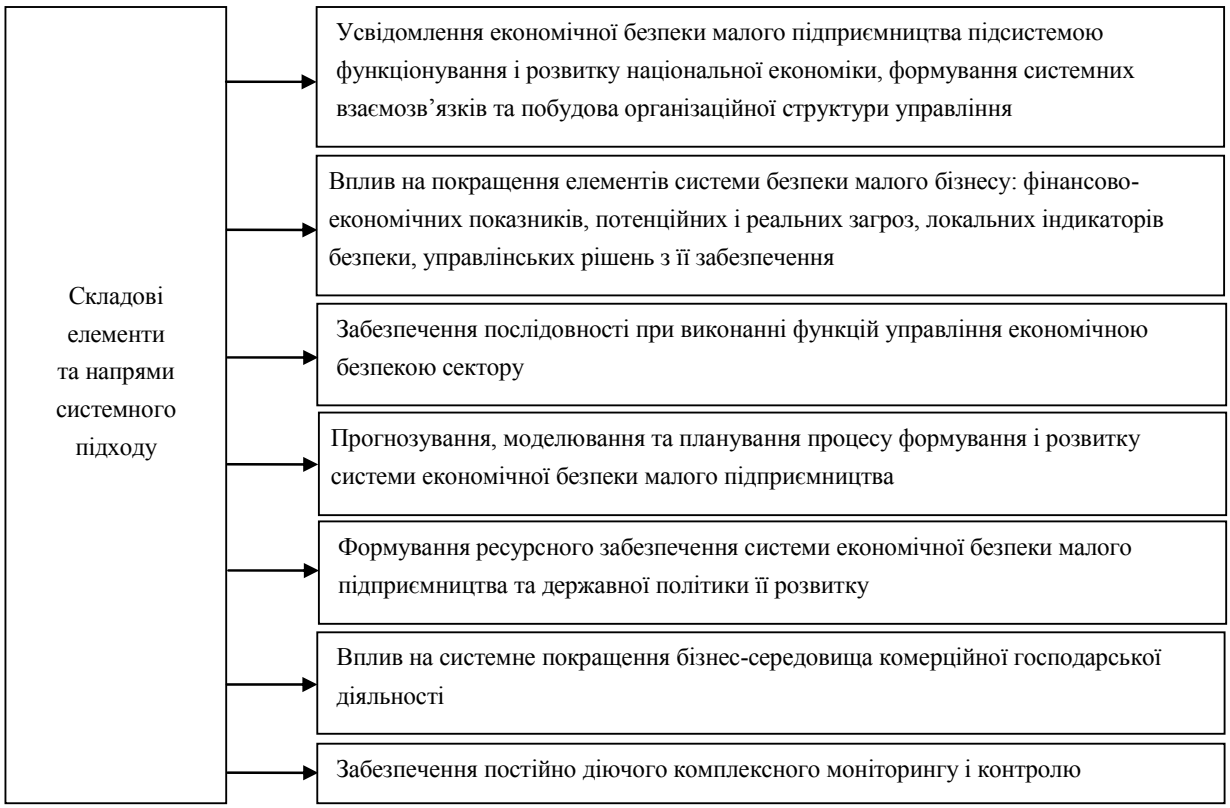


Рис. 1. Базові характеристики системного підходу до державної політики формування системи забезпечення економічної безпеки малого підприємництва як сектору національного господарства

Досягнення стратегічних пріоритетів державної політики формування системи забезпечення економічної безпеки малого підприємництва потребує створення необхідного для цього інституційного середовища, а також належного організаційного підкріплення та економічного стимулювання.

Покращення системи забезпечення економічної безпеки малого підприємництва є також важливою передумовою розвитку сільських територій України. Але досягнення цієї мети потребує реалізації сукупності заходів у рамках державної політики, спрямованих на впровадження програм безпеки малого підприємництва та її інфраструктури, підвищення ефективності планування і програмування розвитку малого бізнесу, стимулювання реалізації потенціалу провідних для територій видів економічної діяльності, покращення фінансового та лізингового забезпечення підприємництва у малих містах та сільських поселеннях, формування економічних стимулів для створення локальних інтегрованих виробничих систем, горизонтальної та вертикальної кооперації підприємств, покращення інвестиційного клімату на сільських територіях держави.

Ефективне управління системою забезпечення економічної безпеки малого підприємництва потребує розробки відповідного нормативно-методичного забезпечення та запровадження практики постійно діючого її моніторингу і діагностики.

Безпека є категорією системною і динамічною, залежить від пріоритетів її гарантування, численних зовнішніх та внутрішніх чинників зміни ситуації в державі, економіці, суспільстві, соціальній сфері, регіональних та місцевих особливостей державного управління і розвитку підприємництва. Тому не доцільно зосереджуватися на вузькоспеціалізованому підході до моніторингу і функціональної діагностики системи забезпечення економічної безпеки підприємництва, а здійснювати їх за структурно-функціональними напрямами безпеки, суб'єктами впливу на економічні інтереси представників малого бізнесу, елементами внутрішньої структури безпеки, етапами бізнес-процесу підприємницької діяльності, рівнем реалізації ризиків посткризового відновлення економіки та об'єктивними недоліками малих підприємств.

Моніторинг (як процес збору, формування та узагальнення даних) та діагностика (як встановлення діагнозу і визначення методів та засобів покращення стану системи забезпечення економічної безпеки малого підприємництва) базуються на інформаційному забезпеченні, сформованому із значень (фактичних та граничних і їх порівняння) індикаторів безпеки, підібраних за такими групами параметрів, як: 1) економічна незалежність суб'єктів малого бізнесу; 2) їх стабільність та стійкість, ефективність функціонування; 3) захищеність економічних інтересів; 4) захищеність від зовнішніх та внутрішніх загроз; 5) здатність суб'єктів та сектору малого підприємництва до розвитку.

Найбільш важливі напрями моніторингу та діагностики видається доцільним сформувати навколо елементів внутрішньої структури системи забезпечення економічної безпеки сектору малого підприємництва. Це і відповідатиме концептуальним засадам державної політики формування системи забезпечення економічної безпеки держави, і дозволить гармонійно на їх основі врахувати й інші не менш важливі аспекти – характеристики безпеки.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Для ефективного вирішення завдань формування і розвитку в Україні системи забезпечення економічної безпеки малого підприємництва необхідно реалізувати такі стратегічні пріоритети державної політики: 1) удосконалення планування і програмування економічної безпеки розвитку сектору малого підприємництва; 2) реалізація комплексу заходів з покращення фінансово-економічного стану та ефективності суб'єктів малого підприємництва; 3) формування сприятливого бізнес-середовища для започаткування і здійснення підприємницької діяльності; 4) побудова організаційної структури забезпечення економічної безпеки сектору малого бізнесу; 5) розвиток ресурсного забезпечення безпеки; 6) упровадження постійно діючого моніторингу і контролю економічної безпеки сектору малого підприємництва.

Досягнення цих пріоритетів потребує створення необхідного інституційного базису (елементами якого є норми, правила та об'єкти інфраструктури, а головне призначення – забезпечення координації діяльності та функціонування суб'єктів системи економічної безпеки малого підприємництва і виконання покладених на них функцій) та організаційно-економічного середовища (організації системи управління в аналізованій сфері, утворення необхідного порядку, забезпечення її організованості та впорядкування, а також застосування економічних механізмів та важелів у макроекономічній, податковій, фінансово-кредитній, інвестиційній, інноваційній, виробничій, зовнішньоекономічній та інших сферах задля стимулювання розвитку економічних процесів і явищ у наперед спланованому руслі).

В подальших дослідження необхідно сконцентрувати зусилля на обґрунтуванні тактичних рішень та заходів щодо посилення економічної безпеки малого підприємництва в Україні.

Література

1. Аніщенко І. В. Оцінка ефективності реалізації та фінансове забезпечення програм розвитку малого бізнесу в регіоні / І. В. Аніщенко, Ю. Б. Пінчук // Економіка та держава.–2005. – № 10. – С. 29-33.

2. Варналій З. С. Мікрокредитування малого підприємництва: монографія / З. С. Варналій, С. Г. Дрига, Л. Л. Тарангул. – Ірпінь: ВПЦ «Київський університет», 2008. – 144 с.

3. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008 – 386 с.

4. Гаврилюк А. М. Формування системи управління економічною безпекою підприємництва / А.М. Гаврилюк // Економіка та держава . – 2005. – № 10. – С. 43-45.

5. Горбунов А. А. Взаимодействие властных и предпринимательских структур: теория и практика : моногр. / А. А. Горбунов, Г. И. Касаткин ; под ред. А. А. Горбунова / СПб. : МФИН, 2005. – 368 с.

6. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави : національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : моногр. / М. М. Єрмошенко. – К. : ВЦ КНТЕУ, 2001, – 309 с.

7. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво : сутність, механізми і форми розвитку : монографія / В. В. Зянько. – Вінниця : Універсам-Вінниця, 2008, – 397 с.

8. Камлик М. І. Економічна безпека підприємницької діяльності. Економіко-правовий аспект : навч. посіб. / М. І. Камлик. – К. : Атіка, 2005. – 431 с.

9. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А. В. Козаченко, В. П. Пономарев, А. Н. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.

References

1. Anishchenko I. V., Pinchuck Yu. B. Otsinka efektyvnosti realizacii ta finansove zabezpechennia program rozvytky malogo biznesy v regioni, Ekonomika ta derzhava, 2005, Vol. 10, pp. 29-33.
2. Varnaliy Z. S., Dryga S. G., Tarangul L. L. Microkredytyvannia malogo pidpreyemnytstva, Irpin': VPTs Kyivskiy Universitet, 2008.
3. Vasyltsiv T. G. Ekonomichna bezpeka pidpryemnytstva Ukrainy: strategia ta mehanizmy zmitsnennia, Lviv: Aral, 2008.
4. Gavryliuk A. M. Formoovannia systemy upravlinnia ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryemnytstva, Ekonomika ta derzhava, 2005, Vol. 10, pp. 43-45.
5. Gorbunov A. A., Kasatkin G. I Vzaimodeystvie vladnyh i predprinimetelskih struktyr: teoria i praktika, Sanktpiterburg: MFIN, 2005.
6. Yermoshenko M. M. Finansova bezpeka derzhavy: natsionalni interesy, realni zagrozy, strategia zabezpechennia, Kyiv: VTs KNTEU, 2001.
7. Zan'ko V. V. Innovatsiyne pidpryemnytstvo: sytnist', mehanizmy I formy rozvytky, Vinnytsia: Universum, 2008.
8. Kamlyck M. I. Економichna bezpeka pidpryemnytskoi diyal'nosti, Kyiv: Атіка, 2005.
9. Kozachenko A. V., Ponomariov V. P., Liashenko A. N. Ekonomicheskaya bezopasnost' predpriyatia: sushchnost' I mehanizm obespechenia, Kyiv: Libra, 2003.

Рецензія/Peer review : 1.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. заступник директора Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові Васильців Т.Г.

УДК 005.591.452:658

О.С. КРАВЧЕНКО
Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ТРАНСФОРМАЦІЇ БІЗНЕС-МОДЕЛІ ПІДПРИЄМСТВА ПРИ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ

У статті представлено основні фази процесу трансформації бізнес-моделі підприємства на основі операцій злиття або поглинання та визначено зміст кожної з них. Визначено основні критерії оцінки альтернативності сценаріїв об'єднання підприємств при трансформації бізнес-моделі підприємства ініціатора угоди злиття або поглинання. Розглянуто основні методичні підходи оцінки ефективності операцій злиття та поглинань. Визначені можливі види інтеграції при здійсненні трансформації бізнес-моделі підприємства в залежності від поставлених цілей.

Ключові слова: бізнес-модель, трансформація, інтеграційна стратегія розвитку, операції злиття і поглинання, фази процесу трансформації, сценарії можливої трансформації, види інтеграції.

E.S. KRAVCHENKO
Donetsk National University of Economics and Trade named after M. Tugan –Baranovsky

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF ENTERPRISE BUSINESS MODEL TRANSFORMATION FOR IMPLEMENTING INTEGRATED DEVELOPMENT STRATEGIES

The paper presents the main phases of the process of transformation of business models based on mergers and acquisitions and defining the content of each. The main criteria for evaluating alternative scenarios of combining enterprises in the transformation of enterprise business model initiating a merger or acquisition transaction were defined. The basic methodological approaches for evaluating the effectiveness of mergers and acquisitions were disclosed. In the article identified the possible types of integration in the implementation of the transformation of the enterprise business model depending on their goals.

Keywords: business model transformation, integration of strategy, operations, mergers and acquisitions, phase transformation, scenarios of possible transformation, types of integration.

Постановка задачі. Кожне підприємство є самостійним у альтернативному виборі шляхів власного розвитку і, у своєму розпорядженні, має певні внутрішні та зовнішні механізми зростання. Внутрішні реалізуються шляхом вдосконалення діючої бізнес-моделі підприємства (на основі усунення проблем в кожному структурному блоці бізнес-моделі) та підвищення якості управління кожним бізнес-процесом, що в результаті сприяє підвищенню вартості підприємства [6]. Зовнішні механізми в більшості реалізуються за рахунок зовнішніх інвестицій, у тому випадку, коли керівництво підприємства цілком усвідомило необхідність та доцільність трансформації його діючої бізнес-моделі шляхом популярних останнім часом інтеграційних процесів злиття або поглинань.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні питання здійснення операцій злиття та поглинання широко висвітлені в працях закордонних вчених, серед яких слід відзначити розробки А. Дамодарана, Т. Коупленда, Т. Колера, Дж. Муррін, Ф.Ч. Еванса, П. Гохана, А.Чарі та інших провідних вчених. Однак, їх розробки орієнтовані на особливості функціонування закордонних підприємств та потребують внесення значних корегувань, враховуючи специфіку практичної діяльності вітчизняних підприємств. Наявні в російській літературі розробки із організаційних та методичних основ злиття та поглинань, які стали об'єктом досліджень таких вчених як: С.Г. Вагіна, І.Г. Владимирової, А.С. Волкової, Ю.В. Іванова, Ю.В. Игнатишина, М.Г. Ионцева, А.Е. Молотникова, С.В. Савчук, В.В. Уварова та інших, продовжують бути предметом гострих дискусій з боку практиків та вимагають внесення значних

модифікацій. Наявні в українській літературі напрацювання з питань процесів злиття або поглинань підприємств Л.В. Фролової та А.Ю. Голобородько, також потребують подальших досліджень в аспекті визначення змісту основних фаз процесу трансформації підприємств шляхом злиття або поглинання.

Постановка завдання. Задля успішного здійснення трансформації бізнес-моделі підприємства при реалізації інтеграційної стратегії розвитку на основі операцій злиття або поглинання, а також забезпечення ефективності реалізації даного процесу, необхідно чітке розуміння змісту основних фаз даного процесу.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення змісту основних фаз процесу трансформації бізнес-моделі підприємства на основі операцій злиття або поглинання.

Виклад основного матеріалу. Стан сучасного ринку на злиттів і поглинань в Україні значно відрізняється від ситуації у розвинутих західноєвропейських країнах. Абсолютний обсяг операцій, які характеризують масштабність українського сектору цього виду угод, поки що досить незначні порівняно із аналогічними показниками розвинутих західних країн. Проте, в цілому за даними рейтингового агентства «AK&M», за період з 2010 року по 2013 рік обсяг ринку операцій злиття і поглинання збільшився майже вдвічі – з 4,4 до 8 млрд.дол. США. Це свідчить про зростання інтересу здійснення трансформації діючих бізнес-моделей підприємств шляхом реалізації інтеграційної стратегії розвитку на основі операцій злиття або поглинання (M&A).

Як показали проведені дослідження [2,3,7,8], для здійснення трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом зовнішньої інтеграції на основі укладення угоди злиття або поглинання, підприємство повинно поступово реалізувати в своїй практичній діяльності такі основні фази (рис.1).

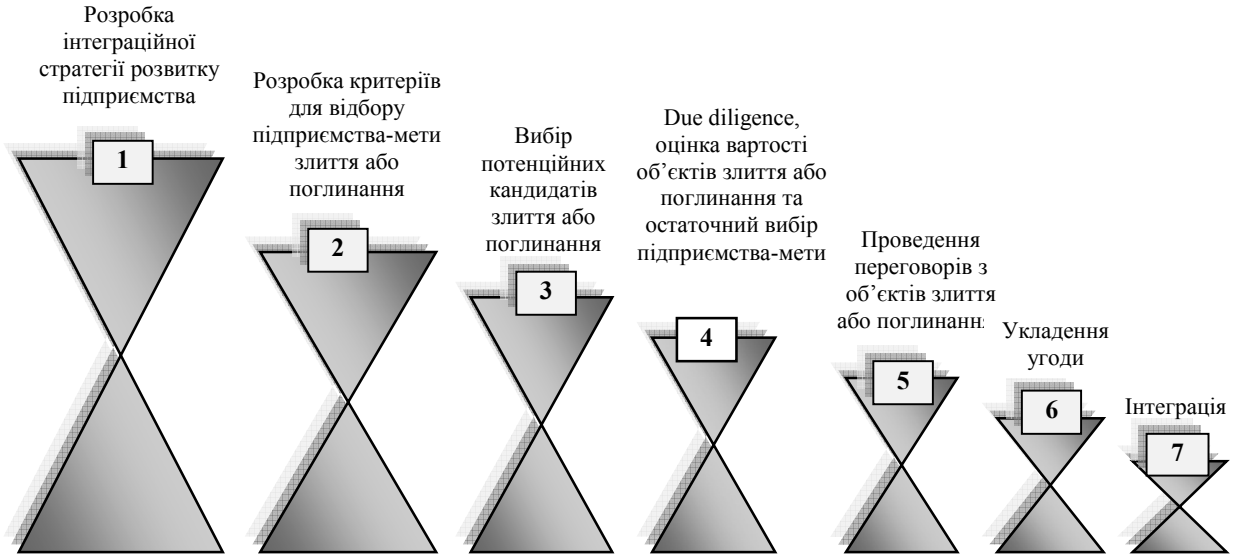


Рис. 1.Основні фази процесу трансформації бізнес-моделі підприємства на основі операцій злиття або поглинання, авторська розробка на основі джерел [2,3,7,8]

Перша фаза. Розробка інтеграційної стратегії розвитку підприємства – один з важливих кроків до вигідного його розвитку. Даний етап передбачає оцінку кращого способу: шлях органічного оновлення діючої бізнес-моделі підприємства, та, відповідно зростання самого підприємства чи шлях вдалих злиттів або поглинань. При цьому, якщо підприємство остаточно прийняло та, певним чином обґрунтувало доцільність рішення щодо трансформації бізнес-моделі підприємства на основі операцій M&A, необхідно чітке дотримання цілей стратегічного плану. План трансформації діючої бізнес-моделі підприємства на основі злиття або поглинання має бути органічно поєднаний із загальними цілями розвитку підприємства та планом злиття або поглинання.

У рамках інтеграційної стратегії розвитку підприємства фіксуються його основоположні цілі (включаючи місію - найбільш узагальнене уявлення про бажане місце підприємства в довгостроковій перспективі) і спільні шляхи їх досягнення. У загальному випадку цілі підприємства знаходяться на стику ідеальних уявлень про майбутнє діючої бізнес-моделі підприємства і реальності (рис. 2).

Рис. 2 Інтеграційна стратегія як межа подолання «розриву» між ідеальною та діючою бізнес-моделлю підприємства, авторська розробка

При цьому під ідеальною бізнес-моделлю підприємства нами розуміється така бізнес-модель, яка дозволить підприємству зайняти бажану частку споживчого ринку, завоювати цільовий споживчий сегмент, забезпечити бажаний ціновий рівень, тощо. В той час як реальність, яка обумовлена діючою бізнес-моделлю підприємства, або підкріплює бажання можливостями, або змушує відмовитися від нездійсненних ілюзій.

Слід зазначити, що саме через відсутність чітко обґрунтованої інтеграційної стратегії розвитку підприємства виникають ситуації, коли вже після здійснення трансформації діючої бізнес-моделі підприємства на основі проведення операцій злиття або поглинання з'ясовується, що підприємство-мета з тих чи інших причин не вписується в портфель ключових напрямків та стратегічних орієнтирів підприємства-ініціатора угоди злиття або поглинання.

Друга фаза передбачає розробку критеріїв для відбору підприємства-мети злиття або поглинання. Проведені дослідження економічної літератури з питань інтеграційних процесів показали, що цими критеріями можуть бути [1, с. 91-95.]: можливість впровадження на інший географічний ринок, вибір галузі, вибір товарів та послуг, визначення обсягів продажів, визначення рівня прибутку, вибір сильного або слабкого підприємства, вибір збереження менеджменту цільового підприємства, вибір об'єднання з публічним або приватним підприємством, ідеальна відповідність. Проте, на наш погляд, даний перелік критеріїв не пов’язаний з загальними мотивами злиття або поглинання, що ускладнює бачення майбутніх вигід від трансформації діючої бізнес-моделі підприємства на основі операцій злиття або поглинання і повинен бути уточнений.

Так, базуючись на проведених попередніх дослідженнях, вважаємо, що основними критеріями відбору підприємства-мети для злиття або поглинання повинні бути: можливість розширення ключових видів діяльності підприємства-ініціатора угоди злиття або поглинання, оптимізації каналів збуту на основі можливості впровадження на новий географічний ринок, розширення кола ключових партнерів, нарощування ресурсів, оптимізація структури витрат та потоків надходження доходів, розширення джерел формування ціннісних пропозицій, розширення споживчих сегментів, розширення клієнтської бази, інші критерії.

Третя фаза, передбачає вибір потенційних кандидатів злиття або поглинання, які найбільш повно відповідають критеріям, які підприємство-ініціатор операції злиття або поглинання висуває до підприємства-мети. Ця фаза дозоляє здійснити попереднє «відсіювання» підприємств, об’єднання з якими не є доцільним та раціональним. На цьому етапі здійснюється аналіз інвестиційної привабливості потенційних кандидатів з метою злиття або поглинання.

Четверта фаза передбачає реалізацію процедури «due diligence», яка передбачає всебічне дослідження бізнесу потенційних кандидатів, яке є обов'язковим етапом у процесі здійснення угод злиття або поглинання та включає: аналіз стратегії, фінансовий аналіз і аналіз юридичних аспектів діяльності [8, с. 43-44].

При цьому, для здійснення остаточного вибору підприємства-мети в якості критерію прийняття рішення відносно трансформації діючої бізнес-моделі підприємства на основі операцій злиття або поглинання, вважаємо за доцільне приймати виконання умов:

$$\begin{cases} \sum\limits_{i=1}^{n} p_i E_i > 0; \\ \sum\limits_{j=1}^{m} p_i > \sum\limits_{k=1}^{l} p_k; \\ E_i \to \max \end{cases} \quad (1)$$

де n – число можливих сценаріїв здійснення трансформації бізнес-моделі підприємства на основі об’єднання;

p_i – імовірність реалізації *i-го* сценарію трансформації бізнес-моделі підприємства;

E_i – економічний ефект від трансформації бізнес-моделі підприємства на основі об'єднання, що досягається при реалізації *i-го* сценарію;

m – число сценаріїв, при яких забезпечується отримання ефекту від трансформації бізнес-моделі підприємства на основі об’єднання;

l – кількість сценаріїв, за яких не забезпечується ефективність здійснення трансформації бізнес-моделі підприємства на основі об’єднання;

$E_i \to \max$ – найбільша величина ефекту, яка передбачена в проаналізованих сценаріях здійснення трансформації бізнес-моделі підприємства на основі об’єднання.

Таким чином, оцінка кожного можливого сценарію трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом злиття або поглинання повинна здійснюватися з урахуванням вірогідності досягнення певного ефекту та порівняння його за кожним з можливих сценаріїв. Відповідно, в якості найбільш оптимального варіанту буде обрано те підприємство-мета, об’єднання з яким дозволить забезпечити найбільшу ефективність.

Враховуючи необхідність оцінки величини ефекту при трансформації бізнес-моделі підприємства на основі злиття або поглинання, виникає питання оцінки вартості підприємств, з метою визначення її додаткового приросту. Проведені дослідження показали, що для оцінки вартості підприємства при злитті і поглинанні в економічній літературі існують в основному три підходи [1,4,5,7,8]: витратний, порівняний,

доходний.

Витратний метод включає в себе сукупність методів оцінки вартості підприємства-мети цілком або його окремих активів, які є об'єктом злиття або поглинання. До цих методів слід віднести: метод чистих активів, метод ліквідаційної вартості, метод вартості заміщення, метод відносної вартості. Основним принципом, на якому базується витратний метод оцінки вартості – принцип заміщення, який означає що покупець ніколи не буде купувати об'єкт за ціною, яка буде перевищувати вартість придбання або відтворення аналогічного за своїми споживчими характеристиками об'єкта. Недоліком витратного методу є відсутність можливості врахування змін показників діяльності в майбутніх періодах. В основному даний метод орієнтований на оцінку підприємств, які скорочують свою діяльність або ліквідуються.

При оцінці вартості підприємства за допомогою дохідного підходу, величина доходу вважається основним чинником, що визначає величину ринкової вартості об'єкта злиття або поглинання. Чим більше розмір доходу, принесеного бізнесом , тим вище його ринкова вартість при інших рівних умовах. При цьому має велике значення термін періоду отримання передбачуваного доходу, вид і ступінь ризиків, характерних для даного процесу. Для оцінки вартості підприємства при злитті або поглинанні використовують такі методи як: дисконтування грошового потоку, економічної доданої вартості, дисконтних вільних грошових потоків, модель Блека-Шоулза, метод капіталізації доходу. Дохідний підхід до оцінки бізнесу передбачає визначення вартості майбутніх доходів об'єднаного підприємства на поточний момент. У даному випадку оцінювачем застосовується принцип очікування.

Порівняльний підхід доцільно застосувати в тому випадку, коли підприємство здійснює діяльність на активному ринку та є можливість порівняти його вартість з аналогічними об'єктами. Точність оцінки вартості залежить від якості зібраної інформації, оскільки, використовуючи даний підхід, оцінювач збирає достовірну інформацію про останні укладені угоди з аналогічними об'єктами. Порівняльний підхід ґрунтується на використанні принципу заміщення. Проте, оскільки двох аналогічних злиттів та поглинань підприємств в принципі не може бути, в розрахунках вартості методами порівняльного підходу (методом галузевих коефіцієнтів, методом операцій, методом ринку капіталу) експертним шляхом визначаються та використовуються деякі усереднені мультиплікатори, що знижує точність розрахунків. Окрім цього, порівняльний підхід не дозволяє виявити та оцінити всі потенційні джерела отримання синергії, які є індивідуальними для кожної угоди злиття або поглинання. А, як свідчать проведені дослідження, основним критерієм оцінки ефективності операцій злиття або поглинання є ефект синергії, відповідно до якого здійснюється обґрунтування доцільності трансформації бізнес-моделі підприємства шляхом операцій злиття або поглинання.

Після прийняття остаточного рішення щодо вибору підприємства – об'єкта злиття або поглинання а п'ятою фазою процесу трансформації бізнес-моделі підприємства є проведення переговорів з керівництвом підприємства-мети. В ході переговорів обговорюють всі умови укладення угоди злиття або поглинання.

Після домовленості між обома сторонами умов злиття або поглинання підприємства (ціни премії, яка буде виплачуватися підприємством-метою; структури трансакції, тощо) здійснюється юридичне оформлення даної угоди. При цьому перш ніж приступити до оформлення угоди необхідно отримати відповідний дозвіл певного органу влади.

Сьома фаза передбачає безпосередньо саму інтеграцію. На даному етапі формується реальна структура оновленої в результаті трансформації бізнес-моделі об'єднаного підприємства, визначається структура персоналу об'єднаного підприємства, здійснюється (якщо в цьому є необхідність) найм співробітників, визначається схема прийняття рішень, відбувається інтеграція корпоративних культур, а також реорганізація основних, управлінських та допоміжних бізнес-процесів, тощо.

Отже, інтеграція - важливий етап процесу трансформації бізнес-моделі підприємства на основі операцій злиття або поглинання, адже якщо навіть дана угода і може відкрити ряд нових переваг для реалізації оновленої в результаті трансформації бізнес-моделі підприємства – можлива наявність деяких несумісностей (наприклад, корпоративних культур, що зрештою негативно позначиться на результатах діяльності об'єднаного підприємства).

Розрізняють такі види інтеграції в залежності від поставлених цілей [2, с.7-8]:

- повна інтеграція. У даному випадку відбувається об'єднання всіх видів діяльності цільового підприємства та підприємства-ініціатора угоди злиття або поглинання. Поширення моделі управління підприємства-ініціатора на підприємство-мету. Прийняття управлінських рішень щодо діяльності та функціонування підприємства-мети відбувається відповідно рішень підприємства-ініціатора.
- помірна інтеграція. В результаті прийняття даного виду інтеграції відбувається об'єднання окремих господарських функцій обох підприємств, причому контроль за даними напрямками здійснює підприємство-ініціатор, проте господарська діяльність цільового підприємства залишається незалежною.
- мінімальна інтеграція. Відбувається об'єднання окремих функцій обох підприємств, насамперед, для досягнення деякої економії на поточних витратах (наприклад, оплаті праці працівників). При цьому цільове підприємство самостійно приймає рішення, лише з певною звітністю перед підприємством-ініціатором.

Вибір певного виду інтеграції підприємств здійснюється в ході переговорів власників та акціонерів обох підприємств та в процесі укладення угоди злиття або поглинання, враховуючи діючу в Україні правову базу.

Висновки. Для досягнення українськими підприємствами поставлених стратегічних цілей відносно трансформації їх діючих бізнес-моделей шляхом укладення угод злиття або поглинань, необхідно проводити досить ретельне оцінювання ефективності кожної фази процесу даної трансформації. Це буде сприяти підвищенню вірогідності прояву ефекту синергії, зниження ризиків бізнес-середовища та забезпеченню цільової ефективності реалізації оновленої в результаті об'єднання - бізнес-моделі підприємства.

Література

1. Эванс Фрэнк Ч., Бишоп Дэвид М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаніях. / Фрэнк Ч Эванс., Дэвид М Бишоп. - М.: Альпина Паблишер, 2004. – 332 с.

2. Тимоти Дж., Хэндон, Марк. Полное руководство по слияниям и поглощениям компаний: Пер. с англ. / Дж., Тимоти, Марк Хэндон,. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. -- С. 30

3. Гохан Патрик. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний/ Патрик Гохан . – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 742с.

4. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса / А.Г. Грязнова, М.А. Федотова. - М.: Финансы и статистика, 2008.– 746 с.

5. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов./ А. Дамодаран. – М.: . –Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.

6. Кравченко О.С. Інтеграція еволюційного і революційних механізмів управління змінами як основа ефективного управління бізнес-процесами підприємства / О.С. Кравченко, Л.А.Габрієлян // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – №2, т.1. – С.34-38

7. Маросини Пьеро. Управление комплексными слияниями: В помощь руководителю компании, использующей стратегии M&A: пер с англ. / Пьеро Маросни, Ульрих Стеджер. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 304 с.

8. Фролова Л.В. Злиття та поглинання підприємств: компендіум для студентів економічних напрямків підготовки денної і заочної форм навчання / Фролова Л.В., Голобородько А.Ю. – К.: Кондор-Видавництво, 2013. – 240 с.

References

1. Jevans Frjenk Ch., Bishop Djevid M. Ocenka kompanij pri slijanijah i pogloshhenijah: Sozdanie stoimosti v chastnyh kompanijah. Moscow, Al'pina Pablisher, 2004, 332 p.

2. TimotyDzh., Hjendon, Mark. Polnoe rukovodstvo po slijanijam i pogloshhenijam kompanij. Moscow, Izdatel'skij dom «Vil'jams», 2005. 30 p.

3. Gohan Patrik. Slijanija, pogloshhenija i restrukturizacija kompanij. Moscow, Al'pina Biznes Buks, 2010, 742p.

4. Grjaznova A.G. Ocenka biznesa. Moscow, Finansy i statistika, 2008, 746 p.

5. Damodaran A. Investicionnaja ocenka: Instrumenty i metody ocenki ljubyh aktivov. Moscow, Al'pina Biznes Buks, 2005, 1341 p.

6. Kravchenko O.S. Integraciya evolyucijnogo i revolyucijny`x mexanizmiv upravlinnya zminamy` yak osnova efekty`vnogo upravlinnya biznes-procesamy` pidpry`yemstva, Visny`k Xmel`ny`cz`kogo nacional`nogo universy`tetu, 2013, No.2, Vol.1, pp. 34-38.

7. Marosini P'ero. Upravlenie kompleksnymi slijanijami: V pomoshh' rukovoditelju kompanii, ispol'zujushhej strategii M&A. Dnepropetrovsk, Balans Biznes Buks, 2005, 304 p.

8. Frolova L.V. Zly`ttya ta pogly`nannya pidpry`yemstv: kompendium dlya studentiv ekonomichny`x napryamkiv pidgotovky` dennoyi i zaochnoyi form navchannya. Kiev, Kondor, 2013, 240 p.

Рецензія/Peer review : 15.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Фролова Л.В.

УДК 65.012.4 (477)

Д.М. ВАСИЛЬКІВСЬКИЙ
Хмельницький національний університет

ПЛАНУВАННЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ УХВАЛЕННЯ РІШЕНЬ

У статті розглянуто сучасні аспекти формування ефективної системи планування підвищення економічного потенціалу підприємства. Автором обґрунтовується впровадження системного підходу до планування та розділення планів по різних рівнях з їх подальшою інтеграцією в єдину систему. Доводиться, що тільки багаторівнева система планування на підприємстві, здатна інтегрувати в себе систему планування підвищення економічного потенціалу. Аналізується проблема поєднання планів підвищення економічного потенціалу різної спрямованості на підприємствах машинобудування.

Ключові слова: економічний потенціал, ефективність планування, стратегічне планування, системний підхід, фактори зовнішнього середовища.

D.M. VASYLKIVSKYI
Khmelnytskyi National University

PLANNING INCREASING THE ECONOMIC POTENTIAL OF AN ENTERPRISE BASED ON THE INTEGRATED SYSTEM DECISION MAKING

The article deals with the modern aspects of effective planning to raise the economic potential of the company . The author argues the implementation of a systematic approach to planning and division plans on different levels and their subsequent integration into a single system. It is shown that only a multilevel planning system in the enterprise, able to integrate a planning system increase economic potential. The problem of the combination of plans to improve the economic potential of various kinds in the mechanical engineering . The system of planning to raise the economic potential of the company within the overall system of strategic management and planning of the company . Proposed options for implementing development strategy (development strategies) as borrowed resources for such purposes . Determine the process of decision -making in the implementation of strategies to raise the economic potential of the company .

Keywords: economic potential effectiveness of planning, strategic planning, systems approach, environmental factors.

Постановка проблеми. Ринкові умови, в яких вже більше десяти років функціонують машинобудівні підприємства, ще більше підкреслюють значущість довгострокових програм розвитку, як для усієї держави, так і для конкретного підприємства. Відсутність методології планування на підприємствах, гонитва за «миттєвим» вирішенням проблем, відтік кваліфікованих фахівців-плановиків і відсутність наступності викликала істотний пробіл в плановій і, отже, усій економічній роботі більшості машинобудівних підприємств.

В результаті якщо підприємства і формують які-небудь плани, то це, як правило, оперативні, розраховані на конкретного замовника і сформовані за заздалегідь складеними договорами на постачання продукції. Природно, що в подібного роду планах не містяться, та і не можуть міститися довгострокові (середньострокові) заходи по розвитку, підвищенню економічного потенціалу.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз сучасних аспектів формування ефективної системи планування підвищення економічного потенціалу підприємства та обґрунтування необхідності впровадження системного підходу до планування та розділення планів по різних рівнях з їх подальшою інтеграцією в єдину систему

Аналіз останніх наукових досліджень. Досі однозначне визначення поняття планування економічного потенціалу ще не сформовано, проте велику увагу цьому питанню приділяли у своїх роботах Ю.М. Осіпов, В.Н. Кашин, В.Я. Іонов, С.А. Жданов. Розробці комплексу питань, пов'язаних з теорією механізму управління економічним потенціалом також приділяли увагу: В.Н. Гончаров, М. І. Круглов, Б.Н. Кржижановський, Ю. Лисенко, П. Єгоров, І. Піннінгс, А. Б'юітандам, Т.С. Хачатуров, Н.Ю. Круглова, Н.Н. Тренев.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з найбільш значимих методологічних проблем планування на підприємствах машинобудування була і залишається проблема поєднання планів різної спрямованості. Так, система управління великою компанією функціонує в двох режимах: в режимі стратегічного і поточного управління. Обмовимося відразу, що більшість авторів обгрунтовують систему управління на порівнянні і зіставленні стратегічного управління з оперативним [1]. Вважаємо, що двоелементна система в умовах мінливості зовнішнього середовища не життєздатна, оскільки спостерігається явний відрив стратегічних довгострокових цілей (і планів, що відповідають їм) від оперативних.

При цьому передбачається, окрім вертикального, горизонтальний розподіл планів. На практиці це може означати, що, наприклад, відповідальність за визначення перспектив підвищення економічного потенціалу підприємства лягає на вище керівництво (заступника директора по розвитку), проте в процесі формування прогнозу розвитку беруть участь як керівники економічних служб, так і рядові співробітники і консультанти, що відповідають за збір інформації і прогнозування тенденцій в майбутньому.

Якщо підходити до організації як до відкритої системи, слід враховувати в процесі управління і

планування не лише внутрішню систему організації яка об'єднує в собі функціональні відносини між підрозділами, організаційну структуру, місію, цілі і політику організації, але і ряд інших систем, таких як макросистему (систему зовнішнього середовища), що включає загальні політичні, економічні, соціальні, культурні та інші умови, в яких діє підприємство; систему конкурентних відносин, що характеризується взаємовідносинами між конкурентами, галузевою структурою і відносинами «виробник-споживач», характерними для певної галузі, в якій компанія конкурує з іншими виробниками [4].

Говорячи про багаторівневу систему планування на підприємстві, здатну інтегрувати в себе систему планування підвищення економічного потенціалу, вважаємо необхідним приділити увагу планам, що розробляються на підприємстві. На нашу думку, єдина система планування на підприємстві повинна включати такі плани:

- довгостроковий план-прогноз;
- стратегічний план;
- функціональні плани середньострокової і короткострокової дії;
- оперативні плани.

Довгостроковий план розробляється вищим керівництвом підприємства. Вхідні дані для довгострокового плану містять відомості про дослідження і розробки, результати вивчення ринків збуту і фінансові повідомлення. Дослідження ринку для довгострокового плану-прогнозу може здійснюватися різними способами. Це може бути і постійна діяльність частини штату фірми, різні періодичні дослідження або ж використання послуг консультативних служб.

Відповідно до цього, а також зважаючи на часовий чинник, що робить значний вплив на успіх і зрештою значущість реалізації стратегічного плану підвищення економічного потенціалу підприємства, частину управлінського впливу (особливо спрямованого на кадрову складову економічного потенціалу) повинні включати заходи, які спонукають розвиток персоналу і зміцнення «системи цінностей», спрямованих на подолання опору.

Якщо заходи, що реалізовуються, не призводять до стабілізації системи або спочатку ясно, що виниклі відхилення в силу їх кількісних або якісних характеристик не можуть бути компенсовані, або ж існуюча система управління не в змозі своєчасно реагувати на виникаючі зміни, то може виникнути необхідність коригування механізму управління розвитком. Залежно від критичності ситуації можлива як повна, так і часткова реорганізація механізму розвитку. Очевидно, що подібне рішення приймається керівниками вищої ланки. В результаті ухвалення такого рішення формується система організаційних заходів, спрямованих на зміну існуючої структури і перегляду діючого стратегічного плану.

Вважаємо, що двоелементна система в умовах мінливості зовнішнього середовища не життєздатна, оскільки спостерігається явний відрив стратегічних довгострокових цілей (і планів, що відповідають їм) від оперативних.

Говорячи про нову, багаторівневу систему планування підвищення потенціалу підприємства, як елемента системи стратегічного управління, що об'єднує різні види планування і рівні управління підприємством, необхідно приділити увагу вирішенню наступних проблем:

1. Процес планування має бути відносно простим у розумінні і використанні. Він повинен ділитися на окремі фази, на кожній з яких визначаються основні види діяльності, відповідальність та участь підрозділів.

2. Необхідно передбачити можливість використання внутрішніх і зовнішніх джерел розвитку. Так, наприклад, кредити банків, при достатній обгрунтованості їх використання, є одним з найважливіших джерел розвитку підприємств, які використовуються в усіх високорозвинених країнах.

3. В процесі проектування системи планування підвищення економічного потенціалу на підприємстві необхідно найпильнішу увагу приділяти переходу від довгострокового до середньострокового і річного планування.

4. І, нарешті, при формуванні планів підвищення економічного потенціалу слід мати на увазі, що реалізація подібних планів (стратегій) також, у свою чергу, вимагає задіювання накопиченого потенціалу (чи конкретного елементу економічного потенціалу) [2].

У той же час, на нашу думку, суть стратегічного планування правомірно трактувати як систему усього різноманіття видів планової діяльності на підприємстві. Воно включає і є узагальненням довгострокового, середньострокового, поточного (річного), оперативного планування. Його основне призначення – зробити оперативні, поточні управлінські рішення обгрунтованими, передусім, з позиції завтрашнього дня.

Відповідно до «процесного» трактування, план характеризується як формування образу майбутнього і процес ухвалення рішень для успішного функціонування виробництва [3]. Розуміючи під планом документ, можна сказати, що це система взаємопов'язаних, об'єднаних спільною метою завдань, спрямованих на успішне функціонування виробництва.

Виходячи з вищесказаного, система планування підвищення економічного потенціалу повинна включати набір різних планів і характеристику певного процесу планування, властивого цій системі та мати відповідну послідовність дій.

На першому етапі проводиться прогнозування за трьома напрямами (векторами): тимчасовому, безпосередній спрямованості, в якому визначаються можливі майбутні тенденції і кількісному, тобто

робиться спроба визначити ступінь майбутніх змін. На другому етапі з можливих варіантів розвитку вибирається найоптимальніший. Третій етап – це по суті складання стратегічного плану, в якому намічаються і формулюються цілі і встановлюються граничні терміни їх досягнення. На четвертому етапі відбувається розробка програми дій і зміст графіку робіт. Результати цього етапу знаходять відображення в системі функціональних планів. П'ятий етап – формування бюджету (чи бюджетування). На цьому етапі відбувається вартісна оцінка програми і розподіл ресурсів.

На нашу думку, можна погодитися з послідовністю процесу планування, запропонованою вище. Але слід внести ясність в деякі поняття. Так, в літературі нерідко ототожнюються терміни «прогнозування» і «довгострокове планування». Головна ж відмінність прогнозування від довгострокового планування полягає в тому, що при прогнозуванні робиться спроба, як можна точніше визначити економічну, політичну, законодавчу та інші ситуації в майбутньому.

Таким чином, нами на основі системного підходу, в процесі планування підвищення економічного потенціалу підприємства виділено наступні, логічно пов'язані між собою етапи:

1. Етап стратегічного планування, в ході якого аналізуються усі можливості досягнення спільних цілей. Особливість цього етапу планування полягає в розділенні функцій.

2. Етап тактичного планування. На цьому етапі відбувається перетворення загальних напрямів стратегічного розвитку в цілі і завдання тактичних планів на більш деталізованій основі.

3. Контроль. Цей етап акумулює в собі збір і аналіз усіх даних про хід реалізації кожного з етапів планування підвищення економічного потенціалу підприємства, після чого відповідно до результатів аналізу приймається рішення про необхідну корекцію або зміну.

Результатом прогнозування можуть бути сформульовані тенденції на певний період у сфері перспектив розвитку економіки країни, встановлення зв'язків між даними, що характеризують продукцію, компанію, галузь, ринки збуту, конкурентів і загальний економічний стан. У той же самий час прогнозування дає лише базу, на якій згодом будуватимуться конкретні програми дій. Довгострокове планування ставить метою розробити на основі отриманих прогнозів стан бажаного майбутнього, вираженого в конкретних цифрових даних.

Висновки з даного дослідження. Запропонований підхід до процесу планування дозволяє забезпечити інтегровану систему ухвалення рішень. При такому процесі досить швидко можна визначити відповідність бажаному положенню компанії в майбутньому вироблених програм підвищення економічного потенціалу. Тісна ув'язка усіх елементів роботи в сфері перспективного і поточного планування, окрім вирішення безпосередньо завдання розвитку, забезпечує також можливість виробляти продукцію відповідно до потреб ринку. Сформована система планування підвищення економічного потенціалу підприємства відповідає завданню забезпечення взаємодії усіх елементів і планових рівнів. Так, елементи довгострокового і стратегічного планів реалізуються за допомогою середньострокових, короткострокових і оперативних планів. Окрім цього, сформована система забезпечує взаємодію між ланками усередині того або іншого плану, тобто, кожен елемент поточного або середньострокового плану органічно пов'язаний з відповідним елементом плану більшої тривалості дії. В той же час усі елементи певного плану також взаємодіють між собою.

Література

1. Бухалков М.И. Внутрифирменное планирование: учебник / М.И. Бухалков. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 392 с.

2. Гончаров В.Н. Современный производственный потенциал региона / Под общ. ред. В.Н. Гончарова, Л.Н. Матросова, А.В. Путивцева. – К.: Техника, 1997. – 123 с.

3. Жданов С.А. Основы теории экономического управления предприятием: Учебник / С.А. Жданов. – М.: Изд–во Финпресс, 2000. – 248 с.

4. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / М.И. Круглов. – М. : Русская деловая литература, 1998. – 768 с.

5. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 247 с.

References

1. Bukhalkov M.I. Vnutrifirmennoe planirovanie: Uchebnik / M.I. Bukhalkov. – M.: INFRA-M, 2000. – 392 s.

2. Goncharov V.N. Sovremennyy proizvodstvennyy potentsial regiona / Pod obshch. Red. V.N. Goncharova, L.N. Matrosova, A.V. Putivtsev. – K.: Tekhnika, 1997. – 123 s.

3. Zhdanov S.A. Osnovy teorii ekonomicheskogo upravleniya predpriyatiem: Uchebnik / S.A. Zhdanov. – M.: Izd–vo Finpress, 2000. – 248 s.

4. Kruglov M.I. Strategicheskoe upravlenie kompaniey / M.I. Kruglov. – M. : Russkaya delovaya literatura, 1998. – 768 s.

5. Osipov Yu.M. Osnovy teorii khozyaystvennogo mekhanizma / Yu.M. Osipov. – M.: Izd-vo MGU, 1994. – 247 s.

Рецензія/Peer review : 19.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 330.131.7

Л.М. РАДЗІХОВСЬКА
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ПОРІВНЯЛЬНІ МЕТОДИ КІЛЬКІСНОГО АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ

Проведено аналіз та уточнення порівняльних методів кількісного оцінювання економічних ризиків, які застосовуються в сфері підприємницької діяльності і розроблені на основі господарської практики.
Ключові слова: втрати, економічні ризики, порівняльні методи, кількісна оцінка економічних ризиків.

L.M. RADZICHOVSKA
Vinnytsia Institute of Trade and Economics, Vinnitsa, Ukraine, KNTEU

COMPARATIVE METHODS FOR THE QUANTITATIVE ANALYSIS OF ECONOMIC RISKS

We have analyzed and specified comparative methods of quantitative assessment of economic risks, which are used in the field of entrepreneurship and developed on the basis of business practice. The author proves the objective necessity for an application of these methods, which allow to identify possible hazards for the enterprises, and to determine risk factors that affect the results of made decisions.
Key words: losses, economic risks, comparative methods, quantative assessment of economic risks.

Актуальність проблеми. Діяльність сучасних підприємств пов'язана з великою кількістю ризиків, ступінь впливу яких різко зросла з переходом до ринкової економіки. В умовах економічної нестабільності міра ризику значно зростає. Ризик є однією із найбільш складних категорій, пов'язаних із здійсненням господарської діяльності. Особливістю сучасного економічного ризику є його тотальність, всеосяжність, тому економічний ризик належить до фундаментальних понять сучасної економічної теорії. Сучасна теорія економічного ризику (ризикологія), спираючись на загальну економічну теорію, системний аналіз, економіко-математичні методи і моделі, сформувала свої теоретико-методологічні принципи, нагромадила потужний і гнучкий інструментарій, що знаходить дедалі ширше практичне використання в усіх сферах економічної діяльності.

У практичній діяльності важливе значення має кількісне оцінювання економічного ризику. При кількісній оцінці рівня ризику визначається абсолютний або відносний розмір фінансових втрат, які загрожують підприємству у випадку настання ризикових подій. Кількісне оцінювання ризику носить об'єктивний характер, оскільки базується на певній статистичній основі. Кількість показників ступеня ризику в економіці та підприємництві постійно зростає й зростатиме надалі через багатогранність ризику [3].

Дослідженням проблем кількісного оцінювання економічних ризиків присвячено праці О. Ястремського, Н. Машиної, М. Сулим, О. Лещинського, Н. Кравчук, І. Івченко, А. Камінського та ін.

На практиці досить часто підприємцям потрібно приймати найменш ризиковані рішення шляхом порівняння декількох варіантів дій або інвестиційних проектів. Розв'язання практичних задач зумовлює вибір системи координат. Це можуть бути показники прибутковості конкретної підприємницької угоди або виробничої операції, ефективності обраного для підприємництва фінансового активу, своєчасності взаєморозрахунку або погашення кредиторської заборгованості та ін.

Метою статті є: аналіз та уточнення порівняльних методів кількісного оцінювання економічних ризиків, які стосуються сфери підприємницької діяльності і розроблені на основі господарської практики.

Виклад основного матеріалу. Важливою проблемою ризикології є розроблення методик кількісного оцінювання ступеня ризику в різних сферах економічної діяльності, контролю економічного ризику та управління ним на засадах системного аналізу. За умов економічного ризику підприємець має здійснити вибір оптимальної альтернативи управлінського рішення.

Розглянемо методи порівняльної оцінки варіантів рішень з урахуванням економічного ризику.

Як відомо, у підприємницькій діяльності ризик прийнято порівнювати з можливістю втрати підприємством своїх ресурсів, зниження запланованих доходів або з появою додаткових витрат у процесі здійснення певної фінансової чи виробничої діяльності. Економічний ризик є ймовірнісною характеристикою невизначеності економічних процесів, втрати частини доходів від певної виробничої чи/та фінансової діяльності [2]. Під терміном «ризик» розуміють збиток від впливу того або іншого небезпечного фактора, а збиток – фактичні і можливі втрати, тому природно, по-перше, застосовувати показник втрат, за допомогою якого можна з'ясувати, яку лінію поведінки найбільш вигідно обрати в даній конкретній обстановці. Втрати розраховуються як різниця між очікуваним результатом дії за наявності точних даних обстановки і результатом, що може бути досягнутим, якщо ці дані невизначені.

У загальному вигляді формулювання і розв'язання задачі щодо вибору оптимальної альтернативи рішення за умов підприємницького ризику можна представити за наявності таких положень:

- наявності m можливих рішень $P_1, P_2, \ldots, P_m$;
- умови обставин точно невідомі, однак щодо їх наявності можна зробити n припущень $Q_1, Q_2, \ldots, Qn$.

Результат, так званий виграш a_{ij}, який відповідає кожній парі поєднань рішень P_i та обставини Q_j,може бути представлений у вигляді таблиці ефективності.

Таблиця 1

Таблиця ефективності управлінських рішень у ситуації економічного ризику

Варіанти рішень A_i	**Варіанти умов обставин Q_j**			
	Q_1	Q_2	…	Q_n
A_1	a_{11}	a_{12}	…	a_{1n}
A_2	a_{21}	a_{22}	…	a_{2n}
…	…	…	…	…
A_m	a_{m1}	a_{m2}	…	a_{mn}

Перевага надається рішенню, що має найменший середньозважений показник ризику, що визначається як сума добутків ймовірностей різних варіантів обстановки на відповідні їм значення втрат. Зауважимо, що ймовірності настання подій Q_j повинні бути відомі, оскільки вибір рішення відбувається в умовах ризику.

Застосовують формулу:

$$R=П\cdot p, \quad (1)$$

де П – величина втрат, р – ймовірність.

У загальному випадку втрати Пij, що відповідають кожній парі рішень Ai та обстановціQj визначаються як різниця між максимальним виграшем і виграшем при конкретному рішенні при даній обстановці:

$$П_{ij} = \max_i a_{ij} - a_{ij} \quad (2).$$

Оскільки можливе настання різних подій (з визначеними ймовірностями), то для кожного рішення слід розрахувати середньозважену ризику:

$$\overline{R_i} = \sum_{j=1}^{n} П_{ij} \cdot p_j \quad (3)$$

де $\overline{R_i}$ – середньозважена ризику для рішення і-го виду, p_j – ймовірність настання втрат j-го виду [4].

Перевага надається рішенню, що має найменший показник ризику.

Якщо існує можливість кількісно і якісно визначити ймовірність настання тієї чи іншої події, то це, як відомо, буде ситуація ризику. Таким чином, вибір рішення за умов економічного ризику припускає, що ймовірності можливих варіантів обстановки відомі. Ці ймовірності визначаються на основі статистичних даних, а при їх відсутності – на основі експертних оцінок.У таких випадках, коли ймовірності відомі, і рішення має декілька наслідків реалізації, доцільно застосовувати ймовірнісний метод порівняльної оцінки варіантів управлінських рішень з урахуванням економічного ризику. В якості кількісних показників цього методу використовують:

1) *Математичне очікування* дискретної випадкової величини– середньозважене значення величини події:

$$M=\sum_{i=1}^{n} x_i p_i , \quad (4)$$

де x_i – можливі значення, p_i – відповідні їм ймовірності.

Коливання можливого результату являє собою міру відхилення очікуваного значення від середньої величини. Для цього на практиці застосовують два близько пов'язані критерії: дисперсію та середньоквадратичне відхилення.

2) *Дисперсія* – середньозважене з квадратів відхилень дійсних результатів від середніх очікуваних.

$$D=\sum_{i=1}^{n} p_i \left(x_i - M\pi\right)^2 \quad (5).$$

3) *Середньоквадратичне відхилення* – це корінь квадратний з дисперсії. Він є іменованою величиною і вказується в тих самих одиницях, у яких вимірюється ознака, що варіює:

$$\sigma=\sqrt{D(X)} \quad (6).$$

Чим більше σ, тим більшим є ризик, пов'язаний з даним проектом.

Дисперсія і середньоквадратичне відхилення служать мірами абсолютного коливання ознаки. Мірою відносного коливання ознаки служить коефіцієнт варіації.

Коефіцієнт варіації дає характеристику ризику на одиницю очікуваного результату і обчислюється за формулою:

$$\gamma = \frac{\sigma}{M} \quad (7)$$

За допомогою коефіцієнта варіації можна порівнювати коливання ознак, виражених в різних одиницях виміру. Коефіцієнт варіації може змінюватись в межах від 0 до 1. Чим більший коефіцієнт варіації, тим сильніше коливання. Чим більші коливання, тим вищий ризик. При виборі найкращого рішення доцільно використовувати правило оптимального коливання результату, суть якого полягає у тому, що з

можливих рішень вибирається те, при якому ймовірності виграшу й програшу для того самого ризикового вкладення мають невеликий розрив, тобто найменшу величину середньоквадратичного відхилення і варіації.

При порівнянні проектів можна дотримуватись таких правил (табл. 2).

Таблиця 2

Правила вибору більш ризикованих проектів

Співвідношення математичного очікування проектів А і В	**Співвідношення середньоквадратичного відхилення проектів А і В**	**Висновки**
	$\sigma_A < \sigma_B$	Обирається проект А.
	$\sigma_A < \sigma_B$	Проект А.
	$\sigma_A = \sigma_B$	Проект А.
	$\sigma_A > \sigma_D$	Проект А більш ризиковий, проте вибір залежить від ставлення особи, що приймає рішення, до ризику.
	$\sigma_A < \sigma_B$	Проект В більш ризиковий, проте вибір залежить від ставлення особи, що приймає рішення, до ризику.

Перераховані показники, як правило, завершують проведення дисперсного аналізу ризику.

У відносному виразі ризик визначається коефіцієнтом ризику (W), який визначається як відношення величини максимальних втрат від даного виду діяльності до деякої бази порівнянь (за таку базу може братись обсяг власних ресурсів підприємства, загальні величини втрат по даному виду діяльності або очікуваний дохід від даного виду діяльності):

$$W=\frac{X}{K}, \quad (8)$$

де X – величина максимально можливих втрат, К − база порівнянь.

У відповідності з коефіцієнтом ризику виділяють наступні показники ризику:

1) показник допустимого ризику – це ймовірність того, що втрати виявляться більшими за гранично допустимий рівень (таким рівнем є прибуток від проекту);

2) показник критичного ризику – це ймовірність того, що втрати виявляться більшими за допустимий критичний рівень (розрахункова виручка);

3) показник катастрофічного ризику – це ймовірність того, що втрати по проекту виявляться більшими за граничний катастрофічний рівень (вартість майна підприємства).

Розрахунок зазначених показників дає змогу зробити висновки про різні стадії ризикованості проекту і захистити рішення на кожному етапі його реалізації. Але для обґрунтування рішень необхідно також знати граничні величини вказаних показників. Такі граничні значення називають критеріями допустимого, критичного та катастрофічного ризиків. В господарській практиці орієнтуються на такі критерії:

- критерій допустимого ризику –
- критерій критичного ризику −
- критерій катастрофічного ризику − [3].

Перевагою ймовірнісного методу є нескладність математичних розрахунків, недоліком – необхідність великого числа вихідних даних (чим більше масив, тим більш достовірною буде оцінка ризику).

Якщо ймовірності невідомі, кількісна оцінка ризику можлива за допомогою третього методу порівняльної оцінки, який базується на застосуванні математичної статистики. Головні інструменти даного методу оцінки: середнє очікуване значення $\overline{X_i}$ дисперсія вибіркова D_B; вибіркове стандартне (середньоквадратичне) відхилення σ_B; коефіцієнт варіації *V*.

Для статистичної вибірки, яку наведено в таблиці.

Таблиця 3

Статистична вибірка

x_i	x_1	x_2	…	x_k
n_i	n_1	n_2	…	n_k

де x_i – очікуване значення для кожного спостереження,

n_i – частота значення $n=\sum_{i=1}^{k} n_i$, обчислюють відповідне середнє значення вибірки, вибіркові дисперсію, стандартне відхилення та коефіцієнт варіації:

$$\bar{x} = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} x_i n_i \cdot \quad (9)$$

$$D_B = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}\left(x_i - \bar{x}\right)^2 n_i \quad (10)$$

$$\sigma_B = \sqrt{D_B} \quad (11)$$

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100\% \quad (12).$$

Основною перевагою статистичного методу є те, що він дозволяє оцінити ризик не тільки конкретного інвестиційного проекту, але й усього підприємства в цілому, знаючи динаміку доходів за попередні періоди.

Висновки. Запропоновані порівняльні методи кількісного аналізу економічних ризиків дають змогу виявити можливі загрози для підприємств, а також визначити фактори ризиків, які впливають на результати прийнятих рішень. На практиці для аналізу ризиків окремого проекту чи підприємства в цілому можна використовувати не один, а кілька із запропонованих методів. Отримані розходження в результатах по різних методах дадуть можливість виявити фактори ризиків, які враховуються в одних методах і не враховуються інших, а це в свою чергу дасть можливість спрогнозувати ступінь ризику досягнення намічених результатів діяльності підприємств.

Література

1. Донець Л.І. Економічні ризики та методи їх вимірювання: навч. посібник / Л.І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.

2. Лещинський О. Л. Економічний ризик та методи його вимірювання / О. Л. Лещинський, О. В. Школьний. — К. : Дельта, 2005. — 112 с.

3. Останкова Л.А. Аналіз, моделювання та управління економічними ризиками: навч. посібник / Л.А. Останкова, Н.Ю. Шевченко. – К.:Центр учбової літератури, 2011. − 254 с.

4. Шинкаренко О.М. Методи кількісного аналізу економічних ризиків / О.М. Шинкаренко // Інвестиції: практика та досвід.-2008. – № 15.-- С. 9-14.

References

1. Donets L.I. Economichni rizki ta metodi ih vimiruvannay: navch. posibnik / L. I. Donets. – K.: Tsentr navchalnoy literaturi, 2006. – 312 c. [in Ukrainian]

2. Leshchinskiy O. V., Shkolniy O.V. Economichniy rizk ta metodi yogo vimiruvannya. — K. : Delta, 2005. — 112 c. [in Ukrainian]

3. Ostankova L.A., Shevchenko N.U. Analiz, modeluvannya ta upravlinnya economichnimi rizkami: navch. posibnik. – K.: Tsentr uchbovoi literaturi, 2011. − 254 c. [in Ukrainian]

4. ShinkarenkoO.M. Metodi kilkisnogo analizu economichnih rizkiv // Investitsii: praktika ta dosvid, 2008. – c. 9-14. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 24.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д. е. н., проф. кафедри фінансового контролю та аналізу Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ Денисюк О.М.

УДК 657

Н.В. ОВСЮК
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПОНЯТЬ “ОПЛАТА ПРАЦІ” ТА “ЗАРОБІТНА ПЛАТА” ВИЗНАЧЕНИХ В НОРМАТИВНО-ПРАВОВІЙ БАЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджено важливі аспекти ефективної регламентації трудових відносин між роботодавцем і працівниками шляхом аналізу та розмежування основних теоретичних і правових засад чинної нормативно-правової бази України, пов’язаних з визначенням сутності понять “оплата праці” та “заробітна плата”, а також відмінностей між ними.

Ключові слова: оплата праці, заробітна плата, працівники, роботодавець, вкладений капітал, трансформація.

N.V. OVSYUK
Vinnytsia Institute of Trade and Economics of Kyiv National University of Trade and Economics, Vinnytsia, Ukraine

ESSENSE AND PECULIARITIES OF CONCEPTIONS “EMPLOYEE BENEFIT” AND “WAGES” DEFINITED IN NORMATIVE-LAWFUL BASIS IN UKRAINE

Abstract – The article reveals important aspects of effective improvement of relations between an employer and workers with the help of analysis and delimitation of main theoretical and law basis in Ukraine.

In the conditions of transition to market economy the sum of wages depends on working investment of workers, the final results of economical activity of an entrepreneur. Besides it's necessary to take into account the processes of privatization, so as a result of it any worker becomes a joint owner and receives income in accordance with size of invested capital. Due to transformational processes that take place in economy, the organization of payment of workers and mechanism of increasing stimulating role is changed fundamentally. So the problems of improvement normative-lawful basis of the pointed sector of financial economic activity demand appropriate changes.

Thus it's necessary to bring in changes and additions to present legislative acts regarding the definition of conception “Employee Benefit”, taking into account that appropriate elements of this category are in these suggested documents.

Keywords: Employee Benefit, wages, workers, employer, invested capital, transformation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку країни, при переході до ринкової економіки, для ефективної регламентації трудових відносин між роботодавцем і працівниками як на підприємствах, так і в державі у цілому, необхідно чітко аналізувати та розмежовувати основні теоретичні та правові засади бухгалтерського, трудового та податкового законодавства. Найпершим кроком до такого аналізу є розуміння сутності понять “заробітна плата” та “оплата праці”, а також різниці між даними поняттями.

Своєчасність розгляду зазначеного питання обумовлена змінами в нормативно-правовій базі, пов’язаної з трудовими відносинами на підприємствах України.

Аналіз досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні питання удосконалення трудових правовідносин між працівником і власником та пов’язаних з ними понять “оплата праці” та “заробітна плата” знайшли своє відображення в працях вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема І.О. Бланка, М.Т. Білухи, Д.П. Богині, Ф.Ф. Бутинця, О.І. Гадзевича, Л.О. Лігоненко, В.В. Сопка, А.М. Соколовської та ін.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Проблематика з’ясування понять “оплата праці” та “заробітна плата” по податковому, трудовому та бухгалтерському законодавству, а також визначення сутності, джерел та функцій оплати праці та заробітної плати по даним категоріям законодавства є досить актуальною, адже вітчизняні науковці попри значну кількість наукових досліджень у сфері розрахунків з оплати праці досі не здійснили чіткого розмежування вказаних понять відповідно до законодавчих критеріїв.

Постановка завдання. Питання вдосконалення нормативно-правової бази зазначеної ділянки фінансово-господарської діяльності суб’єктів підприємництва, потребує відповідних змін у зв’язку з трансформаційними процесами, що відбуваються в економіці нашої держави. Вказане обумовлює необхідність:

- визначити сутність понять “оплата праці” та “заробітна плата” в умовах формування ринкових відносин;
- з'ясувати зміст вказаних понять наведений в законодавчих та нормативних документах, що регулюють їх здійснення;
- встановити відмінності між термінами “оплата праці” та “заробітна плата” із врахуванням змін у механізмі формування заробітку персоналу підприємства.

В умовах переходу до ринкової економіки розмір заробітної плати залежить від трудового внеску працівника, кінцевих результатів господарської діяльності суб’єкта підприємництва. Крім того, потрібно враховувати процеси роздержавлення і приватизації, внаслідок яких працівник стає співвласником підприємства і отримує дохід відповідно до розміру вкладеного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Позиції дослідників щодо визначення поняття “винагорода за працю” принципово розходяться. Одні вважають заробітну плату формою винагороди за працю, інші, навпаки, визначають її як сукупність винагород, треті сприймають обидва поняття однозначно.

З позиції розподілу заробітна плата – це основна частина коштів, що направляються на споживання, що є часткою доходу (чиста продукція), що залежить від кінцевих результатів роботи колективу і

розподіляється між працівниками відповідно до кількості і якості праці, що затрачена та реального трудового внеску кожного і розміру вкладеного капіталу[1, с.7].

Проте, виділяють наступні аспекти трактування даної економічної категорії (рис.1).

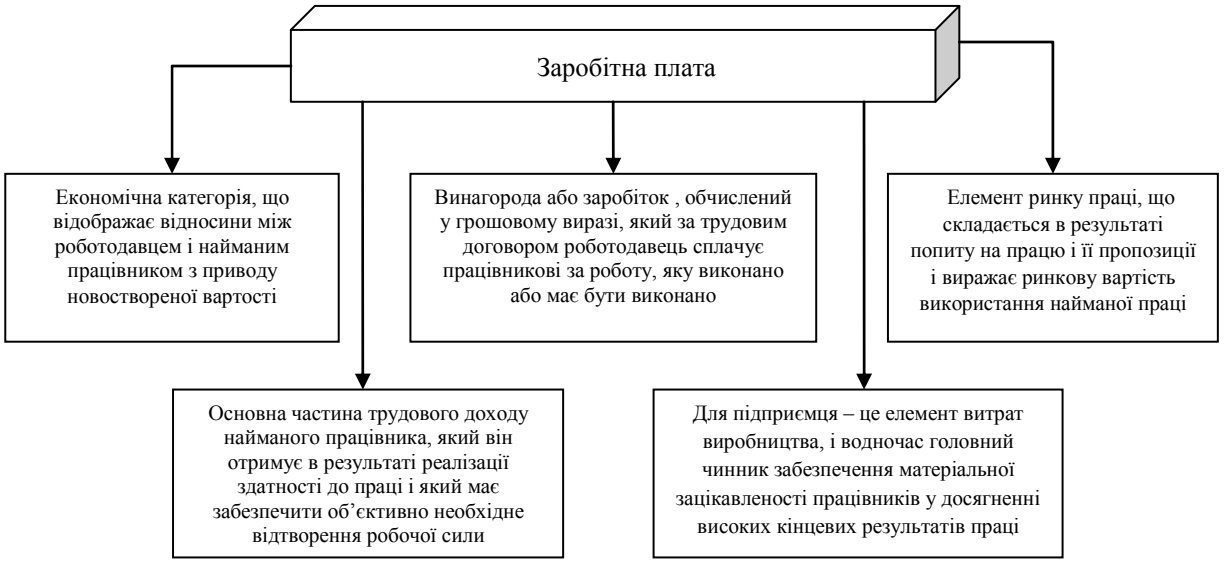


Рис. 1. Сутність категорії «заробітна плата» [2, с.215-216]

Згідно МСБО 19, який регламентує правила обліку та розкриття інформації про розрахунки з працівниками, компанії зобов'язані визнавати винагороду працівників у грошовій та негрошовій формах при наданні ними своїх послуг : заробітну плату, внески на соціальне страхування, щорічну оплачувану відпустку, допомогу по хворобі, участь у прибутках та премії, медичне обслуговування, забезпечення житлом тощо. Стандарт визначає заробітну плату як елемент винагороди зайнятих в даний час співробітників [3, с. 22].

Статтею 43 Конституції України гарантується право кожного на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він добровільно обирає або на яку добровільно погоджується. Держава створює умови для здійснення громадянами права на працю, гарантує рівні можливості у виборі професії та роду трудової діяльності, реалізує програми професійно-трудового навчання, підготовки і перепідготовки кадрів відповідно до суспільних потреб. Використання примусової праці суворо забороняється [4, с.18].

Оплата праці як система відносин характеризується багатьма елементами. Перш за все це один з головних елементів трудових відносин, які виникають з угоди між працівником і роботодавцем щодо виконання працівником трудової функції (роботи) за плату. Не менш важливий аспект відносин у системі оплати праці – організаційний, що характеризує міру праці і міру її оплати в межах і понад норм праці, що визначає форми, умови винагороди, порядок нарахування та виплат різних видів винагороди. Правові відносини оплати праці гарантують отримання працівниками заробітної плати та інших виплат відповідно до державних гарантій, укладених трудових договорів і досягнутих результатів праці. Соціально-економічні відносини формують корпоративний інтерес, заснований на зацікавленості працівників у праці та оптимізації витрат на заробітну плату. Таким чином, система оплати праці – це сукупність зобов'язань і гарантій, трудових, організаційних, правових, фінансових, соціально-економічних, етичних відносин між працівниками і роботодавцем з приводу винагороди персоналу організації [3, с. 19 –20].

В умовах формування ринкового середовища докорінно змінюється організація оплати праці та механізм забезпечення зростання її стимулюючої ролі. Це зумовлено такими обставинами:

- оплата праці визначається як цінність товару "робоча сила", її величина та динаміка формуються під впливом ринкових факторів, насамперед попиту і пропозиції робочої сили;
- виділяються два рівні соціальної орієнтації заробітної плати. Перший – державне регулювання оплати праці через визначення мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму, соціальних гарантій, які закріплені трудовим законодавством. Другий – забезпечується через визначені механізми оцінки кількості та якості праці, величини трудового вкладу у досягнуті кінцеві результати безпосередньо на підприємстві. Залежно від системи оплати праці та її організації на підприємстві мотиваційним стимулом для працівників може бути як величина заробітної плати, так і безпосередня оцінка їх заслуг;
- орієнтація в оплаті праці на зміни ринку праці, стан соціальної напруги, інфляційні процеси тощо[5, с.323-324].

На даний час в науковій та періодичній літературі, в законах та інших нормативних актах України спостерігається чітка закономірність: поняття "оплата праці" та "заробітна плата" сприймаються як тотожні. В багатьох законодавчих актах України, які стосуються питань оплати праці, визначено лише сутність поняття "заробітна плата". Зокрема, яскравим прикладом є глава VII Кодексу законів про працю під назвою "Оплата праці", де не зважаючи на красномовну назву глави, немає чіткого трактування її назви, а одразу у

Статті 94 наведено визначення заробітної плати як "винагороди, обчисленої, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу" [6, с.48]. Дана глава включає регламентування таких важливих положень як розмір заробітної плати, встановлення мінімальної заробітної плати та індексацію заробітної плати, тарифну систему оплати праці, оплату праці на підприємствах, установах і організаціях, оплату праці на важких роботах, оплату праці за сумісництвом та при суміщенні професій (посад) і виконанні обов'язків тимчасово відсутнього працівника, оплату праці у святкові і неробочі дні, строки виплати заробітної плати та інше, але не дає розмежувань чи тотожності цих понять.

Тобто, аналізуючи главу VII КЗпП України, присвячену оплаті праці, слід зробити логічний висновок, що попри досить якісний зміст даної глави, все ж таки, на наш погляд, слід було б зазначити, що заробітна плата є складовою цілої низки трудових відносин та засад, що виникають між роботодавцем і працівником з приводу виконаних трудових обов'язків в інтересах підприємства, які формують собою категорію оплати праці. Такий недолік є притаманним не лише КЗпП України, а й іншим нормативним документам, що стосуються оплати праці. Найбільш яскравим прикладом є Закон України "Про оплату праці", який визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірного регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функцій заробітної плати [7]. Але, попри назву закону та його мету, він не містить чіткого визначення поняття "оплата праці", а дефініція заробітної плати дублюється з рештою нормативних документів. Проте, в статті 4 цього закону визначено, що джерелом коштів на оплату праці працівників госпрозрахункових підприємств є частина доходу та інші кошти, одержані внаслідок їх господарської діяльності[7, с.232].

Отже, є підстава погодитись з твердженням, що з позиції правового аспекту термін «оплата праці» ширший і його цільове призначення спрямоване на організацію оплати праці, регламентацію її окремих елементів та всієї системи правових засобів у цій сфері, тоді як поняття «заробітна плата» спрямоване на право окремого працівника отримувати грошову винагороду [8, с.61], тобто заробітна плата є елементом оплати праці.

Існуючи підходи до розуміння сутності і регулювання понять "оплата праці" та "заробітна плата" згідно чинної нормативно-правової бази наведені на (рис.2).

Стосовно бухгалтерського законодавства, то Інструкція зі статистики заробітної плати містить основні методологічні положення щодо визначення показників оплати праці у формах державних статистичних спостережень з метою одержання об'єктивної статистичної інформації про розміри та структуру заробітної плати найманих працівників. Інструкція не застосовується для нарахування внесків до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування. Дія Інструкції поширюється на всіх юридичних осіб, їхні філії, відділення, представництва та інші відособлені структурні підрозділи. Але самого визначення понять "оплата праці" та "заробітна плата" немає в даному документі.

З точки зору прав та обов'язків сторін трудового договору поняття "оплата праці" та "заробітна плата" є синонімами. Різниця між ними полягає лише в тому, що поняття заробітної плати акцентує увагу на об'єкті правовідносин між працівником і власником, а категорія оплати праці вказує на дію власника, яку він повинен здійснити на підставі наявних трудових правовідносин. Виявити ж будь-які особливості прав та обов'язків, умов їх реалізації та наслідків невиконання обов'язків залежно від застосування в тому чи іншому нормативно-правовому акті одного з двох названих понять неможливо.

Статтею 14, пп. 14.1.48 Податкового кодексу України зазначено, що під терміном "заробітна плата" розуміється "основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом" [9, с.28]. Зазначимо, що основною ціллю трактування заробітної плати податковим законодавством є, звичайно, оподаткування доходів фізичних осіб. Тому, на наш погляд, відсутність визначення терміну "оплата праці" та визначення її відмінностей від заробітної плати є недоцільним, оскільки основна мета Податкового кодексу стосовно заробітної плати є цілком сформованою у наведеному трактуванні зарплати.

Висновки. Отже, в результаті аналізу бухгалтерського, трудового та податкового законодавства України, можна зробити висновки, що на даний час у нашій країні немає чіткого розмежування таких понять як "заробітна плата" і "оплата праці". Трудові та бухгалтерські нормативні документи фактично ототожнюють дані категорії, надаючи таким чином лише офіційне та загальноприйняте визначення заробітної плати, описуючи одночасно в законодавчих рамках дещо більше, аніж питання регулювання заробітної плати. Ми вважаємо, що і в Кодексі законів про працю України, і в Законі України "Про оплату праці" слід зробити доповнення, яке стосується розшифрування змісту поняття "оплата праці" зважаючи на те, що всі складові категорії оплати праці містяться у даних документах. Що ж стосується оплати праці у податковому законодавстві, то аналізуючи поточну бухгалтерську практику оподаткування виплат працівникам, можна зробити висновок, що в цілому попри досить малий обсяг обґрунтування та визначення заробітної плати, цілі ПКУ є досить чітко сформованими та зрозумілими.

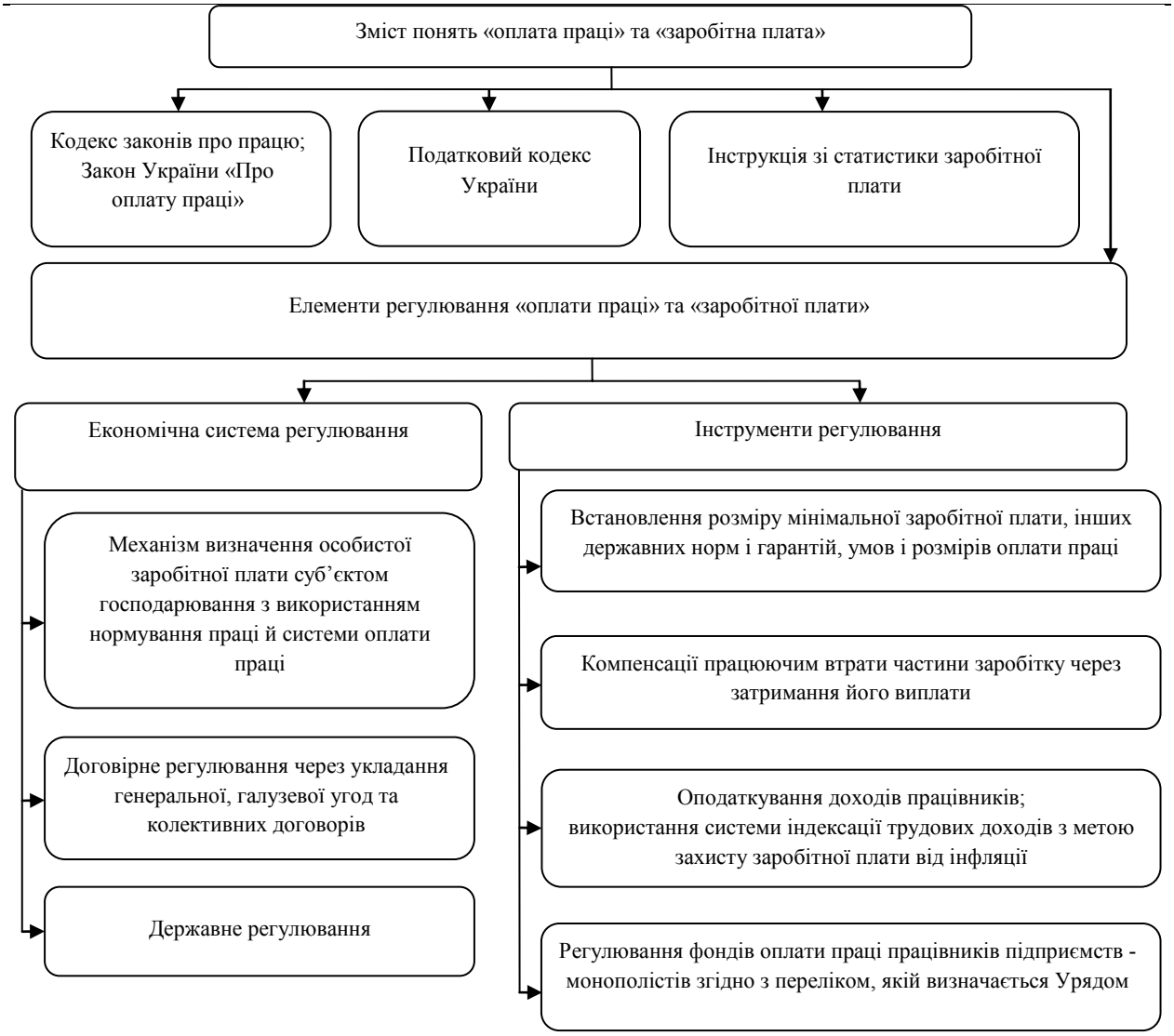


Рис. 2. Підходи щодо розуміння сутності і регулювання понять «оплата праці» та «заробітна плата»

Література

1. Гадзевич О.І. Оплата праці в умовах ринку : теорія, практика / О.І. Гадзевич. – К.: КОНДОР, 2008. – 400 с.

2. Богиня Д.П. Основи економіки праці: навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – 3 –те вид. – К.: Знання – прес, 2002. – 313 с.

3. Евдовицкий Д.А. Вознаграждение персонала: регулирование, учет и отчетность, экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности 080109 "Бухгалтерский учет, анализ и аудит", 080105 "Финансы и кредит" / Д.А. Евдовицкий, Л.А. Вострикова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 303 с.

4. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР : чинне законодавство станом на 10.02.2011 р. (Відповідає офіц. текстові) – К.: Алерта; ЦУЛ. – 2011. – 96 с.

5. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання.: монографія. Ч.І / А.В. Череп. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.

6. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII : чинне законодавство зі змінами та доповненнями станом на 1 груд. 2013 р.: (офіц. текст). – К.: ПАЛИВОДА А.В., 2013. – 120 с.

7. Збірник законів України про працю / Упоряд. Н.Б. Болотіна. – 2 – ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2008. – 349 с.

8. Козуб І. Умова про оплату праці як одна з умов трудового договору / І. Козуб // Підприємництво, господарство і право. - 2013. - №3. – С. 59 - 63.

9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, зі змінами і доповненнями, кодифікований станом на 01.09.2012 р.: (офіц. текст). – Дніпропетровськ: ВКК «Баланс – Клуб», 2012. – 496 с.

References

1. Hadzevych O.I. Oplata pratsi v umovakh rynku : teoriia, praktyka. Kyiv, KONDOR, 2008, 400 p.

2. Bohynia D.P., Hrishnova O.A. Osnovy ekonomiky pratsi: navch. posib. Kyiv, Znannia – pres, 2002, 313 p.
3. Evdovytskyi D.A., Vostrykova L.A. Voznahrazhdenye personala: rehulyrovanye, uchet y otchetnost, эkonomycheskyi analyz: ucheb. Posobye dlia studentov vuzov, obuchaiushchykhsia po spetsyalnosty 080109 "Bukhhalterskyi uchet, analyz y audyt", 080105 "Fynansы y kredyt". Moscow, YuNYTY-DANA, 2007, 303 p.
4. Konstytutsiia Ukrainy vid 28.06.1996 No. 254k/96-VR : chynne zakonodavstvo stanom na 10.02.2011 (Vidpovidaie ofits. tekstovi) – Kyiv, Alerta, TsUL, 2011, 96 p.
5. Cherep A.V. Upravlinnia vytratamy subiektiv hospodariuvannia. Ch.I : monografiya. Kharkov, VD «INZhEK», 2006, 368 p.
6. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy vid 10.12.1971 No. 322-VIII : chynne zakonodavstvo zi zminamy ta dopovnenniamy stanom na 1 hrud. 2013(ofits. tekst). Kyiv, PALYVODA A.V., 2013, 120 p.
7. Bolotina N.B. Zbirnyk zakoniv Ukrainy pro pratsiu. Kyiv, Znannia, 2008, 349 p.
8. Kozub I. Umova pro oplatu pratsi yak odna z umov trudovoho dohovoru, *Pidpryiemnytstvo, hospodarstvo i pravo,* 2013, No. 3, pp. 59-63.
9. Podatkovyi kodeks Ukrainy vid 02.12.2010 No. 2755-VI, zi zminamy i dopovnenniamy, kodyfikovanyi stanom na 01.09.2012 (ofits. tekst). Dnipropetrovsk, VKK «Balans – Klub», 2012, 496 p.

Рецензія/Peer review : 26.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансового контролю і аналізу Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ Денисюк

УДК 658.012.34

В.В. ТУРЧАК
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ МІЖФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ З ВИКОРИСТАННЯМ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ

В статті розглядаються основні засади перепроектування організаційної структури підприємства з використанням процесного підходу. Наведено пропозиції щодо вирішення проблеми організації взаємодії і чіткого узгодження функціональних обов'язків. Описані причини опору персоналу змінам та заходи щодо їх подолання.
Ключові слова: процесний підхід, міжфункціональні команди, опір змінам.

VIKTORIA VYACHESLAVIVNA TURCHAK
Vinnitsa Institute of Trade and Economics of KNUTE

ORGANIZATION OF CROSS-FUNCTIONAL INTERACTION AT AN ENTERPRISE USING THE PROCESS APPROACH

Abstract – Developing proposals on organizing cross-functional cooperation in the logistics systems that allows to delineate competence and responsibility for the logistics business processes is the aim of the article.
The basic principles of organizational structure redesigning at an enterprise using a process approach are considered in the article. Organizational approach to the interaction of logistics system parts which based on cross-functional teams for the business processes coordination is devised. We assume the existence of several cross-functional teams in the logistics system management. In particular, it can be team of control and regulation, deliberative team, team of maintenance and support. The reasons of staff resistance to change and measures to overcome them are described.
Thus, integrative properties of the logistic system are increased under conditions of cross-functional teams activities.
Keywords: process approach, cross-functional teams, resistance to change.

Постановка проблеми. Різноманітність підходів та існування різних поглядів на форми організації логістики на підприємстві визначає проблему вибору такої організаційної структури управління, яка б відповідала цілям і завданням підприємства, її стратегічним орієнтирам, рівню розвитку. Слід відзначити перспективність нетрадиційних організаційних структур, орієнтованих на процес.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемі перепроектування організаційної структури підприємства присвячено праці таких вчених як Т.В. Алесинська, Я.Г. Берсуцький, А.Е. Воронков, Д.Г. Коноков, Н.П. Прищепа, К.Л. Рожков, А.А. Фатхудінов. Проте в умовах обмеженості ресурсів значна частка підприємств не може собі дозволити значні витрати, пов'язані з перепроектуванням бізнесу. Використання функціонального підходу в управлінні не оправдовує себе через високий рівень конфліктів між різними структурними одиницями підприємства. Проблема не може бути усунена лише за допомогою оперативних заходів, що свідчить про необхідність подальших розробок у сфері організації між функціональної взаємодії.

Формулювання цілей. Метою статті є розробка пропозицій щодо організації між функціональної взаємодії у логістичній системі в її ієрархічно-організаційному розрізі, що дозволяє розмежувати компетенції та відповідальності за логістичні бізнес-процеси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реструктуризація підприємства може розглядатися в трьох основних напрямках перепроектування контурів бізнесу [1, с.10]:

1) змін організаційної структури підприємства, які стосуються широкого спектру економічного розвитку;

2) перепроектування організації, її діяльності на підставі корпоративної культури;

3) реструктуризація як елемент перепроектування організації на основі реформування всіх

підсистем підприємства.

Існуючі типові конфлікти, що традиційно можна віднести до логістичної сфери діяльності підприємства, вимагають не оперативного усунення, а стратегічного розгляду джерел проблеми. Так, між різними функціональними відділами на підприємстві періодично виникають конфлікти, які в загальному вигляді можна представити наступним чином, табл. 1.

Таблиця 1

Типові логістичні конфлікти, що виникають на підприємстві

Конфліктна сфера	Коротка характеристика	Учасники конфлікту
Рівень запасів сировини та матеріалів	Намагання закупити матеріально-технічні засоби в більшій кількості з можливістю отримати більші знижки та з більшим проміжком часу між закупівлями. Зацікавленість складу в ритмічності надходжень, рівномірному завантаженню. Зацікавленість бухгалтерії у відстрочках платежу, зменшення суми одноразової сплати	Відділ постачання, бухгалтерія, склад
Дотримання виробничих графіків	Зміни у виробничих графіках призводять до незбалансованої роботи складу, виникнення дефіцитів, постачання матеріалів, які тривалий час не використовуються. Нераціональні внутрішні переміщення матеріалів. Нерівномірне завантаження транспорту та збої при дотриманні графіків доставки продукції	Виробництво, склад, транспортний відділ, відділ маркетингу, збуту
Рівень запасів комплектуючих, готової продукції	Неточність у замовленнях клієнтів призводить до появи зайвих резервів, які необхідно зберігати на складі. Втрата клієнтами платоспроможності призвела до появи застарілих запасів	Склад, відділ маркетингу, збуту, виробництво, бухгалтерія
Рівень обслуговування клієнтів	Відділ збуту зацікавлений у швидкій комплектації замовлення, спеціалізованій упаковці та маркуванні, що призводить до зростання складських витрат. Недотримання термінів	Склад, транспортний відділ, відділ маркетингу, збуту
Рівень завантаження транспорту	Через відсутність єдиного керівника у відділах відбувається неузгодженість в роботі транспорту. Рівень завантаженості транспорту є ефективним, але при цьому збільшується тривалість і складність виконання маршруту. При зменшенні завантаженості транспорту зменшується оборот складських запасів	Склад, транспортний відділ, відділ маркетингу, збуту, відділ постачання
Фінансові операції	Незбалансованість надходжень грошових засобів від клієнтів та термінами сплати постачальникам відбувається через неузгодженість між цими відділами	Відділ маркетингу, збуту, відділ постачання, бухгалтерія

Сьогодні є досвід існування логістичних систем з високим рівнем розвитку без створення спеціальних служб, а за допомогою впровадження логістичного мислення на всіх рівнях організації бізнес-процесів. Останнє досягається за допомогою організації між функціональних команд, що поєднують фахівців різних підрозділів підприємства з метою вирішення логістичних задач. Вважаємо, що організація командної роботи має низку переваг, до яких слід віднести швидкість вирішення логістичних задач, підвищення рівня комунікацій, об'єднання знань, вмінь, навичок співробітників, краще усвідомлення ситуації на підприємстві, взаємна відповідальність за результати роботи. В умовах обмеження ресурсів така організація управління – найкращий спосіб досягнення їхнього раціонального використання.

Т.В. Алесинська [2] виділяє такі умови ефективної роботи між функціональних команд: менше десяти членів; добровільна участь у команді; очолює групу – фахівець з логістики; мінімальний об'єм документації; керівник і члени команди поділяють ідеї, що становлять суть логістичної діяльності; команда має чіткі цілі, досягнення яких можливе лише в процесі командної роботи; перед командою поставлені конкретні задачі; існує потреба в кожному членові команди; діяльність кожного члена команди підпорядкована цілям команди; команда отримує адекватну віддачу від своєї діяльності; передбачені винагороди за діяльність усієї команди, а не окремих її членів.

В результаті проведених нами досліджень з'ясовано відсутність групування логістичних функцій у межах єдиної організаційної структури. У зв'язку з цим доцільно звернути увагу на процесний підхід, тобто розгляд усіх операцій як складової частини процесів, що їх підтримують.

Проблема групування логістичних функцій в одному відділі є доволі складною. В іншому випадку не буде досягнута повна функціональна відповідальність, що в свою чергу призведе до зниження інтеграційних можливостей підприємства.

Завданням перепроектування організаційної структури відповідно до процесного підходу є

створення таких умов, за яких крім індивідуальної відповідальності за результати роботи була б передбачена колективна відповідальність (з пріоритетом останньої). Організація управління логістичною системою повинна знаходитись у підпорядкуванні меті, яка досягається з її допомогою. Таким чином, організаційна структура підприємства повинна пристосовуватись до мети, а не навпаки.

Для вирішення проблеми організації взаємодії і чіткого узгодження функціональних обов'язків суб'єктів логістичної системи на підприємстві доцільно запровадити досвід використання нових організаційних форм управління, який свідчить про пріоритет координації та партнерства і реалізується в організації роботи між функціональних команд. Робота в команді є доволі ефективною, оскільки дозволяє об'єднати взаємодоповнюючі знання, вміння, навички її членів, передбачає взаємну відповідальність, підпорядкованість єдиній меті. В умовах обмеження ресурсів така організація управління – найкращий спосіб досягнення їхнього раціонального використання.

На відміну від традиційних (лінійних і функціональних) форм організації взаємодії, робота за методом між функціональних команд дозволяє в значній мірі прискорювати інноваційні процеси і полегшує вирішення завдання, пов'язаного з формуванням організаційної культури, орієнтованої на клієнта. На основі використання методу між функціональних команд в даний час працюють такі провідні міжнародні фірми як Unilever, Elida Gibbs, Grand Metropoliten та інші [3].

В системі управління логістичною системою підприємства таких міжфункціональних команд може бути декілька, з розмежуванням компетенцій та відповідальності (рис. 1).

Рис. 1. Ієрархія між функціональних команд з управління логістичними бізнес-процесами

Формування команд проходить декілька етапів, а саме:

1. Розробка правил взаємодії членів команди, визначення меж взаємодії.
2. Визначення цілей та задач взаємодії членів команди – встановлення цілей, які необхідно досягти в результаті спільної діяльності.
3. Розподіл ролей, обов'язків, визначення ресурсів, їх взаємозв'язку.
4. Визначення функцій кожного члена команди – хто і які операції виконує.
5. Призначення осіб, відповідальних за результативність та ефективність бізнес-процесів.
6. Визначення параметрів і характеристик необхідної інформації – яка інформація, в якій формі, з якою частотою оновлення і для кого повинна бути доступною на кожному етапі управління.
7. Розробка політики прийняття рішень, стандартів.
8. Планування ресурсів – визначення переліку та кількості ресурсів, їхніх джерел та вартості для кожного етапу управління логістичною системою.
9. Розробка положень з регулювання спірних ситуацій.
10. Визначення моментів оцінки досягнення результатів і процедур оцінки.

Команда контролю та регулювання, що знаходиться на вищому рівні ієрархії, включає керівників вищої ланки управління. До такої команди можуть входити, наприклад, директор, заступник директора з комерційних питань, заступник директора з якості, заступник директора з технічних питань, заступник директора з економічних питань. Очолює команду генеральний директор (директор). Повноваженнями такої групи є прийняття рішень в нестандартних, складних ситуаціях (або дозвіл на такі рішення); визначення стратегії розвитку підприємства та відповідних задач і планів; призначення на керівні посади, відповідно від вкладу людини в діяльність підприємства; ухвалення системи компенсацій та винагород. Логістичні функції такої команди зводяться до наступного:

- визначення перспективних цілей і задач управління ЛС;
- узгодження логістичної та корпоративної стратегії;
- розподіл повноважень з управління бізнес-процесами;
- узгодження інтересів між ланками логістичної системи;
- визначення цілей та обмежень в управлінні запасами;
- визначення вимог до інформаційної системи;
- визначення спрямувань оптимізації та зниження логістичних витрат;
- формування політики управління персоналом, визначення програм навчання та підвищення кваліфікації, мотиваційних механізмів.

Дорадча між функціональна команда координує зусилля найбільш здібних та досвідчених фахівців різних сфер: проектування, виробництво, постачання, транспортування, збут, маркетинг, фінанси. Призначенням цієї групи є управління матеріальним потоком з найменшими витратами ресурсів. Таким чином, забезпечується централізація управління потоковими процесами. До складу дорадчої між функціональної команди можуть входити начальник відділу матеріально-технічного забезпечення, начальник відділу маркетингу, збуту, начальник виробництва, головний бухгалтер, начальник транспортного цеху, головний конструктор. Очолює дану команду фахівець з логістики. Команда приймає рішення в межах своїх компетенцій, серед яких виділимо наступні:

- планування, прогнозування та координація: складання та узгодження планів, графіків руху матеріального потоку в усіх підсистемах логістичної системи; прогнозування показників, що впливають на матеріальний потік; розробка цілей і формування критеріїв оцінки їх досягнення;
- регулювання: регулювання руху матеріального потоку в процесі постачання, виробництва, збуту; узгодження дій підсистем, що відповідають за рух та використання матеріальних ресурсів;
- контроль: оцінка рівня забезпечення матеріальними ресурсами, ефективності їх використання, витрат, пов'язаних з рухом матеріального потоку; розробка заходів підвищення ефективності управління матеріальним потоком.

Команда забезпечення та підтримки спрямовує свої зусилля на розвиток комунікацій підприємства, налагодження інформаційного забезпечення управління логістичною системою. Головним завданням даної команди є достовірне, вчасне, оперативне забезпечення інформацією, налагодження зворотного зв'язку. До складу цієї команди можуть входити інженер з комп'ютерних систем, технолог, менеджери відділів матеріально-технічного забезпечення; маркетингу, збуту та логістики, головний інженер, робітники. Компетенціями цієї команди є не прийняття рішень, а вчасне забезпечення цього процесу.

Команда контролю та регулювання отримує таку інформацію від дорадчої міжфункціональної команди: розмір та динаміка операційних логістичних витрат, рівень логістичного сервісу, план бюджету логістики, дані про своєчасність оплати постачальникам, своєчасність відвантаження замовлень, відповідність нормативного рівня запасів матеріальних ресурсів, поєднання використання власного та найманого транспорту, інформацію про митне оформлення, гарантійне та післягарантійне обслуговування.

Перехід до такої організації управління логістичною системою вимагає витрат часу та відповідних передумов взаємодії членів команд. Досвід роботи в між функціональних командах надає можливість його перенесення на організацію роботи з партнерами, що досягається завдяки ефективному діловому спілкуванню [4, с.45].

Слід звернути увагу на розробку культури взаємин та підготовку персоналу до змін. При вивченні успішного і неуспішного досвіду реалізації проектів з оптимізації бізнес-процесів і організаційної структури було узагальнено і сформульовано основні причини, через які співробітники організації чинять опору проведеним змінам [5, с.261]:

- страх перед невідомістю;
- відчуття втрат;
- відсутність переконаності в необхідності змін;
- невдоволення змінами, які насаджуються зверху;
- страх перед нездатністю виконати що-небудь і невдачею;
- порушення встановленого порядку, звичок і взаємин;
- відсутність поваги і довіри до особи, яка здійснює зміни.

З перерахованих основних типових причин опору змінам тільки одна є конструктивною і пов'язана з відсутністю у співробітників переконаності в необхідності змін. Всі інші причини пов'язані з емоціями людини і легко усуваються за допомогою застосування наступних заходів з управління змінами (табл. 2).

Таблиця 2

Основні заходи з управління змінами [5]

№	Метод	Опис методу
1	Внутрішній маркетинг, PR, комунікації	Інформування співробітників про заплановані зміни, обговорення ідей і заходів, проведення роз'яснювальних бесід, побудова ефективних комунікацій, здійснення «внутрішнього маркетингу». Проведення навчання
2	Залучення споживачів до проекту	Залучення підлеглих до прийняття рішень про проведені зміни. Надання особі, яка може чинити опір, ведучої ролі у прийнятті рішень про проведені зміни та їх здійснення
3	Нематеріальна і матеріальна мотивація	Переговори з людьми, що чинили опір, та «купівля» їх за допомогою нематеріальних або матеріальних стимулів. Використання механізмів проектної мотивації
4	Маневрування	Вибіркове використання інформації або складання чіткого графіку діяльності та заходів, щоб здійснити бажаний вплив на підлеглих
5	Примус	Використання загрози позбавлення роботи, просування, підвищення професійної кваліфікації, заробітної плати або призначення на нову посаду з метою отримання згоди на зміни
6	Формалізація	Формалізація взаємин з противниками змін

Переорієнтація кадрової політики на формування організаційної культури, внутрішньофірмових цінностей і правил поведінки є основою соціального партнерства між керівництвом підприємства та його працівниками. Такі зміни пов'язані з усвідомленням важливості людського фактора як головного джерела підвищення конкурентоспроможності підприємства та впровадженням у вітчизняну практику провідного зарубіжного досвіду управління персоналом (японського). Як наслідок, очікується підвищення ефективності зворотного зв'язку.

Висновки. З огляду на те, що завдання організації управління логістичною системою є доволі складним, сформовано рекомендації щодо застосування регламентів діяльності між функціональних команд з координації бізнес-процесів на основі розмежування компетенції та відповідальності відповідно до визначеного рівня ієрархії. Запропоновано створення трьох таких груп, а саме: команда контролю та регулювання, дорадча команда, команда забезпечення та підтримки. В умовах обмеження ресурсів така організація управління – найкращий спосіб досягнення їх раціонального використання. За умов самоврядування між функціональних команд підвищуються інтегративні властивості логістичної системи. Результатами ефективності діяльності таких команд є: в межах внутрішнього середовища підприємства – відсутність неузгодженості між елементами логістичної системи; зовнішнього середовища – задоволення потреб споживача.

Література

1. Прищепа Н.П. Реструктуризація підприємств вугільної галузі як складник стратегії конкурентоспроможності / Н.П. Прищепа // Економічний вісник Донбасу. – 2012. - №2(28). – С.8-12.

2. Алесинская Т.В. Основы логистики. Общие вопросы логистического управления / Т.В. Алесинская– Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2004. – 119 с.

3. Урсуляк М.М. Між функціональна взаємодія в ринковій орієнтації діяльності компанії [Електронний ресурс] / М.М. Урсуляк., О.Б. Раца– Режим доступу: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/6_86719.doc.htm

4. Турчак В.В. Формування ефективного управління бізнес-процесами підприємства / В.В. Турчак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2, т. 1. – С. 42-45.

5. Ковалев С.М. Секреты успешных предприятий: бизнес-процессы и организационная структура. Практическое руководство / С.М. Ковалев, В.М. Ковалев. – [3-е изд.] – М.: БИТЕК, 2012. – 498 с.

References

1. Pryshchepa N.P. Restrukturyzatsiia pidpryiemstv vuhilnoi haluzi yak skladnyk stratehii konkurentospromozhnosti / N.P. Pryshchepa // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2012. - #2(28). – S.8-12.

2. Alesynskaia T.V. Osnovy lohystyky. Obshchye voprosy lohystycheskoho upravlenyia / Alesynskaia T.V. – Tahanroh : Yzd-vo TRTU, 2004. – 119 s.

3. Ursuliak M.M. Mizhfunktsionalna vzaiemodiia v rynkovii oriientatsii diialnosti kompanii [Elektronnyi resurs] / M.M. Ursuliak., Ratsa O.B. – Rezhym dostupu: http://www.rusnauka.com/13_NMN_2011/Economics/6_86719.doc.htm

4. Turchak V.V. Formuvannia efektyvnoho upravlinnia biznes-protsesamy pidpryiemstva / V.V. Turchak // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky. – 2013. – # 2. T. 1. – S. 42-46.

5. Kovalev S.M. Sekrety uspeshnykh predpryiatyi: byznes-protsessy i orhaniyzatsyonnaia struktura. Praktycheskoe rukovodstvo / S.M. Kovalev, V.M. Kovalev. – [3-e yzd.] – M.: BYTEK, 2012. – 498 s.

Рецензія/Peer review : 17.3.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ Ткачук О.М.

УДК 656.7:330.4

О.В. МАРУСИЧ
Національний авіаційний університет, м. Київ

ЗАСТОСУВАННЯ R-ТЕХНІКИ ФАКТОРНОГО АНАЛІЗУ ДЛЯ ЗНИЖЕННЯ РОЗМІРНОСТІ ПРОСТОРУ ОЗНАК ТИПУ «АВІАКОМПАНІЯ-ЕФЕКТИВНІСТЬ»

В статті розглянуто R-техніку факторного аналізу, яка застосовується для дослідження структури факторів ефективності діяльності авіакомпанії. Здійснено перехід від множини вихідних корелюючих між собою змінних до істотно меншого числа нових латентних факторів ефективності. За допомогою методу максимальної правдоподібності отримана проста модель взаємозв'язку факторів ефективності на більш високому причинному рівні, що особливо важливо з точки зору змістовної інтерпретації і зручності для подальшого проведення дослідження ефективності діяльності авіакомпанії.

Ключові слова: ефективність діяльності авіакомпанії, факторний аналіз, R-техніка, зменшення розмірності даних, варимакс-обертання, факторна структура, повнота факторизації.

OKSANA VOLODYMYRIVNA MARUSYCH
National Aviation University, Kyiv

APPLICATION R-TECHNIQUE FACTOR ANALYSIS FOR REDUCING OF FEATURE SPACE DIMENTION TYPE "AIRLINE - EFFICIENCY"

Abstract –The purpose of the article is to identify and interpretation of the latent common factors of airline market efficiency on the air transportation by using R-technique factor analysis.

Investigated the structure of the relationships between performance factors. It is shown that only the a set of factors in their relationship can give a complete understanding of nature of the phenomenon being studied. With the help of these parameters the measurement of a efficiency certain type which is of interest for the subject, and investigates the potential for raising efficiency. Using the method of maximum likelihood is reduced by converting the original airline correlation matrix factors performance. Discovered independent factors that characterize the internal structure of feature space such as "airline-efficiency." The transition from a plurality of output correlated with each other performance factors to a significantly smaller number of new latent factors.

As a result of R-technique factor analysis was obtained a simple model of the performance factors relationship on the higher and the causal level, which is especially important in terms of content and for ease of study interpretation to further the airline efficiency.

Keywords: efficiency of the airline, factor analysis, R-technique, reducing the dimensionality of data, varymaks-rotation, factor structure, completeness factorization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність авіакомпаній на тлі глобалізації економічних процесів відбувається в умовах динамічно мінливого економічного середовища, посилення конкуренції та нестабільності. Це в свою чергу характеризується швидкими непрогнозованими змінами цін на нафту на світових ринках і, як наслідок, на авіаційне паливо, непрогнозованими коливаннями попиту на авіаперевезення, зростанням цін на запасні частини, на ремонт і обслуговування повітряних суден, на послуги інших учасників ринку авіаперевезень. Тому в сучасних економічних умовах головною задачею авіаційного транспорту є максимальне його позиціонування на ринку транспортних послуг за умов зниження експлуатаційних витрат та підвищення ефективності діяльності. Проблемами оптимального використання та розподілу ресурсів в авіаційній сфері вчені займалися протягом багатьох років і до цього часу дані проблеми становлять інтерес для дослідників.

Ефективність діяльності авіакомпанії залежить від великої кількості факторів. Як правило, кожен фактор окремо не визначає ефективність у всій повноті. Тільки комплекс факторів в їх взаємозв'язку може дати повне уявлення про характер явища, що вивчається. Розгляд факторів, що визначають ефективність, і ступінь впливу кожного з них є однією з найбільш важливих частин дослідження ефективності. Від того, наскільки правильно відібрані фактори, залежить точність висновків за результатами аналізу.

Аналіз останніх досліджень чи публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженням ефективності займалося багато зарубіжних вчених: Aigner D.J., Lovell C.A.K., Schmidt P., Meesusen W., van den Broeck J., Timmer C.P. Теоретичні основи діяльності авіакомпанії, проблеми структурно-системного розвитку авіаційної галузі, питання стабільності розвитку авіакомпанії і методика аналізу ефективності її діяльності знайшли своє відображення в працях вітчизняних і зарубіжних вчених: Плешакова О.А., Полетаєва В.Ю., Дубиніна В.Г., Малишева Т.О., Moshe Givoni, Bo Zou, Mark Hansen, Megan Smirti.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. В попередніх роботах при дослідженні ефективності діяльності авіакомпанії розглядалась лише незначна кількість факторів. Це пов'язано, насамперед, з обмеженнями, які притаманні різним методикам дослідження ефективності [1]. Тому постає необхідність в переході від множини вихідних змінних до істотно меншого числа нових змінних – факторів. Іншими словами, необхідно ув'язати ряд економічних характеристик в комплекс шляхом побудови функції, яка повинна містити в собі основну якість всіх розглянутих економічних показників-аргументів ефективності діяльності авіакомпанії.

Мета статті – за допомогою R-техніки факторного аналізу виявити та інтерпретувати латентні загальні фактори ефективності, забезпечивши при цьому мінімальну втрату інформації, що міститься у

вихідних даних, і можливість подання (інтерпретації) факторів через вихідні змінні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В дослідженнях з економіки та менеджменту в якості об'єктів оцінки ефективності зазвичай виступають відокремлені процеси (найчастіше виробничі), операції (наприклад, рекламні акції), проекти, що реалізовуються організаціями або їх структурними одиницями (підрозділами). При цьому дані об'єкти описуються певним набором характеристик, що розглядаються в якості параметрів або змінних його діяльності. Взаємозв'язок між факторними і результуючою ознаками може бути описаний певною математичною моделлю, яка повинна відображати певну специфіку діяльності авіакомпанії. За допомогою саме цих величин здійснюється вимірювання певного виду ефективності, який представляє інтерес для суб'єкта, та досліджуються резерви підвищення ефективності.

Проведене дослідження ринку авіаційних перевезень і аналіз ресурсного потенціалу авіакомпаній [2] дозволило визначити наступний перелік факторів, що впливають на ефективність діяльності авіакомпанії:

1. Темпи росту ВВП (x_1).
2. Рівень інфляції (x_2).
3. Рівень цін на ринках факторів виробництва (x_3).
4. Пасажиропотік на регулярних рейсах (x_4).
5. Кількість напрямків регулярних рейсів (x_5).
6. Середня частота рейсів в тиждень на маршрутах (x_6).
7. Комерційне завантаження (x_7).
8. Рівень зношеності парку повітряних суден (x_8).
9. Витрати на обслуговування парку повітряних суден (x_9).
10. Питомі витрати палива (x_{10}).

Наша задача полягає в об'єднані 10 показників ефективності в менше число штучно побудованих на їх основі факторів. Сформульована таким чином задача зменшення розмірності вихідної інформації є задачею факторного аналізу.

Ідея факторного аналізу заснована на припущенні, що існує ряд величин, не відомих досліднику, які змушують проявлятися різні співвідношення між змінними. Тобто наявна структура зв'язків між n аналізованими показниками $x_1,...,x_n$ може бути пояснена тим, що всі ці змінні залежать від меншого числа інших, безпосередньо не вимірюваних факторів $F_1,...,F_m$, $m < n$, які прийнято називати загальними (латентними). Така взаємозалежність може бути розцінена як свого роду базис взаємозв'язку між розглянутими змінними [3].

Методи факторного аналізу застосовуються з метою стиснення інформації, одержання невеликого числа узагальнюючих факторів, що пояснюють варіативність (дисперсію) елементарних ознак (R -техніка факторного аналізу) або варіативність спостережуваних об'єктів (Q -техніка факторного аналізу).

Під моделлю факторного аналізу розуміють подання вихідних змінних у вигляді лінійної комбінації факторів F розрахованих так, щоб найкращим чином (з мінімальною похибкою) представити X :

$$X_j = \sum_{k=1}^{m} a_{jk} F_k + U_j. \qquad (1)$$

У цій моделі латентні змінні $F_k = k = 1,2,...,m$ називаються загальними факторами, а змінні $U_j, j = 1,2,...,n$ - специфічними факторами (англ. - unique factor). Значення a_{jk} називають факторними навантаженнями.

Весь процес факторного аналізу можна представити як виконання шести етапів:

1. Вибір вихідних даних.
2. Попереднє рішення проблеми числа факторів.
3. Факторизація матриці інтеркореляцій.
4. Обертання факторів.
5. Прийняття рішення про якість факторної структури.
6. Обчислення факторних коефіцієнтів і оцінок.

Основна вимога до вихідних даних у факторному аналізі – вихідні дані повинні підкорятися припущенню про багатовимірний нормальний розподіл. Для перевірки цієї гіпотези використовують тест "сферичності" розподілу даних Бартлетта, де оцінюється припущення про діагональність матриці кореляцій. Якщо ця гіпотеза не відкидається (тобто рівень значимості перевищує 5%) - немає сенсу в факторному аналізі, оскільки напрямки головних осей випадкові. На практиці припущення про багатовимірну нормальність перевірити дуже важко, тому факторний аналіз найчастіше застосовується без такої

процедури, крім того, ряд дослідників [4] вважає це припущення зайвим.

Якщо припускається, що всі ознаки X_j стандартизовані ($\sigma_i = 1; \mathrm{M}(X_j) = 0$), а фактори $F_1, F_2, ..., F_m$ незалежні і не пов'язані зі специфічними факторами U_j, то факторні навантаження a_{jk} співпадають з коефіцієнтами кореляції між загальними факторами і змінними X_j.

Основним об'єктом перетворень в факторному аналізі є кореляційна матриця з коефіцієнтів кореляції Пірсона (іноді - дисперсійно-коваріаційна матриця), отримана шляхом обробки масиву даних X. Виділення загальних факторів і стиснення інформації в ході факторного аналізу зводиться до відтворення з тим або іншим ступенем точності вихідної кореляційної матриці, тобто передбачається, що редукована кореляційна матриця отримана з використанням тих же об'єктів, але описаних меншим числом змінних. Таким чином, слід зазначити, що фактично під стисненням інформації в факторному аналізі розуміють зменшення розмірності кореляційної матриці, а не самих даних, тим більше, що відновити вихідні дані по кореляційній матриці не можна.

Більшість моделей конструюється так, щоб загальні фактори виявилися некорельованими. При цьому не постулюється можливість однозначного відновлення значень кожної зі спостережуваних ознак x_j за відповідними значеннями загальних факторів $F_1, ..., F_m$: допускається, що будь-яка з вихідних ознак залежить також і від деякої своєї ("специфічної") залишкової випадкової компоненти d_j^2 - характерного фактора, який і зумовлює статистичний характер зв'язку між x_j з одного боку і $F_1, ..., F_m$ з іншого.

Загальна дисперсія ознаки X_j розкладається при цьому на суму квадратів факторних навантажень, яка називається спільністю, і дисперсію специфічного фактора або специфічність:

$$S_{x_1}^2 = H_i^2 + S_{u_i}^2, \tag{2}$$

де $H_i^2 = \sum_k a_{ik}^2$.

Іншими словами, спільність H_i^2 являє собою частину дисперсії змінних, пояснену факторами, а специфічність - частину дисперсії, обумовлену випадковими помилками або змінними, неврахованими в моделі. Відповідно до поставленого завдання, необхідно шукати такі фактори, при яких сумарна спільність максимальна, а специфічність $S_{u_i}^2$ - мінімальна.

Повний внесок V_k фактора F_k в сумарну дисперсію параметрів визначається виразом

$$V_k = \sum_{j=1}^{n} a_{jk}^2, \tag{3}$$

а повний внесок усіх загальних факторів у сумарну дисперсію параметрів дорівнює $V = \sum_{k=1}^{m} V_k$.

Відношення V / n використовується як показник повноти факторизації.

В результаті факторного аналізу ми отримаємо факторну структуру (Factor Structure Matrix). Елементи факторної структури - факторні навантаження (Factor Loadings) змінних a_{ik}. Факторне навантаження - аналог коефіцієнта кореляції, тобто міра зв'язку змінної i і фактора k. Основна вимога їх отримання - максимально повне відображення вихідних коефіцієнтів кореляції, тобто

$$\hat{R} = AA^T \text{ за умови } \hat{R} \to R, \tag{4}$$

де R - вихідна матриця інтеркореляцій; $\hat{R}$ - матриця відновлених коефіцієнтів кореляції, A - матриця факторних навантажень розмірності $n \times m$, стовпці якої - факторні навантаження n змінних по m факторам; A^T - транспонована матриця A.

Для визначення числа факторів використовують два критерії. Перший - критерій Кайзера: число факторів дорівнює числу компонент, власні значення яких більші 1. Другий спосіб визначення числа факторів - критерій відсіювання Р. Кеттелла (scree-test), вимагає побудови графіка власних значень. Кількість факторів визначається приблизно за точкою перегину на графіку кривої власних значень до її виходу на пологу пряму після різкого спаду. При цьому перевіряються три гіпотези: якщо K - точка перегину, то можлива кількість факторів дорівнює $K-1$, K і $K+1$. При визначенні числа факторів на практиці слід пам'ятати, що зазначені критерії є лише орієнтиром. Остаточне рішення про число факторів приймається тільки після інтерпретації факторів [5]. Отриманий в результаті графік власних значень наведено на рис.1.

Вище одиничного власного значення лежать три фактори, згин графіка спостерігається на рівні четвертого фактора. Отже, очікувана кількість факторів - від 3 до 5. При перевірці 4-*х* і 5-факторних

структур жодна з ознак не мала максимальних навантажень за останніми факторам, тобто не ідентифікувалася по змінним. Висновок - достатня кількість факторів дорівнює трьом.

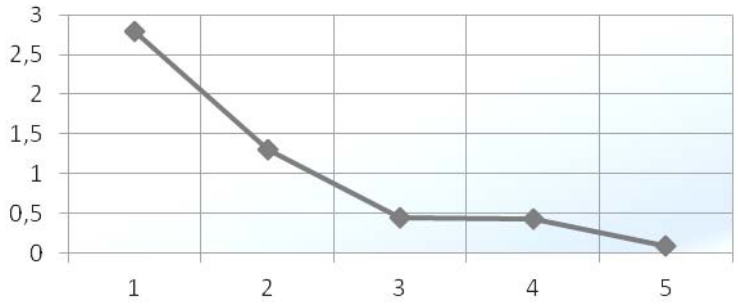


Рис. 1. Графік власних значень показників ефективності

В якості методу факторизації був обраний метод максимальної правдоподібності, що дозволяє оцінити статистичну значущість «якості підгонки» - повноти факторизації з розподілу залишкових коефіцієнтів кореляції. Загальна схема реалізації методу максимальної правдоподібності наступна. Як і раніше, припускаємо, що x_i підкоряються багатовимірному нормальному розподілу. Дисперсії і коваріації x_i утворюють матрицю $C = \left\| c_{ij} \right\|$. Прості фактори F_k передбачаються ортогональними (некорельованими). В матричній формі це можна записати як

$$C = AA' + U, \tag{5}$$

де $A = \left\| a_{ik} \right\|$ - матриця навантажень розмірності $n \times m$; U - діагональна матриця дисперсій e_i.

Так як x_i нормально розподілені, то a_{ij} підпорядковуються розподілу Вішарта і функція максимальної правдоподібності має вигляд

$$L = -\frac{1}{2} n \ln|C| - \frac{1}{2} n \sum_{i,j} a_{ij} c_{ij}. \tag{6}$$

Для оцінки невідомих параметрів застосуємо метод максимальної правдоподібності. Будемо максимізувати вираз (6) по a_{ik} і u_i. Для цього необхідно продиференціювати функцію правдоподібності по кожному з невідомих параметрів і прирівняти отримані частини похідні до нуля. Розв'язок системи приводить до великого числа можливих результатів. З них вибираємо той, який задовольняє умову, що

$$J = A' \left[U^2 \right]^{-1} A \tag{7}$$

являється діагональною матрицею. Ця умова відповідає вимозі методу головних факторів про те, що кожен фактор має враховувати максимум дисперсії. Рівність (7) приводить до виду, зручному для практичного розв'язання:

$$A = J^{-1} A' \left[U^2 \right]^{-1} (R - U_2). \tag{8}$$

Крім того, має місце рівність:

$$u_i^2 = 1 - \sum_{k=1}^{m} a_{ik}^2. \tag{9}$$

Виходячи з більш-менш довільно взятих перших наближень для A і U^2 в правій частині (8), в лівій частині цієї рівності одержуємо нову матрицю A, а з (9) - і нову матрицю U^2, які можна розглядати як добрі наближення до істинних матриць. Отримані матриці знову підставляються в (8) і (9), і ітеративна процедура повторюється. Отримана за допомогою методу максимальної правдоподібності факторна структура до обертання (Unrotated) наведена в лівій частині табл. 1.

В процесі побудови матриці факторного відображення (A), при необхідності, коли її стовпці погано структуровані та слабо піддаються інтерпретації, проводиться обертання загальних факторів. Обертання може бути ортогональним (при збереженні лінійної незалежності загальних факторів) або косокутним (в ході обертання з'являються лінійнозалежні загальні фактори). За допомогою обертання вирішується завдання спрощення структури загальних факторів. Іншими словами, в процесі обертання факторні навантаження одних елементарних ознак (найбільш значущих) зростають, а інших (менш значущих) - знижуються. В результаті одержують спрощену структуру факторів, яка легше піддається поясненню. На основі матриці факторного відображення (A) визначають значення головних факторів.

Для обертання використаємо метод варимакс. Цей метод використовує формалізацію складності фактора через дисперсію квадратів навантажень змінних. Факторне обертання було виконано за допомогою модуля Factor Analysis програмного продукту Statistica 6.1. У правій частині табл. 1 наведена факторна

структура 10 ознак після варимакс-обертання (Varimax normalized). Всі ознаки однозначно співвідносяться за високими факторними навантаженням тільки з одним із факторів. Більшість ознак з іншими факторами мають незначні (менше 0,2) факторні навантаження. Можна зробити висновок, що отримана факторна структура є досить простою.

Таблиця 1

Факторна структура 10 показників ефективності до і після варимакс-обертання

Номер змінної	Факторні навантаження (Factor Loading)						Спільність h^2
	До обертання (Unrotated)			Після обертання (Varimax normalized)			
	F_1	F_2	F_3	F_1	F_2	F_3	
1	0,46	-0,54	-0,42	0,23	0,19	0,82	0,76
2	-0,11	0,63	0,53	0,08	0,09	-0,83	0,70
3	0,36	-0,13	-0,73	-0,11	0,01	-0,79	0,64
4	0,19	-0,41	0,37	0,02	0,59	0,04	0,36
5	0,46	-0,67	0,12	0,19	0,68	0,44	0,68
6	-0,27	0,67	-0,13	0,02	-0,64	-0,4	0,57
7	0,49	-0,42	0,55	0,82	0,29	0,02	0,76
8	-0,89	-0,22	0,06	-0,93	-0,06	-0,11	0,88
9	0,74	-0,06	0,11	0,67	0,32	0,12	0,57
10	-0,69	0,12	0,17	-0,71	0,21	-0,02	0,55
Частка дисперсії	0,30	0,19	0,11	0,29	0,23	0,19	0,71

Сумарна інформативність всіх трьох факторів, що дорівнює сумі власних значень, поділеній на кількість змінних, становить 0,71. Іншими словами, виділені фактори пояснюють 71% сумарної дисперсії ознак - більше половини, що вважається прийнятним результатом.

Позитивний полюс фактора інтерпретується за позитивними полюсами змінних, що мають найбільші позитивні навантаження, і за негативними полюсами змінних, що мають негативні (найбільші за абсолютною величиною) навантаження з цього фактору.

Фактор 1 має найбільшу вагу або найбільшу інформативність (29%). Його позитивний полюс визначається позитивними полюсами змінних 7, 9 і негативними полюсами змінних 8, 10. Відповідно до вихідних даних, цей фактор може бути ідентифікований як фактор, що характеризує структуру парку повітряних суден.

Фактор 2 (інформативність 23%): позитивний полюс визначається позитивними полюсами змінних 4, 5, 7 і негативним полюсом змінної 6. Цей фактор можна розглядати в якості характеристики маршрутної мережі авіакомпанії.

Фактор 3 (інформативність 19%): його позитивні значення визначаються позитивним полюсом змінної 1 і негативним - змінної 2. Цей фактор також негативно корелює зі змінною 3. Ці показники характеризують вплив зовнішнього середовища на діяльність авіакомпанії. Тому цей фактор позначимо як вплив макросередовища.

Висновок. Отже, факторний аналіз – це покрокова процедура, де на кожному кроці необхідно приймати рішення про подальше перетворення даних. Головним орієнтиром при цьому виступає можливість отримання змістовної інтерпретації кінцевих результатів.

В результаті застосування факторного аналізу для дослідження структури факторів ефективності діяльності авіакомпанії було виявлено 3 латентних фактора, які пояснюють 71% варіативності (дисперсії) вихідних ознак, що вважається прийнятним результатом. Дослідження якості моделі (показник повноти факторизації) показало, що отримана факторна структура – проста. Ми отримали модель взаємозв'язку факторів ефективності на більш високому причинному рівні, що особливо важливо з точки зору змістовної інтерпретації і зручності для подальшого проведення дослідження ефективності діяльності авіакомпанії. Це надасть можливість більш повно і точніше враховувати вплив факторів ефективності на діяльність авіакомпанії і виявляти резерви підвищення ефективності, що в умовах економічної і політичної нестабільності є актуальною задачею.

Література

1. Плешакова О.А. Математические модели организации производственной деятельности типовой авиакомпании/ О.А. Плешакова // Научный Вестник МГТУГА.- 2004. - №77 (4). - С.13-19.

2. Марусич О.В. Аналіз ресурсного забезпечення авіаційного транспортного комплексу/ О.В. Марусич// Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм: зб. наук.ст. – 2011. - №2 (4). - С.17-24.

3. Брутян К.С. Удосконалення методики управління ефективністю діяльності промислово-фінансових груп/ К.С. Брутян// Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. - №1. – С.10-15.

4. Максвелл А. Факторный анализ как статистический метод// Д. Лоули, А. Масквелл; [Пер. с анг. Ю. Благовещенский]. – М.: МИР, 1967. – 146 с.

5. Иберла К. Факторный анализ/ К. Иберла; [Пер. с нем. В.М. Иванова]. – М.: Статистика, 1980. – 396 с.

References

1. Pleshakova O.A. Matematicheskie modeli organizacii proizvodctvennoj deyatel`nosti tipovoj aviakompanii. Nauchnyj Vestnik MGTUGA. Moskva, - 2004. - №77 (4). - P.13-19.

2. Marusych O.V. Analiz resursnoho zabezpechennia aviatsiinoho transportnoho kompleksu. Naukovyi visnyk Instytutu mizhnarodnykh vidnosyn NAU. Seriia: ekonomika, pravo, politolohiia, turyzm: zb. nauk.st. – 2011. - №2 (4). - P.17-24.

3. Brutian K.S. Udoskonalennia metodyky upravlinnia efektyvnistiu diialnosti promyslovo-finansovykh hrup. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Technical (Economical) science. Khmelnitsky.2012. Issue 1. Volume 1. pp. 10-15.

4. Maksvell A. Faktorny`j analiz kak statisticheskij metod// D. Louly, A. Maskvell; [Per. s anh. Yu. Blahoveshchenskij]. – M.: MIR, 1967. – 146 p.

5. Yberla K. Faktorny`j analiz/ K. Yberla; [Per. s nem. V.M. Ivanova]. – M.: Statistika, 1980. – 396 p.

Рецензія/Peer review : 28.3.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: завідувач кафедри міжнародної економіки Національного авіаційного університету, д.е.н., професор Ложачевська О.М.

УДК 658.512.3

Ю.С. ТРОПІЦИНА
Харківський національний економічний університет

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЯКОСТІ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У результаті дослідження, на основі загальних стандартних підходів до якості послуг, виділено два складових елементи: використання речовинних факторів та людського фактору при застосуванні аутсорсингових послуг. Виділено етапи реалізації положень з якості аутсорсингових послуг в переговорному процесі. Щодо показників прийнята установка, що якість повинна оцінюватися до підписання контракту для визначення зон ризиків і після його виконання. Детально розглянуто чотири моделі відповідальності за якістю послуг в аутсорсингу. Оптимальною з них є інтеграційна з розподілом зон відповідальності між замовником і аутсорсером.

Ключові слова: аутсорсер, аутсорсинг, замовник, матеріальна якість, нематеріальна якість, «психологічна» якість.

YU.S. TROPITSYNA
Kharkiv National University of Economics

PERSPECTIVES ON OUTSOURCING QUALITY SERVICES IN THE ENTERPRISE

Abstract - The aim of this article is the study of quality in the provision of such services. Analyzing, systematizing and generalizing scientific works of many scholars, such as P. Gottschalk, A. G. Zagorodnyi, S. Clemente, A. Petritskaya, P. Stanera, A. J. Strickland, J. B. Heywood and others, has been considered as a factor of outsourcing effectiveness of the company, while the approaches to the definition of quality outsourcing services in the enterprise, so proper attention was not given, and what the why actuality and the choice of the topic.

The study, based on common approaches to the standard quality of service, highlighted two components: the use of real factor and the human factor in the application outsourcing services. Stages of implementation of quality outsourcing services in the negotiating process. On the indicators adopted setting that quality should be assessed prior to signing the contract to determine risk areas and after its implementation. Four models are considered in detail the responsibility for the quality of services in outsourcing. Optimal integration of these is the distribution of areas of responsibility between the customer and the outsourcer.

Key Points can be one of the sources for analytical curriculum development in higher education and training of specialists in the subject, and can be practically applied in the enterprise. Prospects for further research in this direction is the practical implementation of the mechanism of outsourcing services during the negotiation process with three main indicators (risks, efficacy and quality). Using outsourcing services can lead to improved performance of Ukrainian enterprises and make them competitive on the global market.

Keywords: outsourcer, outsourcing, contracting, material quality, intangible quality, "psychological" quality.

Вступ

Особливе місце в аутсорсингу послуг займає проблема якості. У процесі переговорів між замовником і виконавцем при відносно рівних витратах і середнім ступенем ризикованості саме якість наданих послуг може призвести до прийняття рішення на користь аутсорсингу. Високий професіоналізм співробітників аутсорсингової компанії дозволить не тільки на кваліфікованому рівні надавати послуги, але й виконувати ці функції швидше, тобто продуктивніше порівняно з персоналом компанії-замовника. При розгляді варіантів вибору на користь аутсосрсингу саме якість буде грати вирішальну роль.

Метою статті є вивчення показників якості в процесі надання такого виду послуг. Аналізуючи,

систематизуючи і узагальнюючи наукові праці багатьох вчених, таких як: Готтшальк П., Загороднього А.Г., Клементе С., Петрицької О.С., Станьера П., Стрикленда А. Дж., Хейвуда Д.Б. та інших, було розглянуто аутсорсинг як фактор підвищення ефективності діяльності підприємства, в той час як підходам до визначення якості аутсорсингових послуг на підприємстві, до тепер належної уваги не надавалось, чим саме і обґрунтовується актуальність та вибір даної теми.

Для досягнення поставленої мети були вирішені наступні завдання:

- визначені характеристики якості в аутсорсингу;
- збудований механізм вимірювання якості даних видів послуг;
- выдображено необхідність контролю якості аутсорсингових послуг;
- розглянуті моделі відповідальності між замовником і виконавцем аутсорсингових послуг.

Основні положення статті можуть стати одним з аналітичних джерел для розробки навчальних курсів у вищих навчальних закладах і тренінгів фахівців з даної тематики, а також можуть бути практично застосовані на підприємстві.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є практична реалізація механізму аутсорсингових послуг в період переговорного процесу через три основні показники (ризики, ефективність та якість). Використання аутсорсингових послуг може призвести до підвищення ефективності діяльності українських підприємств та зробити їх конкурентоспроможними на світовому ринку.

Виклад основного матеріалу

В останні роки намітилася тенденція до розширення застосування міжнародних стандартів у різних сферах послуг, таких як громадське харчування, комп'ютерний сервіс, торгівля, туристичні послуги та ін. Під «послугою» розуміється результат безпосередньої взаємодії постачальника (виконавця) і споживача та діяльності постачальника щодо задоволення запитів користувача.

Спроби застосувати у сфері обслуговування підходи з оцінки якості, що виправдали себе у сфері матеріального виробництва, часто виявляються неспроможними з наступних причин:

- робота у сфері обслуговування має творчий характер і оцінюється безпосередньо клієнтом;
- обслуговування і споживання здійснюються найчастіше одночасно;
- у сфері послуг високий відсоток ручної праці, якість якого залежить від індивідуального характеру працівника;
- різноманіття вимог клієнтів ускладнює стандартизацію методів обслуговування.

Вимоги до якості послуг можуть регламентуватися:

- національними стандартами;
- нормативно-технічними документами міжнародних організацій;
- внутрішніми стандартами в професійних об'єднаннях, а також в рамках систем якості всередині фірми.

Слід розрізняти якість в залежності від її значущості [1]:

- матеріалізована якість, помітна для споживача (якість ресторанного харчування, обробки номерів у готелях, ширина сидінь в поїздах і літаках та ін.);
- нематеріалізована якість, відстежує споживач (достовірність рекламних оголошень, відсутність помилок при складанні різної документації, зниження помилок при виконанні банківських операцій та ін.);
- «психологічна» якість може надати вирішальне значення в переговорному процесі на користь аутсорсингових послуг, а також у подальшій співпраці (привітність, ввічливість та ін.).

На рис. 1 зображено види значущості послуг для споживачів.

Матеріалізована якість	**Нематеріалізована якість**	**«Психологічна» якість**
↓	↓	↓
- якість супутніх матеріальних цінностей при наданні послуги; - термін служби матеріальних цінностей	- достовірність інформації; - зниження помилок при наданні фінансових послуг	- гостинність; - ввічливість; - старанність, запобігливість, знання етикету

Рис. 1. Види значущості послуг

Під якістю послуги взагалі розуміється сукупність характеристик послуги, які визначають її здатність задовольняти встановлені або передбачувані потреби споживача [2]. У відношенні аутсорсингових послуг якість слід розуміти як синтез таких показників, як використання сучасних (нових) технічних засобів та інших матеріальних об'єктів (речовинні фактори), професійну майстерність аутсорсерів (людський фактор), що в кінцевому підсумку визначає рівень пропонованого клієнту сервісу. Причому останній показник є вирішальним в оцінці клієнтом якості обслуговування. Особливістю такого підходу можна вважати синтез різних складових цієї категорії, а саме: акцент не тільки на матеріальні сторони надання послуг (речовинні фактори), які мають колосальне значення в умовах науково-технічного прогресу (нанотехнологій, обміну науковими ідеями). Суттєвим доповненням такого показника буде облік людського фактору (професіоналізму осіб, які надають такого роду послуги). На рис. 2 представлені елементи, що складають якість аутсорсингових послуг.

ЯКІСТЬ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ

Речовинні фактори	**Людський фактор**
- інвестиційні ресурси - природні ресурси - сировинні ресурси - фінансові ресурси - інформаційні ресурси - технологічні ресурси	- знання - навички - підприємницький талант - здібності - науковий потенціал - освіта - кваліфікація - досвід роботи - творчість

Рис. 2. Складові якості аутсорсингових послуг

Передані функції можуть бути як основними, так і допоміжними для організації. Якщо підприємство приймає рішення, що будь-які процеси, що впливають на відповідність продукції пропонованим вимогам, можуть бути виконані зовнішніми організаціями, то замовник повинен забезпечити управління такими процесами. До того ж воно у зовнішніх організаціях має бути ідентифіковано в рамках системи менеджменту якості підприємства. Це потрібно розуміти так: якщо будь-який процес, пов'язаний з виконанням вимог замовника, переданий зовнішнім організаціям, то аутсорсер повинен забезпечити умови, необхідні для гарантованого виконання вимог споживача.

Одним з основних завдань, що стоять перед організацією, яка має намір використовувати процеси аутсорсингу в своїй виробничої діяльності, є визначення ступеня задоволеності даним процесом. Зазначений підхід в методологічному плані в перспективі дослідження визначатиме систему показників оцінки якості послуг.

Розглянемо ознаки якості аутсорсингових послуг з позиції можливості їх оцінки. Вважаємо, що всі складові якості аутсорсингових послуг можна розділити на дві групи показників: кількісні (підлягають вимірюванню), що потребують об'єктивної оцінки та якісні (описові атрибутивні), що потребують суб'єктивної оцінки (рис. 3). У процесі переговорів між замовником і виконавцем аутсорсингових послуг можуть виникнути спірні моменти, які стосуються якості надання послуг аутсорсером. Даний процес необхідно зафіксувати в угоді про якість обслуговування і це має бути відображено в контракті. Даний документ являє собою впорядковану систему показників контролю якості аутсорсингових послуг, яка визначає очікувані результати для замовника. Якість має бути вимогою всіх контактів замовника та аутсорсера, починаючи з моменту першого спілкування до завершення виконання контракту [4].

ОЗНАКИ ЯКОСТІ АУТСОРСИНГОВИХ ПОСЛУГ

Кількісні	**Атрибутивні**
- час очікування - час надання послуги - точність терміну виписки документу - продуктивність праці - кількість, що обслуговують клієнтів - чисельність персоналу	- ступінь довіри - простота доступу до інформації - безпека - швидкість реагування - ввічливість - компетентність - комунікабельність - авторитет - імідж

Рис. 3. Ознаки якості аутсорсингових послуг

На стадії переговорного процесу питання, що стосуються якості аутсорсингових послуг, повинні пройти ряд етапів представлених на рис. 4.

Необхідно вибрати систему показників, що відображають це явище і способи їх вимірювання. У даному випадку найбільш прийнятними будуть експертні оцінки, оскільки складно використовувати інші методи стосовно до послуг. При цьому допустимо відстеження якості за допомогою звичайного календаря при аутсорсингу певного виду робіт або за допомогою спеціалізованого моніторингу. Необхідно розбити систему показників по етапах виконання аутсорсингових послуг: до її надання повинна пройти попередня оцінка якості людського та речовинних факторів з метою визначення зон ризиків при цьому виді послуг. Остаточне визначення факту виконання послуг організовано наприкінці контрактного терміну. Характеристики послуги важливі в практичному плані в таких випадках: настання відповідальності за незадовільну якість наданих послуг і застосування штрафних санкцій, вирішення питання про відновлення партнерських відносин між замовником і аутсорсинговою компанією.

Рис. 4. Етапи впровадження положень з якості аутсорсингових послуг

Завершальним етапом реалізації положень з якості в разі незадовільного виконання послуги буде відповідальність у вигляді штрафів. Ключовим моментом тут є досягнення такої угоди, при якій аутсорсеру буде вигідно надавати якісні послуги.

Якість надання послуг в значній мірі буде залежати від впровадження системи управління обслуговуванням і вимірювання її ефективності. Процес управління якістю в сфері обслуговування розглядається як складова частина всієї діяльності з надання послуги. Він покликаний гарантувати постійну її відповідність вимогам специфікацій і повністю задовольняти запити замовника аутсорсингу [5]. Це може бути досягнуто шляхом контролю за показниками процесу

надання послуги та необхідним коригуванням діяльності, яка дозволить підтримувати їх у межах встановлених допусків. У системах якості виділяються наступні компоненти, що підлягають постійному контролю:

- планування процесу управління якістю;
- розподіл відповідальності за надання послуги;
- затвердження нормативно-технічної документації (специфікацій);
- оцінка та облік ступеня задоволення користувача.

Аутсорсингові компанії повинні розподіляти відповідальність за надання послуги, постійно враховуючи фактор керованості якості та оцінки послуг замовником. Процес управління якістю у сфері аутсорсингових послуг розглядається як складова частина діяльності з їх надання, причому надійно гарантує постійну відповідність послуги вимогам специфікацій і повне задоволення запитів користувача. Це досягається шляхом контролю за показниками процесу надання послуги та необхідним коригуванням діяльності, що дозволяє підтримувати їх у встановлених межах.

Дуже важливим моментом в процесі переговорів при укладенні контракту, а також при наданні аутсорсингових послуг є розподіл відповідальності [3]:

Модель 1. Аутсорсер контролює якість. Замовник прагне перекласти на аутсорсера максимально можливий обсяг ризиків і відповідальності, у тому числі пов'язаних з якістю створюваної системи. У зв'язку з цим замовнику необхідно чітко сформулювати завдання у відношенні якості, розробити критерії оцінки кінцевого результату і довести їх до аутсорсера. Всі інші питання (методологія тестування, використання тих чи інших інструментів та ін.) залишаються у аутсорсингової компанії. Клієнта цікавить тільки одне: щоб кінцевий результат відповідав його очікуванням. Аутсорсингові організації віддають перевагу такій моделі, оскільки це дає їм повний контроль над замовником і кінцевим результатом.

Основними перевагами для клієнта в даному випадку є простота і ефективність ціноутворення: вимоги визначені, і винагорода аутсорсера залежить від ступеня їх задоволення. Замовник розробляє критерії якості, за якими потім оцінює виконання послуги. Ця модель мотивує компанію- аутсорсера на якісне виконання роботи. Крім того, виконавши роботу в строк і не вийшовши за рамки бюджету, аутсорсер підвищує свою репутацію на ринку.

Тим не менш, ця модель має ряд обмежень:

- замовник не контролює якість;
- компанія-клієнт не контролює процеси;
- замовник ризикує опинитися прив'язаним до конкретного аутсорсеру;
- існує ризик, що необхідна якість була продемонстрована лише в середовищі, створеному аутсорсером, а коли така система потрапляє в продуктивне середовище замовника, можуть виникнути різні проблеми.

Важливо відзначити, що аутсорсинг дозволяє заощадити гроші з тактичної точки зору, але не стимулює нарощування потенціалу власного персоналу. Для замовника може виявитися невигідним застосування обумовлених заходів впливу на аутсорсера, якщо їм не досягаються поставлені цілі. Таким чином, при повній передачі аутсорсеру відповідальності за контроль над якістю, ризик значно підвищується.

Модель 2. Клієнт контролює якість. Компанія-аутсорсер бере на себе відповідальність за розробку проекту, якість контролює замовник. Аутсорсер надає замовнику послугу, і замовник сам вирішує, чи

потрібно виробляти специфічні показники ефективності надалі або орієнтуватися на внутрішні стандарти.

Перевага цієї моделі полягає в тому, що замовник повністю контролює вибір інструментів, використання тих чи інших стандартів або попереднього досвіду, вироблення показників і забезпечення послідовності підходу. Така модель найкраще підходить для проектів з дуже жорсткими вимогами і декількома бізнес-замовниками (наприклад, пов'язаних з доопрацюванням критично важливою для бізнесу системи та ін.).

Однак і ця модель має недоліки:

- аутсорсер недостатньо зацікавлений у високій якості, оскільки відповідальність за тестування та пов'язані з цим витрати повністю лежать на замовнику;
- аутсорсингові компанії беруть на себе лише частину проектного навантаження, отже, економія на аутсорсингу може виявитися незначною, особливо з урахуванням витрат на управління проектом (координація робіт з аутсорсером, передача коду та ін.). До того ж витрати на виправлення знайдених помилок взагалі можуть перевищити суму заощаджених коштів.

Модель 3. Якість контролює третя сторона. Можна спробувати знизити ризики, віддавши різні завдання на аутсорсинг різним виконавцям: один розробляє, а другий контролює якість. Використання незалежного експерта в області якості може бути ефективним, якщо компанія не має випробуваних процесів управління якістю. За таких обставин замовник може уникнути витрат, пов'язаних з розвитком внутрішньої експертизи.

На жаль, дана модель має всі обмеження попередніх двох: втрата контролю над процесами, ризик потрапляння в залежність від підрядника, відсутність регламенту послідовного виконання проектів, можливість зіткнутися з несподіваними проблемами після запуску системи в експлуатацію та ін. Тотальний аутсорсинг має лише короткостроковий ефект, що виражається в заощаджених грошах, і не дозволяє накопичувати знання і розвивати власну компетенцію. Рано чи пізно зростаюча компанія зіткнеться з необхідністю внутрішніх розробок та тестуванні, але виявиться не готовою до цього.

Модель 4. Інтегрована. Інтегрована модель аутсорсингу може бути ефективною для компаній, які хочуть отримати всі вигоди від аутсорсингу, але не готові самостійно контролювати якість і продуктивність і не хочуть потрапити в залежність від партнерів. Замовник і підрядник ділять між собою всю відповідальність. Аутсорсер забезпечує першу стадію роботи, демонструючи, що надана послуга відповідає узгодженим вимогам. Замовник застосовує її і переконується, що всі функції виконуються вірно. Інтегрована модель передбачає тісну співпрацю між замовником і аутсорсером. Вони спочатку повинні домовитися про застосування тих чи інших інструментів і методик. Можна взяти на озброєння ідею використання великими компаніями центру компетенції – централізованої внутрішньої організаційної структури, що спеціалізується на виконанні тих чи інших операцій. У даному випадку завданням центру компетенції є забезпечення якості та продуктивності праці. За допомогою такого центру можна акумулювати і використовувати спеціальні навички, передовий досвід, інструментарій та управлінські процеси, накопичені і створені в процесі реалізації проектів.

Оскільки інтегрована модель передбачає реальні партнерські відносини між замовником і виконавцем, її реалізація з більшою ймовірністю призведе до забезпечення високої якості, ніж застосування інших моделей. Однак якщо замовник не має стратегічної орієнтації на аутсорсинг, ця модель може виявитися самою дорогою.

Висновки

На основі загальних стандартних підходів в розумінні якості виділено два складових елементи: використання речовинних факторів і людського фактору при застосуванні аутсорсингових послуг. Виділено етапи реалізації положень з якості аутсорсингових послуг у переговорному процесі. Щодо показників прийнята установка, що якість повинна оцінюватися до підписання контракту для визначення зон ризиків і після його виконання. Фактично отримані оцінки перетворюються в наступні управлінські процедури: низькі зобов'язують застосовувати штрафні санкції, високі дають підставу для пролонгації партнерських відносин (якщо при цьому є зацікавленість). Детально розглянуто чотири моделі відповідальності за якістю послуг в аутсорсингу. Оптимальною з них є інтеграційна з розподілом зон відповідальності між замовником і аутсорсером.

Література

1. Андерсон Э. Аутсорсинг в продажах Outsourcing the Sales Function: The Real Cost of Field Sales / Э. Андерсон, Б. Тринкл. – М.: Добрая книга, 2006. – 416 с.

2. Висоцький В. В. Аутсорсинг як технологія менеджменту інформаційної безпеки підприємства / В. В. Висоцький // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 3, № 2. – С. 62-64.

3. Готтшальк П. ИТ-аутсорсинг. Построение взаимовыгодного сотрудничества = Managing Successful IT Outsourcing Relationships / П. Готтшальк, Х. Соли-Сетер. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 394 с.

4. Загородній А. Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній // Фінанси України. – 2009. – № 9. – С. 87-97.

5. Петрицька О. С. Маркетинговий аутсорсинг як засіб підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості / О. С. Петрицька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – Т. 3, № 6. – С. 183-187.

References

1. Anderson E., Trynkl B. Autsorsynh v prodazhakh. Moscow, Dobraya knyha, 2006, 416 p. [in Russian]
2. Vysotskyi V. V. Autsorsynh yak tekhnolohiia menedzhmentu informatsiinoi bezpeky pidpryiemstva, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 2010, Vol. 3, No. 2, pp. 62-64. [in Ukrainian]
3. Hotshalk P., Soly-Seter H. IT-autsorsynh. Postroenye vzaymovyhodnoho sotrudnychestva. Moscow, Alpyna Byznes Buks, 2007, 394 p. [in Russian]
4. Zahorodnii A. G. Autsorsynh ta yoho vplyv na vytraty pidpryiemstva, *Finansy Ukrainy*, 2009, No. 9, pp. 87-97. [in Ukrainian]
5. Petrytska O. S. Marketynhovyi autsorsynh yak zasib pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpryiemstv lehkoi promyslovosti, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky*, 2010, Vol. 3, No. 6, pp. 183-187. [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 18.3.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. кафедри політичної економії,
Харківського національного економічного університету Л.О. Українська

УДК 331. 101. 3: 658

А.А. САХНО
Вінницький фінансово-економічний університет

МОТИВАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ У ПРОМИСЛОВОСТІ ТА МАШИНОБУДУВАННІ

В роботі розглянуті особливості мотивації промисловості та окремо машинобудівного комплексу виходячи з потреб ефективного розвитку. Розраховані показники зміни мотивації та запропонована схема оцінки мотиваційного ресурсу на прикладі залежності обсягу реалізації від капітальних інвестицій у виробництво.
Ключові слова: мотивація, ефективність, промисловість, машинобудування, ресурси.

A.A. SAKHNO
Vinnitsya University of Economy and Finance

MOTIVATION EFFICIENCY IN INDUSTRY AND MACHINE BUILDING

Abstract – Motivation economic activity is characterized by the need for industry to achieve efficiency . The efficiency is crucial factor to evaluate the results of the use of resources. However , the mere allocation of resources is not always possible to achieve significant efficiency gains. The problem is exhausting resources, especially when it comes to resources in the production intensification.

Motivation efficiency in terms hypercompetition should be considered on the basis of factors not only needs to optimize the allocation of resources , as with the implicit motivation - motivation displayed on the operation of the business through resources such as power , control, control, information , attention , etc.

The aim of the paper is to examine motivation in terms of needs using comprehensive and inexhaustible resources for efficiency and their assessment through the use of motivational resource.

Motivation efficiency - is the need to increase the volume of sales higher rates than capital investments are made . Motivation resource for each year is shown in unrealized efficiency - a negative value, which is below the x-axis . This means that you must either increase the growth of product sales (increasing motivation) or reduce capital investment (limiting any). Based on the survey results , we can assert the existence of real control levers sales volume through capital investment.
Keywords: motivation, efficiency, industry, machine resources.

Постановка проблеми. Мотивація економічної діяльності промислових підприємств характеризується потребою досягнення ефективності. Ефективність є визначальним чинником, що дозволяє оцінити результати використання ресурсів. Однак, просте розподілення ресурсів не завжди дозволяє досягти значного підвищення ефективності. Проблема полягає у вичерпності ресурсів, особливо якщо мова йде про ресурси у процесі інтенсивного розвитку виробництва.

Мотивацію ефективності в умовах гіперконкуренції потрібно розглядати виходячи не стільки з чинників потреб у оптимізації розподілення ресурсів, скільки з неявної мотивації – мотивації, що відображається на функціонуванні підприємства через такі ресурси, як влада, управління, контроль, інформація, увага і т. д.

Метою статті є розгляд мотивації з точки зору потреб використання вичерпних та невичерпних ресурсів для забезпечення ефективності та її оцінка шляхом використання мотиваційного ресурсу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш визначним дослідженням щодо мотивації ефективності є робота Х. Лейбенстайна, де розподільна ефективність порівнюється з Х-ефективністю. Розподільна ефективність досліджується на основі висновків таких вчених, як Харбергер, Швартцман, Джонсон, Скитовські, Вемельсфельдер, Янссен та інших. Їх дослідження у сфері визначення втрат від монополії та усунення обмежень у міжнародній торгівлі підтвердили припущення Х. Лейбенстайна про досягнення лише незначної ефективності від розподілення ресурсів. Для розрахунку мотивації ефективності та мотиваційного ресурсу по промисловості та машинобудівному комплексу використані статистичні матеріали за період 2001-2012 років.

Невирішені проблеми. Виходячи з концепції Х-ефективності потрібно на прикладі промисловості та машинобудівного комплексу розрахувати зміни мотивації ефективності та мотиваційного ресурсу протягом 2002-2012 років.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у визначенні та аналізі найбільш суттєвих мотиваційних чинників у промисловості та машинобудуванні, що дозволяють забезпечити ефективність їх розвитку.

Результати дослідження. Мотивація ефективності є найбільш важливим чинником розвитку вітчизняної економіки. Сьогодні немає чітко сформульованих положень мотивації підприємств, оскільки відсутні основні механізми забезпечення розвитку української промисловості. Найбільш ґрунтовно положення про мотивацію підприємств розкрив Х. Лейбенстайн шляхом запровадження теорії Х-ефективності на противагу концепції розподільної ефективності. Він вважає, що Х-ефективність є важливим джерелом збільшення випуску. Виділяється три важливих елемента у визначенні Х-ефективності [1]:

- внутрішньозаводська мотиваційна ефективність;
- зовнішня мотиваційна ефективність;
- ефективність неринкових ресурсів.

Сьогодні положення концепції розподільної ефективності та Х-ефективності повною мірою не можуть бути використані, оскільки в умовах гіперконкуренції створюються зовсім нові чинники як в процесі розподілу ресурсів, так і мотивації підприємництва. Для вітчизняної економіки проблеми мотивації ефективності ускладнюються місцем України між двома протилежними аспектами гіперконкуренції: швидким інноваційним розвитком та агресивним просуванням товарів з одного боку та руйнуванням промисловості, відставанням від світових технологій та використанням підприємств у вигляді ресурсів з іншого.

Виходячи з необхідності розвивати промисловість згідно вимог сучасної конкуренції, потрібно орієнтуватися на інші підходи щодо мотивації підприємств. Саму мотивацію можна розглядати як певний ресурс, що підтверджує Х. Лейбенстайн, наголошуючи на існуванні резерву у ефективній роботі. Це означає, що не існує ідеальної ефективності, а тому мотивація полягає у невичерпності, оскільки підприємства не працюють так добре та не шукають так ефективно, як це можливо.

Значення мотивації та її зв'язок зі степенем зусиль та пошуку виникають за того, що співвідношення між ресурсами і випуском не є визначеним. Існує чотири причини того, чому ресурси не можуть бути трансформовані у передбачений обсяг виробництва [1]:

- неповнота трудових угод;
- не всі чинники виробництва є ринковими;
- виробничі функції не повністю специфіковані або відомі;
- взаємозалежність та невизначеність змушують конкуруючи фірми у таємниці співпрацювати одна з одною та наслідувати одна одну у певному степені по відношенню до техніки.

Таким чином, можна розглядати ресурси виходячи з класичних виробничих функцій, як робоча сила та капітал, а можна як неявні ресурси, що завжди присутні у виробничій діяльності, однак безпосередньо не проявляються і у виробничих функціях не відображаються. Прикладами є ресурси влади, довіри, контролю, уваги, інформації і т. д.

Ці ресурси є вичерпними, оскільки влада, довіра, контроль, увага, інформація впливають на розвиток підприємств, а тому у вигляді неявної мотивації можуть відображатися на виробничих ресурсах. Наприклад, ресурсу влади на певному етапі може бути недостатньо для прийняття ефективних рішень. Так само і інші ресурси вичерпуються, причому у процесі мотивації можуть вироблятися нові ресурси в інших формах. Внаслідок вичерпання ресурсу влади, відбувається перехід у ресурс управління. Ресурс інформації може бути повністю вичерпаним, однак його поновлення залежить від повноти ресурсу уваги.

Мотивація є невичерпним ресурсом, що характеризується гнучкістю, причому ефективність дозволяє розглядати зміну та створення ресурсів через виробничі потреби. Тому, розглядаючи мотиваційну ефективність неможливо наголошувати на значенні одного показника, що буде мотивувати ефективність. Найбільш привабливо у якості мотиваційного чинника розглядати показники витрат, оскільки кожне підприємство вмотивовано до їх зменшення. Прибутковість досягається шляхом оптимізації показників витрат, а тому мотивація прибутком є тим чинником, що дозволяє підприємству в умовах конкуренції орієнтуватися на ситуацію у галузі.

Враховуючи особливості конкуренції у промислових галузях, необхідно оцінювати значення машинобудівного комплексу як такого, що потребує постійного розвитку, а тому ефективність можна визначати за допомогою мотивації капітальними інвестиціями. Для України здійснення капітальних інвестицій у промисловість – це забезпечення розвитку, досягнення якого дозволить посилювати конкурентоспроможність вітчизняної продукції на міжнародних ринках. Тому, мотивація капітальними інвестиціями дозволить збільшити обсяг реалізації та рентабельність операційної діяльності. У якості мотивації збільшення обсягу капітальних інвестицій є показники зміни цін виробників, що дозволяють характеризувати з одного боку ринкову складову у системі встановлення вартості продукції, з іншого – державну політику підтримання розвитку промисловості та машинобудування.

У мотивації ефективності ціновий чинник може розглядатися як виключно управлінський важіль, оскільки за допомогою цін можна впливати на обсяг реалізації, рентабельність операційної діяльності та

капітальні інвестиції. Показники, що характеризують мотивацію ефективності промисловості та машинобудівного комплексу позначаються наступним чином: ОРПП – обсяг реалізованої продукції по промисловості, млн грн; ОРПМ – обсяг реалізованої продукції машинобудування; КІП – капітальні інвестиції у промисловість, млн грн; КІМ – капітальні інвестиції у машинобудування, млн грн; ІЦВПП – індекси цін виробників промислової продукції, %, (грудень до грудня попереднього року); ІЦВПМ – індекси цін виробників продукції машинобудування, %, (грудень до грудня попереднього року); РОДП – рентабельність операційної діяльності по промисловості, %; РОДМ – рентабельність операційної діяльності по машинобудуванню, %.

Таблиці 1 та 2 за 2001 – 2006 рр. та 2007 – 2012 рр. відповідно сформовані на основі статистичних даних [2; 3; 4; 5]

Таблиця 1

Показники мотивації ефективності промисловості та машинобудівного комплексу за 2001 – 2006 рр.

Показники	Роки					
	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ОРПП	210842,7	229634,4	289117,3	400757,1	468562,6	551729
ОРПМ	21523,1	24492,2	35133,1	53569,3	59668,1	68730,6
КІП	13651	15112	19726	28191	35031	44804
КІМ	940	1024	1646	2268	2251	3653
ІЦВПП	100,9	105,7	111,1	124,1	109,5	114,1
ІЦВПМ	104,7	102,8	105,8	113,7	105,6	106,0
РОДП	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,8
РОДМ	4,0	1,5	1,9	3,1	3,4	2,6

Таблиця 2

Показники мотивації ефективності промисловості та машинобудівного комплексу за 2007 – 2012 рр.

Показники	Роки					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ОРПП	717076,7	917035,5	806550,6	1065108,2	1329256,3	1400680,2
ОРПМ	98339,9	121780,4	85833	116348,5	154184,9	143533,1
КІП	64341	76618	57658	55661	89033	103173
КІМ	5340	6189	3564	4769	6334	7555
ІЦВПП	123,3	123,0	114,3	118,7	114,2	100,3
ІЦВПМ	111,9	122,0	107,7	112,2	107,8	100,5
РОДП	5,8	4,9	1,8	3,5	4,7	3,3
РОДМ	4,3	2,9	4,7	6,6	8,6	9,9

Показники обсягу реалізованої продукції промисловості та машинобудування за 2012 рік наведені за КВЕД – 2010.

Провівши кореляційно-регресійний аналіз отримаємо наступні результати (табл. 3 та табл. 4)

Таблиця 3

Коефіцієнти кореляції та рівняння регресії по промисловості за період 2001-2012 років

X	Y	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
КІП	ОРПП	Y = 13,432x+23796	0,96
ІЦВПП	ОРПП	Y = 5234,2x+105997	0,1
ОРПП	РОДП	Y = 0,00000002x+4,122	0,007
КІП	РОДП	Y = 0,000006x+3,8506	0,13
ІЦВПП	РОДП	Y = 0,0685x-3,622	0,43
ІЦВПП	КІП	Y = 516,73x-8278,5	0,14

Таблиця 4

Коефіцієнти кореляції та рівняння регресії по машинобудуванню за період 2001-2012 років

X	Y	Рівняння регресії	Коефіцієнт кореляції
КІМ	ОРПМ	Y =18,418x+8891,4	0,99
ІЦВПМ	ОРПМ	Y =2049,9x-143409	0,29
ОРПМ	РОДМ	Y =0,00005x+0,6425	0,77
КІМ	РОДМ	Y =0,0009x+1,1396	0,74
ІЦВПМ	РОДМ	Y = - 0,0926x+14,495	0,2
ІЦВПМ	КІМ	Y =2049,9x-143409	0,28

Виходячи з таблиць 3 та 4 можна зробити висновок, що як для промисловості взагалі, так і для

машинобудування зокрема найбільша мотивація зростання обсягу реалізованої продукції – це збільшення капітальних інвестицій. Коефіцієнти кореляції свідчать про дуже високу щільність, а рівняння регресії – про потребу у зростанні обсягу капітальних інвестицій. Наприклад, якщо по машинобудуванню обсяг капітальних інвестицій буде дорівнювати нулю, то реалізовано буде продукції на суму 8891,4 млн. грн. Інвестуючи у розширення, розвиток та оновлення виробництв досягається пропорційне збільшення обсягу реалізації.

Низька щільність зв'язків між іншими показниками по промисловості (коефіцієнти кореляції не перевищують 0,5) у системі мотивації ефективності не дозволяє робити однозначні висновки. У такому випадку спостерігається відсутність мотиваційного ресурсу.

Звертає увагу, що по промисловості та машинобудуванню чинник мотивації виробників за допомогою цін суттєво не впливає на обсяг реалізованої продукції, капітальні інвестиції чи рентабельність операційної діяльності. Низькі значення коефіцієнтів кореляції свідчать про відсутність сформованої мотивації у виробників щодо самостійного проведення цінової політики. Це означає, що не можна з впевненістю робити висновки про вирішальний вплив виробників на реалізацію продукції за допомогою ринкових важелів. Як результат, погіршуються також умови конкуренції.

Для машинобудівного комплексу мотивація підвищення рентабельності операційної діяльності забезпечується шляхом зростання обсягу реалізованої продукції та капітальних інвестицій. Достатньо високі коефіцієнти кореляції дозволяють робити висновки про суттєвість зв'язку. Якщо проаналізувати по промисловості та машинобудуванню динаміку обсягу реалізованої продукції та капітальних інвестицій, то протягом 2001-2012 років спостерігається постійне зростання цих показників за виключенням 2009 року, коли у порівнянні з 2008 роком відбулося падіння.

Рентабельність операційної діяльності по машинобудуванню постійно зростає починаючи з 2009 року, причому у 2012 році цей показник досяг свого максимального значення за аналізований період – 9,9%, тобто у порівнянні з 2008 роком зріс у 3,4 рази. Таким чином, можна стверджувати, що мотивація ефективності є з одного боку результатом зростання обсягу реалізації, з іншого – збалансуванням витрат працюючих у галузі підприємств. Кожне підприємство намагається зменшити власні витрати, причому чим сильніша конкуренція, тим більша мотивація зменшити витрати у порівнянні з середньогалузевими.

Виходячи із високої щільності зв'язку та динаміки зростання показників рентабельності по машинобудуванню, можна робити висновок про мотивацію збільшення обсягу капітальних інвестицій та реалізованої продукції як основи досягнення прибутку. Мотивацією також є зменшення витрат у системі управління реалізацією продукції та вкладанням коштів у розвиток підприємств. По промисловості ситуація інша – або недостатньо коштів вкладається у розвиток, або необгрунтовані витрати призводять до зниження рентабельності.

На прикладі залежності обсягу реалізованої продукції від капітальних інвестицій можна показати мотивацію ефективності по промисловості та машинобудуванню (табл. 5), де ІОРПП(М) – індекс реалізованої продукції промисловості (машинобудування); ІКІП(М) – індекс капітальних інвестицій у промисловість (машинобудування).

Таблиця 5

Зміна мотивації ефективності у процесі реалізації продукції промисловості та машинобудування

(відсотків до попереднього року)

Показники	Роки										
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ІОРПП	109	126	139	117	118	130	128	88	132	125	101
ІКІП	111	130	143	124	128	144	124	75	97	160	116
ІОРПП – ІКІП	-2	-4	-4	-7	-10	-14	4	13	35	-35	-15
ІОРПМ	114	143	152	111	115	143	124	70	135	132	93
ІКІМ	109	161	138	99	162	146	116	57	134	133	119
ІОРПМ – ІКІМ	5	-18	14	12	-47	-3	8	13	1	-1	-26

Виходячи з результатів таблиці 5, сума змін по промисловості складає -39%, машинобудуванню -42%. Це означає, що при всій важливості капітальних інвестицій для мотивації зростання обсягу реалізації продукції, реальна ефективність від використання цього чинника протягом аналізованого періоду не забезпечує промисловість на 39%, машинобудування – на 42%.

Характеристика мотиваційного ресурсу представлена на рисунку 1

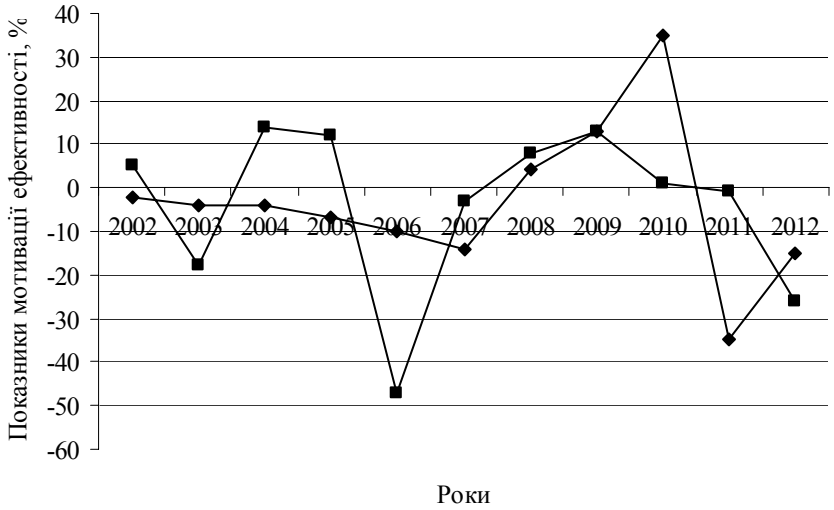


Рис. 1. Мотиваційний ресурс по промисловості та машинобудуванню за 2002-2012 роки

Висновки. Мотивація ефективності – це потреба у зростанні обсягу реалізованої продукції більшими темпами ніж здійснюються капітальні вкладення. Як показує рисунок 1, мотиваційний ресурс по кожному року проявляється у нереалізованій ефективності – від'ємному значенні, що знаходиться нижче осі абсцис. Це означає, що необхідно або збільшити зростання обсягу реалізації продукції (підвищивши мотивацію), або зменшити капітальні вкладення (обмеживши потреби). Виходячи із результатів дослідження, можна стверджувати про існування реальних важелів управління обсягом реалізації продукції через капітальні інвестиції, однак протягом періоду 2002-2012 років ефективність так і залишилась недостатньою. Виключенням став період 2008-2010 років, коли мотивація ефективності проявляється як по всій промисловості, так і по машинобудуванню окремо.

Література

1. Leibenstein H. Allocative Efficiency and X- Efficiency / H. Leibenstein // The American Economic Review. – 1966. – 56. – pp. 392-415.

2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2011. – 559 с.

4. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: ТОВ «Август Трейд». – 2012. – 558 с.

5. Статистичний щорічник України за 2012 рік. – К.: Державна служба статистики України. – 2013. – 551 с.

References

1. Leibenstein H. Allocative Efficiency and X- Efficiency / H. Leibenstein // The American Economic Review. – 1966. – 56. – pp. 392-415.

2. Derzavnyiy komitet statystyky Ukraiyny [Elektronnyiy resurs]. Rezym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

3. Statystychnyiy szorichnyk Ukraiyny za 2010 rik. – K.: TOV "Avgust Treiyd". – 2011. – 559 p.

4. Statystychnyiy szorichnyk Ukraiyny za 2011 rik. – K.: TOV "Avgust Treiyd". – 2012. – 558 p.

5. Statystychnyiy szorichnyk Ukraiyny za 2012 rik. – K.: Derzavna sluzba statystyky. – 2013. – 551 p.

Рецензія/Peer review : 11.3.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Афонін А.С.

УДК 65.012.23(045)

О.М. ЛОЗОВСЬКИЙ, О.О. КАШИНА
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Анотація: В статті досліджено основні етапи створення проекту. Визначено стадії створення проектів такі як, створення структури; визначення розмірів, процесів фінансування; визначення кола відповідальних осіб; підписання необхідних угод і договорів; оцінка процесу формування та визначення бюджет проекту, встановлення графіка роботи; визначення термінів реалізації проекту. Автори запропонували реалізувати проект за допомогою системного підходу. Систематичний підхід поєднує усі етапи реалізації проекту в ефективно функціонуючий механізм. Також готовий проект пропонується представити у вигляді бізнес-плану.

Ключові слова: проект, системний підхід, зовнішнє середовище, обмеження, мета проекту, бізнес-план.

O.M. LOZOVSKIY, O.O. KASHYNA
Vinnytsia Institute of Trade and Economics Kyiv National University of Trade and Economics

THE PECULARITIES OF THE USING OF SYSTEMATIC APPROACH TO THE PROJECTS MANAGEMENT ON ENTERPRISES

Abstract: The stages of the project are studied in the article. The basic approaches to developing projects are the following: forming a structure; determining sizes, financing process; finding person who would be responsible for the definition of the project; sign the necessary agreements and contracts; formation estimate and project budget, schedule of work; definition terms of the project. The authors offered realizing the project with the help of systematic approach. The systematic aapproach combines all stages of project realization into well function mechanism. Also the finished project is offered to present in a form of business plan.

Keywords: project,systematic project, environment, restrictions, project goal, business plan.

Вступ

Сучасні ринкові тенденції розвитку вимагають від підприємств зміну поглядів на ведення бізнесу, за для досягнення високих економічних результатів. Управління підприємством потрібно підлаштовувати під сучасні тенденції та досягнення науки і техніки. Формування ефективних бізнес-моделей неможливе без використання інновацій. Такою інновацією у сучасних умовах можна вважати проект, оскільки, він передбачає новий поштовх у розвитку підприємства, або його окремої частини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблематиці визначення методів, методик і алгоритмів управління проектами приділено значну увагу у працях багатьох відомих науковців і практиків як за кордоном, так і в Україні. В першу чергу слід відзначити фундаментальні наукові дослідження і прикладні розробки С. Стекпоула, М. Гріффітса, Б. Біафоре, С.Д. Бушуєва, В.А. Рача, Ю.М. Теслі, В.Д. Шапіро, І.І. Мазура, І.В. Кононенка, К.В. Кошкіна, В.І. Воропаєва, В.І. Польшакова, А.І. Рибака, В.Ю. Бикова, Х. Решке, Х. Шилле та ін..

Постановка завдання

Метою статті є дослідження способів і методів управління проектами, та ефективності їх застосування при впровадженні проектів.

Виклад основного матеріалу

Основним завданням, що виникає в процесі управління проектом постає досягнення всіх цілей проекту, дотримуючись традиційних обмежень проекту: обсяг, якість, терміни і бюджет. Тому керівник проекту повинен однаково добре управляти всіма складовими проекту. Управління проектом включає в себе різні види діяльності: збір вимог, планування, управління ризиками, оцінку наявних ресурсів, організацію робіт , контроль та моніторинг проекту, оцінку досягнутих результатів і стійкості проекту, управління якістю і змінами, співпрацю із зацікавленими сторонами, управління персоналом тощо. Слід враховувати і той факт, що проекти з часом стають більш складними, спеціалізованими і різноманітнішими, їх кількість і масштаби можуть як зростати, так і зменшуватись, крім того до їх реалізації може залучатись персонал ззовні, управління проектами стає все більш складним і заплутаним. Велика кількість завдань, що виникає, зумовлює потребу у створенні такої схему організації діяльності проекту, яка б дозволила слідкувати за всіма етапами його життєвого циклу, чітко розподіляла обов'язки учасників проекту та наявні ресурси.

Найбільш загальним підходом до створення проекту є:

- визначення структура проекту, що включає в себе під цілі, основні етапи роботи, які повинні бути виконані;
- характеристика необхідних обсягів й джерел фінансування, визначення умов залучення коштів;
- визначення відповідальних за виконання проекту, як з працівників підприємства так і ззовні;
- підписання необхідних угод, контрактів;
- формування кошторису і бюджет проекту, графік виконання робіт;
- визначення терміну реалізації проекту.

Для здійснення вищезазначених етапів, на нашу думку, доцільно використовувати системний підхід (рис.1). Системний підхід є ефективним інструментом раціоналізації і покращення проектних

процесів. Він забезпечує логічну структуру і послідовність, в рамках якої здійснюються збір та аналіз даних, визначаються пріоритети дій і розглядаються альтернативні проекти. При вмілому використанні він може суттєво підвищити віддачу від застосування інструментів проектного менеджменту в разі обмеження ресурсів. Системний підхід, з одного боку, виступає інструментом, що забезпечує якість проекту, з іншого, потребує високого професіоналізму персоналу, використання дорогих технологій, автоматизованих систем управління, але все ж не гарантує виживання системи за умов постійної зміни параметрів зовнішнього і внутрішнього впливу [1, с.129].

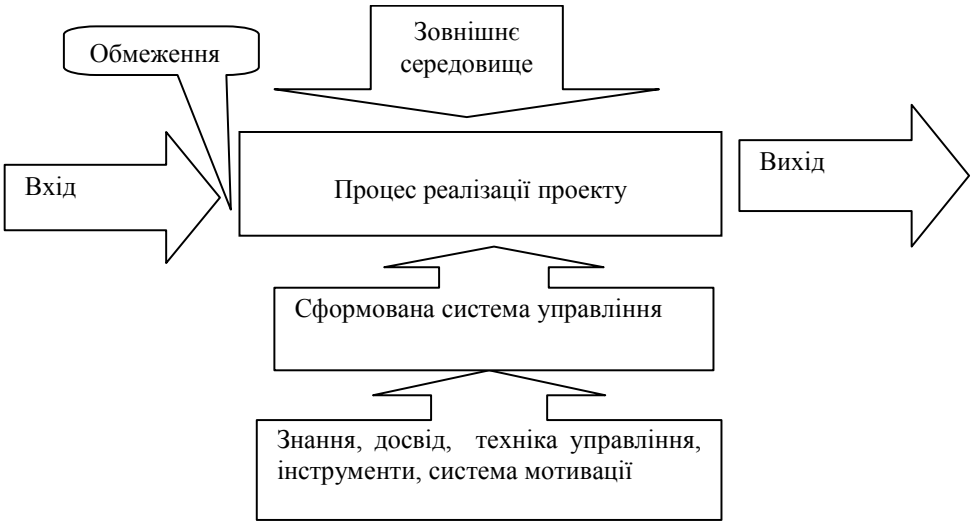


Рис. 1. Системний підхід до виконання проекту

Системний підхід можна розглядати як послідовність логічно взаємопов'язаних етапів, за допомогою яких можна, використовуючи численні методи планування та управління проектами, створювати плани для досягнення оптимального результату. Всі альтернативні варіанти плану повинні бути піддані перевірці з точки зору забезпечення необхідними ресурсами. Без цього реалізація жодного плану не може бути гарантована. Будь-яке планування набуває сенсу тільки тоді, коли воно реалізується. Ті варіанти плану, які задовольняють перевірці на ресурсну забезпеченість, будемо відносити до фізично (ресурсно) реалізованих.

В рамках системного підходу, проблема вирішується системно, за допомогою розгляду всіх елементів, що відносяться до проекту і їх загальної оптимізації. Проектний менеджмент вимагає від практиків враховувати всі аспекти проекту, систематично і раціонально управляти ходом його виконання, координувати і управляти проектом як цілісною системою. Іншими словами, управління проектами - це використання компетентностей (здібностей) для роботи над проблемами і напрацювання рішень на основі системного підходу.

Кожна із зазначених складових виконує певні системні функції і показує, що процес управління проектами є одним цілим із своїми закономірностями формування й розвитку. А з іншого боку, є можливість розділення проекту на підсистеми і дослідження їх взаємозв'язку, оскільки кожна з них впливає як на всі інші підсистеми, так і на весь проект в цілому. Таким чином виникає можливість відкрити і спроектувати раціональний зв'язок підсистем, їх співвідношення і субординацію, дати кількісні й якісні оцінки ходу реалізації проекту та його окремих частин.

Вхідний процес включає планування діяльності, формулювання ідеї проекту - концепції проекту. В основі формулювання ідеї проекту лежать три елементи:

- мета проекту - (відповідь на питання "Для чого?").
- задачі проекту - (відповідь на питання "Що зробити?").
- стратегія - (відповідь на питання "Яким чином?") .

Мета проекту (рис. 2) - це його результат, на досягнення якого спрямовані зусилля виконавців. Для того, щоб визначити мету проекту, керівник, як це не парадоксально, повинен почати з кінця - визначити той кінцевий результат, що повинен бути отриманий.

Реалізація загальної мети пов'язана з досягненням низки внутрішніх цілей системи (рис. 2). Так, наприклад, для системи муніципального управління ці цілі називаються основними цілями системи, до них належать: цілі розвитку, функціонування, ефективності й соціального забезпечення. Установлення цілей – найбільш важливий момент у визначенні призначення системи. Без реальних і чітко окреслених цілей не потрібним і безглуздими є всі інші дії і функції системи.

На цьому ж етапі здійснення проекту мають бути сформовані контрольні точки - це точки, у яких вимірюються показники часу (терміни), вартості (витрати) і якості. Тобто контрольні показники за якими буде здійснюватись перевірка проекту, вони можуть використовуватися як границі між етапами [2].

До вхідної інформації також належить: інформація з архіву відносно того, які типи ресурсів були необхідні для аналогічних робіт у попередніх проектах, має бути використаною; планування ресурсів;

методи управління проектом і його виконавцями. Необхідна інформація про те, які ресурси (людські ресурси, обладнання, матеріали) є потенціальне доступними. Ступінь деталізації і рівень конкретності при описанні ресурсів буде варіюватися.

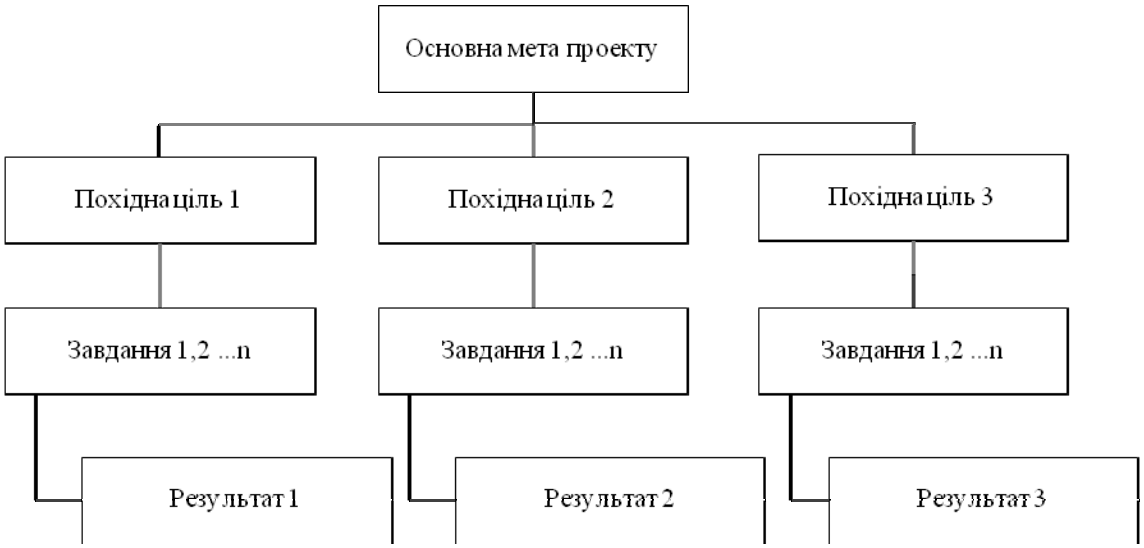


Рис. 2. Характеристика формування основної мети створення проекту

Наступною стадією у системному підході є стадія здійснення, яка охоплює реальний розвиток бізнес - ідеї до моменту, коли проект цілком запроваджується в експлуатацію. Реалізацію проекту умовно можна підрозділити на основні й допоміжні процеси. До основних слід віднести сам процес виконання плану проекту. Серед допоміжних процесів слід відзначити:

- облік виконання підготовки й розподілу потрібної учасникам проекту інформації з необхідною періодичністю;
- підтвердження якості як регулярну оцінку виконання проекту з метою підтвердження відповідності прийнятим стандартам якості;
- підготовку пропозицій у вигляді збору рекомендацій, відгуків,
- пропозиції заявок і т.д.;
- вибір постачальників;
- контроль контрактів з метою контролю виконання контрактів постачальниками й підрядниками;
- розвиток команди проекту для підвищення кваліфікації членів команди проекту.

Процеси завершення являють собою формалізацію виконання проекту й підведення його до логічного фіналу (завершення, або існування окремо від підприємства).

Завершення проекту супроводжується такими процесами: закриття контрактів – завершення і закриття контрактів, включаючи розв’язання всіх виниклих суперечок; адміністративне завершення – підготовка, збір і розподіл інформації, необхідної для формального завершення проекту.

Оцінка результатів проводиться як після завершення проекту в цілому, так і в процесі його виконання. Основна мета цього виду діяльності полягає в отриманні реального зворотного зв'язку між закладеними в проект ідеями і ступенем їх фактичного виконання. Результати подібного порівняння створюють неоціненний досвід розроблювачів проекту, дозволяючи використовувати його при розробці і здійсненні інших проектів.

У відповідності до міжнародної практики проект рекомендується готувати у вигляді певним чином оформленого бізнес-плану, що по суті, є структурованим описом проекту розвитку підприємства. Підготовлений проект на основі системного підходу та оформлений у вигляді бізнес плану, дозволить чітко визначити структуру проекту його основні складові елементи та потреби у ресурсах. Також, оформлений таким чином проект дасть можливість залучити додаткові фінансові інвестиції, адже одразу буде зрозуміло ціль проекту та засоби її досягнення.

Висновки

Отже, у найзагальнішому розумінні проект – це певним чином оформлена пропозиція про зміну діяльності підприємства, що переслідує визначену мету. Створення та розробка проекту є складним економічним процесом, що потребує широких знань в різних галузях економіки. Ми пропонуємо, при розробці проекту використати системний підхід, так як він дозволить створити чітку структуру проекту, та у кінцевому результаті оформити у вигляді бізнес плану.

Література

1. Данчук В.Д. Концепція системно-синергетичного підходу в управлінні проектами / В.Д. Данчук,

Ю.С. Лемешко, Т.А. Лемешко // Весник НТУ. – К.: НТУ. – 2012. – Вып. 26.– С. 128-133.

2. Бабаєв В.М. Управління проектами: навч. посіб. / В.М. Бабаєв. – Х.: Сектор оперативної поліграфії при ІОЦ ХНАМГ, 2006. – 243 с.

References

1. Danchuk V.D. Konczepcziya cyctemno-cynergetuchnogo pidxodu v upravlinni proektamy / V.D. Danchuk, Yu. S. Lemeshko, T.A. Lemeshko // Vesnik NTU. - K.: NTU. - 2012. - Vup.26. - S. 128-133.

2. Babayev V.M. Upravlinnya proektami: navch. posib. / V.M. Babayev. - X.: Sektor operatuvnoi poligrafii pry IOCZ XNAMG, 2006. - 243 c.

Рецензія/Peer review : 10.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри менеджменту і адміністрування Чорна Л.О.

УДК 658.5

Р. Р. ЗЕЛІНСЬКИЙ
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто методичні підходи до оцінки інтелектуального потенціалу підприємства. Проведено аналіз методичних підходів оцінювання ІПП, який показав, що на сьогодні немає єдиної методики розрахунку оцінки інтелектуального потенціалу підприємства. Визначено недоліки кожного з розглянутих методів та запропоновано рекомендації щодо їх удосконалення.

Ключові слова: методичні підходи, потенціал підприємства, методи оцінки, інтелект, активи.

R. R. ZELINSKY
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING INTELLECTUAL POTENTIAL ENTERPRISE

Abstract - The purpose of the article is to conduct a critical analysis of methodological approaches to the assessment of the intellectual potential of the company and make recommendations for their improvement.

This paper discusses methodological approaches to the assessment of intellectual potential of the company. None of the currently existing methods do not perform reliably in obtaining adequate evaluation in a timely cost share of the intellectual potential of the total value of the company. The analysis also found that there are many problematic issues not only as it relates to assessment but also in the treatment of certain categories of related intellectual potential of the company. It highlights the main shortcomings of each of these methods and provides recommendations to address them.

Thus, it can be argued that each of the existing approaches require revision in terms of opportunities for practical application.

Keywords: methodological approaches, the potential of the company, methods of assessment, intelligence assets.

Постановка задачі. В умовах сьогодення на зростання інноваційного розвитку та закріплення конкурентних переваг можуть розраховувати лише підприємства з достатнім рівнем інтелектуального потенціалу, в основі якого лежить синтез інтелектуальних компонентів людської діяльності. Інтелектуальний потенціал підприємства, як кількісна характеристика можливостей використання інтелектуальних складових, потребує систематичного оцінювання для реалізації практичних задач управлінської діяльності. Існуючі наукові підходи до оцінки рівня інтелектуального потенціалу не дозволяють достатньо об'єктивно визначити окремі його характеристики. Важливість окреслених проблем і відсутність належного теоретико-методичного підходу до оцінки рівня інтелектуального потенціалу визначає актуальність даної статті.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам оцінки інтелектуального потенціалу присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Головай Н.М.[1], Ілляшенко С.М.[2], Козирев А.Н.[3], Назаренко І.Л.[4], Свейбі К.Е.[5], Хомич С.В.[6], Городянська Л.В.[7], Краснокутська Н.С.[8], Мойсеєнко І.П. [9], та інші. Щодо методології оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, то вона розкривається в працях П. Бубенка [10], Т. Теплової [11]. Проте, варто відмітити, що методологія оцінки інтелектуального потенціалу підприємства залишається розробленою недостатньо.

Постановка завдання. Мета статті полягає в проведенні критичного аналізу методичних підходів до оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, а також вироблення рекомендацій щодо їх вдосконалення.

Викладення основного матеріалу. Важливість оцінки інтелектуального потенціалу підприємства (ІПП) зумовлена переходом України до ринкової економіки, коли з'явилася нагальна потреба у створенні та розвитку національної системи вартісної оцінки власності як у ході приватизації, так і для інших трансакцій. На наш погляд, під результатом оцінки інтелектуального потенціалу підприємства варто розуміти кількісну характеристику сукупності його складових, тобто максимально можливий результат від синергетичного ефекту чинників, що його формують за умов сприятливого середовища. Однак жоден з існуючих на сьогодні методів не дає достовірного результату щодо отримання адекватної оцінки у встановлені вартості частки

інтелектуального потенціалу в загальній вартості підприємства. Досить дискусійним є питання, яке стосується методичних підходів, існують розбіжності також і при обрахунках. Кожен з авторів пропонує свій варіант оцінки ІПП, проте жоден з запропонованих підходів не дозволяє отримати достовірний результат.

За результатами аналізу фахової літератури [12,13,14] було встановлено, що існують три класичні підходи до оцінки інтелектуального потенціалу підприємства.

- витратний;
- дохідний;
- порівняльний.

У рамках кожного підходу існують свої методи оцінки ІПП і є доцільним детально зупинитися на кожному.

Так, І.П. Мойсеєнко вважає за доцільне величину інтелектуального потенціалу підприємства визначати через суму потенціалів його інтелектуальних елементів та властивостей (IA) [15]:

$$ИПП = \sum IA_i + \sum IA_k \quad (1)$$

де $ИПП$ – величина інтелектуального потенціалу підприємства;

i $(i = 1,2,3...n)$ – види інтелектуальних елементів потенціалу: активи (людські, структурні, ринкові), інтелектуальна власність, знання;

k $(k = 1,2,3...m)$ – властивості інтелектуального потенціалу: інноваційність, конкурентоспроможність, інформаційні характеристики.

В першому доданку І.П Мойсеєнко інтелектуальними елементами потенціалу вважає активи (людські, структурні, ринкові). У зв'язку з тим, що цей автор не уточнює, що він розуміє у формулі (1) під активами (людськими, структурними, ринковими), вважаємо за необхідне надати їх пояснення у власному розумінні.

Так, під людськими активами слід розуміти знання та навички співробітників організації, їх професійні якості, які є тією складовою системи виробництва, за допомогою якої створюється інтелектуальна продукція, що формує нематеріальні активи організації. Тобто людські активи, на відміну від інших активів, не належать компанії, вони акумульовані в інтелекті співробітників [16].

Під структурними активами підприємства, треба розуміти сукупність документації, стандартів, регламентів, методик, сукупності програмних засобів, комунікаційних каналів та економіко-математичних моделей.

Щодо ринкових активів, то на наш погляд, – це балансова вартість активів підприємства загалом, як цілісного майнового комплексу.

З огляду на сказане виникає чимало запитань з приводу методів оцінювання активів підприємства. Розглянувши складові формули (1) не зрозуміло якими показниками будуть характеризуватись кожен з видів активів підприємства, якою може бути їх кількість, як кожний з цих активів привести до єдиної розмірності і до зіставлення загалом між собою, та за якою шкалою здійснювати їх оцінку.

Якщо з інтелектуальною власністю більш-менш все зрозуміло, то окремої уваги заслуговує такий елемент інтелектуального потенціалу як управління знаннями. Під категорією «управління знаннями» ми розуміємо систематичні процеси, завдяки яким знання, необхідні для успіху організації, створюються, зберігаються, розподіляються і застосовуються. Однак більшість цих знань служать для того, щоб персонал міг виконувати покладені на нього обов'язки, а не генерувати нові ідеї. У зв'язку з цим, для отримання більш достовірного результату у формулі (1) ми пропонуємо використати вужче поняття - категорію «особливий вид знань», під яким слід розуміти частину знань яка використовується персоналом для створення чогось якісно нового.

Другий доданок формули (1) складається з властивостей інтелектуального потенціалу. На наше переконання варто враховувати не просто властивості інтелектуального потенціалу, але й його якісні характеристики які пропонується визначати через такі показники як: рівень інноваційності ІПП, конкурентоспроможності ІПП, інформаційності ІПП. Дані показники пропонується розраховувати через вагові коефіцієнти, а їх, у свою чергу, визначати за допомогою експертних оцінок чи методу попарних порівнянь.

Після проведених коригувань формула (1) набуде наступного вигляду:

$$ИПП = \sum IA_i \cdot K_i + \sum IA_i \cdot K_к + \sum IA_i \cdot K_{інф} \quad (2)$$

де $ИПП$ – величина інтелектуального потенціалу підприємства;

$\sum IA_i$ $(i = 1,2,3...n)$ – види інтелектуальних елементів потенціалу: активи (людські, структурні, ринкові), інтелектуальна власність, особливий вид знань;

$K_i, K_к, K_{інф}$ $(K = 1,2,3...m)$ – якісні властивості інтелектуального потенціалу: рівень

інноваційності, конкурентоспроможності та інформаційності з урахуванням вагових коефіцієнтів.

Отже, виходячи з витратного підходу запропонованого Мойсеєнком І.П. вважаємо, що в теперішніх умовах функціонування підприємств даний методичний підхід потребує значного вдосконалення і практично його важко реалізувати.

Своє бачення щодо оцінки інтелектуального потенціалу підприємства має Н. Ю. Тимошенко [17]. Зазначений автор пропонує здійснювати оцінку ІПП за допомогою комплексного показника. У комплексний показник інтелектуального потенціалу ним пропонується включити такі показники (індикатори): коефіцієнт людського капіталу; коефіцієнт ринкових активів; коефіцієнт інфраструктурних активів; коефіцієнт інтелектуальної власності. Інтегральний показник пропонується розраховувати за формулою:

$$ІП = К_{лк} \cdot (К_{іа} + К_{ра}) \cdot ЧП + К_{ів} \cdot НМА \quad (3)$$

де $ІП$ – комплексний показник інтелектуального потенціалу;

$К_{лк}$ – коефіцієнт людського капіталу;

$К_{іа}$ – коефіцієнт інфраструктурних активів;

$К_{ра}$ – коефіцієнт ринкових активів;

$ЧП$ – чистий прибуток підприємства;

$К_{ів}$ – коефіцієнт інтелектуальної власності;

$НМА$ – вартість нематеріальних активів.

Розглянувши складові формули (3), не зрозумілим є, як розраховувати кожен з коефіцієнтів та які складові їх формуватимуть. Зокрема, дискусійним є твердження автора щодо обрахунку Клк, метод розрахунку якого Тимошенко Н.Ю. не уточнює. Як відомо, на сьогодні, даний показник можна розраховувати шляхом [18]:

- оцінки отриманих людським капіталом (індивідуумом) доходів;
- кількісної оцінки знань, умінь, навичок, здатностей, накопичених людиною;
- кількісної оцінки спеціальних навичок (спеціальний людський капітал);
- інтегральної оцінки людського капіталу, на основі як натуральних, так і вартісних показників оцінки людського капіталу.

Виходячи із цього широкого спектру можливих методів оцінки людського капіталу, бачимо значні проблеми розрахунку даного коефіцієнта. Пропонується уточнити метод обрахунку коефіцієнта людського капіталу, а також визначитись за допомогою яких показників можливо здійснити такий обрахунок. При цьому вважаємо, що найбільш доцільним є використання інтегральної оцінки людського капіталу, оскільки застосування даного методу дасть можливість врахувати як натуральні, так і вартісні показники людського капіталу (стаж роботи, рівень освіти, кваліфікацію, часовий фактор шляхом дисконтування вартості людського капіталу та ін.).

Також Тимошенко Н. Ю. пропонує окремо виділяти ринкові та інфраструктурні активи підприємства. На наш погляд, виходячи з вищенаведеного тлумачення ринкових активів, інфраструктурні активи вже в них містяться, а тому у формулі (3) немає потреби виділяти їх окремо. Не зрозумілим є і розрахунок коефіцієнта ринкових активів. Тому пропонується здійснювати розрахунок даного коефіцієнта так:

1) Перш за все, необхідно визначити підприємство, яке можна вважати за еталонне;

2) шляхом ділення ринкової вартості активів підприємства на ринкову вартість еталонного підприємства, отримаємо коефіцієнт ринкової вартості активів підприємства.

За еталонне можна вважати те підприємство, в якого ринкова вартість активів буде максимальною. У формулі (3) також йде мова про чистий прибуток підприємства, який є узагальнюючим показником. Можна погодитись із доцільністю його використання, адже, його застосування забезпечує взаємозв'язк інтелектуальної складової з іншими результатами діяльності підприємств. Це дає можливість одержати грошовий еквівалент оцінки вартості інтелектуального потенціалу підприємства. Однак, виникає запитання як виділити ту частину прибутку, яка зумовлена ІП? Адже чистий прибуток отримується внаслідок використання всіх активів підприємства за вирахуванням всіх податків. Таким чином, значна кількість проблемних моментів унеможливлює визначення більшості окремих складових формули (3).

Для здійснення підсумкової оцінки та зіставлення показників в рамках інтегральних оцінок груп, Тимошенко пропонує використовувати зважені суми, в яких вагові коефіцієнти визначаються експертним шляхом. Варто зауважити, що при застосуванні методу експертних оцінок, присутня значна доля суб'єктивізму.

Отже, результати вищенаведеного аналізу підходу до оцінки інтелектуального потенціалу підприємства, запропонованого Тимошенко Н. Ю., також засвідчують значні труднощі при його застосуванні на практиці.

Проблемами оцінки ІПП займався також Селезнев Є.Н. [18]. Він пропонує модифікувати формулу (3), в результаті чого ним отримано її спрощений варіант:

$$ІП = КЧК \cdot (ВІК + ВМА) \quad (4)$$

де $ІП$ – інтелектуальний потенціал підприємства;

КЧК – коефіцієнт якості кадрового капіталу;

ВІК – ринкова вартість інтелектуальної власності підприємства;

ВМА – ринкова вартість маркетингових активів підприємства (торговий знак, торгова марка).

У даному випадку величина інтелектуального потенціалу підприємства розраховується на основі даних бухгалтерського обліку. Проте, знову ж таки не ясно як реально можна розраховувати ринкову вартість інтелектуальної власності та ринкову вартість маркетингових активів підприємства. Дещо детальніше вищезазначеним автором описано підхід до визначення коефіцієнта якості кадрового капіталу, що визначається за формулою:

$$КЧК = \frac{ВА - (В_{ма} + В_{на})}{ВІК + ВМА} \quad (5)$$

де $КЧК$ – коефіцієнт якості кадрового капіталу;

$ВА$ – ринкова вартість всіх акцій підприємства;

$В_{ма}$ – ринкова вартість матеріальних активів підприємства;

$В_{на}$ – ринкова вартість тієї частки нематеріальних активів, які складають майнові права (право на користування землею, ресурсами та інші подібні майнові права);

За твердженнями Селезньова Е. Н. чисельник формули (5) представляє собою ринкову оцінку вартості інтелектуального потенціалу, тому що з ринкової вартості всіх активів підприємства віднімається вартість всіх активів. Не є зрозумілим тлумачення таких категорій як « ринкова вартість акцій підприємства » та « ринкова вартість всіх активів ». Якщо ці поняття вважати тотожними, то чому у формулі (5) використовується вартість акцій, а при трактуванні чисельника цієї ж формули вартість всіх активів? З іншого боку, якщо ці поняття не є тотожними, то доцільно дати уточнення щодо розуміння даних категорій. Дані категорії не є завжди тотожними, адже активом для підприємства виступає все те, що можна ідентифікувати, достовірно оцінити та отримати економічну вигоду. Зважаючи на це, пропонується використовувати саме категорію « ринкові активи підприємства », оскільки ринкова вартість акцій не завжди є додатною (у разі дефолту реальна вартість акції такого підприємства буде меншою за номінальну).

Коректніше величину ІПП визначати із виразу:

$$ІПП = Р_{в.м.} - МА - МП \quad (6)$$

де $Р_{в.м.}$ – ринкова вартість всіх активів підприємства;

$МА$ – матеріальні активи підприємства;

$МП$ – майнові права підприємства.

Виходячи з того, що дані для розрахунку беруться за даними бухгалтерського обліку, варто зауважити, що не всі складові можуть бути відомими. Адже, наприклад, таку складову як маркетингові активи, можна визначити тільки шляхом окремої оцінки, або ж у разі, коли ці активи вже оцінені і числяться на балансі підприємства. Виникають труднощі щодо можливості та достовірності оцінки, оскільки вона залежить від ряду факторів, які важко врахувати.

Наступним теоретико-методичним підходом до оцінки рівня інтелектуального потенціалу є підхід С.М. Іляшенка [19, с 70-72], який, на наш погляд, є найбільш обгрунтованим.

Вищезазначеним автором пропонується здійснювати оцінку ІПП (П) за формулою:

$$П = \sum_{i=1}^{n} (1 - \delta_i) * B_i \quad (7)$$

де $П$ – значення *і-го* показника інтелектуального потенціалу підприємства;

n – кількість показників інтелектуального потенціалу підприємства;

δ_i - відносна оцінка *і-го* показника;

B_i – вагомість *і-го* показника.

При цьому δ_i пропонується розраховувати за такими критеріями:

а) якщо більше значення показника краще:

$$\delta_i = \frac{П_i}{П_{iopt}}, \text{якщо } 0 \le П_i < П_{iopt},$$

$$\delta_i = 1, \text{ якщо } \Pi_{iopt} \geq \Pi_i \geq 1$$

де Π_{iopt} – оптимальне значення показника (коефіцієнта) для підприємств певної галузі;

б) якщо менше значення показника краще:

$$\delta_i = \frac{\Pi_{iopt}}{\Pi_i}, \text{ якщо } \Pi_{iopt} > \Pi_i \geq 1,$$

$$\delta_i = 1, \text{ якщо } 0 \leq \Pi_i \leq \Pi_{iopt}$$

За використання даного підходу рівень інтелектуального потенціалу залежить від наближення одних показників до максимально можливих, а інших – до мінімально можливих. Оскільки цей метод дає можливість оцінити окремі складові ІПП, то він дозволяє виявити та ліквідувати негативні тенденції їх розвитку.

Виходячи з того, що ІПП можна вважати можливостю підвищення результатів використання всіх ресурсів підприємства, то приріст окремих показників інтелектуального потенціалу понад оптимальні їх значення, не можна вважати приростом потенціалу. Тобто їх подальше (необгрунтовано надмірне) прирощення практично не підвищує рівень потенціалу. Пропонується не максимізувати (мінімізувати) окремі показники інтелектуального потенціалу, а оптимізувати їх, тобто обирати такий рівень кожного з них, який відповідає найбільшому корисному результату від використання ресурсу, який він характеризує. Це дозволить мінімізувати неефективні витрати фінансових ресурсів.

Проте, не заперечуючи методичного підходу до оцінки ІПП запропонованого С. М. Ілляшенко, вважаємо за доцільне уточнити деякі моменти, що стосуються розрахунку вагомості окремих показників. В його основу, на наше переконання, доцільно покласти будь-який із існуючих методів (метод відстаней, метод попарних порівнянь), що дасть змогу забезпечити переведення якісних оцінок вагомості.

Тоді за результатами розрахунків можна більш достовірно оцінити рівень інтелектуального потенціалу підприємства (табл. 1), зробити висновки щодо його достатності та необхідності подальшого розвитку. Якщо результати оцінки свідчать про необхідність підвищення інтелектуального потенціалу, то слід здійснити аналіз його конкретних складових, визначити фактори, що зумовлюють недостатній його рівень, розробити та впровадити заходи щодо підвищення інтелектуального потенціалу підприємства.

Таблиця 1

Області значень та характеристики рівня інтелектуального потенціалу підприємства

Значення інтегрального показника ІПП	Характеристика рівня ІПП
0≤П‹0,2	Потенціал високий
0,2≤П‹0,4	Потенціал достатній
0,4≤П‹0,6	Потенціал середній
0,6≤П‹0,8	Потенціал послаблений
0,8≤П≤1,0	Потенціал низький

Запропонований підхід не потребує для здійснення оцінки наявності бази порівняння по підприємствах-аналогах, тому що базується на застосуванні відносної шкали значень показників.

Висновки: Таким чином, проведений аналіз підходів до оцінки інтелектуального потенціалу підприємства дає змогу стверджувати, що на сьогодні немає єдиного підходу та методики розрахунку оцінки інтелектуального потенціалу підприємства. Встановлено, що існує чимало проблемних моментів не тільки в частині, що стосується оцінки, але й у трактуванні окремих категорій пов'язаних з ІПП. Можна стверджувати, що кожен із існуючих підходів потребує доопрацювання в плані можливостей практичного застосування.

Перспективи подальших розробок: У зв'язку з виявленими проблемами щодо оцінювання ІПП вважаємо за доцільне продовження цих досліджень, направлених на визначення складових конкретного методу оцінки ІПП, якими показниками вони будуть представлені, як кожен із показників привести до єдиної розмірності і зіставлення загалом між собою та за якою шкалою буде здійснюватись оцінка ІПП, щоб отримати адекватне відображення його рівня.

Література

1. Головай Н. М. Сучасні підходи до формування інформації про інтелектуальний капітал в системі фінансового обліку / Н. М. Головай // Зб. наук. пр. ЧДТУ. Серія: Економічні науки. — 2008. — Вип. 21. — С. 77—80.

2. Ілляшенко С. М. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства / С. М. Ілляшенко // Економіка України. — 2008. — № 11. — С.16 — 26.

3. Козырев А. Н. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев, В. Л. Макаров – М.: Интерреклама, 2003. – 352 с.

4. Назаренко І. Л. Методика оцінки інтелектуального капіталу лінійних підприємств залізничного транспорту / І. Л. Назаренко, Т. О. Мороз // Вісник економіки транспорту і промисловості. — 2011. — № 34. — С. 307—315.

5. Свейби Карл-Эрик. Теория фирмы, основанная на знаниях. Руководство к формулированию стратегии [Электронный ресурс] / Карл-Эрик Свейби // Интеллектуальный капитал. – 2001. – № 4, т. 2. – Режим доступа к журн.: http: //www.knowledgeboard. com/download/2382/Kbased-Theory-of-Firm-Sveiby-.doc.

6. Хомич С. В. Проблема виміру та обліку інтелектуального капіталу [Електронний ресурс] / С. В. Хомич // Режим доступу: http: //mev hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/5_mekhanizm_efektivnogo_upravlinnja_personalom_pidpriemstv_za_umov_suchasnogo_rozvitku_rinku_praci/6-1-0-34.

7. Городянська Л. В. Управління інтелектуальним капіталом і забезпечення підприємств інтелектуальними ресурсами / Л. В. Городянська // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1. – С. 127-132.

8. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / Н. С. Краснокутська – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.

9. Мойсеєнко І. П. Методологія формування структури інтелектуального потенціалу / І. П. Мойсеєнко // Економіка АПК: Вісник Львівського державного аграрного університету. – 2009. – № 13. – С. 742–747.

10. Бубенко О. П. Інноваційні складові підвищення ефективності будівельних підприємств / О. П. Бубенко // Бізнес Інформ. – 2012. – №12. – С. 156–161.

11. Теплова Т. В. Интеграция интеллектуального и финансового капитала в управлении компанией / Т. В. Теплова // Управление корпоративными финансами. – 2005. – № 6. – С. 30-32.

12. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посібник / О. С.Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.

13. Экономический потенциал административных и производственных систем : монография [А. М. Телиженко, А. Ю. Жулавский, В. Н. Кислый і др.] / Под. общ. ред. проф. О. Ф. Балацкого. – Сумы: ИТД Университетская книга, 2006. – 973 с.

14. Сосненко Л. С. Анализ экономического потенциала действующего предприятия / Л. С. Соснеко – М.: Издательский дом „Экономическая литература”, 2004. – 208 с.

15. Мойсеєнко І. П. Формування змін інтелектуального потенціалу системи (підприємства) [Електронний ресурс] / І. П. Мойсеєнко // Режим доступу: http: //www.stattionline.org.ua/index.php/ekonom/39/3631-formuvannya-zmin-intelektualnogo-potencialu-sistemi-pidpriyemstva.html.

16. Козырев А. Н. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов [Электронный ресурс] / А. Н. Козырев // Режим доступа: www.cfin.ru/fianalysis/value/intangibles_and_intel_1.shtml.-2002.

17. Тимошенко Н. Ю. Концептуальні основи діагностики інтеллектуального потенціалу інноваційно активних підприємств [Електронний режим] / Н. Ю. Тимошенко // Ефективна економіка – 2012. – № 5. – С. 25-28. – Режим доступу до журн.:http: //www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1153.

18. Селезнев Е. Н. Интелектуальный потенциал – показатель состояния интелектуального капитала и эффективности его использования [Электронный ресурс] / Е. Н. Селезнев // Режим доступа: http: //www.finman.ru/articles/2004/5/3430.html

19. Менеджмент та маркетинг інновацій: монографія [С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко, Л. Г. Мельник та ін.] / За заг. ред. С. М. Ілляшенка. – Суми: ВТД Університетська книга, 2004. – 616 с.

References

1. Holovai N. M. Suchasni pidkhody do formuvannia informatsii pro intelektualnyi kapital v systemi finansovoho obliku, *Zb. nauk. pr. ChDTU. Seriia: Ekonomichni nauky*, 2008, No. 21, pp. 77—80.

2. Illiashenko S. M. Sutnist, struktura i metodychni osnovy otsinky intelektualnoho kapitalu pidpryiemstva, *Ekonomika Ukrainy*, 2008, No. 11, pp. 16 — 26.

3. Kozy`rev A. N., Makarov V. L. Oczenka stoimosti nematerial``ny`x aktivov i intellektual`noj sobstvennosti. Moscow, Interreklama, 2003, 352 p.

4. Nazarenko I. L., Moroz T. O. Metodyka otsinky intelektualnoho kapitalu liniinykh pidpryiemstv zaliznychnoho transportu, *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*, 2011, No. 34, pp. 307—315.

5. Svejbi Karl-E`rik. Teoriya firmy`, osnovannaya na znaniyax. Rukovodstvo k formulirovaniyu strategii, *Intellektual`ny`j kapital*, 2001, Vol. 2, No. 4, [Elektronnij resurs]. Rezhym dostupu do zhurn.: .http: //www.knowledgeboard. com/download/2382/Kbased-Theory-of-Firm-Sveiby-.doc.

6. Khomych S. V. Problema vymiru ta obliku intelektualnoho kapitalu, [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http: //mev hnu.at.ua/load/mizhnarodna_naukovo_praktichna_internet_konferencija/5_mekhanizm_efektivnogo_upravlinnja_personalom_pidpriemstv_za_umov_suchasnogo_rozvitku_rinku_praci/6-1-0-34.

7. Horodianska L. V. Upravlinnia intelektualnym kapitalom i zabezpechennia pidpryiemstv intelektualnymy resursamy, *Aktualni problemy ekonomiky*, 2008, No. 1, pp. 127-132.

8. Krasnokutska N. S. Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka. Navch. posibnyk. Kyiv, Tsentr navchalnoi literatury, 2007, 312 p.

9. Moiseienko I. P. Metodolohiia formuvannia struktury intelektualnoho potentsialu, *Ekonomika APK: Visnyk Lvivskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*, 2009, No. 13, pp. 742–747.

10. Bubenko O. P. Innovatsiini skladovi pidvyshchennia efektyvnosti budivelnykh pidpryiemstv, *Biznes Inform*, 2012, No. 12, pp. 156–161.

11. Teplova T. V. Integracziya intellektual`nogo i finansovogo kapitala v upravlenii kompaniej, *Upravlenie korporativny`mi finansami*, 2005, No. 6, pp. 30-32.

12. Fedonin O. S., Riepina I. M., Oleksiuk O. I. Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka. Navch. posibnyk. Kyiv, KNEU, 2006, 316 p.

13. Telizhenko A. M., Zhulavskij A. Yu., Kisly`j V. N. E`konomicheskij potenczial administrativny`x i proizvodstvenny`x sistem: monografiya. Sumy`, ITD Universitetskaya kniga, 2006, 973 p.

14. Sosnenko L. S. Analiz e`konomicheskogo potencziala dejstvuyushhego prepriyatiya. Moscow, Izdatel`skij dom «E`konomicheskaya literatura», 2004, 208 p.

15. Moiseienko I. P. Formuvannia zmin intelektualnoho potentsialu systemy (pidpryiemstva), [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http: //www.stattionline.org.ua/index.php/ekonom/39/3631-formuvannya-zmin-intelektualnogo-potencialu-sistemi-pidpriyemstva.html.

16. Kozy`rev A. N. Oczenka intellektual`noj sobstvennosti i nematerial`ny`x aktivov, [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: http: //www.cfin.ru/fianalysis/value/intangibles_and_intel_1.shtml.-2002.

17. Tymoshenko N. Yu. Kontseptualni osnovy diahnostyky intelektualnoho potentsialu innovatsiino aktyvnykh pidpryiemstv, *Efektyvna ekonomika,* 2012, No. 5, pp. 25-28, [Elektronnyi rezhym]. Rezhym dostupu do zhurn.:http: //www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1153.

18. Seleznev E. N. Intellektual`ny`j potenczal – pokazatel` sostoyaniya intelektual`nogo kapitala i e`ffektivnosti ego ispol`zovaniya, [Elektronnij resurs]. Rezhim dostupu: http: //www.finman.ru/articles/2004/5/3430.html

19. 19 Illiashenko S. M., Prokopenko O. V., Melnyk L. H. Menedzhment ta marketynh innovatsii: monohrafiia. Sumy, VTD Universytetska knyha, 2004, 616 p.

Рецензія/Peer review : 17.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: проф., д.е. н. кафедри економіки підприємства, Івано – Франківський національний технічний університет нафти і газу, Витвицький Ярослав Степанович

УДК 338.24.003.13:334.72:621

Н.Д. КРИВОХАТЬКО
Національний університет “Львівська політехніка”

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статі проаналізовано фінансово-економічні показники діяльності машинобудівних підприємств. Досліджено підходи до організації управлінської діяльності в аспекті делегування повноважень та прийняття управлінських рішень. Визначено дестабілізуючий вплив головних перешкод на діяльність управлінського персоналу підприємств машинобудування. Ідентифіковано детермінанти ефективності діяльності працівників апарату управління. На основі побудованої економетричної моделі визначено кількісний вплив конкретних показників на ефективність управлінської діяльності в ПрАТ “Львівський локомотиворемонтний завод”.

Ключові слова: ефективність, управлінський персонал, діяльність управлінського персоналу, детермінанти, повноваження, управлінське рішення, машинобудівне підприємство.

N.D. KRYVOHATKO
National University “Lviv Polytechnic”

THE DETERMINANTS OF EFFECTIVENESS OF MANAGEMENT STAFF ACTIVITY AT MACHINE-BULDING ENTERPRISES

Abstract – The financial and economic indicators of the machine-building enterprises activity are analyzed in the article. The approaches to the management activities organization in terms of authority delegation and accepting of management decision-making are investigated. A destabilizing impact of the main obstacles for the management personnel at machine-building enterprises is determined. The determinants of the effectiveness of the management staff are identified. The quantitative impact of specific indicators for the management activity effectiveness in JSC “Lviv Locomotive plant” are determined on the base of the built econometric model.

Keywords: efficiency, management personnel, activity of management personnel, determinants, authority, management decision, machine-building enterprise.

Постановка задачі. Трансформаційні процеси та безперервний розвиток науково-технічного прогресу зумовили до перепроектування та реструктуризації виробничо-господарської діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств та переорієнтацію їх на нові ринки збуту продукції. Такі зміни призвели до закриття неконкурентоспроможних підприємств і сформували стратегічні напрями для подальшого розвитку галузі. Водночас, на сьогодні й досі невирішеними залишаються такі проблеми, як низький рівень конкурентоспроможності продукції машинобудування на зовнішніх ринках, фізична та моральна зношеність обладнання підприємств, висока енергоємність процесу виробництва продукції, застарілість технологічних підходів, низький рівень автоматизації праці, консерватизм у підходах до формування системи управління, інертність розвитку внутрішніх організаційних процесів підприємства та інші. В умовах науково-технологічного розвитку та зростаючої ролі людського капіталу в формуванні кінцевих результатів діяльності господарюючих суб’єктів, визначальне місце у розвитку підприємств машинобудування посідає ефективність діяльності управлінського персоналу. З огляду на це,

актуалізуються проблема дослідження характеру впливу ключових детермінант цієї ефективності з метою формування резервів для її підвищення на перспективу.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблеми розвитку діяльності управлінського персоналу досліджували такі вчені як О. Грошелева, О. Рябцева [1], Т. Жуковська [2], О. Кузьмін [3], Н. Подольчак [4], Л. Прокопишин [5], І. М. Сочинська-Сибірцева [6] та ін.

Виділення невирішених частин. Попри наявність численних наукових розробок у вирішенні проблеми розвитку управлінського персоналу, авторами ще недостатньо уваги приділено питанню дослідження детермінант ефективності діяльності працівників апарату управління машинобудівних підприємств.

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження головних детермінант ефективності діяльності управлінського персоналу машинобудівних підприємств, а також визначення кількісного впливу конкретних показників на кінцеві результати управлінської праці.

Виклад основного матеріалу. Роль людського чинника в діяльності машинобудівних підприємств постійно посилюється в умовах безперервного розвитку науково-технічного прогресу, інформатизації суспільства, а також підвищення рівня інноваційної складової в промисловості та економіці загалом. Тому організація ефективного виробництва конкурентоспроможних високотехнологічних машин та обладнання вимагає чіткого раціонального та послідовного характеру управління цими процесами на всіх ієрархічних рівнях. У цьому контексті визначальна роль відводиться управлінському персоналу, як ключовому суб'єкту управління внутрішніх організаційних структур машинобудівних підприємств.

Управлінський персонал визначає кількісні та якісні характеристики всіх, без винятку, стратегічних параметрів розвитку машинобудівних підприємств, що у кінцевому випадку консолідуються в його фінансово-економічних показниках господарювання (табл. 1).

Таблиця 1

Окремі фінансово-економічні показники діяльності машинобудівних підприємств Львівської області у 2008-2012 роках*

Показники	Роки					Середній темп приросту (спаду) за 2008-2012 рр., %	2012 р. до 2010 р., %
	2008	2009	2010	2011	2012		
Фінансовий результат до оподаткування, млн грн	19,4	-16,3	55,2	111,6	99,6	150,5	180,4
Чистий прибуток (збиток) млн грн	-69,0	-59,2	10,3	53,2	15,5	х	150,5
Частка збиткових підприємств, %	33,3	37,3	39,4	34,6	42,4	2,3	3,0
Сума збитків, млн грн	137,9	202,6	88,6	99,4	108,1	94,1	122,0
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	2,7	1,8	4,1	4,5	4,9	0,6	0,8
Обсяг дебіторської заборгованості (на кінець року), млн грн.	2457,9	2652,4	1713,4	1231,1	713,1	73,4	41,6
Обсяг кредиторської заборгованості (на кінець року), млн. грн	2830,8	3048,9	1727,4	1562,2	855,4	74,1	49,5
Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей	1,2	1,1	1,0	1,3	1,2	-	-
Індекси капітальних інвестицій (у % до попереднього року)	69,5	83,5	59,9	126,3	101,5	8,0	32,0

*Джерело: розраховано на основі [7, с. 69-78; 8, с. 75-82;].

Протягом 2008-2012 років спостерігаються позитивні тенденції у розвитку підприємств машинобудування Львівської області. Зокрема, фінансовий результат до оподаткування зріс на 80,4 %, чистий прибуток на 50,5 %. Водночас, значною є частка збиткових підприємств, яка у 2012 році становила 42,4 %. Протягом досліджуваного періоду найнижчі показники спостерігаються у 2009 році, що є наслідком впливу фінансово-економічної кризи у цей період. Істотним є зниження обсягів дебіторської та кредиторської заборгованостей, що, з однієї сторони, є наслідком раціоналізації відносин з контрагентами, а з іншої – обмеженої ліквідності підприємств.

Рівень ефективності діяльності управлінського персоналу головним чином залежить від вмінь та здатності керівника раціонально організувати власний робочий час, своєчасно виконувати виробничо-господарські завдання та забезпечити формування адекватної системи контролю за виконанням доручень. Надмірна завантаженість працівників апарату управління (особливо керівників та спеціалістів) знижує оперативність виконання їх основних функцій, що вимагає необхідності делегування повноважень управлінського персоналу безпосереднім підлеглим (рис. 1). Результати анкетних досліджень показують, що

рівень делегування повноважень управлінського персоналу підлеглим у прибуткових підприємствах є вищим, порівняно із збитковими, що є цілком закономірним, адже, раціональна організація процесу реалізації управлінських функцій підвищує ефективність виробничо-господарської діяльності. Достатньо значною є частка управлінців, що не практикують делегування власних повноважень підлеглим Серед збиткових підприємств їх частка складає 33,3 %. Це, у свою чергу, зумовлює такі негативні тенденції: знижує оперативність та ефективність управлінської діяльності; призводить до перевантаження управлінця; надає виробничо-господарським процесам інертного характеру; стримує розвиток персоналу машинобудівного підприємства.

Рис. 1. Періодичність делегування повноважень управлінським персоналом у машинобудівних підприємствах Львівської області, 2013 рік*.

*Джерело: розраховано на основі даних анкетного опитування.

Важливими індикаторами діяльності управлінського персоналу є своєчасність, доцільність та раціоналізм у прийнятих управлінських рішеннях. Практика свідчить, що пріоритетним резервом підвищення рівня ефективності управлінського рішення є залучення до процесу його розробки усіх суб'єктів, що зацікавлені в його реалізації. Бачимо, що найбільш недосконалою структура специфіки прийняття управлінських рішень спостерігається у групі персоналу зі стажем управлінської діяльності від 1 до 5 років (рис. 2). Частка управлінців, що одноосібно ухвалюють рішення тут становить 45,0 %. На нашу думку, це зумовлено надмірним рівнем самовпевненості цієї групи управлінського персоналу у власній компетенціях та знаннях, що знижується із подальшим набуттям управлінського досвіду. Цілком закономірно, що 54,5 % найменш досвідчених управлінців приймають рішення колегіально, що є наслідком недостатнього рівня розуміння виробничо-господарських і технологічних процесів, що потребує проведення постійних консультацій із більш досвідченим персоналом.

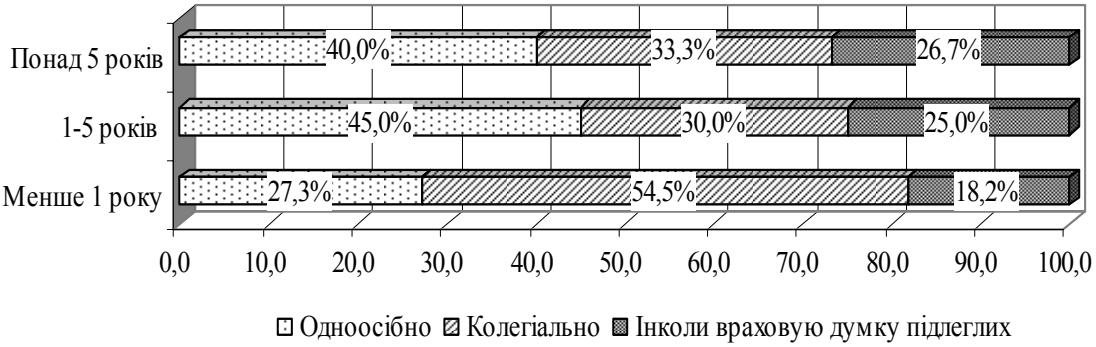


Рис. 2. Розподіл управлінського персоналу машинобудівних підприємств Львівської області за специфікою прийняття управлінських рішень, залежно від управлінського стажу, 2013 рік*.

*Джерело: розраховано на основі даних анкетного опитування.

Важливим аспектом у процесі оцінювання діяльності управлінського персоналу машинобудівних підприємств, особливо критерію її стабільності є ідентифікація ключових перешкод, що стримують розвиток цієї діяльності та знижують рівень її ефективності (рис. 3).

Результати анкетного опитування показали, що найвищу оцінку дестабілізуючого впливу на діяльність управлінського персоналу отримали перешкоди, пов'язані з ресурсними обмеженнями фінансового та матеріально-технічного характеру, які не лише стримують процеси зростання ефективності управлінської праці, але й заважають розширеному відтворенню машинобудівних підприємств. Поряд з цим, суттєвими перешкодами є проблеми організаційного та управлінського характеру, що вимагає системної перебудови організаційної структури машинобудівних підприємств та перегляду існуючих підходів до розвитку їх персоналу.

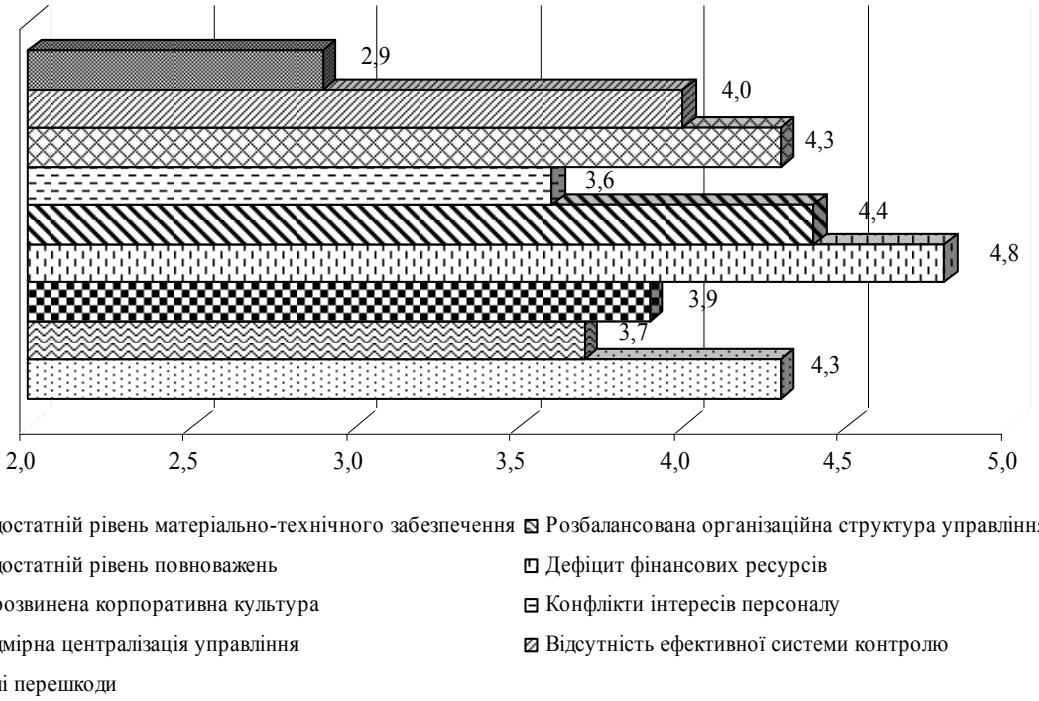


Рис. 3. Оцінка дестабілізуючої дії перешкод на діяльність управлінського персоналу машинобудівних підприємств Львівської області, 2013 рік (0 балів – абсолютно не перешкоджає; 5 – суттєво перешкоджає)*.

*Джерело: розраховано на основі даних анкетного опитування.

На кінцеві показники діяльності управлінського персоналу машинобудівного підприємства має вплив ціла сукупність детермінант внутрішнього та зовнішнього характеру, що ідентифіковані нами у процесі дослідження і представлені на рисунку 4.

У процесі оцінювання діяльності управлінського персоналу машинобудівного підприємства важливим є визначення конкретних показників, що мають вплив на результати її ефективності. Для визначення впливу цих показників нами було використано метод економетричного моделювання. Для формування інформаційної бази статистичної сукупності спостережень нами було обрано показники виробничо-господарської діяльності ПрАТ "Львівський локомотиворемонтний завод" за період 2001-2013 років. У ході вибору показників ми керувалися такими основними критеріями: 1) можливість кількісного виміру показників протягом досліджуваного періоду на основі об'єктивних даних, що містяться у офіційних джерелах статистичної звітності з метою побудови адекватної економетричної моделі; 2) наявність причинно-наслідкового зв'язку між залежною і незалежними змінними.

За результатами проведених аналітичних процедур для побудови економетричної моделі було відібрано такі показники: y – обсяг одержаного чистого прибутку в розрахунку на 1-го працівника апарату управління, тис. грн; x_1 – середньомісячна заробітна плата 1-го працівника, грн; x_2 – частка адміністративних витрат у загальній структурі операційних витрат, %; x_3 – обсяг відрахувань на соціальні заходи у розрахунку на 1-го працівника, тис. грн; x_4 – витрати на амортизацію у розрахунку на 1000 грн вартості основних засобів, тис. грн.; x_5 – коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованостей; x_6 – фондоозброєність праці, тис. грн. Дані були опрацьовані засобами Microsoft Excel 2013, зокрема вбудованим у нього пакетом "Регресія". Кореляційно-регресійна залежність побудованої економетричної моделі описується таким рівнянням:

$$y = 70,6479 - 0,0112\ x_1 - 5,3381\ x_2 + 3,8500\ x_3 - 0,0927\ x_4 - 10,0092\ x_5 + 0,0613\ x_6 \quad (1)$$

Побудована економетрична модель забезпечила можливість отримання таких результатів:

1) значення множинного коефіцієнту кореляції становить R=0,9222, що дозволяє зробити висновок про наявність щільного зв'язку між досліджуваними залежною та незалежними змінними;

2) значення коефіцієнту детермінації R^2=0,8504 дає підстави стверджувати, що варіація незалежних змінних на 85,0 % визначає варіацію залежної змінної;

3) фактичне значення F-критерію Фішера становить 5,69. На основі статистичних таблиць значень F-критерію Фішера з рівнем значущості $\alpha = 0,05$ та ступенями вільності n–m–1=6 та m=6 знайдено $F_{табл}$=4,28 [9, с. 202]. Таким чином, якщо $F_{факт} \geq F_{табл}$, то з ймовірністю 95,0 % можна стверджувати про наявність істотного зв'язку між залежною та незалежними змінними;

4) за формулою $t = \frac{R\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-R^2}}$ розраховано t-критерій Стьюдента t=5,84 з метою перевірки на достовірність коефіцієнтів кореляції та детермінації на достовірність. Табличне значення цього критерію при рівні значущості $\alpha = 0,05$ та ступенями вільності n–m–1=6 становить $t_{табл}$=2,447 [9, с. 203]. У випадку,

коли $t_{факт} \geq t_{табл}$ з ймовірністю 95,0 % можна стверджувати, що отримані значення коефіцієнтів кореляції та детермінації є достовірними.

Рис. 4. Структуризації детермінант ефективності діяльності управлінського персоналу машинобудівних підприємств*.
*Джерело: власна розробка.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Діяльність управлінського персоналу є визначальною у формуванні належного рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. На рівень її ефективності має вплив цілісна сукупність детермінант, які структуризовано у такі групи: ринкові, інституціональні, науково-технічні, організаційні, виробничо-ресурсні та соціально-психологічні. На основі отриманих результатів побудованої економетричної моделі встановлено прямий вплив конкретних показників на результати діяльності управлінського персоналу машинобудівного підприємства, що вимагає побудови раціонального механізму управління процесом формування достатнього рівня цих показників на перспективу.

Література

1. Грошелева О. Г. Нові підходи до оцінки конкурентоспроможності управлінського персоналу / О. Г. Грошелева, О. Є. Рябцева // Економічний вісник НГУ. – 2007. – № 1.– С. 103–110.

2. Жуковська Т. О. Середовище мотивування продуктивності праці персоналу підприємств машинобудування : організаційно-управлінські засади розвитку / Т. О. Жуковська // Вісник Черкаського університету. – Серія економічні науки. – 2010. – Випуск 187. – С. 16–22.

3. Кузьмін О. Є. Оцінювання використання мотиваційного потенціалу підприємства / О. Є. Кузьмін, В. Б. Горбань // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 8 (122). – С. 202–212.

4. Подольчак Н. Ю. Методика оцінювання ефективності діяльності управлінських підрозділів машинобудівних підприємств / Н. Ю. Подольчак. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Ekonomika/2008_628/100.pdf.

5. Прокопишин Л. М. Механізм формування та використання управлінського потенціалу на підприємствах машинобудування / Л. М. Прокопишин // Актуальні проблеми економіки. – №7 (97), – 2009. – С. 138–145.

6. Сочинська-Сибірцева І. М. Вдосконалення технології управління персоналом на машинобудівних підприємствах / І. М. Сочинська-Сибірцева // Економічний вісник Донбасу. – № 2 (32), – 2013. С. 229–232.

7. Промисловість Львівщини. Статистичний збірник 2009 рік / За ред. С. О. Матковського. – 2010. – 184 с.

8. Промисловість Львівщини. Статистичний збірник 2012 рік / За ред. Г. М. Корисько. – 2013. – 177 с.

9. Синицький О. М. Економетрія : навч. посіб. / О. М. Синицький, О. Я. Батюк. – Львів : Сполом, 2011. – 210 с.

References

1. Hrosheleva, O. H. and Riabtseva O. Ye. (2007), "Novi pidkhody do otsinky konkurentospromozhnosti upravlins'koho personalu", *Ekonomichnyj visnyk NHU*, vol. 1, pp. 103-110.

2. Zhukovs'ka T. O. (2010), "Seredovysche motyvuvannia produktyvnosti pratsi personalu pidpryiemstv mashynobuduvannia : orhanizatsijno-upravlins'ki zasady rozvytku", *Visnyk Cherkas'koho universytetu. Seriia ekonomichni nauky*, vol. 187, pp. 16-22.

3. Kuz'min O. Ye. and Horban' V. B. (2011), "Otsiniuvannia vykorystannia motyvatsijnoho potentsialu pidpryiemstva", *Aktual'ni problemy ekonomiky,* vol. 8 (122), pp. 202-212.

4. Podol'chak N. Yu. "Metodyka otsiniuvannia efektyvnosti diial'nosti upravlins'kykh pidrozdiliv mashynobudivnykh pidpryiemstv", available at: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vnulp/Ekonomika/2008_628/

5. 100.pdf.

6. Prokopyshyn L. M. (2009), "Mekhanizm formuvannia ta vykorystannia upravlins'koho potentsialu na pidpryiemstvakh mashynobuduvannia", *Aktual'ni problemy ekonomiky*, vol. 7 (97), pp. 138-145.

7. Sochyns'ka-Sybirtseva I. M. (2013), "Vdoskonalennia tekhnolohii upravlinnia personalom na mashynobudivnykh pidpryiemstvakh", *Ekonomichnyj visnyk Donbasu*, vol. 2 (32), pp. 229-232.

8. Promyslovist' L'vivschyny (2010), *Statystychnyj zbirnyk 2009 rik*, za red. Matkovs'koho S. O., Lviv, Ukraine.

9. Promyslovist' L'vivschyny (2013), *Statystychnyj zbirnyk 2012 rik*, za red. Korys'ko H. M., Lviv, Ukraine.

10. Synyts'kyj O. M. and. Batiuk O. Ya (2011), *Ekonometriia* [Econometrics], Spolom, Lviv, Ukraine.

Рецензія/Peer review : 29.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., заступник директора Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові Васильців Т. Г.

УДК 33.339

М.В. ІВАНОВ
Хмельницький національний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У ЕКОНОМІЦІ ТА НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Анотація. У *статті розглянуто показники, що застосовуються у державах на європейському континенті щодо інновації у економіці та функціонуванні підприємств, зокрема господарській діяльності машинобудівних підприємств. Обґрунтовані недоліки теорії та практики у якісному оцінювані інноваційності. Проаналізовано різні підходи щодо нововведень. Здійснено огляд ключових показників інноваційності. Наведені приклади запровадження інновацій у країнах світу.*

Ключові слова: інновації, конкурентоспроможність, промислові підприємства, інноваційність, світова економіка.

MAXIM VOLODYMYROVYCH IVANOV
Khmelnitsky national university

THE WORLD EXPERIENCE OF IMPLEMENTATION OF INNOVATION IN THE ECONOMY AND ENTERPRISES

Abstract – The article considers the indicators used in the countries in Europe on innovation in the economy and the functioning of enterprises, especially in economic activities of machine building companies. Reasonable deficiencies of the theory and practice of quality valued innovation. Analyzed different approaches on innovation. Made the survey of major indicators of innovation. Described the examples of innovation in the world.

Keywords*: innovation, competitiveness, industry,* global economy.

Постановка проблеми. Одним із основних чинників визначення достовірного стану інновацій на промислових підприємствах є комплексний аналіз характеристик, що відображають застосування та ефективність нововведень. У вітчизняній літературі особливості інновацій вивчаються з точки зору

макроекономіки. На рівні ж галузей та окремих підприємств особливості впровадження нововведень вивчені не у повній мірі. Як наслідок, існує теоретична та практична зацікавленість у напрацюваннях закордонних авторів щодо інноваційних процесів як у економіці, так і на підприємствах. Країни світу у своєму розвитку роблять акцент на інтенсивному шляху, беручи за основу інновації. Із розвитком глобалізаційних процесів, значної конкуренції у світовій економіці визначним фактором ефективної діяльності є всеохоплююче запровадження нововведень у всі сфери життя.

Аналіз останніх досліджень. Огляд закордонних публікацій відображає значну частку досліджень, присвячених інноваціям. Серед головних дослідників інноваційних процесів Е. Арнольд, Б. Ашейм, М. Бецля, Т. Давіла, Ф. Дитрих, П. Друкер, М. Епстейн, Т. Залега, Т. Зіма, С. Ілляшенко, С. Кортум, О. Кузьмін, Р. Кус, І. Лонцка, К. Мужин, Р. Патора, А. Персценяк, М. Портер, О. Станіславик, К. Тушинський, Р. Цьоборовський, Н. Чухрай та ін., ними сформована система елементів, складових та категорій теоретичного та практичного впровадження інновацій, вивчається суть, роль, розвиток та менеджмент на мікро- та макрорівнях. У ряді держав нововведення запроваджуються на всіх рівнях, в яких на основі діагностики реального стану суспільно-господарського життя виділено пріоритетні напрямки інноваційної діяльності з обґрунтуванням вибору кожного з них, визначенням його цілей, джерел фінансування, а також формуванням сукупності показників оцінювання ефективності результатів реалізації інноваційних заходів для кожного з таких напрямків. Окрім того, теоретичні та прикладні напрацювання зарубіжних науковців можуть мати практичну цінність і при формуванні сукупності показників оцінювання рівня інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств.

Мета статті полягає в аналізі багатьох показників, які використовуються теоретиками та практиками в економічно розвинених країнах для характеристики інноваційності різноманітних економічних явищ, процесів і діяльності підприємств з визначенням можливості їх застосування у процесі оцінювання рівня інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств.

Огляд та узагальнення літературних джерел показав, що у зарубіжних науковців немає єдиної думки щодо переліку показників оцінювання інноваційності різноманітних економічних явищ, процесів і діяльності підприємств.

В економічній літературі для характеристики стану інноваційності економіки пропонується також розраховувати різноманітні групи показників. Зокрема, М. Вереса виділяє три таких групи. До першої, як зазначає вчений-економіст О. Кузьмін, віднесені показники, що характеризують інноваційну інфраструктуру економіки та капітал, що задіяний у створенні нових знань (наприклад, рівень людського потенціалу, розмір витрат на дослідження і розробки та ін.). Друга група показників характеризує інноваційність економіки з точки зору підприємств та об'єднань. Сюди включено показники фінансування та ефекту інноваційної діяльності, технологічної спеціалізації та патентування. У третій групі виділено показники, що визначають взаємозв'язок між інноваційною інфраструктурою та особливим середовищем, що утворюється кластерами, технополісами тощо. Ці показники характеризують процес поширення знань, а також їх практичне використання.

У роботі Р. Цьоборовського, окрім наведених вже вище показників інноваційності, пропонується враховувати ще кількість підприємств та установ, що займаються науково-дослідною діяльністю, а також показник розміру витрат на інноваційну діяльність, який трактується автором значно ширше, аніж розмір витрат на дослідження і розробки, оскільки включає також витрати на закупівлю нової технології (трансфер технологій), придбання програмного забезпечення, тренінги персоналу та маркетинг технологічних інновацій. Окрім того, автор вважає за доцільне враховувати також здатність підприємств та регіонів активно брати участь у трансфері технологій, зокрема, активно використовувати інформаційні технології. З огляду на це, у роботі автора для характеристики інноваційності запропоновано також розраховувати такі показники, як: кількість підприємств, що користуються локальними комп'ютерними мережами, глобальною мережею Інтернет, а також кількість підприємств, що мають власні веб-сайти. Про рівень інноваційності підприємств може також свідчити частка нових та удосконалених виробів у загальному обсягу продажу підприємства, а також обсяг експорту таких виробів у вартісних одиницях.

У розробленій Міністерством регіонального розвитку Польщі програмі «Суспільно економічна ситуація та специфіка регіонального ринку праці» для характеристики інноваційності використовуються такі показники як кількість нових працівників у сфері науки та інженерії у віці до 30 років; кількість осіб, які мають вищу освіту; кількість осіб, що працюють у високотехнологічних сферах промисловості; частка державних видатків та видатків підприємств на дослідження та розробки (у відсотках від ВВП); частка витрат на інформаційні технології (у відсотках від ВВП); частка продажу нових та удосконалених виробів у промисловості (відсоток надходжень від продажу усіх виробів даної сфери) [5].

У досліджуваному аспекті прикладної цінності набуває методологія визначення рівня інноваційності, яка розроблена та використовується Європейською Комісією. Дана методологія ґрунтується на розрахунку сукупності показників, які дозволяють достатньо комплексно оцінити рівень інноваційності окремих країн-членів ЄС та європейського співтовариства в цілому. Результати розрахунку представляються у щорічних звітах - Європейських таблицях інноваційності (European innovation scoreboard - EIS), останній з яких датовано 2007 р. Звіт є складовою частиною Лісабонської стратегії, а його головною метою є порівняння інноваційності окремих держав-членів ЄС, а також Туреччини, Ісландії, Норвегії, Швейцарії, США та Японії. Методологія, що використовується у цьому звіті, залишається незмінною з року в рік, однак

час від часу перелік показників оцінювання інноваційності доповнюється. У звіті 2007 р. вперше розраховано рівень інноваційності таких країн, як Австралія, Канада та Ізраїль, оскільки вони є цікавими для порівняння з країнами-членами ЄС. Підсумки розрахунків дозволяють ЄС приймати відповідні управлінські рішення та будувати інноваційну стратегію для об'єднаної Європи [5].

Для кращого аналізу такого складного явища, як інноваційність, методологія Європейської Комісії передбачала у 2012 р. розрахунок 25 показників, що об'єднані у п'яти групах. Показники, що стимулюють інновації (innovation drivers), дозволяють оцінити умови, необхідні для створення інновацій; показники, які характеризують створення знань (knowledge creation), дають змогу оцінити інвестиції в науково-дослідні роботи; показниками інноваційності та підприємництва (innovation and entrepreneurship) оцінюють зусилля в напрямку створення інновацій на рівні підприємств; показники впровадження інновацій (applications) дозволяють оцінити ефективність праці та підприємницької діяльності в інноваційній сфері; показниками сфери інтелектуальної власності (intellectual property) оцінюють результати практичного впровадження технологій (табл. 1).

Таблиця 1

Показники інноваційності відповідно до методології Європейської Комісії

№ з/п	Назви показників
1	Рушійні сили інновацій
1.1	Кількість осіб, що одержують математичну, фізичну та технічну освіти, на 1000 жителів у віковій групі 20-29 років
1.2	Частка (%) осіб з вищою освітою у віковій групі 25-64 роки
1.3	Кількість сталих Інтернет-ліній (з пропускною здатністю щонайменше 144 Kbit/s) на 100 жителів
1.4	Частка (%) осіб, що одержують вищу освіту у віці 25-64 роки
1.5	Частка (%) осіб у віковій групі 20-24 років, що одержали принаймні середню освіту
2	Створення знань
2.1	Частка державних витрат на дослідження і розвиток (% від ВВП)
2.2	Частка витрат підприємств на дослідження і розвиток (% від ВВП)
2.3	Частка (%) витрат на дослідження і розвиток у сфері середньо- і високотехнологічних продуктів у витратах на дослідження та розвиток підприємств загалом
2.4	Частка (%) підприємств, що одержують державну допомогу для здійснення інноваційної діяльності, у загальній кількості підприємств
3	Інновації і підприємництво
3.1	Частка (%) малих та середніх підприємств, що впроваджують власні інновації, у загальній кількості таких підприємств
3.2	Частка (%) малих та середніх підприємств, що налагодили коопераційні зв'язки у сфері інновацій, у загальній кількості таких підприємств
3.3	Частка (%) витрат на інновації у загальному обсягу продажу
3.4	Частка (%) інвестицій у формі венчурного капіталу в заходи, що реалізуються на ранніх стадіях розвитку, у ВВП
3.5	Частка (%) витрат на інформаційні та телекомунікаційні технології у ВВП
3.6	Частка (%) малих та середніх підприємств, що впроваджують організаційні інновації, у загальній кількості таких підприємств
4	Впровадження інновацій
4.1	Частка (%) осіб, що працюють у секторі надання послуг високих технологій, у загальній кількості осіб, що працюють у промисловості та у сфері надання послуг
4.2	Частка (%) експорту високотехнологічних продуктів в експорті загалом
4.3	Частка (%) нових або удосконалених виробів для ринку (new-to-market) в обсягах продажу продукції підприємств загалом
4.4	Частка (%) нових або удосконалених виробів для підприємств (new-to-firm) в обсягах продажу продукції підприємств загалом
4.5	Частка (%) осіб, що працюють у сфері виготовлення середньо- та високотехнологічних виробів, у загальній кількості осіб, що працюють у промисловості та в сфері надання послуг
5	Інтелектуальна власність
5.1	Кількість винаходів, що заявлені для одержання правового захисту до ЕРО (Європейське патентне агентство) на мільйон жителів
5.2	Кількість патентів, що надані USPTO (Патентне агентство США) на мільйон жителів
5.3	Кількість т.з. triadic patents на мільйон жителів
5.4	Кількість нових товарних знаків на мільйон жителів
5.5	Кількість нових промислових зразків на мільйон жителів

Джерело [5].

У 2012 р. на підставі розрахунку інтегрального показника рівня інноваційності економік країн-

членів ЄС та інших економічно розвинених країн, у Європейських таблицях інноваційності виокремлюються такі групи країн:

- лідери інновацій (innovation leaders): Данія, Фінляндія, Німеччина, Ізраїль, Японія, Швеція, Швейцарія, Великобританія, США;
- послідовники інновацій (innovation followers): Австрія, Бельгія, Канада, Франція, Ісландія, Ірландія, Люксембург, Нідерланди;
- помірковані інноватори (moderate innovators): Австралія, Кіпр, Чехія, Естонія, Італія, Норвегія, Словенія, Іспанія;
- країни, що розвиваються (catching-up countries): Болгарія, Хорватія, Греція, Угорщина, Латвія, Литва, Мальта, Польща, Португалія, Румунія, Словаччина.

Зазначимо, рівень інноваційності кожної країни (summary innovation index − SII) оцінюється в межах від 0 (мінімальне значення) до 1 (максимальне значення). Найбільш інноваційними економіками світу у 2007 р. на підставі проведених розрахунків визнано економіку Швеції (інтегральний показник − 0,73), Фінляндії (0,64) та Данії (0,61). Найменше значення показника рівня інноваційності характерне для таких країн, як Польща, Греція, Хорватія, Болгарія, Румунія, а також Литва.

Оцінювання рівня інноваційності здійснюється також Світовим Банком. Такі розрахунки засновані на методології Knowledge assessment methodology, що побудована на визначенні інтегрального показника рівня інноваційності KEI (knowledge economy indicator) на основі аналізування різноманітних факторів та розрахунку відповідних їм показників, а саме: економічні стимули та інституційне середовище (тарифні та нетарифні бар'єри, якість регулювання, право); освіта та людський капітал (середня освіта, вища освіта); інноваційна система (кількість науковців, що здійснюють дослідження і розробки, а також кількість публікацій на мільйон жителів, кількість патентів, що одержані від USPTO, на мільйон жителів); інформаційна інфраструктура (кількість стаціонарних та мобільних телефонів, кількість комп'ютерів, а також кількість користувачів мережі Інтернет на 1000 жителів).

У розроблених Міністерством економіки Польщі «Напрямках підвищення інноваційності економіки у 2007-2013 рр.» акцентується увага на формуванні конкурентоздатної економіки, що заснована на знаннях та інноваціях. З огляду на це, у цьому нормативно-правовому акті на основі реального стану інноваційності економіки розроблені заходи стимулювання таких сфер суспільно-економічного життя, як освіта, наука, виготовлення виробів високих технологій, інформація та телекомунікації. Авторами даних Напрямків обґрунтовано існування кореляційного зв'язку між інноваціями та ВВП: інноваційність підприємств визначає інноваційність усієї економіки, підвищує її конкурентоспроможність, і в результаті сприяє зростанню ВВП. Зокрема, як зазначено у нормативно-правовому акті, існує прямий додатній кореляційний зв'язок між інтегральним показником рівня інноваційності (summary innovation index) та розміром ВВП практично усіх країн-членів ЄС. Виняток становлять лише такі країни, як Люксембург, зростання розміру ВВП якого пов'язане, насамперед, зі спеціалізацією країни у сфері фінансових послуг, та Норвегія, яка спеціалізується на сировинних ресурсах.

Для характеристики інноваційності Міністерством використовуються різноманітні показники, які в основному відповідають методології Європейської Комісії, однак вони є більш деталізованими. Так, оцінювання стану інноваційності польської економіки у порівнянні з іншими країнами ЄС здійснюється через розрахунок таких показників, як: кількість підприємств, що впровадили протягом року інновації; розмір витрат, що припадають на одне підприємство, яке здійснює інноваційну діяльність (тобто розмір витрат на цю діяльність); загальний розмір витрат на здійснення інноваційної діяльності усіх підприємств промисловості; частка нових та удосконалених виробів у загальному обсягу продажу продукції промисловості; частка нових та удосконалених виробів, що експортуються, у загальному обсязі продажу продукції промисловості; частка витрат на інформаційні та телекомунікаційні технології у ВВП; кількість підприємств, що мають доступ до мережі Інтернет та їх частка у загальній кількості усіх підприємств; частка підприємств, що контактують з органами державної влади через мережу інтернет, та частка підприємств, що мають власні веб-сайти, у загальній кількості усіх підприємств; частка підприємств, що використовують мережу інтернет для здійснення закупівель, для налагодження контактів з комерційними партнерами (business to business) чи покупцями (business to customer) у загальній кількості підприємств; рівень доступу до мережі інтернет домогосподарств [1-5].

Окрім того, у «Напрямках підвищення інноваційності економіки» аналізується структура витрат на інноваційну діяльність за її видами (діяльність, пов'язана з дослідженнями і розвитком; тренінги персоналу, що пов'язані з інноваційною тематикою; маркетинг нових та удосконалених виробів; інвестиції в будівлі, споруди, машини, технічне спорядження; придбання нової технології; інші витрати) та за джерелами фінансування (власні кошти; банківські кредити; кошти державного бюджету; інвестиції; кошти різноманітних фондів; інші джерела). Аналізується також співвідношення виробів високих, середньо-високих, середньо-низьких та низьких технологій; частка продажу нових та удосконалених виробів окремо для ринку та для підприємств у загальному обсягу продажу підприємств; внутрішні витрати країни на діяльність у сфері досліджень і розвитку (як бюджетні, так і кошти підприємств) та їх структура; імпорт та експорт виробів високих технологій; охорона прав інтелектуальної власності (патенти, винаходи).

Міністерством аналізуються також показники інноваційності, що стосуються освіти. Зокрема, розраховані для Польщі та порівнюються з іншими країнами ЄС такі показники, як частка осіб у віковій

групі 20-24 років, що одержали освіту принаймні на рівні середньої школи (у ЄС середнє значення цього показника складає 76%), кількість осіб, що одержали математичну, фізичну чи технічну освіти на 1000 жителів у віковій групі 2029 років (у ЄС − 12%) та частка осіб з вищою освітою у віковій групі 25-64 років (у ЄС − 22%). Також у «Напрямках підвищення інноваційності економіки» вивчається демографічна ситуація та міграція, оскільки, як стверджується, зростання середнього віку жителів призведе у майбутньому до збільшення попиту на фармацевтичну продукцію, медичні послуги, а також на послуги, пов'язані з опікою та з проведенням вільного часу, у результаті чого саме в цих секторах можна очікувати впровадження інноваційних рішень. З іншого боку, приплив чи відплив кваліфікованої робочої сили також безпосередньо впливає на рівень інноваційності економіки.

Окрім наведених вище показників, Міністерство економіки значну увагу звертає на інституційну інфраструктуру, що підтримує інноваційну діяльність підприємств. Зокрема, у Напрямках підвищення інноваційності економіки аналізується динаміка кількості вищих навчальних закладів, наукових установ, центрів трансферу технологій, технологічних парків, інкубаторів, а також брокерських фірм та патентних агентств, що надають послуги у сфері трансферу технологій та охорони прав інтелектуальної власності.

Узагальнення інших літературних джерел [1-2] дозволяє стверджувати, що при оцінюванні інноваційності різноманітних економічних явищ, процесів чи діяльності підприємств використовуються наведені вище показники у різній комбінації. Так, наприклад, кожне польське воєводство має власну інноваційну стратегію розвитку, результатами реалізації якої має бути досягнення значень визначених показників інноваційності. Зміст цих показників в основному відповідає тим, які розглядаються у згаданих вище «Напрямках підвищення інноваційності економіки Польщі».

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дають змогу зробити висновки про те, що оцінювання інноваційності різноманітних економічних явищ чи процесів здійснюється зарубіжними науковцями (як і вітчизняними) або на рівні підприємств, або на рівні регіонів чи держави в цілому. Причому, такі показники є подібними і досить часто повторюють одне одного. Вони не дозоляють всебічно, комплексно та об'єктивно оцінити таке складне економічне явище як інноваційність технологічних процесів машинобудівних підприємств. З огляду на це, перспективи подальших досліджень у даному напрямку повинні полягати в розробленні показників, а також обґрунтуванні доцільності їх використання для характеристики інноваційності процесів машинобудівних підприємств.

Література

1. Asheim B. The role of regional innovation systems in a globalizing economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters // Industrial dynamics, innovation and development. - Elsinore, Dania. - 14-16.06.2004.

2. Brokel T., Brenner T. Local factors and innovativeness: an empirical analysis of german patents for five industries [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http:// papers.econ.mpg.de/evo/discussionpapers/2005- 09.pdf.

3. European Innovation Scoreboard 2013 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.proinnoeurope.eu/admin/uploadeddocuments/European Innovation_Scoreboard_2013.pdf

4. The World Bank: Public financial support for commercial innovation [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://siteresources.worldbank.org/ INTECA/Resources/KE_Study_Final.pdf

5. Жежуха В.Й. Показники інноваційності економічних явищ, процесів і діяльності підприємств: досвід економічно розвинених країн / О.Є. Кузьмін, В.Й. Жежуха // Теоретичні та прикладні питання економіки: Зб. наук. праць. – К.: Видав. -поліграф. центр «Київський університет», 2009. – Вип. 19. – С. 38-45.

References

1. Asheim B. The role of regional innovation systems in a globalizing economy: comparing knowledge bases and institutional frameworks of Nordic clusters // Industrial dynamics, innovation and development. - Elsinore, Dania. - 14-16.06.2004.

2. Brokel T., Brenner T. Local factors and innovativeness: an empirical analysis of german patents for five industries [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http:// papers.econ.mpg.de/evo/discussionpapers/2005- 09.pdf.

3. European Innovation Scoreboard 2013 [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://www.proinnoeurope.eu/admin/uploadeddocuments/European Innovation_Scoreboard_2013.pdf

4. The World Bank: Public financial support for commercial innovation [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: http://siteresources.worldbank.org/ INTECA/Resources/KE_Study_Final.pdf

5. Zhezhukha V.Y. Pokaznyky innovatsiinosti ekonomichnykh yavyshch, protsesiv i diialnosti pidpryiemstv: dosvid ekonomichno rozvynenykh krain / O.Ye. Kuzmin, V.Y. Zhezhukha // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky: Zb. nauk. pr. – K.: Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr «Kyivskyi universytet», 2009. – Vyp. 19. – S. 38-45.

Рецензія/Peer review : 4.5.2014 р. Надрукована/Printed : 11.6.2014 р.

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

УДК 331.556.4

Л.О. КУРІЙ
Хмельницький національний університет

РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНОГО ПЕРЕРОЗПОДІЛУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ НА МІЖНАРОДНОМУ ТА НАЦІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

У статті розглянуті можливості інституційного забезпечення регулювання міграційного перерозподілу людського потенціалу на міжнародному рівні. Визначені основні напрями інституційного забезпечення національної міграційної політики. Запропоноване вдосконалення структури міграційної служби з метою стимулювання ефективного перерозподілу людського потенціалу міграційним шляхом.

Ключові слова: міграційна політика, міграційне регулювання, людський потенціал, міграційний перерозподіл людського потенціалу

L.O. KURIY
Khmelnytskyi national university

REGULATION OF HUMAN CAPACITY MIGRATION REDISTRIBUTION AT INTERNATIONAL AND NATIONAL LEVELS

Abstract. - The aim of the paper is the definition of institutional support for the regulation of migration redistribution of human capacity at the international and national levels.

Supranational immigration policy should prioritize immigration rules and redistribution of mutual interest with regard to the countries of origin and destination, to bridge the asymmetry in the socio- economic development that underlies global processes. At the international level the main actors of the regulatory process are countries, international organizations, integration of countries and regional integration groups. National migration policy should be integrated into the system of international agreements and supranational priorities, values and rules of mutually accessible and equitable redistribution of human potential. The main areas of institutional support for national migration policy are defined. The improvement of the structure of the migration service in order to encourage the efficient reallocation of human potential by migration is proposed. The functions of migration service individual departments and their interaction with other government agencies to manage migration for the accumulation and development of human potential are suggested.

Keywords: migration policy, migration regulation, human capacity, human capacity migration redistribution

Постановка проблеми. За оцінками ООН, загальна кількість міжнародних мігрантів у 2010 році склала 214 млн чол. [1]. За останні 50 років частка прибулих в більш розвинуті регіони світу в їх загальній кількості зросла з 43 до 61%, а їх питома вага в населенні збільшилась з 3,4 до 9,5% [2].

Значні обсяги міжнародних міграційних потоків зумовлені нерівномірністю економічного розвитку та народонаселення країн, різницею в доходах та рівні життя, політичними, військовими та іншими неекономічними чинниками. Такі тенденції вимагають посилення регулювання міграції населення, як носія людського потенціалу, на міжнародному та національному рівнях.

У Звіті з міжнародної міграції 2010 року підкреслюється, що глобальне управління міграцією на сьогоднішній день складається з ряду неформальних Регіональних консультативних процесів, формальних Регіональних економічних співтовариств на базі регіональної інтеграції; міжнародних діалогів, таких як Глобальний форум з міграції і розвитку, Діалог високого рівня з міграції і розвитку ООН, координаційні механізми у вигляді Глобальної групи з питань міграції, Щорічна координаційна зустріч з міграції Департаменту економічних та соціальних справ ООН і ряду міжнародних організацій, що конкурують у ресурсах і мандатах [1]. На наш погляд, на сьогодні даним структурам бракує скоординованості і послідовності і вони не засновуються на раціональній інституційній структурі, щоб відповідати тенденціям міграції у XXI столітті. Відсутнім є також єдиний центр у вигляді Всесвітньої міграційної організації, який би здійснював функцію регулювання міграційних процесів, а не обговорення їх тенденцій.

За таких умов необхідною є розробка інституційного забезпечення міграційної політики для реалізації взаємних інтересів країн походження і призначення у формуванні та реалізації людського потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню заходів та інструментів регулювання міграції присвячені праці М. Абелли, В. Бенінга, Дж. Бхагваті, Т. Волмслі, А. Гапонової, Н. Глістоса, Г. Глущенко, М. Десаі, Л. Кацелі, Д. Массея, Д. Пападеметріу. Серед вітчизняних вчених розглядом можливостей управління міграційними процесами займались А. Баланда, Н. Тиндик, І. Ольшевська, О. Малиновська, Е. Лібанова, О. Сушко, С. Мосьондз. В той же час у наукових працях мало уваги приділено визначенню інституційного забезпечення міграційної політики з метою ефективного перерозподілу людського потенціалу.

Метою статті є визначення інституційного забезпечення регулювання міграційного перерозподілу людського потенціалу на міжнародному та національному рівнях.

Основний матеріал дослідження. Регулювання міграційних процесів на міжнародному та

національному рівнях вирішує завдання інтенсифікації і впорядкування міграційного перерозподілу людського потенціалу та його ефективної реалізації у країнах світу. На наш погляд, на наднаціональному рівні має забезпечуватись реалізація принципів спільного розвитку та стимулювання міждержавної співпраці у міграційному перерозподілі людського потенціалу. Наднаціональна міграційна політика повинна передбачати пріоритети та правила міграційного перерозподілу з врахуванням взаємних інтересів країн походження і призначення, сприяти подоланню асиметрії в соціально-економічному розвитку, що лежить в основі глобальних процесів. Наднаціональне регулювання здійснюється шляхом створення багатосторонньої світової структури для розробки імміграційних законів, що регулюють транскордонне переміщення людей.

Таким глобальним інститутом може стати Всесвітній регулюючий орган, відмінний від сучасної Міжнародної організації з міграції (МОМ), яка зосереджується на розповсюдженні інформації щодо світових міграційних тенденцій, допомагає урядам у розвитку і застосуванні міграційної політики, законодавства і адміністративних механізмів, надає технічну допомогу країнам у розвитку прикордонного контролю, займається переселенням біженців, питаннями інтеграції і реінтеграції мігрантів [3]. На відміну від МОМ, Всесвітній регулюючий орган має включати представників усіх країн для спільного спостереження за міграційними процесами у світі. Він має періодично і систематизовано розглядати політику країн стосовно потоків мігрантів, виявляти проблеми і диспропорції, що виникають внаслідок застосування даних політик у країнах походження і призначення, визначати заходи взаємовигідного перерозподілу людського потенціалу і на основі цього розроблювати власні рекомендації, обов'язкові для врахування країнами у національних міграційних політиках. Всесвітній регулюючий орган здійснює управління міграційним перерозподілом людського потенціалу на наднаціональному рівні, розглядаючи і контролюючи заходи, що здійснюються на міжнаціональному рівні, передусім взаємовигідність, доцільність і можливі наслідки укладання дво- і багатосторонніх угод як для країн-учасниць договору, так і для решти світу. Ним проводиться моніторинг і регулювання процесу інтеграції ринків праці як засобу впливу на якісний перерозподіл людського потенціалу та стимулюється спільне фінансування розвитку людського потенціалу в країнах походження (рис. 1).

На міжнаціональному рівні основними учасниками регуляторного процесу є країни, міжнародні організації, інтеграційні об'єднання країн та регіональні інтеграційні групи. У *ЄС, наприклад, пересування робочої сили країн-учасниць не має обмежень, а політика по відношенню до мігрантів з третіх країн поступово уніфіковується; у НАФТА передбачається деяка свобода пересування визначених груп тимчасових трудових мігрантів: бізнесменів, інвесторів, працівників високої кваліфікації: професіоналів і службовців міжнародних компаній [4]*.

Активізація участі країн у регіональних консультативних процесах (РКП) МОМ дають можливість обміну досвідом і вивчення політичних ініціатив у сфері міграції у сусідніх країнах. Регіональні консультативні процеси проводять семінари на технічному рівні, підтримують пілотні проекти і здійснюють підготовку необхідних управлінських кадрів, сприяють легальним переміщенням через прийняття ряду рекомендацій [1]. *Найбільших результатів в узгодженні заходів із управління міграцією досягли регіональні інтеграційні групи. В межах даних груп укладаються договори про переміщення робочої сили.*

Перевагами регіональних інтеграційних об'єднань над регіональними консультативними процесами у сфері регулювання міграції є ефективне дотримання декларацій і планів дій завдяки політичній волі урядів на основі доступності ресурсів та існування необхідного інституційного і людського потенціалу для досягнення прогресу.

На міжнародному рівні принцип захисту прав мігрантів забезпечується рядом конвенцій, серед яких основними є: Міжнародний пакт про громадянські і політичні права 1966 р., Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права людини 1966 р., Міжнародна конвенція про захист прав всіх трудящих-мігрантів та членів їхніх родин 1990 р. та спеціальні конвенції МОП щодо захисту трудових мігрантів (Конвенція Міжнародної організації праці № 97 про працівників-мігрантів (переглянута 1949) і Конвенція Міжнародної організації праці № 143 Про зловживання в галузі міграції і про забезпечення працівникам-мігрантам рівних можливостей і ставлення 1975 р.) [1].

Національна міграційна політика має бути вбудована в систему міжнародних договорів і наднаціональних пріоритетів, цінностей і правил взаємовигідного, доступного і справедливого перерозподілу людського потенціалу. У забезпеченні ефективної міграційної політики на національному рівні Міграційна служба, забезпечуючи централізацію функцій реалізації міграційної політики, має бути окремим державним відомством і тісно співпрацювати з Міністерством внутрішніх справ, Міністерством закордонних справ, Міністерством соціальної політики, Прикордонною службою та Міністерством фінансів. Для ефективного застосування інструментів регулювання міграційних процесів в цілях розвитку людського потенціалу Міграційна служба має складатись із наступних підрозділів: Еміграційного відділу, Реемміграційного відділу, Імміграційного відділу, Інформаційного відділу, Відділу зв'язків з діаспорою, Відділу сприяння інтеграції, Відділу по роботі з біженцями та особами, що потребують додаткового захисту та Відділу нормативного забезпечення (рис. 1).

Імміграційний відділ у співпраці та координації дій з Міністерством внутрішніх справ має вирішувати питання щодо можливості легалізації назаконних мігрантів, що перебувають на території України, після набрання ними визначеної кількості балів за бальною системою імміграції. У співпраці з Міністерством соціальної політики імміграційним відділом має здійснюватись щорічний перегляд бальної системи та внесення змін до неї відповідно до ситуації на ринку праці та демографічних тенденцій.

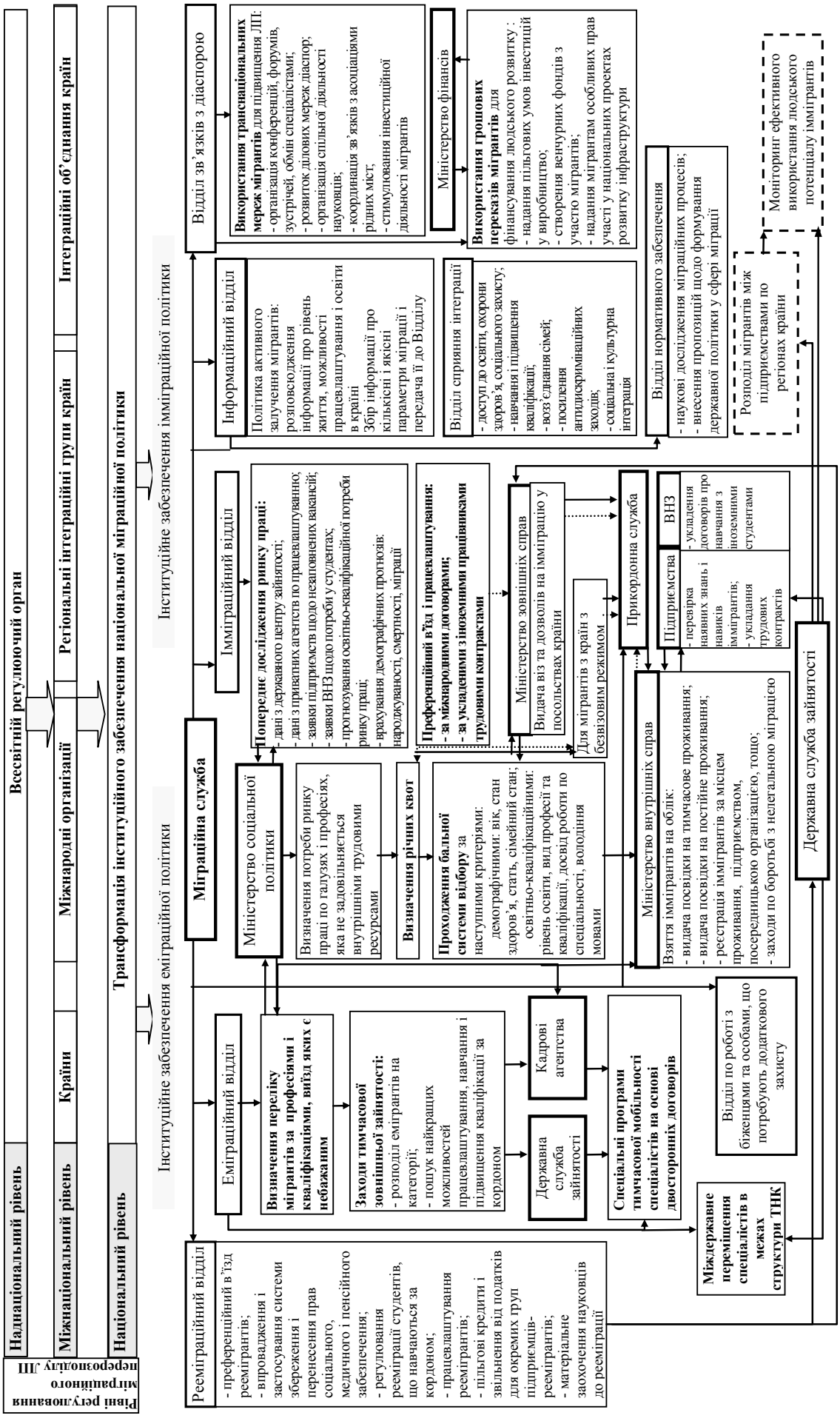


Рис. 1 Регулювання міграційного перерозподілу людського потенціалу на міжнародному та національному рівнях

Еміграційний відділ має співпрацювати з Державною службою зайнятості та кадровими агентствами, що забезпечують легальне працевлаштування громадян України за кордоном, у інформаційному забезпеченні, підготовці персоналу, встановленні зв'язків із іноземними партнерами та працедавцями. Для цього у структурі Державної служби зайнятості слід створити спеціальний центр із працевлаштування за кордоном, що надавав би якісні послуги з працевлаштування на безоплатній основі. Це стало б вагомим стимулом скорочення нелегальної еміграції. Діяльність такого центру має включати професійну, мовну, юридичну та культурно-психологічну підготовку осіб, які бажають працювати за кордоном; соціально-економічну підготовку осіб до міграції, консультування щодо спілкування з дітьми та підтримання зв'язків з сім'єю, залишеною в Україні; надання інформації потенційним емігрантам щодо попиту на ринку праці, можливостей працевлаштування та міграційного і трудового законодавства країн призначення; надання інформації мігранту про умови трудового договору: місце роботи, характер праці, строк найму, заробітну плату, відпустку, пенсійне забезпечення та соціальний захист і умови звільнення. Діяльність еміграційного відділу має також включати впровадження програм тимчасової мобільності висококваліфікованих працівників на основі укладання двосторонніх договорів з країнами призначення, трудових контрактів з працедавцями і передбачати у них порядок відшкодування коштів на підготовку спеціаліста у випадку переходу міграції у постійну форму.

Відділ зв'язків з діаспорою у співпраці з Міністерством освіти і науки, Міністерством культури та Міністерством охорони здоров'я має організовувати спільні заходи з науковцями, медиками, освітянами, культурними діячами – представниками української діаспори з метою використання їх людського потенціалу для підвищення загального людського потенціалу країни. Співпрацюючи з Міністерством фінансів і Міністерством регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства відділ зв'язків з діаспорою має створити сприятливі умови інвестування грошових переказів, у тому числі колективних, в Україні.

Реемиграційний відділ має займатись виконанням частини першої статті 30 Європейської конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів, що передбачає «прийняття кожною договірною стороною належних заходів по наданню допомоги трудящим-мігрантам та їх сім'ям у випадку їх остаточного повернення в країну походження» [5]. Відповідно до цього, у співпраці з Міністерством закордонних справ та Міністерством соціальної політики має надаватись допомога і створюватись сприятливі для реемиграції умови; мають розроблятись програми реемиграції спільно з країнами призначення українських трудових мігрантів згідно з принципом «спільного розвитку» із наданням технічної та іншої фінансової допомоги цими країнами.

Діяльність відділу сприяння інтеграції має координуватись з Міністерством соціальної політики у заходах з працевлаштування мігрантів та їх доступу до соціального захисту; з Міністерством освіти і науки у заходах освіти і підвищення кваліфікації мігрантів; з Міністерством культури у заходах з культурної інтеграції іммігрантів.

Відділ по роботі з біженцями та особами, що потребують додаткового захисту, в узгодженні дій з Міністерством внутрішніх справ, має бути уповноважений розглядати заяви та приймати рішення щодо надання статусу біженця та особи, що потребує додаткового захисту. Спільно з Державною службою зайнятості відділ має забезпечувати працевлаштування та соціально-економічну інтеграцію цих осіб.

Інформаційний відділ Міграційної служби має забезпечувати емігрантів надійною інформацією про законодавство країн призначення, їхні права та обов'язки, можливість отримання правової та соціальної допомоги через дипломатичні представництва за кордоном та спеціальні Інтернет-ресурси. Для іммігрантів відділом мають надаватись інформаційні матеріали на рідних для них мовах про адміністративний і правовий устрій України, можливості працевлаштування, здобуття освіти, охорони здоров'я та соціального забезпечення, культурно-релігійні та історичні цінності українського народу. Відділ повинен розробляти інформаційні матеріали щодо порядку отримання дозволу на імміграцію, посвідки на тимчасове проживання та посвідки на постійне проживання, що мають надаватись на зрозумілій для іммігрантів мові Прикордонною службою при перетині державного кордону України.

У співпраці з Міністерством внутрішніх справ Інформаційний відділ має інформувати іммігрантів щодо порядку звернення до державних установ і органів у разі порушення їхніх прав, проявів дискримінації та нетерпимості. Для формування позитивної суспільної думки щодо різних аспектів міграції Інформаційному відділу слід займатись розробкою і поширенням соціальної реклами, що б включала просвітницьку рекламу для населення про соціально-економічне значення залучення іммігрантів, толерантне до них ставлення та боротьбу з дискримінацією; патріотичну рекламу для іммігрантів з пропагування поваги до України, її населення, мови та культури і моди на все українське; заклик до потенційних емігрантів щодо забезпечення піклування про дітей, підтримки зв'язків з сім'ями та родичами, що залишаються в Україні; пропаганду легального працевлаштування за кордоном шляхом звернення до Державної служби зайнятості та ліцензованих нею посередницьких організацій; висвітлення умов і наслідків нелегальної трудової діяльності за кордоном.

Другою складовою діяльності інформаційного відділу має стати формування та поповнення бази даних обсягів, напрямів та тенденцій міграційних потоків в Україні та пов'язаної з міграцією статистичної інформації. В даному контексті важливою є співпраця з Державною службою статистики та Державною службою зайнятості у зборі даних щодо надмірної пропозиції на ринку одних професій і одночасної нестачі інших, які в подальшому можуть використовуватись для стимулювання тимчасової зовнішньої зайнятості та

при укладанні двосторонніх договорів про взаємне працевлаштування; обмін статистичною інформацією з країнами походження та призначення мігрантів, у тому числі обліку смертей і народжень серед українських громадян за кордоном. Інформаційний відділ повинен аналізувати, зіставляти та узагальнювати відомчу статистичну інформацію у сфері міграції (з МВС, Мінсоцполітики, Прикордонної служби, тощо). Відділу слід провадити співпрацю Міграційної служби з Міжнародною організацією з міграції у заходах підтримки та консультування мігрантів, навчальних курсів для мігрантів і допомозі у виборі програми міграції, сприянні реміграції та займатись видавничою діяльністю з метою висвітлення питань державної політики у сфері міграції. Інформаційний відділ Міграційної служби має стати єдиним інформаційним центром з найбільш повною базою даних про стан і динаміку міграційних процесів в Україні.

Запропоноване регуляторне забезпечення міграційного перерозподілу людського потенціалу на рівні країни має бути впроваджене шляхом нормативного узгодження і законодавчих ініціатив. Такими ініціативами можуть бути: законодавча регламентація інструментів та заходів міграційного перерозподілу людського потенціалу, легалізація груп працівників, в яких існує найбільша потреба на ринку праці, регулювання надання статусу біженця та шукача притулку, ратифікація міжнародних конвенцій, що регулюють міжнародні процеси.

Висновки. Результати впровадження розглянутих заходів інституційного забезпечення міграційної політики передбачають подолання еміграційних втрат людського потенціалу в Україні, їх компенсацію та перевищення шляхом посилення реміграції і залучення кваліфікованих іммігрантів. Необхідним для виконання конкретних завдань в межах застосування даних заходів є співпраця органів виконавчої влади, громадянського суспільства та суб'єктів господарювання, що забезпечить найбільш ефективне регулювання міграційного перерозподілу людського потенціалу в Україні.

Література

1. World Migration Report 2010. The Future of Migration: Building Capacities for Change. International Organization for Migration. Geneva. 2010. 272 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tuta.neru9.com/iccn.org.ge/pdf/eng/world/2011/WMR_2010_ENGLISH.pdf

2. Цапенко И. Движущие силы международной миграции населения / И. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 3. – С. 3–14.

3. The International Organization for Migration in Brief [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/published_docs/books/iomfolder_eng/iom_in_brief_en.pdf

4. Глущенко Г.И. Влияние международной трудовой миграции на развитие мирового и национального хозяйств : дисс. ... д-ра экон. наук : 08.00.14 / Глущенко Галина Ивановна / ГОУВПО "Пензенский государственный университет". – Пенза, 2009. – 388 с.

5. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів : міжнародний документ № 181 від 19.06.1997 (укр/рос) : [ухвалено Радою Європи] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=994_307

References

1. World Migration Report 2010. The Future of Migration: Building Capacities for Change. International Organization for Migration. Geneva. 2010. 272 p.. http://tuta.neru9.com/iccn.org.ge/pdf/eng/world/2011/WMR_2010_ENGLISH.pdf

2. Tsapenko I. Dvizhushiye sily miezhdunarodnoi migratsyi nasieleniya / I. Tsapenko // Mirovaya ekonomika i miezhdunarodnyie otnosheniya. - 2007. – № 3. – P. 3–14

3. The International Organization for Migration in Brief. http://www.iom.int/jahia/webdav/site/myjahiasite/shared/shared/mainsite/published_docs/books/iomfolder_eng/iom_in_brief_en.pdf

4. Glushchenko Galina Ivanovna. Vliyaniye mezhdunarodnoi trudovoi migratsyi na razvitiye mirovogo i natsyonalnogo hoziaistv : dissertatsyia doktora ekonomicheskih nauk : 08.00.14 / Glushchenko Galina Ivanovna; [Mesto zashchity: GOUVPO "Penzenskiy gosudarstvennyi universitet"]. – Penza, 2009. – 388 p.

5. Yevropeis'ka konventsiya pro pravovyi status trudiashchykh-mihrantiv : mizhnarodnyi dokument № 181 vid 19.06.1997 (ukr/ros) : [uhvaleno Radoiu Yevropy] [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=1&nreg=994_307

Рецензія/Peer review : 8.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 331.101.262:338.431(477.74)

І.С. НАЙДА
Одеський державний аграрний університет

РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНУ

В статті визначено роль людського капіталу з урахуванням трансформаційних процесів в економіці України. Досліджено сучасний стан людського капіталу в аграрному секторі економіки Вінницької області. Наведено основні чинники, які негативно впливають на рівень формування і розвитку людського капіталу. Обґрунтовано вигоди від накопичення та використання людського капіталу для працівників, підприємств та держави в цілому.

Ключові слова: аграрні підприємства, людський капітал, здібності, демографічна криза, міграція населення, безробіття, зайнятість, заробітна плата.

I.S. NAYDA
Odesa State Agrarian University

DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN THE AGRICULTURAL SECTOR OF THE REGION

Abstract. In the article the role of human capital in view of the transformation processes in Ukraine's economy are determined. The current state of human capital in the agricultural sector of the Vinnytsia region are investigated. The basic factors which affect the level of formation and development of human capital are brought. Benefits from the accumulation and utilization of human capital to workers, enterprises and the state on the whole are reasonable.

Keywords: agricultural enterprises, human capital, capacity, demographic crisis, migration, unemployment, employment, wages.

Постановка проблеми. Реформування економічних відносин в аграрному секторі економіки України супроводжувалося скороченням виробництва сільськогосподарської продукції, занепадом соціальної інфраструктури, зростанням рівня безробіття та бідності в сільській місцевості, міграцією висококваліфікованих кадрів у міста з метою пошуку більших заробітків. Однак, сьогодні успішно функціонують ті підприємства, які зуміли зберегти позиції на ринку за рахунок інтелектуального потенціалу своїх працівників. Саме тому пріоритетом економічної стратегії аграрних підприємств має стати формування людського капіталу як передумови виходу аграрного сектору з кризи. Рівень освіти та професійної підготовки персоналу як носія людського капіталу в поєднанні з матеріальним капіталом виступає чинником підвищення продуктивності, конкурентоспроможності та сталого розвитку аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія людського капіталу вперше була сформульована на початку 60-х років XX ст. американським соціологом та економістом Т. Шульцом. Подальший розвиток вона одержала у роботах американського вченого Г. Беккера. У вітчизняній економічній науці одне з перших досліджень формування й використання людського капіталу належить О.А. Грішновій. Певною мірою теоретичним і практичним аспектам проблеми розвитку, формування та використання людського капіталу в аграрному секторі присвятили свої дослідження такі науковці, як В.П. Антонюк, О.М. Бородіна, К.В. Васьківська, Н.В. Голікова, В.І. Куценко, Е.М. Лібанова, Т.В. Липчук, Л.І. Михайлова, І.В. Прокопа, О.В. Стефанишин, Г.В. Черевко та інші. Поряд з цим, недостатньо дослідженими залишаються питання розвитку людського капіталу аграрних підприємств на регіональному рівні.

Метою статті є обґрунтування сучасного стану формування та розвитку людського капіталу в аграрному секторі Вінницької області.

Виклад основного матеріалу. Ефективне функціонування аграрного сектору економіки України залежить від забезпеченості комплексом матеріальних (природного, фізичного, фінансового) і нематеріальних (людського, соціального) капіталів. В умовах зростаючої конкуренції визначальним серед них є людський капітал, що представляє сукупність природних і розвинутих, накопичених у процесі навчання та виробничої діяльності працівників продуктивних здібностей, досвіду і знань, які доцільно використовуються ними у виробничо-господарській діяльності, сприяють зростанню суспільної значущості її результатів і завдяки цьому забезпечують насамперед збільшення особистих доходів працівників, а також галузевих і національного доходу країни.

Процеси розвитку та нагромадження людського капіталу у сільській місцевості ускладнюються низкою причин, зокрема недостатнім усвідомленням пріоритетності його розвитку. Протягом тривалого часу вважали, що основним ресурсом сільського господарства є земля. Однак, основоположник теорії людського капіталу Т. Шульц довів, що набагато впливовішим є людський капітал, здібності та знання людей, а економічне значення землі переоцінюють, так як серед усіх інших видів ресурсів людський капітал має здатність оновлюватися, вдосконалюватися та еволюціонувати [1, с. 138].

Встановлено, що основними чинниками, які негативно впливають на рівень формування і розвитку людського капіталу, є:

- зміна поглядів, цінностей та пріоритетів, демографічна криза та високий рівень міграції;
- загальна ситуація в сільському господарстві – не адаптованість до ринкових умов господарювання;

- низький рівень заробітної плати, що є причиною високої плинності кадрів;
- недосконала система професійно-освітньої підготовки та перепідготовки кадрів для сільського господарства;
- незадовільні умови проживання на селі [2, с. 34].

У формуванні людського капіталу аграрних підприємств прямо чи побічно приймає участь все населення, що проживає на території Вінницької області. Станом на 1 січня 2013 р. населення області налічувало 1627,0 тис. осіб, у тому числі сільське населення – 811,0 тис. осіб. Процес скорочення чисельності населення у сільській місцевості відбувається на фоні чіткої тенденції зменшення загальної кількості населення області (рис. 1).

Наведені цифрові матеріали свідчать про негативну тенденцію зменшення населення в області. Так, протягом 2008-2012 рр. загальна чисельність населення зменшилась на 2,7%, зокрема сільського населення – на 5,6%. Така ситуація створює реальні загрози національній, а також економічній безпеці країни та призводить до дефіциту трудових ресурсів, зменшення обсягів ВВП країни, негативно впливає на ринок праці.

У теперішніх умовах складної соціально-демографічної ситуації на селі важливим постає питання зайнятості сільського населення, підвищення рівня продуктивності праці та ефективності сільськогосподарського виробництва, що є передумовою розвитку сільських територій.

В цілому у 2012 р. усіма видами економічної діяльності у Вінницькій області було зайнято 701,1 тис. осіб. Однак, кількість найманих працівників в аграрних підприємствах за досліджуваний період має тенденцію до скорочення. Так, їх чисельність у 2012 р. зменшилась на 21,7% в порівнянні з 2008 р., що в абсолютному виразі становить 14,5 тис. осіб (табл. 1).

Зменшення кількості сільськогосподарських працівників та питомої ваги активного сільського населення, зайнятого в сільському господарстві, пояснюється нехтуванням соціальними інтересами населення в процесі реформування аграрного сектору. Разом із забезпеченням продовольчої безпеки аграрні підприємства повинні дбати про високий рівень добробуту працівників.

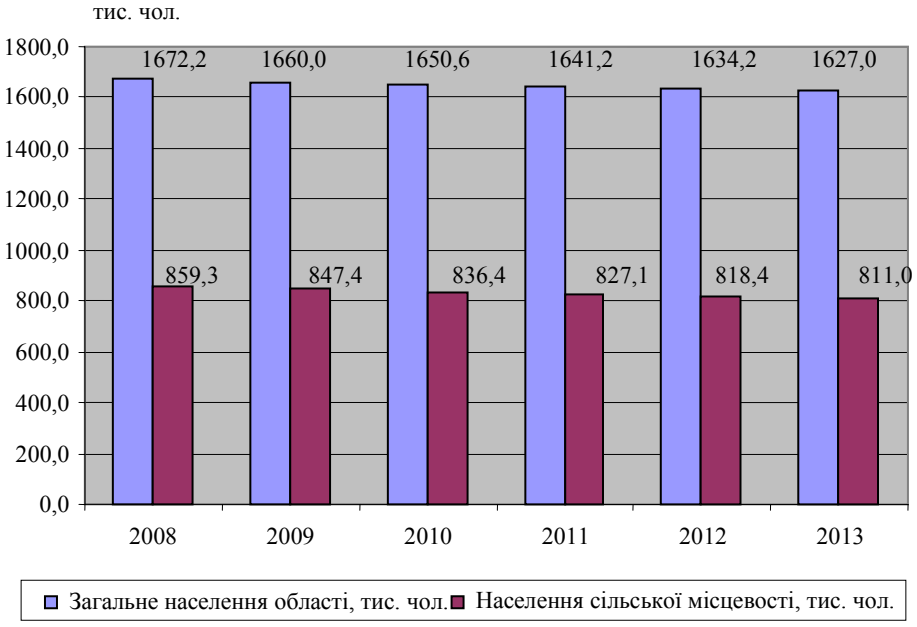


Рис. 1. Чисельність наявного населення Вінницької області станом на 1 січня 2013 року

Таблиця 1

Зайнятість населення Вінницької області

Роки	Усього зайнято, тис. осіб	Наймані працівники підприємств, тис. осіб	у тому числі сільське господарство, мисливство, лісове господарство	
			тис. осіб	% до загальної кількості зайнятих
2008	725,6	450,0	66,8	9,2
2009	693,5	409,3	58,0	8,4
2010	694,3	405,2	53,4	7,7
2011	698,7	386,1	48,8	7,0
2012	701,1	388,8	52,3	7,5
2012 до 2008, %	96,6	86,4	78,3	-

Джерело: [3, с. 401]

Масова незайнятість сільського населення є надзвичайно гострою соціальною проблемою на селі. З року в рік відбувається зростання безробіття та бідності, які, у свою чергу, створюють у сім'ях і сільських громадах напруженість відносин, посилюють загрозу криміногенних явищ на селі тощо. За статистичними даними у 2012 р. кількість безробітних у сільській місцевості складала 31,2 тис. осіб, або 7,9% загальної кількості економічно активного населення Вінницької області [3, с. 404].

Аналіз причин незайнятості (за методологією МОП) за період 2008-2012 рр. показує, що найбільша частка незайнятих – це звільнені з економічних причин та за власним бажанням, які складають 36,2% та 28,0% відповідно від загальної кількості безробітних по Вінницькій області [3, с. 405]. Відмова від звільнень з економічних причин призводить до зниження рівня заробітної плати та підштовхує кваліфікованих працівників до зміни місця роботи. Як свідчать статистичні дані, істотною проблемою є працевлаштування випускників вищих навчальних закладів, частка незайнятих яких у 2012 р. становила 23,5% від загальної кількості безробітних. Основними причинами такої ситуації є відсутність чіткого взаємозв'язку між ринком освіти та ринком праці, професійної диспропорції у підготовці фахівців, відсутність практичного досвіду роботи.

Вивільнення трудових ресурсів та поява безробітних в сільській місцевості супроводжується неоднозначними процесами. З одного боку, це позитивні процеси підвищення продуктивності праці внаслідок впровадження та використання інноваційних технологій, раціоналізації організації аграрного виробництва, посилення корпоратизації управління, поглиблення інтеграційних та кооперативних зв'язків. З іншого боку, це погіршення демографічної ситуації та посилення міграційних процесів на селі, скорочення сфери прикладання праці та руйнування соціальної інфраструктури сільських територій [4, с. 192].

За статистичними даними у 2012 р. із штату аграрних підприємств Вінницької області було звільнено з різних причин більше половини працівників, або 29,6 тис. осіб, тоді як прийнято було на 2,3 тис. осіб менше. Показник плинності кадрів в аграрному секторі економіки області у 2012 р. склав 71,5% [3, с. 410]. Серед основних причин звільнення з роботи працівники вважають низький рівень оплати праці. Заробітна плата як економічна категорія є основним джерелом грошових доходів, тому її розмір значною мірою характеризує рівень добробуту працівників.

Аналіз даних таблиці 2 свідчить, що нижчою від середньо-обласного рівня є номінальна заробітна плата у працівників поштового зв'язку – 1787 грн, діяльності у сфері оптової та роздрібної торгівлі – 1937 грн,, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги – 1994 грн, сільського господарства, мисливства та пов'язані з ними послуги – 2034 грн, будівництва – 2175 грн, культури – 2190 грн, сфери операцій з нерухомим майном – 2275 грн, сфери освіти – 2317 грн Тоді як найвищі розміри номінальної заробітної плати у 2012 р. спостерігались у працівників фінансової діяльності, транспорту, державного управління, промисловості, перевищуючи в 1,1-1,6 рази середній рівень в економіці області 2432 грн.

Таблиця 2

Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників за видами економічної діяльності у Вінницькій області, грн.

Види економічної діяльності	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 2008 р., %
Сільське господарство	980	1061	1307	1763	2034	207,6
Промисловість	1564	1740	2047	2461	2787	178,2
Будівництво	1623	1353	1557	2062	2175	134,0
Торгівля	1038	1083	1422	1688	1937	186,6
Транспорт	1790	2501	2608	2987	3464	193,6
Зв'язок	1153	1323	1476	1683	1787	155,0
Фінансова діяльність	2643	2705	3262	3710	3834	145,1
Нерухомість	1415	1514	1472	1845	2275	160,8
Державне управління	2157	2119	2433	2553	2950	136,8
Охорона здоров'я та соціальне забезпечення	1085	1199	1492	1592	1994	183,8
Освіта	1295	1448	1712	1887	2317	178,9
Культура	1128	1303	1625	1738	2190	194,1
Середньомісячна заробітна плата – всього	1404	1511	1782	2074	2432	173,2

Джерело: [3, с. 433]

Зростання рівня заробітної плати в усіх видах економічної діяльності зумовлено підвищенням законодавчо встановленого розміру мінімальної заробітної плати із 515 грн. у 2008 р. до 1134 грн. у 2012 р. В результаті таке підвищення спричинило значну міжгалузеву диференціацію і підкреслило відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників та продуктивності праці [5, с. 173].

У системі якісних характеристик людського капіталу сільського господарства особливе значення має їх професійно-кваліфікаційний рівень, який останнім часом підвищується, проте залишається достатньо

низьким. Так, частка працівників, які були навчені новим професіям у 2012 р. становила 1,1% від загальної облікової кількості штатних працівників аграрних підприємств. Основною формою навчання працівників була їхня підготовка у навчальних закладах освіти різних типів за договорами (85,9%). Кількість працівників, що пройшли підвищення кваліфікації, протягом 2008-2012 рр. скоротилась на 14%. У 2012 р. підвищення кваліфікації пройшли лише 234 працівників аграрних підприємств, що становило 0,7% від облікової кількості штатних працівників.

Важливим інструментом формування людського капіталу виступають інвестиції. Інвестування у людський капітал є пріоритетним напрямом капіталовкладення, який включає наступні витрати: освіта, підготовка на виробництві, охорона здоров'я, моральне і матеріальне стимулювання праці, культура і дозвілля, і незалежно від суб'єкта інвестування, має приносити його власнику та інвестору відповідні як матеріальні, так і моральні вигоди [6, с. 115]. Так, для працівника – це зростання доходів та рівня життя, зниження ризиків безробіття й бідності, розвиток людського потенціалу, збільшення задоволеності від праці та самореалізації. Для роботодавця – це підвищення продуктивності праці, скорочення втрат робочого часу і зростання ефективності виробництва, що в свою чергу сприяє підвищенню конкурентоспроможності підприємства. Для держави – це підвищення добробуту громадян, зростання рівня ВВП на душу населення, підвищення рівня життя громадян.

Висновки. Людський капітал – складне соціально-економічне явище, процес формування, розвитку та використання якого охоплює усі етапи життєдіяльності людини та різні сфери суспільного життя.

Відтік висококваліфікованих працівників з аграрних підприємств свідчить про втрату накопиченого людського капіталу (певних вмінь, досвіду, неформальних зв'язків). З метою збереження накопиченого людського капіталу та формуванням його нових рис в аграрних підприємствах потрібно підвищити рівень оплати праці висококваліфікованих працівників, забезпечити належні умови праці та відпочинку, стимулювати мотивацію працівників до саморозвитку та підвищення рівня кваліфікації. Адже нагромадження та ефективне використання наявного людського капіталу не тільки дає змогу досягти високої конкурентоспроможності, але й забезпечує раціональне і ефективне використання всіх виробничих ресурсів; можливість запроваджувати нову техніку, технології, освоювати виробництво нових видів сільськогосподарської продукції; випуск якісної продукції і продуктів її переробки; високу продуктивність та якість праці; можливість здійснювати різні види інноваційної діяльності.

Залучення інвестицій у людський капітал, ефективне їх використання є могутнім чинником конкурентоспроможності та сталого розвитку економіки України, зростання рівня добробуту населення. При цьому перспективи його відтворення, розвитку й використання багато в чому залежать від взаємодії інтересів людини, сільської громади, держави.

Література

1. Осійчук О.А. Формування теорії людського капіталу / О.А. Осійчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. -- 2013. – №3. – Т.3. – С. 138-142.

2. Линдюк А. О.Сільське середовище як чинник формування людського капіталу у сільському господарстві / А. О. Линдюк, Т. В. Липчук // Агросвіт. – 2011. – № 16. – С. 32-36.

3. Статистичний щорічник Вінниччини за 2012 рік / Головне управління статистики у Вінницькій області / За ред. С. Ігнатова. – Вінниця, 2013. – 623 с.

4. Коваленко Н.В. Аналіз людського капіталу підприємства як ключової компетенції / Н.В. Коваленко, А.П. Довжикова // Економічний простір. – 2013. – №75. – С. 191-199.

5. Мельничук О.І. Особливості маркетингової діяльності аграрних підприємств / О.І. Мельничук // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «економіка». 2013 рік. – Вип. 2 (39). – С. 171-175.

6. Левчук О.В. Розвиток людського капіталу України – одна із найважливіших умов зростання економіки України / О.В.Левчук // Зб. наук. праць Вінницького державного аграрного університету. – Вінниця: ВДАУ, 2006. - Вип.28. -– С. 114 – 118.

References

1. Osiichuk O.A. Formuvannia teorii liudskoho kapitalu, *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, 2013, No. 3., Vol. 3, pp. 138-142.

2. Lyndiuk A. O., Lypchuk T. V. Silske seredovyshche yak chynnyk formuvannia liudskoho kapitalu u silskomu hospodarstvi, *Ahrosvit*, 2011, No. 16, pp. 32-36.

3. Statystychnyi shchorichnyk Vinnychchyny za 2012 rik. Ed. by red. S. Ihnatova. Vinnytsia, 2013, 623 p.

4. Kovalenko N.V., Dovzhykova A.P. Analiz liudskoho kapitalu pidpryiemstva yak kliuchovoi kompetentsii, *Ekonomichnyi prostir*, 2013, No. 75, pp. 191-199.

5. Melnychuk O.I. Osoblyvosti marketynhovoi diialnosti ahrarnykh pidpryiemstv, *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu. Seriia «ekonomika»,* 2013, – No. 2 (39), pp. 171-175.

6. Levchuk O.V. Rozvytok liudskoho kapitalu Ukrainy – odna iz naivazhlyvishykh umov zrostannia ekonomiky Ukrainy, *Zb. nauk. prats Vinnytskoho derzhavnoho ahrarnoho universytetu*, 2006. – No. 28., pp. 114 – 118.

Рецензія/Peer review : 28.3.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., професор кафедри менеджменту і маркетингу
Одеського державного аграрного університету М.П. Сахацький

УДК 331. 526 / 477

А.О. ДІДУХ, І.М. КРАВЕЦЬ
Хмельницький національний університет

НЕФОРМАЛЬНА ЗАЙНЯТІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

У статті досліджено теоретичні аспекти зайнятості населення у неформальному секторі економіки, а також обґрунтовано необхідність боротьби з даним негативним явищем. Виділено, які категорії населення відносяться до зайнятих у неформальному секторі, показано реальну ситуацію щодо масштабів неформальної зайнятості, наведено шляхи зменшення чисельності зайнятих у неформальному секторі.

Ключові слова: неформальна зайнятість, зайняті в неформальному секторі економіки.

A. A. DYDUKH, I. M. KRAVETS
Khmelnytskyi National University

INFORMAL EMPLOYMENT AS A SOCIAL AND ECONOMIC PHENOMENON

The article investigates the theoretical aspects of employment in the informal sector, the necessity of combating this scourge. Highlight that belong to the category of people employed in the informal sector, shows the real situation on the informal employment are ways to reduce the number of people employed in the informal sector. The problem of informality can not be solved by attempts to a particular employee or employer, a positive outcome is possible only through reform at the state level. You must exercise to stimulate the transition of workers from the informal sector to the formal. The basis for this may be the introduction of the revised social insurance system, which will include a medical insurance and workers.

Key words : informal employment, informally employed.

Постановка проблеми. Однією з основних проблем соціально-економічного розвитку України є проблема зайнятості населення. Ситуація, що має місце на сучасному ринку праці, характеризується стрімким зростанням чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки. Стратегія національної безпеки України розглядає високий рівень "тінізації" економіки, зокрема поширення "тіньової" зайнятості, як загрозу життєво важливим національним інтересам України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій за проблемою. Протягом останнього десятиліття вивченню проблеми неформальної зайнятості приділяється дедалі більше уваги науковцями. Це пов'язано з різким зростанням масштабів неформальної зайнятості, відтоком кваліфікованих кадрів із формального сектору економіки до неформального, значними фінансовими втратами держави, незадоволеністю значної частини населення реальним станом справ на ринку праці.

Значний внесок у дослідження проблем зайнятості належить українським науковцям О. Макаровій, Е. Лібановій, І. Петровій, І. Кравченко, В. Мортікову, М. Соколику та іншим. Вагому роль у дослідженні проблем на ринку праці відіграли такі зарубіжні вчені, як Я. Вітковський, Н. Черніна, І. Масакова, С. Кострубець, Е. Фейг, Гж. Колодко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну зацікавленість науковців сучасними проблемами зайнятості, залишаються недостатньо дослідженими питання пошуку шляхів подолання зайнятості населення у неформальному секторі, не до кінця досліджено причини переходу із офіційної до неформальної зайнятості, не розроблений дієвий комплекс заходів щодо стимулювання переходу із неофіційної до формальної зайнятості. Це вимагає активізації зусиль науковців та практиків щодо вирішення зазначеної проблеми.

Мета статті. Головною метою статті є дослідження реальних масштабів неформальної зайнятості в Україні, пошук можливих шляхів зменшення чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки і сприяння переходу до легальної зайнятості.

Виклад основного матеріалу. Неформальна зайнятість – офіційно незареєстрована трудова діяльність, яка передбачає відсутність юридичного оформлення відносин найму або факту самостійного забезпечення роботою.

Неформальний сектор економіки охоплює усі робочі місця на підприємствах неформального сектору, або всіх осіб, які протягом визначеного періоду були зайняті на підприємствах неформального сектору, незалежно від їх статусу зайнятості та від того, було це їх основною чи додатковою роботою. До неформального сектору відносять невеликі за розмірами та масштабами виробництва, часто незареєстровані приватні підприємства, котрі надають послуги чи виробляють товари для продажу або обміну. Як правило, це маломасштабна діяльність з низьким рівнем організації, трудові відносини ґрунтуються на нерегулярній зайнятості, особистих або родинних стосунках [1].

Серед підприємств неформального сектору виділяють два типи:

1) неформальні підприємства осіб, які працюють за власний рахунок – залежно від національних умов усі або тільки ті, що не зареєстровані відповідно до вимог національного законодавства (господарського, комерційного, податкового, соціального права тощо);

2) підприємства неформальних роботодавців, що відповідають наведеним нижче критеріям:

- відсутність реєстрації підприємства;
- дрібний розмір підприємства за числом зайнятих (розмір може визначатися за чисельністю

постійних найманих працівників, або за загальною чисельністю найманих працівників, або за загальним числом працівників, включаючи самого підприємця, партнерів по бізнесу та членів сім'ї, що беруть участь у виробництві, допомагають у власній справі);

- відсутність реєстрації найманих працівників підприємства (відсутність трудових угод, що передбачають сплату роботодавцем податків та внесків по соціальному страхуванню та захист з боку трудового законодавства).

Відповідно до статусу зайнятості до числа неформально зайнятих відносять такі категорії зайнятих [2, с. 124-132]:

- члени неформальних виробничих кооперативів;
- наймані працівники, котрі мають неформальні робочі місця на підприємствах формального сектору, на підприємствах неформального сектору або як оплачувані домашні працівники, найняті домашніми господарствами;
- особи, котрі працюють за свій рахунок (самозайняті), або роботодавці, котрі мають власні підприємства у неформальному секторі;
- члени сімей, які працюють на безоплатній основі, незалежно від того, працюють вони на підприємствах формального чи неформального сектору;
- наймані працівники, котрі мають неформальні робочі місця на підприємствах формального сектору, на підприємствах неформального сектору, або як оплачувані наймані працівники у домогосподарствах [1].

Для зайнятості у неформальному секторі економіки характерні такі риси: відсутність факту офіційної реєстрації діяльності, а отже і відсутність будь – якого правового або соціального захисту з боку держави чи профспілки; низький рівень продуктивності праці, використання застарілих і шкідливих технологій виробництва; низький рівень доходів працівників; переважання самозайнятості; неможливість виходу виробників на організовані ринки, відмова у кредитуванні [3, с.189-192].

Оцінка масштабів проблеми неформальної зайнятості на рівні держави розпочалася не так давно – наприкінці 90-х років минулого сторіччя, попри те, що дана проблема з'явилася одразу після розпаду Радянського Союзу, коли явище тотальної зайнятості змістилося на другий план і велика кількість кваліфікованих кадрів змушена була або виїхати закордон, або податися у торгівлю, звісно ж, неофіційно.

Інформацію щодо чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки України за 2008 – 2012 роки відображено на рисунку 1 (складено на основі матеріалів Офіційного сайту Державного комітету статистики [4]).

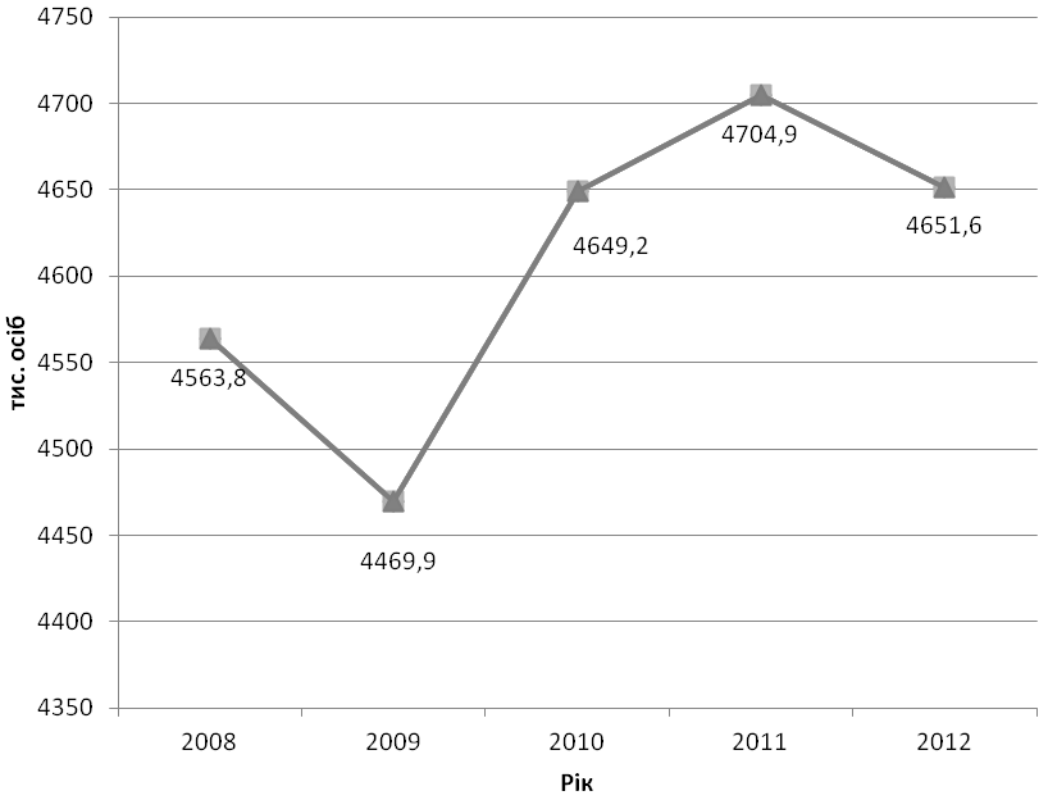


Рис. 1. Динаміка чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки України у 2008-2012 роках

Як свідчать дані, показані на рисунку, починаючи з 2009 р. по 2011 р. відбувалося стрімке збільшення чисельності неформально працюючих: якщо у 2009 році їх налічувалось 4469,9 тис. осіб, то вже у 2011 році неформальною зайнятістю було охоплено 4704,9 тис. осіб, тобто на 235 тис.осіб більше.

Однією із причин цього, на нашу думку, стала світова економічна криза, котра не оминула і Україну у 2008 році: відбулося скорочення обсягів виробництва, що в свою чергу вплинуло на скорочення чисельності робочих місць у різних галузях, призвело до збільшення чисельності зайнятих у неформальному секторі.

Незважаючи на те, що у 2012 році показник чисельності зайнятих у неформальному секторі зменшився і становив 4651,6 тис. осіб, він є досить високим, що впливає на соціально-економічний розвиток країни.

Дані щодо зайнятості у неформальному секторі економіки України за видами економічної діяльності (у відсотковому вираженні) за 2008 – 2012 роки зображено на рисунку 2 (складено на основі матеріалів Офіційного сайту Державного комітету статистики) [4].

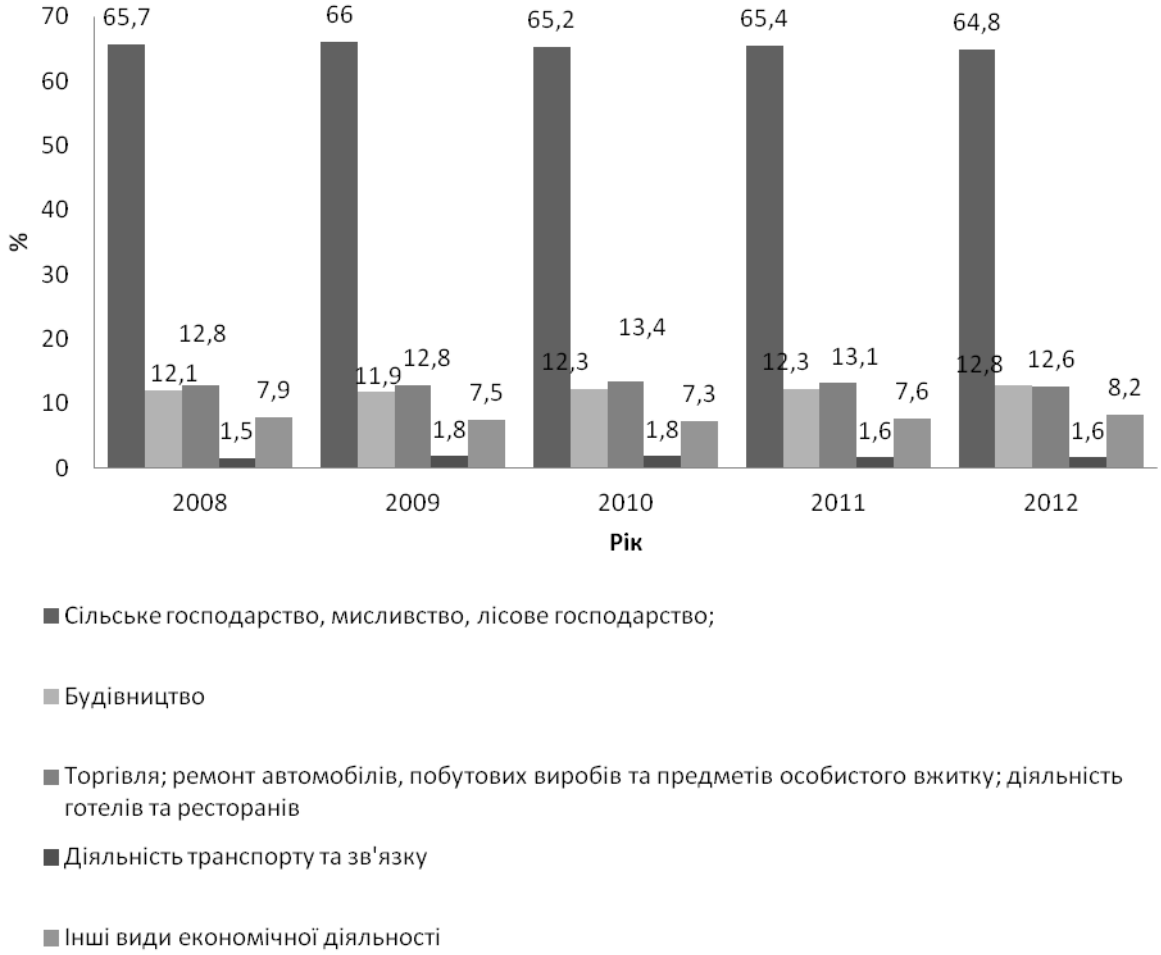


Рис. 2. Динаміка зайнятості у неформальному секторі економіки України за видами економічної діяльності у 2008 – 2012 рр.

З наведених даних видно, що "лідируючі позиції" за показниками чисельності неформально працевлаштованих посідають сільське господарство, мисливство, рибництво (64,8% від усіх неформально зайнятих належать цим галузям), однак у динаміці за 2009 – 2012 роки спостерігається тенденція до зменшення чисельності неформально зайнятих у наведених галузях. Має місце збільшення чисельності неформально зайнятих на будівництві, у торгівлі.

Важливе значення при аналізі неформальної зайнятості має вікова структура працюючих. Ситуацію щодо неформально працюючих у розрізі вікової структури за 2012 рік показано на рисунку 3 (складено на основі матеріалів Офіційного сайту Державного комітету статистики) [4].

Так, найбільшу частку зайнятих у неформальному секторі економіки складають люди віком від 60 до 70 років: 34% від загальної чисельності зайнятих у неформальному секторі припадає на даний віковий сектор. На другому місці – молодь, віком від 15 до 24 років – 19% від загальної чисельності. Це пов'язано із несприятливою ситуацією на ринку праці, коли людям цих вікових категорій найважче знайти роботу офіційно, що провокує їх відтік у неформальний сектор економіки. Як свідчать дані рисунку 3, значна частка працездатного населення у працездатному віці не знайшла іншої можливості реалізувати свій трудовий потенціал, окрім як у неформальному секторі. А такий вид зайнятості вкрай негативно впливає на формування та розвиток трудового потенціалу людини та його використання як на мікро-, так і на макрорівні.

Основними причинами поширення неформальної зайнятості населення стали: високе навантаження на фонд заробітної плати; високі податки на прибуток, додану вартість, обов'язкові платежі до бюджету та

страхові внески тощо, що призводить до тінізації економіки; низький рівень життя населення, що спричиняє розвиток прихованих видів економічної діяльності; відсутність підходящого місця роботи, а відтак орієнтація частини населення на отримання доходів будь-яким способом; ступінь довіри громадян до суспільного устрою.

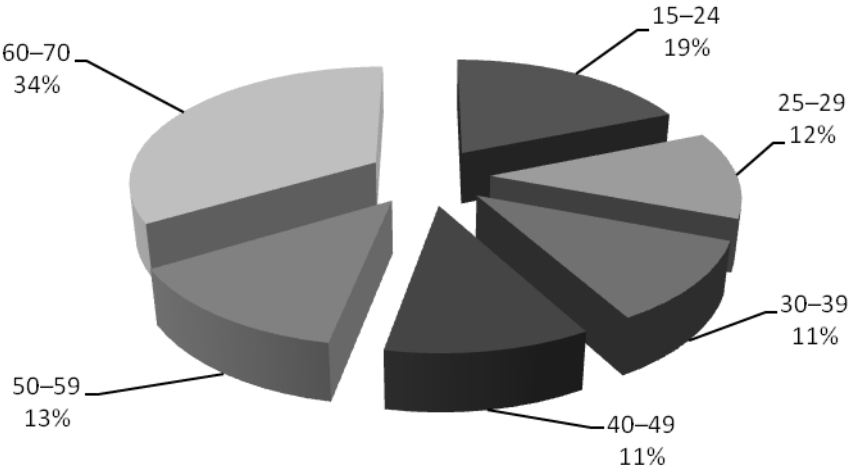


Рис. 3. Вікова структура зайнятих у неформальному секторі економіки України у 2012 році

Слід підкреслити, що наслідки поширення неформальної зайнятості не є однозначними. Позитивним вважається: задоволення потреб видів економічної діяльності, що розвиваються, у робочій силі; стримування зростання соціальної напруженості під час безробіття; можливості більш повного задоволення споживчого попиту населення країни.

Разом з тим, неформальна зайнятість супроводжується негативними наслідками як для держави, так і для працівника. Так, держава недоодержує значний обсяг податків, частину яких можна було б спрямувати на розвиток соціальної сфери, що позначається на життєвому рівні всього населення. За наявності в обігу офіційно не облікованих грошових потоків ускладнюється контроль за грошовою масою та її структурою, планування грошової емісії тощо.

Для працівників, зайнятих у неформальному секторі економіки, відсутні реальні соціальні гарантії (пенсійного забезпечення, права на допомогу з тимчасової непрацездатності, на оплачувану відпустку, на допомогу з безробіття, на охорону праці тощо), контроль за умовами праці; така зайнятість не гарантує одержання трудових доходів; робота неформально зайнятих працівників не зараховується до трудового стажу.

Висновки і пропозиції. Проблему неформальної зайнятості неможливо вирішити намаганнями конкретного працівника чи роботодавця, досягнення позитивного результату можливе тільки шляхом реформування на державному рівні.

Необхідно здійснювати стимулювання переходу працівників із тіньового сектору до офіційного. Базою для цього може стати впровадження оновленої системи соціального страхування, котра міститиме в собі і медичне страхування працівників.

Головною передумовою для зменшення чисельності зайнятих у неформальному секторі економіки, як показує світова практика, є сприяння розвитку малого підприємництва. Сектор малого підприємництва в зарубіжних країнах із розвинутою ринковою економікою є одним із найважливіших і забезпечує близько 70% робочих місць та 50–65% виробництва валового внутрішнього продукту. У США, наприклад, на малих підприємствах працює 54% населення, в Італії – 73%, в Японії – 78%. Це країни зі стійким економічним розвитком, стабільно високим рівнем життя населення, значна частина якого формує свій життєвий рівень завдяки функціонуванню саме малого бізнесу і своєї участі в ньому [5]. Домогтися розвитку малого підприємництва можливо шляхом зменшення податкового навантаження, спрощення процедури реєстрації і ліцензування діяльності, надання пільг тим роботодавцям, котрі створюють робочі місця, звільнення від податкового пресу частки прибутку, що йде на розширення виробництва та створення нових робочих місць.

Важливим напрямом легалізації зайнятості є загальне розширення попиту на робочу силу в офіційній економіці, розвиток виробництва, розширення можливості працевлаштування у сфері формальної зайнятості, а також зростання оплати праці й прибутків у всіх сферах і видах економічної діяльності.

Література

1. Методологічні положення щодо визначення неформальної зайнятості населення.- Електронний ресурс : режим доступу : http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/18/metod_16.pdf (дата звернення 28.10.2013)

2.Ангелко І. В. Неформальна зайнятість населення України в сучасних умовах господарювання / І. В. Ангелко // Український соціум. – 2010. – № 3(34). – С. 124–132.

3.Ведерніков М. Д. Неформальний сектор в структурі національного ринку праці / М. Д. Ведерніков

// Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 6, т. 2. – С. 189-192.

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики. - Електронний ресурс: Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua (дата звернення: 21.10.2013).

5. Биковець В. Вплив громадських об'єднань підприємців на становлення і розвиток малого та середнього бізнесу в Україні : регіональний аспект / *В'ячеслав Биковець* // Аналітичний Центр Академія. – 2011. – Електронний ресурс : режим доступу: : http://www.academia.org.ua

References

1. Metodychny poloshenia shchodo vyznachennia neformal'noy zaynyatosty naselennia. – Elektronnyi resurs : reshim dostupu : http://lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/18/metod_16.pdf (data zvernennia 28.10.2013)

2. Angelko I. V. Neformal'na zayniatist' naselennya v suchasnyh umovah gospodaruvania / I. V. Angelko // Ukrainskiy sotsium. – 2010. – № 3(34). – С. 124–132.

3. Vedernykov M. D. Neformal'nyy sector v struktury natsional'nogo rynku pratsi / M. D. Vedernykov // Visnyk Khmel'nytskogo natsional'nogo universytetu. – 2010. – № 6, Т. 2. – С. 189-192.

4. Ofitsiynyy sayt Dershavnogo komitetu statystyky. – Elektronnyi resurs : reshim dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua (data zvernennia 21.10.2013)

5. Bykovets V. Vplyv gromads'kyh ob'ednan' pidpryemtsiv na stanovlennya y rozvitok malogo ta serednyogo byznecu v Ukrainy : regional'nyy aspect / V. Bykovets // Analytychniy Centr Akademya. – 2011. - Elektronnyi resurs : reshim dostupu : http://www.academia.org.ua

УДК 316.32:331.556.4

Л.І. БЕЗТЕЛЕСНА
Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗА УМОВ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ ЯК НОСІЯ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуто процеси інтернаціоналізації вищої освіти та її основні форми. Окрему увагу акцентовано на міжнародній міграції студентів і її ролі у реалізації людського потенціалу. Визначено основні напрями регулювання міжнародної освітньої міграції в контексті людського розвитку.

Ключові слова: інтернаціоналізація вищої освіти, міжнародна міграція, людський потенціал

L.I. BEZTELESNA
National University of Water Management and Nature, Rivne

INTERNATIONALIZATION OF HIGHER EDUCATION IN TERMS OF INTERNATIONAL MIGRATION OF POPULATION AS BEARER OF HUMAN POTENTIAL

Abstract. – The aim of the article is to study international migration as a form of internationalization of higher education and opportunities for its regulating to ensure realization of human potential.

Today, countries are interested in forming education and qualification potential by migration, primarily through attracting foreign students and their future employment in the national labor markets. In addition to the educational and qualification component, other components that are formed during the educational migration is social and cultural. As a result, interest in higher education grows in a country where it is most likely to implement new knowledge in professional work, to obtain relevant material status effects or get the kind of education, which is characterized by a certain level of prestige and ensure the implementation of the generated human potential in the country of origin. Higher education obtains an international character, providing high mobility of students and teachers between universities of different countries, creating a unified curriculum that is ensured by the demand for certain educational and skill groups of workers in the international labor market.

In the article special attention is paid to the international migration of students and its role in the realization of human potential. The main directions of international educational migration regulation in the context of human development are determined.

Key words: internationalization of higher education, international migration, human potential

Постановка проблеми. За сучасних умов, освітньо-кваліфікаційна складова людського потенціалу, що формується під час здобуття людиною середньої, професійно-технічної, вищої освіти, самоосвіти та підвищення кваліфікації, є домінуючим ресурсом розвитку економіки знань. Під час міграції населення як носія людського потенціалу відбувається перерозподіл даної складової шляхом переміщення низько-, середньо- та висококваліфікованих працівників між країнами походження та призначення. На сьогодні, країни світу зацікавлені у формуванні освітньо-кваліфікаційного потенціалу міграційним шляхом, передусім, через залучення іноземних студентів та їх подальше працевлаштування на національних ринках праці.

У свою чергу, активізації зазначених вище процесів сприяє ситуація на ринках праці окремих країн, де спостерігається неможливість реалізації освітньо-кваліфікаційної складової людського потенціалу, що зумовлено рядом причин: невідповідністю пропозиції попиту на підготовлених працівників, нерівнозначністю освітніх програм і вимог до реальної професійної діяльності, відсутністю взаємодії вузів і підприємств при підготовці необхідних спеціалістів [1]. Окрім освітньо-кваліфікаційної складової, іншими складовими, що формуються під час освітньої міграції, є соціальна та культурна. Як наслідок, виникає зацікавленість у здобутті вищої освіти в країні, де існує найбільша вірогідність реалізувати здобуті знання у професійній діяльності із отриманням відповідних матеріально-статусних ефектів або одержати такий вид освіти, який характеризується певним рівнем престижу і забезпечить реалізацію сформованого людського

потенціалу у країні походження. Вища освіта набуває інтернаціонального характеру, що передбачає високу мобільність студентів і викладачів між вузами країн, створення єдиних навчальних програм та універсальних навчальних планів, що забезпечується попитом на окремі освітньо-кваліфікаційні групи працівників на міжнародному ринку праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інтернаціоналізації вищої освіти присвячено ряд праць зарубіжних вчених А. Глітца, К. Дастмана, В. Іонцева, М. Сафонової, Г. Хансона, Дж. Хіршмана, Т. Юдіної та інших, в яких висвітлено особливості і сучасні тенденції цього процесу. Серед українських науковців на розгляді освітньої міграції як форми інтернаціоналізації вищої освіти та її наслідках акцентують увагу О. Біляковська, В. Куценко, І. Майданік, Л. Семів, Ю. Чекушина. Проте, у наукових працях мало дослідженим залишається визначення ролі і можливостей інтернаціоналізації вищої освіти і її форм для ефективної реалізації людського потенціалу в контексті становлення економіки знань.

Метою статті є дослідження міжнародної освітньої міграції як форми інтернаціоналізації вищої освіти та можливостей її регулювання для забезпечення реалізації людського потенціалу.

Основний матеріал дослідження. Фактологічні дані Інституту статистики ЮНЕСКО виявляють стабільне зростання чисельності іноземних студентів у країнах світу. За період з 2008 по 2012 рік число іноземних студентів у світі зросло на 600 тис. чол. (рис. 1) [2].

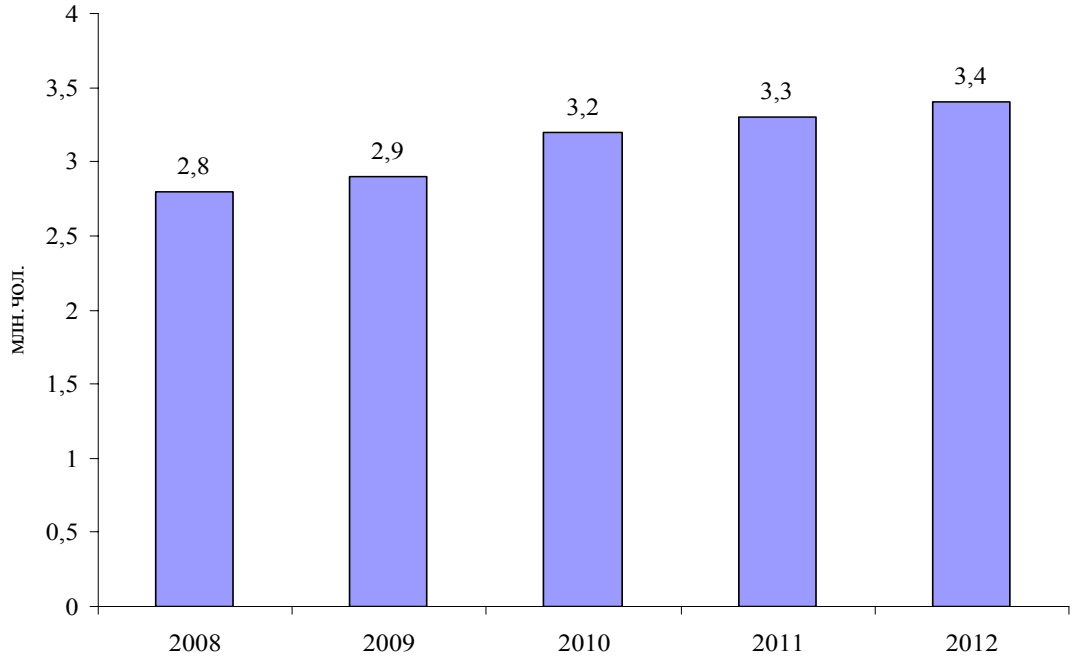


Рис. 1. Чисельність іноземних студентів у світі у 2008-2012 рр., млн чол. [2]

Основними країнами призначення іноземних студентів є розвинуті країни та країни, що характеризуються інтенсивним економічним розвитком і відповідною ємністю національних ринків праці: США (20%), Великобританія (12%), Франція (8%), Австралія (8%), Німеччина (6%), Японія (5%), Канада (3%), Китай (3%) (рис. 2) [2].

Приваблення іноземних студентів є однією із складових політики активного залучення освітньо-кваліфікаційного потенціалу країн призначення, більшість з яких є високорозвинутими і переживають демографічний спад та одночасний перехід до економіки знань, що підвищує необхідність у висококваліфікованих працівниках. В умовах конкурентної боротьби за освітньо-кваліфікаційний потенціал високої якості, країни призначення створюють сприятливі умови для подальшого працевлаштування іноземних студентів на національних ринках праці для задоволення його зростаючої потреби у спеціалістах високої кваліфікації.

Іноземні студенти є більш привабливими для залучення на національні ринки праці ніж іноземні працівники, оскільки володіють не лише необхідною освітою і кваліфікацією, а й набутим за роки навчання соціальним і культурним потенціалом, що надає їм вищих адаптаційних характеристик. Крім того, при їх подальшому працевлаштуванні відсутня необхідність у визнанні та атестації іноземних кваліфікацій. Наприклад, у Франції, Німеччині та Новій Зеландії іноземним студентам надається дозвіл перебування у країні призначення протягом одного року для пошуку роботи [3].

Отже, політика залучення іноземних студентів на національному ринку праці, у більшості випадків, призводить до їх постійного проживання, тобто людський потенціал цих осіб стає втраченим для країни походження.

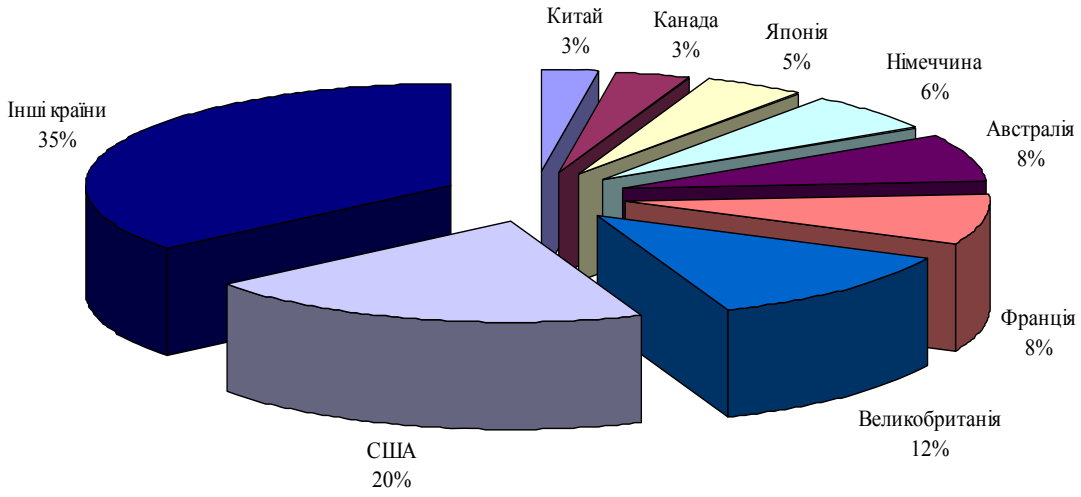


Рис. 2. Основні країни призначення іноземних студентів, 2012 р., % [2]

За таких умов, головним негативним явищем для країн походження іноземних студентів та освітнього персоналу, що супроводжує процес інтернаціоналізації вищої освіти, є так звана «втрата мізків», що позначається загальним зниженням людського потенціалу. В цьому руслі необхідною є розробка відповідних заходів національної освітньої, соціально-економічної та міграційної політики. Основними напрямами регулювання міжнародної освітньої міграції як прояву інтернаціоналізації вищої освіти є:

- стимулювання тимчасової освітньої міграції (обмежений термін перебування, програми обміну студентами – їх ефективними прикладами є програма комісії Фулбрайта в США та Сократ-Еразм в Євросоюзі) [3];
- сприяння тимчасовій кваліфікованій міграції, що відповідає принципам економіки, заснованої на знаннях. Даний напрям спрямований, передусім, на залучення талановитих студентів і університетських кадрів, які є потенційними працівниками сфери виробництва знань та здатні підвищити конкурентоспроможність науки і освіти країни призначення. Домінуючими інструментами стимулювання кваліфікованої міграції є стипендійні програми, активне рекламування системи освіти країни за кордоном, спрощення візових вимог для осіб, що належать до групи освітніх мігрантів. Водночас, найбільше сприяння міжнародному обміну висококваліфікованими спеціалістами досягається шляхом гармонізації систем освіти країн, що є важливою передумовою інтеграції ринків праці. Найбільш показовим прикладом становлення єдиної зони вищої освіти є Болонський процес в країнах Європи, який має на меті розширити доступ до вищої освіти, сприяти мобільності студентів і викладачів, підвищити якість освіти, забезпечити успішну реалізацію освітньо-кваліфікаційного потенціалу випускників вузів за рахунок того, що усі академічні ступені і кваліфікації мають бути орієнтовані на ринок праці;
- заохочення інтенсивного розвитку національних вищих навчальних закладів шляхом посилення міжнародних зв'язків із освітніми закладами розвинутих країн у напрямі переймання досвіду, освітніх програм, трансферу ноу-хау, обміну персоналом. У даному напрямі тимчасовий виїзд представників професорсько-викладацького складу для підвищення кваліфікації і викладання за кордоном може попередити відтік студентів і стимулювати їх повернення в країну походження після навчання у іноземному вузі. Тобто активізація освітньої і міграційної політик у даному напрямі попереджає втрату і стимулює формування національного людського потенціалу. Ефективність такої стратегії підтверджується досвідом таких країн як Китай, ОАЕ, Індонезія, В'єтнам [3].

Крім міжнародної міграції студентів, іншими формами інтернаціоналізації вищої освіти є:

- дистанційна освіта з використанням новітніх інформаційно-комунікаційних технологій;
- комерційна транскордонна освіта (освітній франчайзинг);
- створення філіалів іноземних вузів [3].

Проте, варто зауважити, що ці форми здобуття іноземної освіти зумовлюють формування освітньо-кваліфікаційної складової людського потенціалу студентів, не враховуючи соціальну та культурну складові, що активно формуються при освітній міграції.

Водночас, слід зазначити, що, зважаючи на інтенсивний науково-технічний розвиток та прогрес у інформаційно-комунікаційних технологіях, посилення інтеграційних зв'язків в всіх сферах людського і економічного розвитку, розбудову економіки знань та інформаційного суспільства, різноманітність форм інтернаціоналізації вищої освіти може сягнути таких меж, що в майбутньому буде дедалі складніше стверджувати про те, як висококваліфікований працівник з дипломом про вищу освіту її отримав – у національному вузі, у іноземному вузі, через дистанційну освіту, у філіалі іноземного вузу або шляхом електронного навчання.

Висновки. Інтернаціоналізація вищої освіти набуває ролі рушія гармонізації систем вищої освіти країн та застосування механізмів міжнародного визнання дипломів і кваліфікацій, посилюючи, таким чином, міграційні потоки студентів і висококваліфікованих спеціалістів для ефективної реалізації їх людського

потенціалу. Будучи провідним напрямом інтернаціоналізації, міграція студентів і освітніх кадрів як носіїв людського потенціалу і, передусім, його освітньо-кваліфікаційної складової може створювати ряд переваг і загроз у людському розвитку для країн походження і призначення, детальний розгляд яких є перспективою подальших досліджень у цьому напрямі.

Література

1. Безтелесна Л. Механізми взаємодії роботодавців та вищих навчальних закладів в системі безперервної освіти / Л. Безтелесна // Нова педагогічна думка. – 2013. – № 12. – С. 174-177.

2. Unesco Institute for Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=167

3. World Migration 2008. Managing Labour Mobility in the Evolving Global Economy. International Organization for Migration. Geneva, 2008. 540 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2008/02382a11.pdf

References

1. Beztelesna L. Mekhanizmy vzaiemodii robotodavtsiv ta vyshchykh navchalnykh zakladiv v systemi bezperervnoi osvity / L. Beztelesna // Nova pedahohichna dumka. – 2013. - № 1.2. – p. 174-177.

2. Unesco Institute for Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.uis.unesco.org/unesco/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=167

3. World Migration 2008. Managing Labour Mobility in the Evolving Global Economy. International Organization for Migration. Geneva, 2008. 540 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2008/02382a11.pdf

Рецензія/Peer review : 19.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 331.108.4(477)

Ю.В. КОЛОМІЄЦЬ, О.А. ФОМОВА
Хмельницький національний університет

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДІЛОВОЮ КАР'ЄРОЮ ПЕРСОНАЛУ

Обґрунтована необхідність заходів щодо управління кар'єрою. Визначені поняття кар'єри, її види, основні етапи та потреби. Досліджені особливості реалізації технологій управління кар'єрою. Названі основні потенційні обмеження розвитку ділової кар'єри. Встановленні правила управління кар'єрою.

Ключові слова: кар'єра, управління діловою кар'єрою, потреби, правила управління, проблеми розвитку кар'єри.

JULIA VALENTYNIVNA KOLOMIETS, OLENA ANATOLIIVNA FOMOVA
Khmelnitsky National University

CURRENT TRENDS IN MANAGEMENT PERSONNEL BUSINESS CAREER

Abstract. A characteristic feature of modern management is the recognition of the increasing role of the human factor in the production and development of new forms and methods of personnel management, especially at the level of enterprises and companies. Staffing is the most significant resource of any society, any country and any organization. Organizations create special techniques and management professional development, career preparation reserve managers.

Background evident that the main thrust of the career management of staff is likely to value what has or may have a person in the organization, namely its ability to occupational activity was effectively used to achieve company goals and meet the interests of the individual.

Managing business career has become one of the most important areas of personnel management and human resources management, focused on the strategy and stages of development and promotion of managers and professionals.

Keywords: career management career business needs, rules management, development of career.

Вступ. Характерною рисою сучасного менеджменту є визнання зростаючої ролі людського чинника в системі виробництва і розвитку нових форм і методів управління персоналом, в першу чергу на рівні підприємств і фірм. Кадри є найбільш значним ресурсом будь-якого суспільства, будь-якої країни і будь-якої організації. Організації створюють спеціальні методи і системи управління професійним розвитком, кар'єри, підготовкою резерву керівників.

Актуальність проблеми проявляється в тому, що головний сенс управління кар'єрою персоналу полягає в тому, щоб все цінне, чим володіє або може мати людина в організації, а саме його здатності до професійної діяльності, було ефективно використано для досягнення цілей підприємства та задоволення інтересів особистості.

Питанням управління кар'єрою присвятили велике число робіт вітчизняні та зарубіжні вчені: Грачов М., Гриньова В.М., Кібанов А.Я., Кім М.Н., Оучі У.Г., Пономаренко В.С., Пушкар О.І., Самигін С.І., Травін В.В., Уотермен Р., Чижова Л.С., Савельєва В.С., Єськов О.С. та ін.

Мета даної роботи є вивчення процесу управління діловою кар'єрою персоналу, як комплексної технології, спрямованої на розвиток здібностей працівників, накопичення ними професійного досвіду і

раціональне використання їхнього потенціалу, як в інтересах працівників, так і в інтересах організації.

Основний розділ. Головний потенціал підприємства полягає у кадрах. Саме люди виконують роботу, подають ідеї і дають змогу підприємству існувати. Актуальною перспективою професійного формування особистості менеджера, а також його самореалізації є розвиток кар'єрних нахилів.

Кар'єра - це результат усвідомленої позиції і поведінки людини в області трудової діяльності, що пов'язан з посадовим або професійним зростанням.

На даний момент розрізняють професійну і внутрішньо організаційну кар'єри. Професійна кар'єра характеризується тим, що кожна людина в процесі своєї професійної трудової діяльності проходить різні стадії розвитку: навчання, вступ на роботу, професійне зростання, поліпшення індивідуальних професійних здібностей, вихід на пенсію. Працівник може послідовно пройти ці стадії в різних організаціях.

Внутрішньо організаційна кар'єра охоплює послідовну зміну стадій розвитку працівника в рамках однієї організації. Вона реалізується в трьох основних напрямах [1, с.107].

- вертикальний — з ним найчастіше пов'язують саме поняття кар'єри, тому що кар'єрне просування найбільш видиме. Під вертикальним напрямом буквально розуміють підйом на вищу сходинку структурної ієрархії.
- горизонтальний — це переміщення в іншу функціональну сферу діяльності або виконання службової ролі на сходинці, що не має жорсткого формального закріплення в організаційній структурі. Наприклад, розширення і ускладнення завдань, виконання ролі керівника цільової програми, тимчасового трудового колективу або цільової групи.
- центроспрямований — це рух до ядра, до керівництва організації, що означає доступ на відповідальні наради, запрошення на раніше недоступні зустрічі, збори формального та неформального характеру, окремі доручення керівництва, доступ до закритих для інших джерел інформації, довірливе звертання, окремі важливі доручення керівництва. Зі стороннього погляду, цей напрям менш очевидний, але він досить привабливий для співробітників. Найбільш яскравим прикладом такої кар'єри є японське управління.

Взагалі, управ**ління кар'єрою персоналу** – це комплекс заходів, що здійснюються кадровою службою підприємства, з планування, організації, мотивації і контролю службового зростання персоналу, виходячи з його цілей, потреб, можливостей, здібностей та схильностей, а також виходячи із цілей, потреб, можливостей і соціально-економічних умов підприємства.

Управління кар'єрою полягає в тому, що, починаючи з моменту прийняття працівника у підприємство, і, закінчуючи передбачуваним його звільненням з роботи, необхідно організувати планомірне горизонтальне і вертикальне просування по системі посад або робочих місць. Працівник повинен знати не тільки свої перспективи на короткостроковий і довгостроковий період, але і те, яких показників він повинен досягти, щоб розраховувати на просування по службі.

Організації, які усвідомлюють важливість управління діловою кар'єрою своїх співробітників, виконують важливий крок на шляху до власного процвітання. Управління кар'єрою дає можливість виростити фахівця або керівника організації в її власних стінах. Тому управління діловою кар'єрою є одним з найважливіших напрямків в управлінні персоналом організації.

Грамотно і послідовної організований процес управління діловою кар'єрою так само служить і корпоративним цілям, оскільки підвищує відданість працівника інтересам організації та продуктивність праці, зменшує плинність кадрів і більш повно розкриває здібності людини. Як правило, в організаціях, де відсутня управління кар'єрою, мотивація поведінки працює слабо, людина трудиться не в повну силу, не прагне підвищувати кваліфікацію і розглядає свою роботу в організації як тимчасову.

Зазвичай, заходами з планування організації, мотивації і контролю службового зростання працівника займаються кадрові служби організацій, які в даний час називаються підрозділами з управління персоналом.

На різних етапах кар'єри людина задовольняє різні потреби (табл. 1) [3, с.353].

На сьогодні однією з найпоширеніших моделей управління кар'єрою є модель «партнерства» по плануванню і розвитку кар'єри.

Партнерство припускає співпрацю трьох сторін - працівника, його керівника і відділу управління персоналом (відділу людських ресурсів). Працівник несе відповідальність за планування і розвиток власної кар'єри або є власником цього процесу. Керівник виступає як наставник або спонсор співробітника. Його підтримка необхідна для успішного розвитку кар'єри, оскільки він розпоряджається ресурсами, управляє розподілом робочого часу, атестує співробітника. Відділ управління персоналом виконує роль професійного консультанта і одночасно здійснює загальне управління процесом розвитку кар'єри в організації.

Після прийому на роботу фахівці з управління персоналом проводять навчання нового співробітника основам планування і розвитку кар'єри, роз'яснюють принципи партнерства, відповідальність і можливості сторін, що беруть участь в ньому. Навчання на підприємстві переслідує дві основні цілі:

- по-перше, це сформувати зацікавленість співробітників в розвитку кар'єри;
- по-друге, це надати їм інструменти для початку управління власною кар'єрою.

Наступним визначальним етапом є розробка плану розвитку кар'єри. Співробітник повинен визначити власні професійні інтереси і методи їх реалізації, тобто посада (посади), яку він хотів би зайняти в майбутньому. Після цього йому потрібно зіставити власні можливості з вимогами до посад, що цікавлять

його, і визначити, чи є даний план розвитку кар'єри реалістичним, і якщо так, то продумати, що йому необхідно для реалізації цього плану. Співробітник потребує кваліфікованої допомоги з боку відділу управління персоналом і власного керівника перш за все для визначення власних можливостей і недоліків, а також методів розвитку. Багато організацій проводять спеціальне тестування для визначення сильних і слабких сторін своїх співробітників, результати якого надають істотну допомогу при плануванні кар'єри. Участь керівника в процесі планування кар'єри дозволяє не тільки провести певну перевірку на відповідність реальності кар'єрних очікувань співробітників, але і залучити керівника в процес розвитку кар'єри даного співробітника із самого початку і тим самим заручитися його підтримкою. Але насамперед реалізація плану розвитку кар'єри залежить перш за все від самого співробітника.

Таблиця 1

Етапи ділової кар'єри менеджера та потреби

Етапи кар'єри	Вік, роки	Потреби досягнення мети	Моральні потреби	Фізіологічні і матеріальні потреби
Попередній	до 25	Освіта, випробування на різних роботах	Початок самоствердження	Безпека існування
Становлення	до 30	Освоєння роботи, розвиток навичок, формування кваліфікованого фахівця чи керівника	Самоствердження, початок досягнення незалежності	Безпека існування, здоров'я, нормальний рівень оплати праці
Просування	до 45	Просування по службових сходах, придбання нових навичок і досвіду, зростання кваліфікації	Зростання самоствердження, досягнення більшої незалежності, початок самовираження	Здоров'я, високий рівень оплати праці
Збереження	до 60	Пік вдосконалення кваліфікації фахівця або керівника. Підвищення своєї кваліфікації. Навчання молоді	Стабілізація незалежності, зростання самовираження, початок поваги	Підвищення рівня оплати праці, інтерес до інших джерел доходу
Завершення	після 60	Приготування до виходу на пенсію. Підготовка собі зміни і до нового виду діяльності на пенсії	Стабілізація самовираження, зростання поваги	Збереження рівня оплати праці і підвищення інтересу до інших джерел доходу
Пенсійний	після 65	Заняття новим видом діяльності	Самовираження в новій сфері діяльності, стабілізація поваги	Розмір пенсії, інші джерела доходу, здоров'я

Іноді можуть перешкоджати проблеми, які не дозволять реалізувати кар’єру (табл. 2)

При цьому необхідно мати на увазі весь набір умов, що роблять можливим реалізацію цього плану [2, с.124-126].:

- результати роботи на посаді. Успішне виконання обов'язків є найважливішою передумовою просування. Випадки підвищення співробітників (навіть тих, що володіють величезним потенціалом), що не впоралися зі своїми обов'язками, вкрай рідкісні;
- професійний та індивідуальний розвиток. Співробітник повинен не тільки користуватися всіма доступними засобами професійного розвитку, але і демонструвати знову придбані навики, знання, досвід;
- ефективне партнерство з керівниками. Реалізація плану розвитку кар'єри у величезній мірі залежить від керівника, який формально і неформально оцінює роботу співробітника на посаді і його потенціал, є найважливішим каналом зв'язку між співробітником і вищим керівництвом організації, який ухвалює рішення про просування, має в своєму розпорядженні ресурси, необхідні для розвитку співробітника;
- помітне положення в організації. Для просування в організаційній ієрархії необхідно, щоб організація знала про існування співробітника, його досягнення і можливості. Заявити про себе співробітник може за допомогою професійних досягнень, вдалих виступів, доповідей, звітів, участі в масових заходах. Виключно важливим є в даному випадку успішне партнерство з відділом управління персоналом, позитивна думка співробітників якого про потенціал працівника є необхідною умовою поступального розвитку його кар'єри;
- найважливішим компонентом процесу управління розвитком кар'єри є оцінка досягнутого прогресу, в якій беруть участь всі три сторони: співробітник, керівник, відділ управління персоналом. Оцінка проводиться періодично, як правило, один раз на рік (часто разом з атестацією співробітника) в ході зустрічі співробітника і керівника, а потім підтверджується відділом управління персоналом. Оцінюється не тільки прогрес в реалізації плану, але і реалістичність самого плану серед подій, що відбулися за минулий рік, ефективність його підтримки з боку керівника і організації в цілому. Результатом обговорення стає скоректований план розвитку кар'єри.

Таблиця 2

Проблеми, що не дозволяють реалізувати кар'єру

№	Проблема	Сутність
1	Невміння керувати собою	нездатність повною мірою використовувати свій час, енергію, вміння, нездатність впоратися зі стресами сучасного життя управлінця
2	Розмиті особисті цінності	відсутність їх ясного розуміння; наявність цінностей, не відповідних умов сучасного діловому та приватному житті
3	Нечіткі особисті цілі	відсутність ясності в питанні про цілі свого особистого чи ділового життя; наявність цілей, несумісних з умовами сучасної роботи і життя
4	Зупинений саморозвиток	відсутність налаштованості і сприйнятливості до нових ситуацій і можливостей
5	Недостатність навички вирішувати проблеми	відсутність стратегії, необхідної в прийнятті рішень, а також здатності вирішувати сучасні проблеми.
6	Брак творчого підходу	відсутність здатності генерувати достатньо нових ідей; невміння використовувати нові ідеї
7	Невміння впливати на людей	недостатня здатність забезпечувати участь і допомогу з боку оточуючих або впливати на їхні рішення
8	Недостатнє розуміння особливостей управлінської праці	відсутність розуміння мотивації працівників; застарілі, негуманні або недоречні уявлення про роль керівника
9	Слабкі навички керівництва:	відсутність здібностей досягати високої результату роботи підлеглих
10	Невміння навчати	відсутність здатності або бажання допомагати іншим розвивати і розширювати свої можливості
11	Низька здатність формувати колектив	нездатність сприяти розвитку і підвищенню ефективності робочих груп і колективів

Визначають такі правила управління діловою кар'єрою [3, с.354]:

1. Не марнувати часу на роботу з безініціативним і безперспективним керівником.
2. Розширювати свої знання й навички.
3. Готувати себе до вищих і відповідальніших посад.
4. Пізнавати та оцінювати тих, хто може допомогти чи сприяти вашій кар'єрі.
5. Складати плани на добу й на тиждень, в яких залишити місце для улюблених занять.
6. Ніколи не жити одним минулим, дбати про майбутнє.
7. Пам'ятати, що все в житті змінюється, і вміти цінувати ці зміни.
8. Не допускати, щоб ваша кар'єра розвивалася значно швидше, ніж у інших.
9. Звільнятись як тільки впевнились, що це необхідно.
10. Думати про організацію як про елемент ринку праці й не забувати про існування зовнішнього ринку праці.

Висновки. Узагальнюючи вищевикладене можна зробити висновок про те, що управління діловою кар'єрою виконує важливі функції в трудовій діяльності працівника: стимулює ріст трудової активності, прискорює процеси кадрових переміщень, що дозволяє працівнику зайняти вище соціальне положення, сприяє зростанню задоволеності своєю працею. Управління діловою кар'єрою організації має стати одним з найважливіших напрямків кадрової роботи та управління трудовими ресурсами, орієнтованим на визначення стратегії та етапів розвитку і просування керівників і спеціалістів. Цей процес зіставлення потенційних можливостей, здібностей і цілей людини з вимогами організації, стратегією і планами її розвитку повинен виражатися у складанні програм професійного і посадового зростання при безпосередньої участі самих працівників і менеджерів вищої і середньої ланки. І тоді процес управління діловою кар'єрою стане ефективним мотиваційним фактором, що забезпечує не тільки розвиток в людині всіх потенційних можливостей, але і його активне прилучення до справ організації.

Література

1. Никифоренко В.Г. Управління персоналом: Навч. посіб./ В.Г. Никифоренко – Одеса: Атлант, 2013. – 275 с.

2. Савельєва В.С., Єськов О.Л. Управління діловою кар'єрою. Навч. посіб./ В.С.Савельєва, О.Л. Єськов – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 176 с.

3. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: Навч.посіб./ Л.І.Федулова – Київ: Либідь, 2004. – 448 с.

References

1. Nykyforenko V.G. HR Management: Training. Ref./ V.G. Nykyforenko - Odessa: Atlanta, 2013. - 275 p.
2. Saveliev V.S., Eskov A.L. Managing a business career. Teach. Ref./ V.S.Savelyeva, A.L.Eskov - K.Centre textbooks, 2007. - 176 p.
3. Fedulova L.I. Management of Organizations: Training. Ref./ L.I.Fedulova - Kyiv: Lybed, 2004. - 448 p.

Рецензія/Peer review : 22.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК: 331.101.3:658.589(477)

Л. О. ГРИЗОВСЬКА
Хмельницький національний університет

ЧИННИКИ МОТИВАЦІЇ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто особливості інноваційної діяльності промислового підприємства. Проаналізовано структуру персоналу інноваційно-активних машинобудівних підприємств і з'ясовано потребу удосконалення стимулювання діяльності працівників, що займаються інноваціями. Розглянуто можливості і напрями удосконалення управління інноваційною діяльністю підприємства на основі мотиваційних чинників.

Ключові слова: інноваційна діяльність, мотивація праці, персонал, структура мотивів.

L.O. GRYZOVSKA
Khmelnitsky National University

FACTORS MOTIVATION IN INCREASING EFFICIENCY INNOVATION ACTIVITIES ENTERPRISE

The article reviews the innovative features of the industrial enterprise . The structure of the personnel of engineering innovation active enterprises and forms and methods of stimulating innovation. Inconsistency between the goals of innovation, structure and motivation of employees in enterprises operating system stimulation. It is shown the need to stimulate improvement of employees engaged in innovation. The possibilities and directions for improving innovation management on the basis of motivational factors. Emphasized that they basically have to be focused and take into account the whole motivational preferences of key personnel.

Keywords: innovation activity, motivation to work, staff, structure motifs.

Вступ. Перехід України до ринкової економіки поставив ряд принципово нових завдань, найголовніше з яких – максимально ефективне використання нововведень та інновацій на підприємствах. Причому це актуально як для українського суспільства в цілому, так і для кожного підприємства, фірми, організації. Але без кваліфікованих та ініціативних трудових ресурсів високої ефективності роботи досягти неможливо. Тому правильна оцінка результатів діяльності працівників, розумне використання їх інтелектуального потенціалу, створення соціально-комфортних умов для самореалізації особистості стають першочерговими завданнями у сфері управління інноваційною діяльністю вітчизняних промислових підприємств. Удосконалення інноваційної діяльності за рахунок мотивації праці персоналу підприємства – актуальна і важлива тема, яка потребує подальшого розвитку та дослідження.

У сучасних умовах проблеми управління персоналом, зокрема його мотивації, набувають нового значення. Це пов'язано з тим, що від вміння керівника підприємства враховувати фактори, які впливають на активність працівників, залежить ефективність управління персоналом організації у цілому. Тому впровадження моделей мотивації, що відповідають сучасним вимогам та є гнучкими до швидких економічних змін, забезпечить ефективне використання трудових ресурсів на вітчизняних підприємствах.

Дослідженням проблеми мотивації праці в теоретичному та практичному аспектах займаються багато відомих зарубіжних та вітчизняних науковців. Зокрема, питаннями мотивації працівників на промислових підприємствах в останні роки активно займаються І. Гущін [1], Г. Іванченко [2], М. Максименко, А. А. Гуріна і Н. М. Краус [3], О. Попрозман [4], Л. Потьомкін [5], Н. Скринник [6] та ін. Проте перенесення загальних рекомендацій стосовно обґрунтованого вибору форм і стистем стимулювання ефективної людської праці на сферу управління інноваційною діяльністю має здійснюватися з урахуванням особливості цієї діяльності, на чому наголошують, наприклад, В. Стадник [7], О. Громова [8], О. Тужилкіна [9]. Зважаючи на те, що активна і результативна інноваційна діяльність є основним джерелом розвитку сучасних промислових підприємств, важливо вміло використовувати мотиваційні важелі для підвищення ефективності управління цією діяльністю. Це і визначило мету даної статті.

Метою статті є визначення шляхів удосконалення управління інноваційною діяльністю промислового підприємства за рахунок обґрунтованого використання мотиваційних чинників у роботі з персоналом.

Виклад основного матеріалу. Під інноваційною діяльністю розуміється діяльність колективу, спрямована на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів (новацій) до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах. Ця діяльність охоплює;

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технології;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення, і реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища.

Упровадження інновації є завжди складним процесом для будь-якої організації, що зумовлюється невизначеністю, яка пов'язана із самим нововведенням: недостатньою інформацією про нього і його

прибутковість, особливо на ранніх стадіях дифузії. Оцінити відносні переваги інновацій на ранній фазі їх дифузії особливо важко тоді, коли мова йде про радикальні нововведення. Тому значна кількість виробників, як свідчить практика, не завжди йдуть на ризик і віддають перевагу зниженню витрат виробництва за рахунок використання ресурсозберігаючих технологій та модернізації продукції.

До основних видів нововведення на підприємстві можна віднести інновації продукції; технологічних процесів; персоналу; управлінської діяльності.

Виходячи з цього, упровадження нововведення на підприємстві проходить ряд етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Внутрішньоорганізаційний шлях нововведення на підприємстві

Етапи опанування нововведенням	Сутність діяльності
I. Визначення необхідності в інновації	Обізнаність з проблемою, рішення щодо необхідності в нововведенні; переконання членів організації в необхідності нововведення
II. Збір інформації про інновацію	Первинна обізнаність з інновацією; розширення пошуку інформації про нововведення
III. Попередній вибір нововведення	Аналіз інформації про нововведення, вибір інновації
IV. Прийняття рішення про впровадження нововведення	Обгрунтування рішення про впровадження інновації і його ухвалення вищим менеджментом
V. Упровадження	Пробне впровадження, повне впровадження і використання
VI. Інституціоналізація	Дифузія

Як видно із таблиці 1, на перших двох етапах інноваційного процесу визначається потреба в нововведенні і збирається відповідна інформація про нього, тобто ініціюється початок інноваційного процесу на конкретному підприємстві. За оцінками спеціалістів, від 25 до 39 % усіх нововведень упроваджується на основі отриманих даних про їх існування.

Відмова від нововведень на підприємствах відбувається з різних причин, основними з яких є [2]:

1. Фінансові витрати. Радикальні зміни коштують дорого, вони потребують проведення великої аналітичної роботи, при цьому виникає необхідність перебудовувати діяльність великої кількості підрозділів, вносити зміни безпосередньо на робочих місцях, змінювати правила ділової практики. Це випливає з істотних відмінностей інноваційного та стабільного виробничого процесів, які роблять завдання їх поєднання дуже складним, а в деяких випадках практично неможливим.

2. Інноваційні суперечності. Будь-яке нововведення змінює параметри роботи системи, порушує її рівновагу, менеджери та персонал прагнуть зберегти стабільність, традиційність інноваційної системи, показані відмінності інноваційних і традиційних виробничих процесів.

3. Інноваційні зміни викликають опір з боку персоналу. Опір може мати різний рівень інтенсивності і проявлятися як у формі пасивного, більше або менше прихованого неприйняття нововведень (виражається незадоволенням, бажанням перейти на іншу роботу або зниженням продуктивності праці, виконавської дисципліни), так і у формі активного відкритого виступу проти інновацій. Тому імовірне ставлення персоналу до нововведень показано у таблиці 2.

4. Нерозуміння менеджерами важливості інновацій і необхідності змін. Дослідники звертають увагу саме на такий чинник, як нерозуміння керівниками динаміки конкуренції. Багато керівників компаній, які досягли швидкоплинного успіху, думають, що завтра буде схоже на сьогодні, що великі зміни малоймовірні, непередбачувані, або, принаймні, відбуватимуться повільно [7].

Таблиця 2

Ймовірне ставлення працівника до нововведень

Тип працівника за ставленням до нововведень	Можлива поведінка
1.Новатори	Готові з певним ризиком подавати і розробляти ідеї, експериментувати. Раціоналізатори, винахідники.
2. Дуже швидко сприймають нововведення	Нові думки, ідеї сприймають після певних міркувань. Домінантною рисою характеру є уважне прислуховування до думок інших. Прагнуть до лідерства.
3. Швидко сприймають зміни, інновації	Основною рисою характеру є розсудливість. Сприймають нововведення швидше, ніж пересічний робітник.
4. Повільно сприймають нововведення	Сприймають зміни, нововведення під тиском більшості. Домінантна їх риса – скептицизм.
5. Негативно сприймають нововведення	Не погоджуються з реалізацією будь-якого нововведення. Домінантна їх риса – традиціоналізм. Сприймають нововведення, коли воно стане традиційним.

Джерело – авторська розробка

Отже, проблеми, що виникають під час упровадження нововведення, вирішуються шляхом узгодження суперечностей між характером нововведення та працівниками підприємства, які займаються його практичним втіленням. І тут велику роль відіграють мотиваційні преференції персоналу. Правильне застосування в управлінні інноваційною діяльністю мотиваційних чинників потребує від менеджерів неабиякого уміння, наполегливості та розуміння людської природи. Воно вимагає розвинутих здібностей менеджерів спонукати виконавців до вищого рівня напруження зусиль, досягнення ефективних результатів праці.

Характерно, що ефективна мотивація має задовольняти потреби обох сторін, які беруть участь у інноваційному процесі. З одного боку – задоволення індивідуальних потреб виконавців, а з іншого – досягнення загальноорганізаційних цілей щодо реалізації інновацій. Обидві умови можуть і повинні задовольнятися якомога повніше.

Науковці відмічають, що кожна людина індивідуальна, і в кожної людині є індивідуальні потреби, які вона бажає задовольнити, працюючи на підприємстві. Таким чином, при побудові системи мотивації керівнику слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково. Це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною. Система мотивації повинна бути різна не тільки для працівників різних рівнів, але і враховувати соціальний статус, вік, стать працівника, а також його психологічні особливості.

Аналіз якісного складу персоналу підприємства є необхідним для виявлення резервів підвищення ефективності діяльності фірми. Рівень якісного складу управлінського персоналу визначає рівень ефективності функціонування підприємства в цілому. Від особистих якостей працівників, їх загальноосвітнього і кваліфікаційного рівня залежить якість управлінських рішень і результати їх реалізації. Від якісного складу оперативного і допоміжного персоналу залежить якість продукції підприємства.

Характеристика структури персоналу деяких машинобудівних підприємств Хмельницької області, що проявляють інноваційну активність за статтю, віком, освітою, кваліфікацією та іншими соціально-демографічними ознаками наведено у таблиці 3 (побудована на основі статистичної звітності підприємств за 2012 рік).

Таблиця 3

Якісний склад персоналу інноваційно-активних машинобудівних підприємств Хмельницької області

№	Назва показника	Підприємства				
		ДП «Новатор»	ПАТ «Темп»	ПАТ «Укрелектроапарат»	ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»	ПАТ «Камянецьк-Подільськсільмаш»
1.	Середньоспискова чисельність, осіб	1672	187	1073	150	65
2.	Склад працівників за статтю:					
	- чоловіки	983	159	784	134	43
	- жінки	672	28	289	16	22
3.	Середній вік працюючого	47,2	49	53	39	46
4.	Склад працівників за освітою:					
	- вища	752	115	682	101	34
	- середня спеціальна	920	72	366	35	21

Джерело – авторська розробка

Як видно із наведених даних, на всіх підприємствах рівень кваліфікації персоналу є високим – понад 50% працівників мають вищу освіту, близько третини – середню спеціальну. Це свідчить про те, що на інноваційно-активних підприємствах переважає праця інтелектуальна і керівництво приділяє цьому належну увагу при доборі працівників і заохоченню їх професійного зростання. Разом з тим, дослідження у вигляді відкритого інтерв'ю показали, що працівники не відчувають з боку менеджменту посилення уваги до розробки дієвих заходів щодо стимулювання інноваційної діяльності. . Результати опитування вказують на те, що найбільш вагомими мотиваторами для працівників є рівень заробітної плати, відтак – можливість професійного зростання, взаємозв'язок оплати праці з її якістю, необхідність високої кваліфікації та інші (табл.4) .

Нинішня складна ситуація у вітчизняній економіці, різке падіння життєвого рівня значної маси людей цілком зрозуміло поставили на перше місце в числі мотивів до праці прагнення заробити більше грошей. На друге місце працівники поставили бажання добитись поваги в колективі. Трете місце займає зміст і характер роботи. Трохи менше працівників вважають мотивом до праці добрий мікроклімат в колективі. Разом з тим, є деяка відмінність у структурі мотивів рядових працівників, адміністрації і фахівців функціональних служб управління (табл. 5).

Таблиця 4

Структура мотивів до праці персоналу, %

Мотиви праці	Персонал	Адміністрація	Службовці	Робітники
1. Бажання заробити більше грошей	66,8	49	64	71
2. Прагнення добитись поваги в колективі	14,6	41	19	6
3. Зміст і характер роботи	10,8	5	8	9
4. Добрий мікроклімат в колективі	7,8	5	8	12
ВСЬОГО	100	100	99	98

Джерело – розробка автора

Таблиця 5

Оцінка чинників підвищення трудової активності персоналу, %

Умови підвищення трудової активності	Персонал	Адміністрація	Службовці	Робітники
1. Підвищення заробітної плати	47,3	21	37	44
2. Підвищення в посаді	13,2	18	12	7
3. Одержання житла	1,8	6	9	7
4. Створення кращих умов праці	9,8	18	7	6
5. Можливість підвищення кваліфікації	3,2	9	8	5
6. Преміювання за якість праці	13,1	11	20	26
7. Встановлення доброзичних відносин в колективі	1,2	5	1	1
8.Інші умови	10,4	12	6	4
РАЗОМ	100	100	100	100

Джерело – розробка автора

Головну, домінуючу роль матеріальних мотивів, як підтверджують дані таблиці, майже половина працівників вважають головною умовою підвищення трудової активності підвищення заробітної плати. Ряд працівників поряд з цією умовою визначили значущість для себе вирішення житлових проблем, а певна частка віддала перевагу підвищенню по посаді.

Впевнено всі вікові групи вважають умовою, яка зможе підвищити трудову активність працівників, преміювання за якість праці. Тобто вони прагнуть бачити прямий взаємозв'язок якості праці з її оплатою. І це цілком справедливо. Звичайно, заробітна плата – це найважливіше джерело нашого існування. Тому підвищенню заробітної плати по праву належить перше місце серед умов, які б привели до підвищення трудової активності. Але слід враховувати також і інші умови. Наприклад, підвищення по посаді, одержання житла, преміювання за якість праці є дуже важливими мотиваторами, які повинні і можуть привести до значного підвищення трудової активності. При цьому слід відмітити, що рівень заробітної плати працівників залежить не лише від результативності особистої праці, а й від високих результатів трудової діяльності його колег. І це важливо саме для інноваційної діяльності, де велике значення має групова робота, спільна праця винахідників, конструкторів, технологів та управлінців зі створення й реалізації інновації.

При цьому слід зазначити, що такі мотиви до праці, як: розуміння суспільної значущості праці, бажання принести більше користі людям, прагнення працювати з повною віддачею та піклування про справи колективу, про результати його праці майже зовсім втратили своє мотиваційне значення. А це певним чином відбивається на діяльності підприємств в цілому, на їх економічному становищі. Тому для подальшого удосконалення їх діяльності потрібно більше уваги приділяти мотивам, які нібито втрачають свій сенс. Треба своєчасно та диференційовано використовувати увесь спектр всіляких трудових мотивів в практичній діяльності.

Використовуючи існуючі здобутки у сфері мотивації трудової діяльності, можна запропонувати такі напрями поліпшення використання мотиваційних чинників у сфері управління інноваційною діяльністюі:

- постановка перед працівниками чітко сформульованих і досяжних цілей інноваційної діяльності;
- систематичний аналіз успішного (і негативного) досвіду досягнення працівниками поставлених цілей;
- залучення працівників до різних програм навчання і підвищення кваліфікації;
- створення прозорої системи оцінювання результатів інноваційної праці і їх зв’язку із оплатою;
- делегування учасникам інноваційного процесу повноважень щодо горизонтального координування їх перебігу з підвищення їх персональної відповідальності за право вибору методів вирішення поставлених завдань;
- публічне визнання успіхів працівників, підтвердження їх цінності для підприємства;
- підтримка і стимулювання ініціативності працівників;

- створення атмосфери відкритого суперництва з регулярним підведенням підсумків у щодо перемоги у конкурентних проектах;
- залучення працівників до вирішення проблем, що вимагають нестандартного підходу;
- врахування думки працівників про справедливість в розподілі обов'язків і в методах винагороди.

Висновок. Мотиваційні чинники займають особливу роль у забезпеченні ефективності і результативності управління інноваційною діяльністю. Саме їх обґрунтоване застосування у всій розмаїтості форм і методів впливу на поведінку працівників дає змогу менеджменту підприємства перейти від «управління на основі контролю» до «управління за результатами». В інноваційній діяльності це досягається попереднім вивченням структури мотивів працівників, з'ясуванні мотиваційних преференцій ключових учасників інноваційного процесу, розробкою нових методів стимулювання, які спрямовують на досягнення цілей інноваційної діяльності – в т.ч. – диференційованих за рівнями і сферами управління.

Безумовно, для кожного конкретного працівників повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням: особистих якостей, наявністю тих або інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділі. Дієвість запропонованих методів може бути оцінена лише з часом. Проте, практичний досвід дозволяє стверджувати, що існуючі на сучасних промислових підприємствах методи стимулювання дають можливість успішно застосувати їх і для вирішення задач підвищення ефективності інноваційної діяльності працівників. Інтерпретація цього досвіду для використання в умовах вітчизняних реалій і стане предметом наступних досліджень.

Література

1. Гущина И. А. Трудовая мотивация как фактор повышения эффективности труда / И. А. Гущина // Общество и экономика. – 2010. – № 1. – С. 169-174.

2. Іванченко Г. В. Особливості використання нематеріальних стимулів на вітчизняних підприємствах / Г. В. Іванченко // Економіст. – 2010. – № 3. – С. 21-23.

3. Максименко М. О. Удосконалення системи мотивації персоналу промислових підприємств / М. О. Максименко, А. А. Гуріна, Н. М. Краус // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – №5, т. 2. – С. 181-185.

4. Попрозман О. І. Мотивація персоналу на підприємствах / О. І. Попрозман // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 69-72.

5. Потьомкін Л. Засоби підвищення мотивації праці за допомогою заробітної плати у промисловості / Л. Потьомкін // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 10. – С. 116-122.

6. Скринник Н.В. Мотивація і форми стимулювання персоналу на підприємстві / Н.В. Скринник, Ю.О. Міщук / Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – №3, т.12. – С. 182-186.

7. Стадник В.В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: монографія / В.В. Стадник. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 271 с.

8. Громова О.Є. Побудова структурної моделі мотиваційного механізму інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств / О.Є. Громова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – №4, т. 2. – С. 183-187.

9. Тужилкіна О.В. Підвищення вагомості нематеріальних чинників мотивації праці у формуванні людського капіталу сучасного підприємства в Україні / О. В. Тужилкіна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 37-41.

References

1. Gushina, I. A. (2010). Work motivation as a factor in increasing the efficiency of labor. Society and the economics of. (№ 1. p. p. 169-174).

2. Ivanchenko, G. V. (2010). Features of intangible incentives to domestic enterprises. Economist. (№ 3. p. p. 21-23).

3. Maksymenko, M. O., & Gurin, A. A., & Kraus, N. M. (201). Improving staff motivation system industry. Vestnik KNU. Economics. (№ 5. T. 2. p. p. 181-185).

4. Poprozman, O. I. (2010). Motivation of staff in enterprises. Formation of market relations in Ukraine. (№ 9. p.p. 69-72).

5. Potemkin, L. (2011). Means increase work motivation using payroll plat in industry. Formation of market relations in Ukraine. (№ 10. p. p. 116-122).

6. Skrynnyk, N. V., & Mishchuk, Y. A. (2013). Motivating and encouraging staff to form enterprise. Herald Khmelnytsky National University. Economics. (№ 3, t.12. p. p. 182-186).

7. Stadnik, V. V. (2009). System providing motivation innovative development of business organizations: monograph. Khmelnitsky. (p. 271).

8. Gromova, O. E. (2012). Building a structural model of motivational mechanism innovation and investment of industry. Journal of Khmelnitsky National University. Economics. (№ 4, Vol 2. p. p. 183-187).

9. Tuzhylkina, O. V. (2010). Increasing importance of intangible factors of work motivation in the formation of human capital of a modern enterprise in Ukraine. Actual problems of economy. (№ 9. p. p. 37-41).

Рецензія/Peer review : 2.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 339.168:364(045)

Г.В. ДАЦЕНКО, В.В. ЄМЕЦЬ
Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

СОЦІАЛЬНИЙ АСПЕКТ ВПЛИВУ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ НА ТЮТЮНОВІ ВИРОБИ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄС

Формування системи акцизних податків є однією з умов досягнення економічної стабільності. В процесі вступу України в ЄС постає питання, як вирішити проблеми недосконалості та невідповідності європейським стандартам податкової системи щодо сплати акцизних податків. Який варіант розвитку країни є найбільш прийнятним і економічно вигідним. Чи існує можливість швидкого збільшення акцизних податків та які це матиме наслідки для України. Наскільки ефективною є податкова система країни на даному етапі та які можливі наслідки податкової реформи. Порівняльна характеристика України та країн ЄС щодо ставок акцизного податку. Зазначено які недоліки у податковій системі сплати акцизного податку на тютюнові вироби мають країни ЄС, та які існують шляхи їх усунення.

Ключові слова: Акцизний податок з тютюнових виробів, ставка акцизного податку, асоціація, адвалорна ставка, специфічна ставка.

G.V. DATSENCO, V.V. YEMETS
Vinnitsa Trade and Economic Institute KNTEU, Vinnitsa

SOCIAL IMPACTS OF THE EXCISE TAX ON TOBACCO PRODUCTS IN EU MEMBER STATES AND UKRAINE

Formation of excise taxes is one of the conditions for achieving economic stability. In the process of Ukraine's accession to the EU the question is how to solve the problem of imperfections and inconsistencies with European standards of the tax system on excise taxes. Which version of the country is the most appropriate and costeffective . Is it possible the rapid increase in excise taxes and that this will have consequences for Ukraine . How effective is the tax system of the country at this stage, and what the consequences of tax reform. Comparative characteristics of Ukraine and the EU on the excise tax. Specified deficiencies in the tax system of payment of excise duty on tobacco products are the EU, and what are the ways to overcome them .

Keywords: Excise tax on tobacco products, excise taxes, association, ad valorem rate, the specific rate.

Вступ. В процесі розвитку кожної країни основним завданням є формування та удосконалення податкової системи. Актуальність даної теми полягає в тому, що Україна, як одна з асоційованих членів ЄС, повинна врегулювати питання податкової політики. Особливу увагу необхідно приділити питанню акцизного податку. Оскільки, існує досить велика різниця між системою їх нарахування та контролю за сплатою.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд соціально-економічного впливу акцизного податку як в Україні, так і в країнах ЄС. Характеристика недоліків та пропозиції щодо їх усунення.

Дане питання було розглянуто великою кількістю науковців, серед них: Бєлінський В., Білопольський М., Бурлуцька Б., Вишневський В., Дяковський Д. Іванов Ю., Ігнатишин М., Ковальчук К., Рева Т., Рябцева А., Шайда О. Однак питання податкової системи не є повністю розглянутим і потребує дослідження, особливо в нинішніх умовах.

Результати дослідження. Розглядаючи поняття акцизного податку варто зазначити, що даний податок є одним з видів непрямих податків, призначення якого полягає в регулюванні діяльності з продажу тютюнових, алкогольних, наркотичних та інших підакцизних товарів.

Різниця між акцизним податком в Україні та країнах ЄС є досить істотною і варто розглянути особливості їх законодавчої бази, наповнення за допомогою даного податку дохідної частини бюджету та соціально-економічні функції регулювання добробуту населення [2].

На акцизний податок покладені такі функції як фіскальна, регулююча та соціальна. При продажі підакцизних товарів варто звернути увагу на тютюнові вироби, оскільки, саме вони мають однаковий попит в усіх країнах світу, незалежно від віку чи соціального статусу. Варто розглянути кожну з функцій окремо.

Фіскальна функція акцизного податку полягає в постійному наповненні державного бюджету та формуванні централізованих фінансових ресурсів для виконання державою своїх обов'язків. Особливість фіскальної функції полягає в тому, що вона забезпечує постійне та стабільне надходження коштів.

Регулювання сплати акцизного податку є досить важливим, оскільки акцизний податок нараховується на ті товари та послуги, що є популярними незалежно від фінансового стану країни, а тому дохід таких підприємств залишається відносно стабільним.

Соціальна функція акцизного податку є пов'язаною з регулюючою. Усі підакцизні товари користуються попитом у різних людей в кожній з країн. Для висвітлення даного питання варто розглянути податкову систему зі сплати акцизного податку в країнах Європейського союзу та України.

Питання акцизного податку в європейських країнах є одним з найважливіших, оскільки, досить тривалий час соціальна політика країн ЄС була направлена на зменшення кількості курців. Основним

засобом в даному випадку виступає акцизний податок з тютюнових виробів.

Впродовж багатьох років даний вид акцизного податку підвищувався і коригувався. Серед країн європейського континенту найбільший розмір тютюнового акцизу має Німеччина, Швеція, Великобританія. Україна має найвищий рівень тютюнового акцизу серед країн СНД.

Однак, це не призвело до зменшення кількості курців, особливо це стосується куріння неповнолітніх. Головною причиною такого явища є цінова доступність сигарет. В зв'язку з цим поширеність куріння в країнах СНД набула жорсткого характеру і Україна посідає одне з останніх місць, оскільки відсоток курців становить 25,5%. Проте в гендерному аспекті цей показник суттєво відрізняється, оскільки відсоток чоловіків, що палят становить 46%, жінок – 12%(Рис.1) [6].

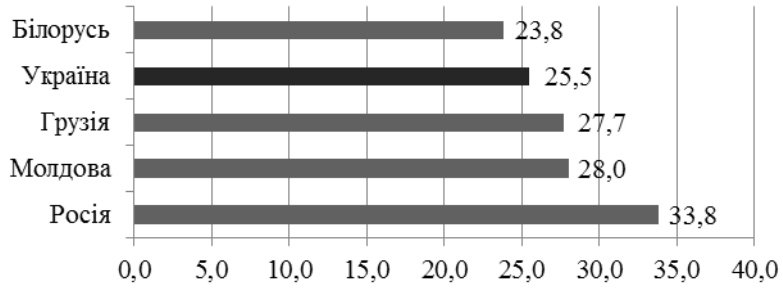


Рис.1. Поширеність куріння в країнах СНД [6]

Споживання сигарет в Україні протягом останніх років зменшилось, причиною цього є підвищення вартості сигарет та поширення анти тютюнової політики (Рис.2) [4].

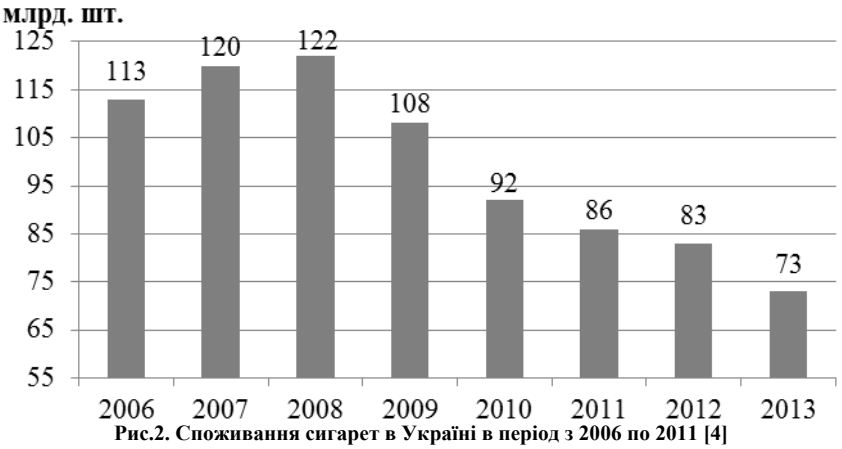


Рис.2. Споживання сигарет в Україні в період з 2006 по 2011 [4]

Саме на таких засадах формується податкова система ЄС. Прикладом ефективності цієї політики є вартість сигарет в ЄС та країнах СНД (рис.3) [4]

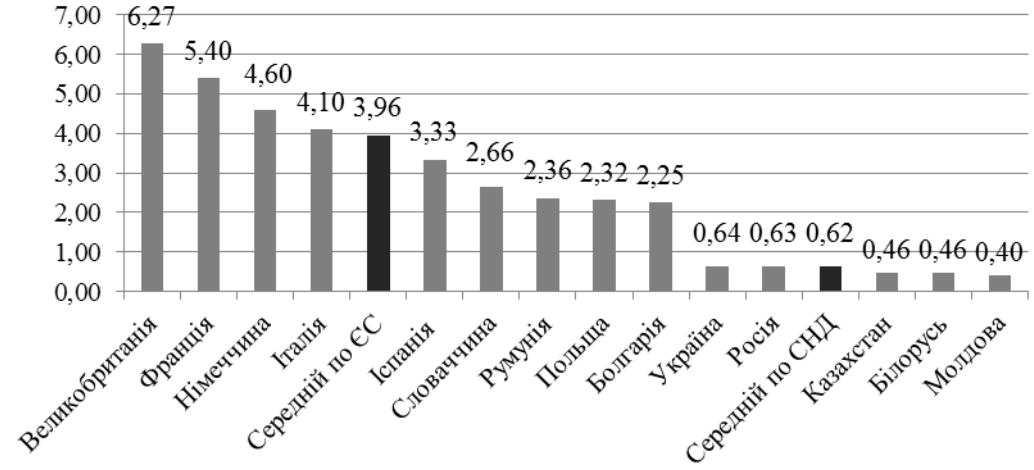


Рис.3. Ціни на сигарети в ЄС та країнах СНД [4]

Як видно з діаграми , вартість однієї пачки сигарет становить в ЄС набагатобільше, ніж в країнах СНД. Особливо це видно при порівнянні Великобританії та Молдови, неймовірна різниця пояснюється тим, що в одній політика проти ютюнопаління функціонує на високому рівні, а в іншій взагалі відсутня. Адже

відомо, що саме з Молдови в Україну потрапляє значна кількість контрабандних сигарет.

Проте наповнення державного бюджету за рахунок даного податку не принесло необхідної суми коштів.

Так за останні роки акцизний податок з тютюнових виробів збільшився у 13 разів, а тому став основним наповнювачем державного бюджету (Рис.4) [7]

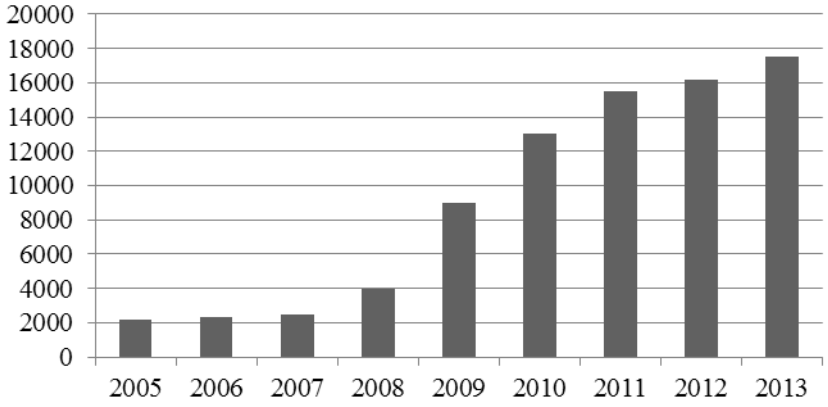


Рис. 4. Структура акцизних надходжень [7]

Протягом останніх п'яти років бюджет отримав збільшення доходів у сумі 27,7 млрд гривень, однак збільшення контрабанди на 9% призвело до щорічного зменшення бюджету на 1,4 млрд грн.

Але, попри все рівень доступності сигарет є високим як в Україні так і країнах ЄС, при цьому середньостатистичний українець витрачає на сигарети приблизно 18% свого щоденного заробітку, коли в ЄС ця цифра становить 5,5%.

Україна, підписавши політичну угоду щодо асоціації в ЄС, зобов'язана буде виконати економічні умови, серед яких, основне місце посідає питання вирівнювання ставки акцизного податку до європейських стандартів (64євро за 1000 шт.). А тому, виникає нагальна необхідність вирішення даного питання в процесі самого вступу в ЄС.

Динаміка підвищення ставки акцизного податку в Україні становить на сьогодні 25% (рис.5)[1], однак, якщо порівнювати з 2008 роком то вона збільшилась майже в двічі, однак для виконання вимог ЄС цього недостатньо.

Рис. 5. Ставка акцизного податку з тютюнових виробів протягом 2008-2012рр.[1]

Таким чином, рівень адвалорної ставки збільшився в порівнянні з 2008р. до 2012р. на 12,5%, а тому, питання підвищення податкових зобов'язань розглядається з відповідністю до європейських тенденцій. Що стосується вартості сигарет, то вона також збільшилась [1].

Таким чином, можна простежити динаміку збільшення вартості 1000 сигарет в порівнянні 2008-2012 років. Дане явище дає можливість зрозуміти, що Україна вже заходиться на тому етапі щоб реформувати і удосконалити свою податкову систему [1].

Проте, вирівнювання ставки акцизного податку з тютюнових виробів потребує детального розгляду та правильності розрахунків підвищення відсотка на акциз. Прийняті норми та ставки акцизного податку з тютюнових виробів надто мізерні і на даний час вартість акцизу з 1000 сигарет становить лише 217 грн при європейських 64 євро, і при цьому Європа планує підвищити цей показник. На даний момент прийняття урядом законопроекту щодо підвищення ставок акцизів дасть можливість наблизитись до рівня ЄС. На сьогодні ситуація виглядає таким чином, ставка акцизу з тютюнових виробів становить 217,6 грн. планується її підвищення до 300. Однак за останні роки ставка акцизу справді зросла(рис.6).[7]

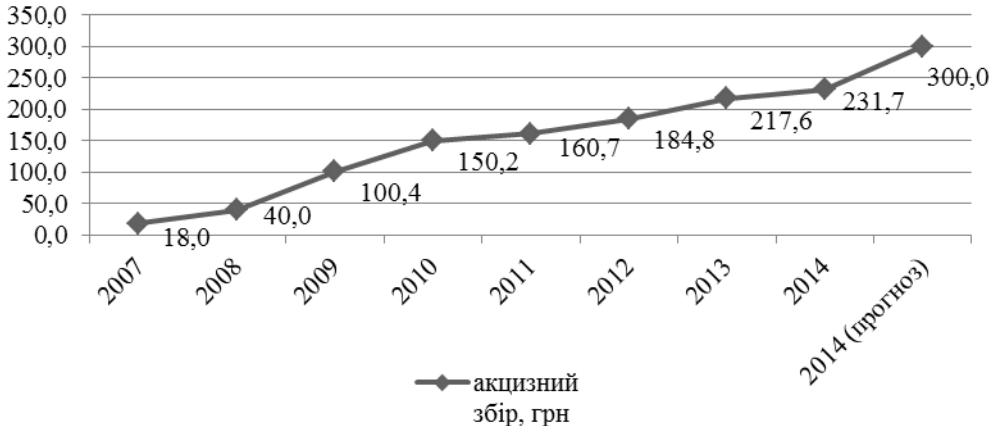


Рис. 6. Динаміка ставки акцизного податку на тютюнові вироби [7]

Розглядаючи моделі формування акцизної податкової системи країн, що вступили в ЄС можна спрогнозувати ряд можливих варіантів розвитку тютюнового бізнесу та споживання сигарет в країні.

При вступі в ЄС такі країни як Італія та Іспанія, мали ряд недоліків, зокрема, легкодоступні сигарети, та низьку частку наповнення державного бюджету за рахунок акцизного податку з тютюнових виробів. На врегулювання питання підвищення відсотка акцизу з сигарет обом країнам був виділений термін близько тридцяти років. Це пояснюється тим, що при різкому підвищенні акцизного податку на сигарети виникає проблема нелегального бізнесу. Якщо підвищити одразу вартість сигарет, що для України становить в середньому 12,8 євро до вартості в 64 євро, то це в результаті призведе до збільшення розвитку тіньової продукції та зменшення наповнення дохідної частини бюджету [3].

Однак, якщо підвищувати ставку акцизу поступово, рівень нелегального продажу буде мінімальним, оскільки не відчуватиметься сильна розбіжність в ціні.

Доступність сигарет у багатьох країнах світу визначається відсотком вартості пачки від середньоденного заробітку. В Україні цей показник є найвищим і становить 18%, при тому що в Європі це 5,5%. Тому видно, що Українці витрачають більшу кількість коштів на сигарети ніж європейці. Політика щодо боротьби з тютюнопалінням дає свій результат і відсоток курців зменшується (рис.7)[4].

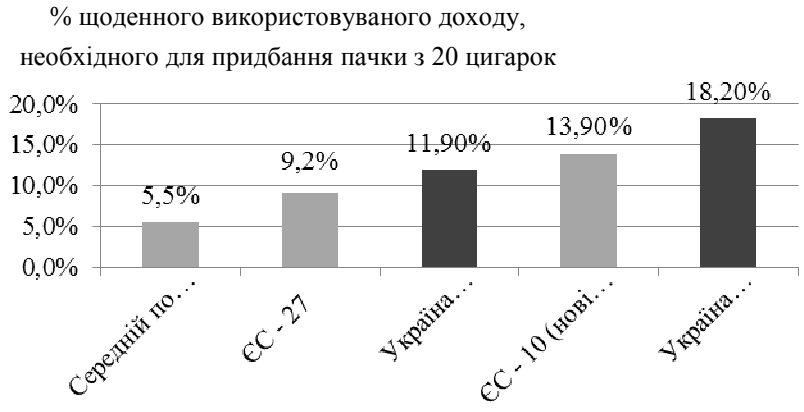


Рис. 7. Цінова доступність сигарет [4]

Так, якщо взяти Україну то вартість пачки в кількості 20 сигарет становить в середньому 18% від середньоденного заробітку. В Румунії цей відсоток сягає позначки в 24%, в Болгарії – 21%. Доступність сигарет говорить про те, що соціально-економічне вирівнювання у співставленні вартості товарів сильно відрізняється між країнами.(Рис.8)[3].

Аналізуючи відмінності вартості товарів першої необхідності (хліб) та вартості сигарет у співвідношенні з середньою заробітною платою в деяких країнах ЄС та Україні за 2013 р. подані у таблиці1[5], можна зробити висновок, що співвідношення вартості пачки сигарет в Україні та в ЄС має ряд розбіжностей. Особливо це прослідковується у відсотковому співвідношенні. Оскільки вартість товарів першої необхідності в Україні вища ніж в країнах ЄС, а вартість сигарет не занадто висока. Як аналіз висловленого, можна запропонувати таблицю 1 – порівняльна характеристика показників вартості сигарет та хліба в Україні та країнах ЄС. Порівнюючи розмір заробітної плати в Україні та ЄС, можна побачити суттєву різницю, навіть в країнах, що недавно стали членами ЄС, рівень зарплати в два, а то і в три рази вищий ніж у нас. При цьому вартість товарів першої необхідності у них менше. Виникає можливість купувати більше. Наприклад, у Румунії середній розмір заробітної плати становить 880 євро при наших 303-х, вартість хліба у них становить 0.36 євро за хлібину, у нас 0,31. Як видно різниця не досить суттєва, але, якщо порахувати, то вартість пачки сигарет у цих країнах у три, чотири рази вище, при тому, що ці країни

ще не дійшли до встановленого рівня ЄС в 64 євро за 1000 штук.

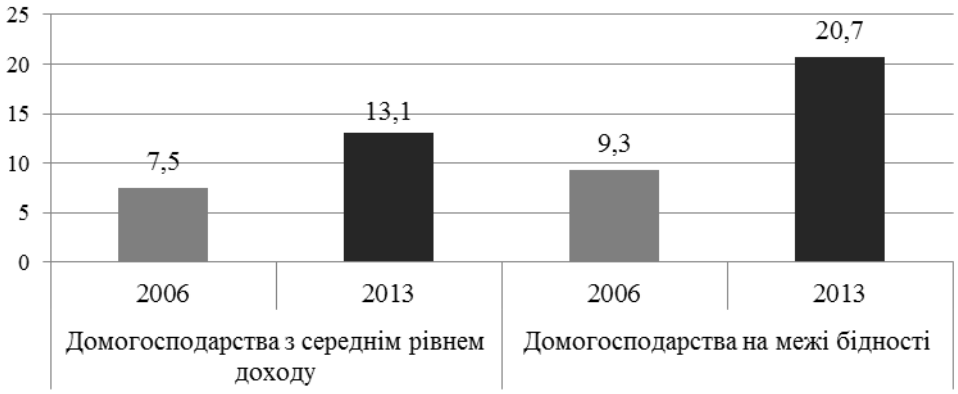


Рис. 8. Цінова доступність сигарет в Україні [3]

Таблиця1

Порівняльна характеристика показників вартості сигарет та товарів першої необхідності (хліб) в Україні та країнах ЄС

Країна	Вартість пачки сигарети	Вартість однієї хлібини	Середня з/п в євро
Німеччина	5,50	1,5 євро	3500
Швеція	4,58	2,5 євро	2500
Румунія	2,30	0,36 євро	880
Болгарія	2,26	0,36 євро	688
Україна	0,74	0,31	303

Спираючись на міжнародний досвід варто зазначити, що куріння є однією з форм наркоманії, оскільки викликає залежність, однак головною небезпекою цієї шкідливої звички є впевненість у тому, що це не так шкідливо як наркотик. Можливо рівень смоляних токсинів і не дає настільки швидкий результат смертності, однак має ряд факторів, що спонукають задуматись чи варто вживати сигарети. Згідно із статистичними даними у світі 98,96% хворих раком легенів – це курці зі стажем більше п'яти років.

Можливість регулювання кількості курців за допомогою системи акцизного податку є провідним методом в країнах ЄС та розвинених країнах.

Податкова політика щодо підвищення рівня акцизного податку з тютюнових виробів має ряд недоліків. Основним серед яких буде підвищення рівня нелегальної торгівлі сигаретами. Також, якщо брати до уваги той факт, що більшість населення України має низький рівень щомісячного доходу, близько половини живе за межею бідності, то підвищення ціни на сигарети призведе до того, що населення буде купувати товари нелегально завезені на територію України, або взагалі відмовиться їх купувати.

В першому випадку ситуація матиме лише негативні наслідки, оскільки товари, що не пройшли сертифікацію і не відповідають вимогам призведуть до збільшення смертельних випадів серед курців. При демографічній ситуації в Україні це явище є негативним. В середньому вік з якого розпочинають курити становить 12-15 років, в залежності від статі та рівня соціального добробуту сім'ї.

В другому випадку, це матиме лише позитивний результат. Оскільки, зменшення відсотку курців, збільшить рівень життя населення та здоров'я громадян.

В країнах ЄС акцизний податок є одним з головних наповнювачів державного бюджету. За допомогою підвищення ставки акцизного податку держава регулює питання соціальних виплат на відповідні заходи.

Щодо удосконалення системи акцизного податку то існують такі можливі варіанти поступового підвищення ставки акцизного податку.

Перший варіант полягає в можливості поступового підвищення акцизу на тютюнові вироби протягом тривалого періоду. Це дасть можливість українцям не так істотно відчути збільшення ціни на сигарети та надасть можливість зменшити кількість нелегального продажу сигарет. Оскільки рівень акцизного податку в ЄС становить 64 євро з 1000 сигарет, то протягом п'ятнадцяти років, за умови збільшення щорічної ставки на тютюнові вироби на 13 % вартість акцизу з 1000 сигарет становитиме 932 грн.

Другий варіант полягає у віднесенні акцизного податку до місцевих. Тобто, кожен регіон буде отримувати дохід від тютюнопаління в місцевий бюджет і відповідно матиме можливість забезпечити наповнення дохідної чистини. На даний період місцеві бюджети України є дотаційними і виникає необхідність у формуванні нових шляхів надходжень коштів у бюджет. Відповідно позитивним явищем такого варіанту є і те, що кожен регіон матиме можливість самостійно регулювати кількість курців. Також на меншій території легше прослідкувати за нелегальною торгівлею підакцизними товарами, а це в свою чергу полегшить роботу контрольних перевірочних органів.

Третій варіант полягає у надходженні коштів від тютюнового акцизу до державного бюджету з метою фінансування закладів охорони здоров'я. Тобто, всі кошти, що надходитимуть до державного бюджету будуть виділенні на реформування системи охорони здоров'я, проведення соціальних програм по забезпеченню необхідним обладнання. Це дасть можливість покращити демографічну ситуацію в Україні за рахунок підвищення рівня життя населення.

Особливу увагу варто приділити хворим на рак. В нашій державі питання реформування медицини носить негайний. Оскільки велика кількість людей хворіють раком легенів саме через шкідливу звичку куріння. Необхідно виділити кошти на оновлення обладнання, спростити систему закупівлі ліків для важкохворих, створити умови для отримання належної кваліфікованої допомоги у короткий термін.

Висновки. Таким чином, Україна як країна, що є асоційованим членом ЄС, повинна переглянути ряд факторів щодо податкової системи акцизу з тютюнових виробів, сформулювати чітко поставлену мету вирішення даної проблеми протягом певного періоду часу. Оскільки, стрімке підвищення цін на сигарети призведе до збільшення нелегальної торгівлі тютюновими виробами. Враховуючи досвід попередніх країн-членів ЄС необхідно врахувати помилки та зробити відповідні висновки.

Для України, найбільш доцільною є політика, спрямована на довгострокову оптимізацію доходів при обмеженні серйозних негативних наслідків високого рівня нелегальної торгівлі. Це можна зробити за допомогою вирішення таких питань:

- як підвищення акцизного податку вплине на нелегальну торгівлю в Україні;
- рівень акцизного податку в країнах, що межують з Україною;
- ефективність законодавчої бази, та можливість її удосконалення.

Хоч Україна і є асоційованим членом ЄС система податкової політики потребує ряду перетворень, удосконалень відповідно до економічних вимог країн Європейського союзу. Найбільш оптимальним для України, особливо в нинішніх умовах, є довгостроковий план реформування податкової системи акцизних зборів. Це принесе бажаний результат за мінімальних недоліків.

Література

1. Податковий кодекс України: за станом на 5 березня 2013р./ Верховна Рада України [Електрон.ресурс].– Режим доступу http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html.

2. Подгорная Т. К. Акцизы в налоговой системе Федеративной Республики Германия [Электрон. ресурс]/Т.К. Подгорная // Российский налоговый журнал.–2012.– № 18. Режим доступа: http://www.rnk.ru/journal/archives/2005/18/nalogovyj_klub/zarubejni_opit/akcizi_v_nalogovoy_sisteme_federativnoy_respublike_germania69843.phtml.

3. Philip Morris International. [Електрон. ресурс]. Режим доступу:http://www.pmi.com/ukr/tobacco_regulation/tobacco_taxation/pages/tobacco_taxation.aspx.

4. Деректива ЄС 2010/2012/EU[Електрон. ресурс].–Режим доступу:// http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:050:0001:0007:BG:PDF.

5. Глобальний звіт ВООЗ про епідемію тютюнопаління 08.07.2011р.[Електрон. ресурс// http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20110708_2.html.

6. Нове дослідження: посилення боротьби проти тютюнопаління в Україні [Електрон ресурс] // HITT CIS.] http://www.hitt-cis.net/wp-content/uploads/2013/05/Tobacco_formatted_EUFSR-UA_2013.pdf/

7. Боярчук Д. Скільки коштують сигарети/ Д.Боярчук//Українська правда. Економічна правда.-2014 [Електрон. ресурс] http://www.epravda.com.ua/columns/2014/04/1/432521/view_print/. 11/04/2014

References

1. Podatkoviy codeks Ukraini:za ctanom na5 bereznya 2013r. Verhovna Rada Ukraini. http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T102755.html.[].

2. PodgornayaT.K. Actsizi v nalogovoi systeme Federativnoi Respublici Germaniya.Rosiiskiy nalogoviy gurnal.-2012.18. http://www.rnk.ru/journal/archives/2005/18/nalogovyj_klub/zarubejni_opit/akcizi_v_nalogovoy_sisteme_federativnoy_respublike_germania69843.phtml.[].

3. Philip Morris International. http://www.pmi.com/ukr/tobacco_regulation/tobacco_taxation/pages/tobacco_taxation.aspx.

4. Derektiva ES ЄС 2010/2012/EU. http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2010:050:0001:0007:BG:PDF. [].

5. Globalniy zvit VOOZ pro epidemiu tutunopalinnya. 08.07.2011r. http://www.moz.gov.ua/ua/portal/pre_20110708_2.html.[].

6. Stattya: Nove doslidgennya: posilennya borotbi proti tutunopalinnya v Ukraini .HITTCIS. http://www.hitt-cis.net/wp-content/uploads/2013/05/Tobacco_formatted_EUFSR-UA_2013.pdf/ .

7. Boyarchyk D. Skilki kochtuut sigareti. Ukrainska Pravda.Ekonomichna Pravda. 2014. http://www.epravda.com.ua/columns/2014/04/1/432521/view_print/.11/04/2014.

Рецензія/Peer review : 17.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: завідувач кафедри фінансового контролю та аналізу Вінницького торговельно-економічного інституту КНТЕУ Денисюк О.М.

УДК 338.242.4

І.О. ЦИМБАЛЮК, О.О. МІЩАНЧУК
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНУ

Досліджено сутність й особливості визначення податкового навантаження. Оцінено рівень податкового навантаження у Волинській області. Виявлено та обґрунтовано проблеми та перспективи оптимізації податкового навантаження в Україні.

Ключові слова: податкове навантаження, рівні податкового навантаження, оптимальний рівень податкового навантаження.

I.A. TSYMBALIUK, O.O. MISHCHANCHUK
Lesya Ukrainka East European National University, Lutsk, Ukraine

FEATURES OF DEFINITIONS AND DIRECTIONS OPTIMIZATION OF TAX LOADING

The purpose of the article is to explore the nature of approaches and methods for calculating the tax burden and the study of the tax burden on the state and its regions (for example, Volyn region).

The article discussed different approaches to the definition of "tax burden." It was found that the tax burden - a generalized parameter which characterizes the value of tax exemptions for micro, meso level and at the macro level. However, to date, practically there aren't any researches of the tax burden at the meso level. The analysis of the tax burden of Volyn region based on the methodology proposed by V. Grigorenko showed, that coefficient, calculated as the ratio of tax revenues to the region GRP reflects the fiscal independence of the territory, but not the level of the tax burden. For an objective determination of the tax burden on the regional level suggest to consider the whole volume payments made by the respective territory to all budgets, including those which was provided to state budget and state social insurance funds. The situation of concerning the tax burden may reflect the partial indices that are calculated as the ratio between the amount of individual income taxes and fees and tax bases of these payments.

Calculation of the tax burden at the region is difficult due to lack of information on the revenue of all budget and state funds in individual regions.

Keywords: tax burden, levels of the tax burden, optimal level of the tax burden.

Постановка проблеми

Економічний розвиток регіонів, що нині відбувається в України, у значній мірі відрізняється міжрегіональною диференціацією. Дані диспропорції зумовлені різноманітними причинами, серед яких можна виділити неможливість органів самоврядування виконувати покладені на них функції без необхідної економічної основи та нерівномірність розподілу податкового навантаження між різними областями та регіонами країни. За цих умов особливої актуальності набуває необхідність підвищення фіскальної автономії окремих територій. Однак, на сьогодні, практично відсутні дослідження в галузі оцінки рівня податкового навантаження на мезорівні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

Серед науковців, у роботах яких розглядаються теоретичні та практичні питання сутності, оцінки та рівномірності розподілу податкового навантаження варто виділити Андрущенка В. А., Бенч Н. Я., Білостоцьку В. О., Колісниченко П. Т., Кушнірчук Ю. М., Левченка Н. М., Саченка В. Ф., Соколовську А. М., та ін. Більшість з них вивчають податкове навантаження лише на макрорівні та мікрорівні. Податкове навантаження територій через призму фінансового потенціалу було розглянуто Григоренком В. О. Не применшуючи ваги наукових здобутків цих та інших вчених, однак, дискусійними є підходи до трактування податкового навантаження, недостатньо уваги приділяється визначенню показника на мезорівні – рівні окремих територій. Відкритим також залишається питання щодо цілісно сформульованої методологічної основи розрахунку показника податкового навантаження і пошуку напрямків оптимізації його рівня.

Постановка завдання

Мета статті полягає у вивченні сутності, підходів і методів розрахунку податкового навантаження та дослідженні рівня податкового навантаження на рівні держави та її регіонів (на прикладі Волинської області).

Виклад основного матеріалу

Термін «податкове навантаження» в економічну літературу був введений практично одночасно з першими дослідженнями податків. Основоположник теорії оподаткування У. Петті у своїй праці «Трактат про податки і збори» досліджував явище податкового навантаження, під яким розумів загальну суму коштів, яку необхідно мобілізувати до державної казни у вигляді податків. Та приділив увагу проблемі розподілу тягаря податків, запропонувавши оптимальну, на його погляд, систему оподаткування – пропорційну, за якої кожен громадянин повинен сплачувати податки відповідно до рівня свого доходу. Розподіл податкового тягаря він трактував як такий, що передбачає побудову системи оподаткування, класифікацію податків та визначення їх ставок. А. Сміт розглядав проблему податкового навантаження, вивчаючи взаємозв'язок між рівнем податкового тягаря та бюджетними доходами. Вчений стверджував, що низький рівень оподаткування сприятиме розвитку і розширенню господарської діяльності, що обумовить збільшення бази

оподаткування та податкових надходжень [11, с. 45].

У сучасній економічній літературі існують різні точки зору щодо трактування сутності поняття «податкове навантаження» (табл. 1).

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «податкове навантаження»

Автор	Економічний зміст поняття
Білостоцька В. О.	Частка створеного продукту, що вилучається на користь держави, шляхом оподаткування.
Барулін С. В.	Фінансове поняття, яке характеризує у відносній формі ту частину вартості виробленого суспільного продукту, що розподіляється і перерозподіляється в дохід держави опосередковано через механізми оподаткування. Він розглядає податкове навантаження з двох позицій: 1) як форму монопольної ціни сукупних суспільних благ; 2) як розрахунковий показник кількісного виміру цінових параметрів оцінки послуг, наданих державою.
Годованець О., Маршалок Т.	Показник ефективності рівня втручання держави через податки в діяльність платників.
Колісніченко П. Т	Частина підприємницького доходу, яка безповоротно вилучається державою через систему податків і зборів.
Корнус В.	Індикатори, що відображають рівень податкового навантаження на окремого суб'єкта господарювання (підприємство чи домогосподарство).
Кушнірчук Ю.	Податкове навантаження є важливим фіскальним показником, що характеризує сукупний вплив податків на економіку країни загалом чи на окремих суб'єктів господарювання, тобто фактично є показником ефективності бюджетно-податкової політики
Майбуров І. А.	Міра, ступінь, рівень економічних обмежень, що виникають внаслідок відрахування грошових засобів на сплату податків, відволікання їх від інших можливих напрямків використання.
Соколовська А. М.	Ефекти впливу податків на економіку в цілому та на окремих їх платників, пов'язані з економічними обмеженнями, що виникають у результаті сплати податків і відволікання коштів від інших можливих напрямів їх використання.
Фрадинський О. А.	Узагальнений показник, який характеризує величину податкових вилучень на макрорівні (держави) або мікрорівні (господарюючого суб'єкта).

Складено за даними: [2, 75-79; 8; 9, 161; 10, 271; 14, 5].

Професор В. Андрущенко зауважує, що в англомовній фінансовій літературі для позначення загального впливу податків на економіку і соціальну сферу існує спеціальний термін «incidence of taxation (tax, taxes)», який не має аналога в українській мові і який вчений перекладає як «загальну (соціально-економічну) сферу дії оподаткування (податку, податків)», пропонуючи для стислості називати поняття «incidence» термінами «дія, вплив, ефект, сфера поширення податку (податків, оподаткування)». При цьому наголошується, що дане поняття включає перекладання податків, сукупність ефектів, породжуваних податками, величину податкового тягаря і його розподіл між платниками податків [1, 55]. Звідси випливає, що в англомовній літературі податковий тягар і все з ним пов'язане (насамперед перекладання податків) розглядаються у контексті дії, впливу, ефекту податків.

Однак, у цілому можна виділити два підходи до розуміння податкового навантаження:

1) податкове навантаження як кількісна характеристика. Прихильники цього підходу розглядають податкове навантаження як відносний показник, що характеризує частку податків і зборів, які платник податків зобов'язаний сплатити у бюджет;

2) податкове навантаження як якісна характеристика. Прихильники даного підходу оцінюють вплив оподаткування в цілому на економіку, а також на її галузі й окремі економічні суб'єкти [14, 23].

Окремі науковці, крім макрорівня та мікрорівня виділяють ще й регіональний рівень податкового навантаження (рис. 1).

Податкове навантаження можна розглядати з двох аспектів:

1) як фіскальний показник – показує ступінь централізації й усуспільнення створюваного ВВП у бюджетній системі країни та перерозподілу усуспільненої частини ВВП через цю систему за допомогою надання економічним агентам суспільних благ, прямої і опосередкованої фінансової допомоги;

2) як ціновий показник – характеризує вагу обов'язкових платежів на будь-яке результуюче джерело їхньої сплати (виручка підприємства, прибуток, витрати на оплату праці, доходи і витрати домогосподарств, тощо). Дані показники дуже важливі, оскільки, демонструють як навантажене кожне із джерел і чи не перевантажене будь-яке з них.

На макрорівні показник податкового навантаження відображає ефективність податкової політики, тобто кількісно вимірює сукупний вплив податкових платежів на джерела їхньої сплати.

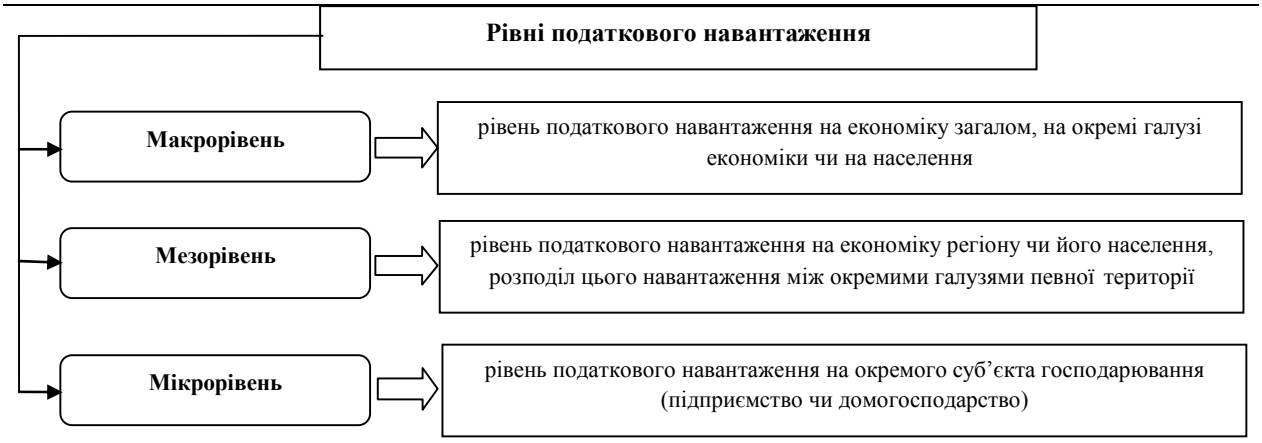


Рис. 1. Рівні податкового навантаження

Аналіз методичних і наукових джерел свідчить про те, що для оцінки податкового вантаження можуть бути використані різноманітні підходи, за якими податкове навантаження визначається:

- як сумарна величина усіх видів обов'язкових платежів, які було сплачено платниками податків протягом певного періоду часу;
- як відношення суми податкових надходжень у бюджет до величини сукупних доходів приватного сектору;
- як різниця між загальною сумою податкових надходжень і видатками й трансфертами з бюджету на утримання приватного сектору економіки;
- як частка податкових бюджетних надходжень у валовому внутрішньому продукті [15].

Надмірний рівень податкового тягаря є негативним як для держави в цілому та її території, зокрема, так і для господарюючих суб'єктів. Низьке значення даного показника виступає перешкодою для забезпечення економічних агентів необхідними суспільними благами державою. Для вирішення цієї проблеми необхідно визначити оптимальний рівень податного навантаження, при якому платники податків, відносно безболісно для своїх фінансів, згодні платити встановлені державою податкові платежі по встановленим податкам, одержуючи від держави адекватну кількість і якість суспільних благ. Він створює умови для ефективного сполучення суспільних, державних та особистих інтересів у сфері податкових відносин та сприятиме зростанню доходів як держави, її територій, так і платників податків на фоні загального економічного зростання.

До системи оціночних критерії ефективності податкової системи країни відносять рівень податкового навантаження. Однак, на сьогодні, практично відсутні дослідження рівня податкового навантаження на мезорівні. Григоренко В. О. пропонує проводити оцінку рівня податкового навантаження регіону за наступною формулою:

$$ПНр = \frac{ППр}{ВРП}, \quad (1)$$

де ППр – обсяг податкових надходжень до Зведеного бюджету відповідного регіону;

ВРП – валовий регіональний продукт відповідного регіону.

Разом з тим, він зазначає, що між значеннями податкового навантаження та валового регіонального продукту існує обернена залежність: при зростанні впливу першого показника на економіку темп росту другого повинен уповільнитись [3, 121].

Проведемо аналіз рівня податкового навантаження Волинської області за поданою вище формулою (табл. 2).

Таблиця 2

Частка податкових надходжень Зведеного бюджету Волинської області у ВРП

Показник	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Податкові надходження до Зведеного бюджету Волинської області, млн грн	744,99	859,65	888,65	1038,75	1242,96
Валовий регіональний продукт, млн грн	12 225	14 429	17 637	18 078*	18 801*
Рівень податкового навантаження, %	6,09	5,96	5,04	5,75	6,61

Складено за даними: [4; 5; 6; 7].

* розраховано на основі прогнозних даних [12].

З даних, наведених у таблиці, видно, що валовий регіональний продукт Волинської області за проаналізований період зріс на 6 576 млн грн з 12 225 млн грн у 2009 р. до 18 801 млн грн у 2013 р. Разом з тим, рівень податкового навантаження протягом 2009-2010 рр. перебував, практично, на однаковому

рівні, коливання становило лише 0,13 %, в 2011 р. відбулось різке зменшення даного показника до 5,04 %. Протягом наступних років значення показника податкового навантаження знову зросло і становило 5,75 та 6,61% у 2012 р. та 2013 р. відповідно (рис. 2).

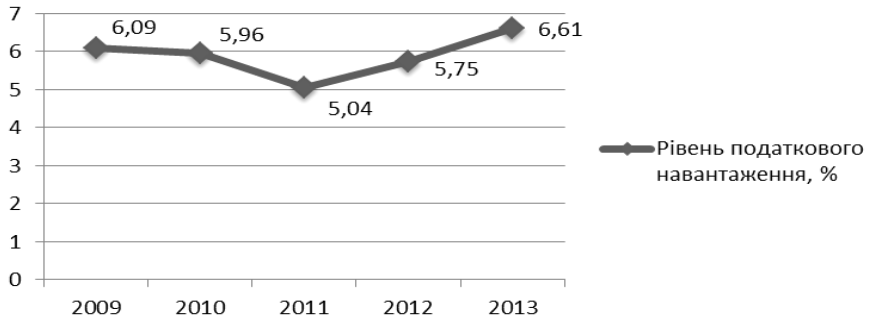


Рис. 2. Динаміка податкового навантаження у Волинській області за 2009-2013рр.

З рисунка бачимо, що у нашому випадку, зміна податкового навантаження не призводить до дзеркальної зміни темпів росту валового регіонального продукту.

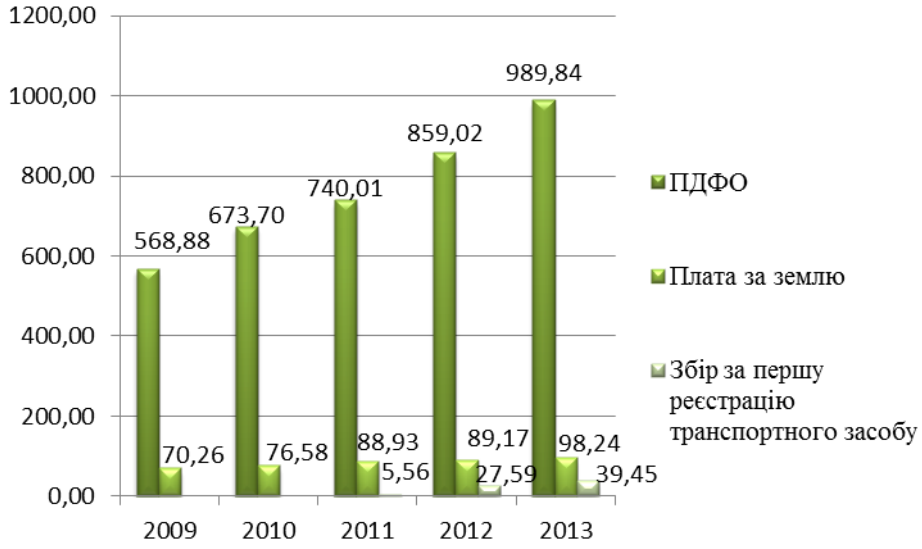


Рис. 3. Основні податкові надходження до Зведеного бюджету Волинської області

Протягом даного періоду обсяг податкових надходжень до Зведеного бюджету Волинської області зріс на 204,20 млн грн (з 744,99 млн грн у 2009 р. до 1242,96 млн грн у 2013 р.). Найбільша частка податкових надходжень забезпечувалась податком на доходи фізичних осіб, платою за землю та збором за першу реєстрацію транспортного засобу (рис. 3). Звідси випливає, що саме дані податки є основою податкового навантаження у Волинській області.

За показниками рівня податкового навантаження Волинська область знаходиться на одному щаблі із Івано-Франківською, Кіровоградською, Миколаївською і Херсонською областями (до 15 %). Найвищий показник податкового навантаження був у Дніпропетровській, Запорізькій, Луганській, Львівській, Харківській, Черкаській, Чернігівській областях, містах Києві та Севастополі, частка податків у валовому внутрішньому продукті яких становила понад 20 % [13, 27].

Зауважимо, що проведений аналіз рівня податкового навантаження Волинської області на основі методики запропонованої Григоренко В. О. містить ряд недоліків. Коефіцієнт, розрахований як відношення податкових надходжень області до ВРП показує частку податкових платежів, які лишаються місцевим бюджетам, а від так, скоріше відображає фіскальну незалежність території, а не рівень податкового тиску. Тому, для об'єктивного визначення податкового навантаження на рівні регіону пропонуємо враховувати не податкові надходження до місцевих бюджетів, а обсяг платежів, сплачених на відповідній території до бюджетів усіх рівнів, зокрема і ті платежі, які надійшли до Державного бюджету та фондів державного соціального страхування.

Ситуацію щодо податкового навантаження можуть відображати і часткові показники, що розраховуються як співвідношення між обсягом надходження окремих податків і зборів та податковою базою цих платежів. Так, розрахунки податкового навантаження на доходи та прибутки в регіоні (на прикладі Волинської області), що відображають тиск, який чинять податок на прибуток підприємств (ПнП) та податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) визначають податкове навантаження на рівні 21-22 % [16,

с.130], що є значно вищим значення показника, розрахованого за формулою Григоренка.В.О. і є свідченням недосконалості згаданої методики.

Разом з тим, розрахунок показника податкового навантаження на рівні окремої території, який би відображав тиск усіх податків та зборів, а також внесків до фондів обов'язкового загальнодержавного соціального страхування, що сплачують фізичні та юридичні особи, є утрудненим відсутністю в загальному доступі необхідних даних, зокрема, інформації щодо надходження до державного бюджету і цільових фондів загальнодержавних податкових платежів та внесків в розрізі окремих регіонів.

Загалом, щодо податкового навантаження на рівні держави загалом, проведені розрахунки свідчать про високий рівень цього показника та необхідність його оптимізації [15, с.187]. Основною причиною надмірного податкового навантаження в Україні, в тому числі на її територіях, є його нерівномірність та наявність великої кількості необґрунтованих податкових пільг. Наслідком чого є тінізація економіки, порушення принципі рівності та справедливості в оподаткуванні, втрата фіскальної функції податку і надходжень до бюджету та гальмування інноваційних процесів.

Процедуру оптимізації податкового навантаження на макрорівні та мезорівні можна розглядати одночасно. Вона представляє собою процес вибору найкращих форм і методів організації оподаткування на підставі врахування умов і особливостей функціонування суб'єктів національної економіки з метою максимізації їх доходів. Тобто в процесі оптимізації повинні розв'язуватись такі завдання:

- створення умов для реалізації прагматичного фінансового компромісу між потребами держави в коштах та інтересами платників податків;
- забезпечення диференційованого оподаткування доходів юридичних і фізичних осіб;
- забезпечення синхронності позитивного впливу форм і методів оподаткування на доходи юридичних і фізичних осіб в часі;
- заохочення платників щодо збільшення отриманого доходу та забезпечення його правової регламентації.

На макроекономічному рівні диференціація ставок, використання пропорційної, прогресивної чи регресивної шкали можуть стати суттєвим поштовхом для розвитку певних галузей, територій, виробництв, суб'єктів господарювання. Зниження податкового навантаження є необхідною умовою виходу України з економічної кризи, що приведе до формування цілої низки позитивних зрушень в економічній і податковій сферах.

Для регіону оптимізація рівня податкового навантаження свідчить про покращення соціально-економічного розвитку, а збільшення частки власних доходів місцевих бюджетів дозволить наблизитись до можливої фіскальної автономії територій.

Висновки

1. Податкове навантаження – це узагальнений показник, який характеризує величину податкових вилучень на мікрорівні, мезорівні та на макрорівні. Виходячи з того, що основою розрахованого податкового навантаження є податок на доходи фізичних осіб, плата за землю та збір за першу реєстрацію транспортного засобу, можна стверджувати, що рівень фіскальної самостійності місцевих органів влади Волинської області є низьким. Тому місцеві бюджети Волинської області слід було б формувати на ширшій дохідній базі, включаючи у неї як власні, так і закріплені державні доходи.

2. За відсутності даних неможливо об'єктивного відобразити рівень податкового навантаження окремої території, оскільки необхідно враховувати не тільки податкові надходження до місцевих бюджетів, а й податки сплачені до Державного бюджету та цільових фондів в розрізі окремих регіонів. Ситуацію щодо податкового навантаження можуть відображати і часткові показники, що розраховуються як співвідношення між обсягом надходження окремих податків і зборів та податковою базою цих платежів.

3. Оптимальність рівня податкового навантаження має визначатися економічними умовами розвитку та складовими системи державного управління, а також тим, як ефективно використовуються податкові надходження при перерозподілі державного бюджету для задоволення соціально-економічних потреб суспільства.

Література

1. Андрущенко В. А. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування / В. А. Андрущенко, В. І. Ляшенко // Фінанси України : Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – 2005. – № 1. – С. 36-43.

2. Білостоцька В. О. Податкове навантаження в Україні / В. О. Білостоцька, В. І. Острівецький // Фінанси України : Науково-теоретичний та інформаційно-практичний журнал Міністерства фінансів України. – 2002. – № 12. – С. 75-79.

3. Григоренко В. О. Вплив податкового навантаження на фінансовий потенціал території / В. О. Григоренко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – Тернопіль: Подільський державний аграрно-технічний університет, ПВНЗ «Хмельницький економічний університет», ПП «Інститут економіки, технологій і підприємництва», Тернопільська державна сільськогосподарська дослідна станція, Інституту кормів та сільського господарства поділля НААН. – 2013. – №1. – С. 120-124.

4. Зведений бюджет Волинської області за 2011 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-172/.

5. Зведений бюджет Волинської області за 2012 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу:

http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-227/

6. Зведений бюджет Волинської області за 2013 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-284/

7. Звіт про виконання бюджету Волинської області за 2006-2010 роки [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/ id-189.

8. Колісниченко П. Т. Методичні підходи до розрахунку податкового навантаження на мікроекономічному рівні / П. Т. Колісниченко // „Науковий вісник" Буковин. держ. фінансової академії : зб. наук. праць – Чернівці : Буковинська державна фінансова академія. – 2010. – Вип. 1. – С. 49–55.

9. Кушнірчук Ю. М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного убезпечення держави /Ю.М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник наук.-техн. праць. – Львів: Національний лісотехнічний університет України. – 2010. − Вип. 20/11. – С. 161-169.

10. Левченко Н. М. Систематизація методик оцінки податкового навантаження на суб'єктів господарювання / Н. М. Левченко // Сталий розвиток економіки. – Хмельницький : Білоцерківський національний аграрний університет, Університет економіки і підприємництва, Інститут економіки, технологій і підприємництва. – 2011. – №6. – С. 270-275.

11. Панура Ю. В. Інноваційні підходи до оцінювання податкового навантаження в умовах економічної нестабільності / Ю. В. Панура // Проблеми науки. – К.: ДП "Укртехінформ". – 2012. – №11. – С. 45-47.

12. Пояснювальна записка до обласного бюджету на 2013 рік [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://volynrada.gov.ua

13. Савченко В. Ф. Оцінка рівня податкового навантаження в Україні / В. Ф. Саченко, А. Ф. Лось // Економічний часопис – XXI. – Київ: Інститут суспільної трансформації. –2011. – № 9/10. – С. 25-28.

14. Соколовська А. М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки / А. М. Соколовська // Економіка України. – К.: Мінекономрозвитку України. – 2006. – № 7. – С. 4-12.

15. Цимбалюк І. О. Податкове навантаження, як критерій ефективності ведення податкової політики / І. О. Цимбалюк, Н. В. Вишневська // Економічний вісник університету : збірник наукових праць. – Переяслав-Хмельницький : Державний вищий навчальний заклад «Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди», 2012. – № 19/1. – С. 183 - 187.

16. Цимбалюк І. О. Оцінка рівня податкового навантаження в регіоні (на прикладі Волинської області / І. О. Цимбалюк // Вісник Хмельницького національного університету. – Хмельницький : Хмельницький національний університет. Економічні науки. – 2013. – №4, том 1— С. 125-130.

References

1. V. Andrushchenko and V. Liashenko "Economic and non-economic aspects of taxation", Finance of Ukraine, Kyiv : Ministry of Finance of Ukraine, 2005. Issue 1. pp. 36-43.

2. V. Bilostotska and V. Ostrivetskyi "The tax burden in Ukraine", Finance of Ukraine, Kyiv : Ministry of Finance of Ukraine, 2002. Issue 12. pp. 75-79.

3. V. Hryhorenko "The impact of the tax burden on the financial potential of the territory", Scientific and Production Journal "Innovative Economy", Ternopil: Podolsky State Agrarian Technical University, Private Institution of Higher Education "Khmelnytskyi economical University", Private enterprise "Institute of Economics, Technologies and Entrepreneurship", Ternopil State Agricultural Experimental Station of the Institute of Feeds Research and Agriculture of Podillya of NAAS, 2013. Issue 1. pp. 120-124.

4. Consolidated budget of Volyn region in 2011. (access April 10, 2014) URL : http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-172/.

5. Consolidated budget of Volyn region in 2012. (access April 10, 2014) URL : .http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-227/.

6. Consolidated budget of Volyn region in 2012. (access April 10, 2014) URL : .http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/id-284/.

7. Report on the financial performance of the Volyn Oblast, 2006-2010. (access April 10, 2014) URL : http://www.finance.voladm.gov.ua/articles/ id-189.

8. P. Kolisnychenko "Methodological approaches to the calculation of the tax burden on the microeconomic level", Science Bulletin, Chernivtsi : Bukovina State Finance Academy, , 2010. Issue 1. pp. 49-55.

9. Y. Kushnirchuk "Optimization of level of the fiscal loading with the purpose of economic protection of the state", The Scientific announcer NLTU of Ukraine, Lviv: National lisotekhnichniy university of Ukraine. 2010. Issue 20/11. pp. 161-169.

10. N. Levchenko "Systematics valuation methodologies tax burden on businesses", Khmelnitsky : Sustainable development of economy, Bilotserkivskiy National Agrarian University, University of Economics and Business, Institute for Economics, Technology and Business. 2011. Issue 6. pp. 270-275.

11. J. Panura "Innovative approaches to the assessment of the tax burden in times of economic instability", Problems of science, Kyiv : DP "Ukrtekhinform". 2012. Issue 11. pp. 45-47.

12. Explanatory note to the regional budget for 2013. (access April 10, 2014) URL : http://volynrada.gov.ua.

13. V. Savchenko and, A. Los "Estimation of level of the tax loading in Ukraine", Economic magazine – XXI, Kyiv: Institute of public transformation, 2011. Issue 9-10. pp. 25-28.

14. Sokolovska "The theoretical basis of the definition of the tax burden of taxation and the economy", Economy of Ukraine, Kyiv : Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine. 2006. Issue 7. pp. 4-12.

15. Tsymbaliuk, N. Vyshnevska "The tax loading, as a criterion of efficiency of conduct of tax policy", The Economic announcer of university: collection of scientific labours, Pereyaslav-Khmelnickiy: State higher educational establishment „Pereyaslav-Khmelnickiy state pedagogical university of the name of Hryhorij Skovoroda". 2012. Issue 19(1). pp. 183-187.

16. Tsymbaliuk "Estimation of level of the tax loading is in a region (on the example of the Volyn area)", Journal of Khmelnitsky National University, Khmelnitsk : Khmelnitsky National University. 2013. Volume 1. Issue 4. pp. 125-130.

Рецензія/Peer review : 17.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф., завідувач кафедри фінансів та оподаткування, Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, Карлін М.І.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 37.01 (477)

В.О. ПІРУС
Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Означено актуальність дослідження питання інноваційного розвитку вищого навчального закладу. Визначено основні форми інновацій вищого навчального закладу за сучасних умов функціонування та окреслено завдання забезпечення інноваційної спрямованості розвитку освітньої сфери. Надано пропозиції щодо визначення пріоритетів розвитку вищої освіти в концепції інноваційного розвитку України.

Ключові слова: інновація, інноваційний розвиток, вищий навчальний заклад.

VOLODIMYR OLEHOVYCH PIRUS
Khmelnytskyi National University

THE FORMATION OF INNOVATION DEVELOPMENT OF INSTITUTION. THEORETICAL ASPECTS

Recently, our domestic scientist together with foreign one pay much attention to the innovative development of higher education institutions, which can provide further development of the national higher education system and increase its competitiveness and quality.

The relevance of the research question about innovation development of higher education institution is defined in the article.

The main innovative forms of higher education institutions for current operating conditions and the task of providing the innovative direction of development of the educational sector are designated in the article.

The propositions for prioritizing the development of higher education in the concept of innovation development of Ukraine is also provided.

As a conclusion, the innovation development of higher education institution has to be built a system of government conditions and of the possibility to regulate innovative process.

The key words: innovation, innovative development, the higher educational institution.

Постановка проблеми. Тенденції розвитку світової економіки переконливо свідчать, що Україна не може мати іншого шляху розвитку, ніж формування економіки, заснованої на знаннях, тобто економіки інноваційного типу. Недооцінка цієї обставини вже в найближчі роки може призвести до того, що Україна буде остаточно витіснена з ринку високотехнологічної продукції, а це, в кінцевому підсумку, не дозволить підняти до сучасних стандартів рівень життя населення і забезпечити безпеку держави в цілому.

Так згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна серед 144 країн посіла 73-тє місце, зокрема у сфері вищої освіти та професійної підготовки – 47-ме місце, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 79-те, за оснащеністю сучасними технологіями – 82-ге, за показником якості освіти – 69-те, якості роботи науково-дослідних закладів (університетів) – 71-ше та в загальному рейтингу – 73-тє. На жаль дані показники свідчать про неефективне використання власного інноваційного потенціалу [1].

Упродовж останніх років вітчизняними та зарубіжними вченими значна увага приділяється інноваційному розвитку вищих навчальних закладів (ВНЗ), який може забезпечити подальший розвиток вітчизняної системи вищої освіти з одночасним підвищенням її конкурентоспроможності та якості. Практично усі науковці погоджуються з тим, що інноваційний розвиток навчального закладу сприятиме забезпеченню його стійкої позиції в умовах конкурентоспроможності завдяки отриманню вищим навчальним закладом низки переваг, а саме: можливості впровадження в навчальний та науковий процеси новітніх форм і технологій підготовки фахівців, забезпеченню високого рівня кваліфікації науково-педагогічних працівників в умовах обмеженого державного фінансування. Стратегічними пріоритетами розвитку вищої освіти в Україні є трансформація кількісних показників освітніх послуг у якісні.

Таким чином, актуальність нашого дослідження обумовлена необхідністю наукового обґрунтування теоретичних основ інноваційного розвитку вищого навчального закладу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням різних аспектів розвитку вищої школи, зокрема і на інноваційній основі, на макро-, мезо- та мікрорівнях приділяли увагу у своїх працях такі вітчизняні вчені як В. Андрущенко, В. Антошкіна, О. Грішнова, І. Каленюк, К. Корсак, О. Левченко та інші [2 – 5]. Науковці І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова визначають актуальність проблеми формування системи інноваційного розвитку вищих навчальних закладів в контексті її орієнтації на забезпечення конкурентоспроможності вищих навчальних закладів [6, с. 208]. Проблемі модернізації механізму функціонування системи вищої освіти в контексті інноваційного розвитку економіки приділено увагу в статті Т.Є. Воронкової [7]. Інноваційні процеси безпосередньо у вищих навчальних закладах досліджено в роботі Н.Й. Радіонової [8].

Формулювання завдання статті. Метою даного дослідження є обґрунтування доцільності, визначення сутності, особливостей та принципів інноваційного розвитку вищого навчального закладу. В

зв'язку з цим необхідним є вирішення наступних завдань: уточнення поняття «економічний розвиток вищого навчального закладу», систематизація окремих позицій та точок зору на означену проблему, визначення форм інноваційного розвитку ВНЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження з новим обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як стверджують західні вчені, навіть та країна, яка не має достатніх матеріальних і фінансових ресурсів, може досягти високих темпів зростання та технологічного прориву за рахунок використання інтелектуального потенціалу нації й "людського капіталу". Ці твердження вкрай актуальні для сучасної України.

Кінцевою метою ринкових перетворень, як відомо, є створення в Україні соціально орієнтованої та внутрішньо збалансованої національної економіки, що може органічно інтегруватися в систему міжнародного поділу праці та посісти відповідне місце серед розвинених країн світу. Реалізація цієї стратегії, виходячи з реалій сучасного становища України, можлива лише за умов упровадження науково обґрунтованої державної політики структурної переорієнтації економіки, що має інноваційно-інвестиційну спрямованість.

До основних причин, які перешкоджають розвитку інноваційних процесів у державі, належать такі:

- відсутність цілісної кодифікованої системи законодавства, яке має врегулювати правовідносини у сфері інноваційної діяльності;
- розрив між необхідним обсягом інвестиційних ресурсів для інноваційної реструктуризації економіки та фактичним їх обсягом;
- великий ризик розробки та освоєння інновацій і відсутність механізмів щодо покриття та страхування цих ризиків;
- низький рівень підготовленості керівників та персоналу на мікро - і макрорівнях до здійснення управління інноваційним процесом на всіх стадіях його життєвого циклу;
- недостатність інформації про новітні технології, пропозиції їх трансферту та кон'юнктуру інноваційного ринку.

Внаслідок усіх зазначених причин, які гальмують інноваційний розвиток країни, існуючий науково-технічний потенціал залишається без попиту, що призводить до його руйнації і стагнації економіки.

Основи формування державної політики у сфері визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку закладені з прийняттям у 2012 році Закону України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [9]. Зокрема, введено класифікацію пріоритетів інноваційної діяльності як за масштабністю – державні, галузеві, регіональні, – так і за термінами – стратегічні і середньострокові.

Необхідність переходу вищих навчальних закладів на інноваційний шлях розвитку обумовлюється наступними причинами: незадовільним фінансовим становищем вищих навчальних закладів, що ускладнює оновлення матеріально-технічної бази, спричиняє незадовільне використання новітніх технологій у навчальному процесі, низьку якість надання освітніх послуг.

В основі інноваційного розвитку ВНЗ лежить зміна традиційної парадигми екстенсивного використання ресурсів на впровадження різноманітних форм і методів, що забезпечують інноваційний розвиток. У сучасних умовах недостатнього бюджетного функціонування вітчизняних ВНЗ, інноваційний напрям економічного розвитку забезпечується пошуком додаткових джерел фінансових надходжень за умов використання наявної матеріально-технічної бази та кадрового потенціалу. Основними формами інноваційного розвитку є: 1) працеощадна, за якої виконання такого самого обсягу робіт здійснюється меншою кількістю працюючих вищої кваліфікації; 2) матеріало- і ресурсоощадна (застосовуються економічніші предмети праці або раціонально використовуються старі предмети праці, споживається менша кількість електроенергії тощо); 3) всебічна, за якою раціонально поєднуються всі названі форми і найшвидше зростає ефективність суспільного виробництва, впроваджується нова техніка і новітні технології.

Інноваційний розвиток передбачає внутрішню єдність усіх сфер діяльності навчального закладу: розвиток навчального та виховного процесу, розвиток виховної та науково-дослідної роботи, техніко-технологічний розвиток, організаційний, економічний, міжнародного співробітництва, соціальний, кадровий (рис. 1).

Науковці Л.П. Хмелевська, С.А. Кузьміна, О.А. Музиченко зазначають, що «інновації можливо розглядати як поєднання виробничих та інтелектуальних ресурсів, яке сприяє створенню нових товарів і послуг, використовує передові методи виробництва, джерела сировини і технологій» [10, с. 103]. Наявність нових продуктів і технологій сприяє формуванню та розвитку нових ринків. У результаті фінансовий виграш отримує той суб'єкт господарювання, який краще усвідомлює сутність і практичне спрямування новацій, створює та використовує найкращі умови для їх втілення, навичок, вміння, залучення нових знань.

Досліджуючи інновації як чинник конкурентоспроможності ВНЗ, Л.Л. Ворошилова вказує, що інновації – це «…не все нове, що виникає і існує в дійсності, а лише те, що виникає і має майбутнє, що сприяє прогресивному і творчому розвитку. Інновації – це джерело, рушійна сила розвитку і саморозвитку» [11]. В цій же праці подається характеристика інноваційного розвитку ВНЗ, як об'єктивного, цілеспрямованого, незворотного та локально нерівноваженого процессу, що розгортається в часі, процесу переходу ВНЗ з одного якісного стану в інший, що супроводжується внутрішніми творчими перетвореннями. Здійснюється цей процесс переважно за допомогою цілеспрямованих перетворень на основі інноваційної діяльності ВНЗ або привнесенням якісно нових елементів, властивостей і

характеристик.

У змістовому наповненні поняття «інновації в освіті» науковці виділяють чотири основні аспекти: процесс реалізації нової, альтернативної традиційній стратегії організації навчання – творчої (продуктивної), а не лише репродуктивної направленості; орієнтація на реалізацію потенціалу особистості в цілому; спільні дії в процесі формування творчого інтуїтивного мислення; сприяння актуалізації усіх форм розумової діяльності за умови провідної ролі продуктивного творчого мислення відносно непродуктивного та формально-логічного [12].

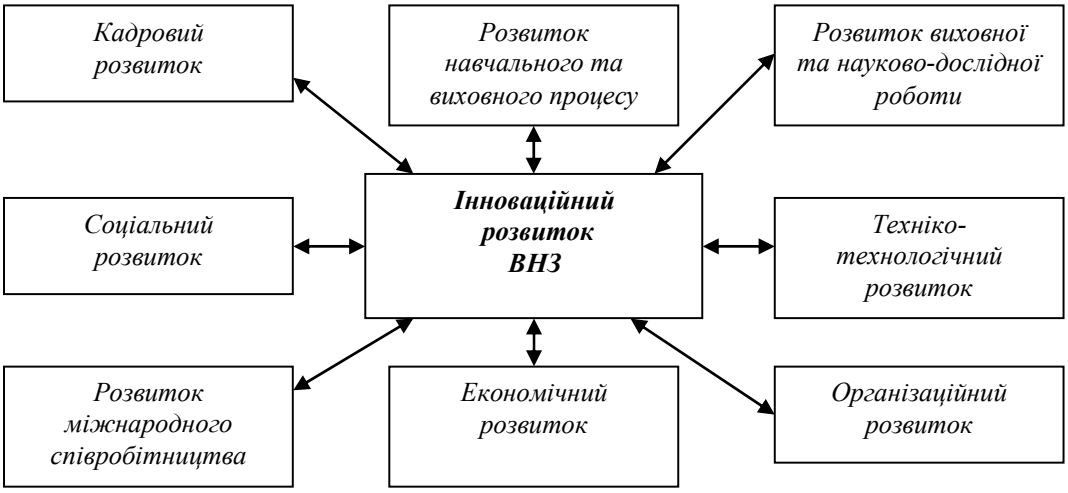


Рис.1. Складові інноваційного розвитку вищого навчального закладу

До важливих завдань забезпечення інноваційної спрямованості розвитку освітньої сфери належать:

- масштабна комп'ютеризація й активізація науково-технічної та інноваційної діяльності вищих навчальних закладів, створення інноваційних структур в їх системі;
- реформування системи освіти з урахуванням вимог європейських стандартів і збереження культурних та інтелектуальних національних традицій;
- підвищення результативності вузівського сектору наукових досліджень і розробок з метою посилення його ролі у забезпеченні інноваційного розвитку національної економіки;
- забезпечення розширеного відтворення знань на основі інтеграції ВНЗ, академічних та галузевих установ шляхом підвищення рівня фондоозброєності державного сектору наукових досліджень і розробок;
- концентрації ресурсів на пріоритетних напрямах розвитку науки і техніки та інноваційної діяльності; стимулювання навчання впродовж усього життя, виховання культури інноваційного мислення» [13];
- забезпечення зв'язку освіти з потребами практики;
- підвищення кваліфікаційного рівня науково-педагогічних працівників.

Серед основних напрямків інноваційної діяльності у ВНЗ мають бути: стратегічне управління; операційна діяльність; управління якістю освітніх послуг; маркетинг; фінанси; кадри; науково-дослідна робота; робота зі стейкхолдерами; культурний рівень; корпоративне управління.

Виходячи з цього інноваційна діяльність ВНЗ має бути спрямована на:

- розвиток і вдосконалення національної і регіональної інноваційних систем;
- ефективне і раціональне використання інтелектуальних ресурсів ВНЗ, формування стійкого інтелектуального потенціалу, здатного ініціювати і реалізовувати інноваційні проекти різної складності і спрямованості;
- комерціалізація наукових ідей, оригінальних інноваційних проектів;
- розширення спектру робочих місць і баз практики для студентів, аспірантів на основі створення фірм і спільних підприємств, у тому числі з ВНЗ інших країн;
- підвищення рівня підприємницької культури і підготовка кваліфікованих кадрів у сфері малого і середнього бізнесу.

Висновки. Інноваційний розвиток залежить від багатьох чинників, зокрема від побудови дієвих економічних механізмів, що забезпечуватимуть всебічну підтримку і зацікавленість в ефективному використанні наявних фінансових ресурсів і залученні нових завдяки створенню сприятливих умов. Інноваційний розвиток вищого навчального закладу повинен будуватись системно з урахуванням державних умов і власних можливостей навчального закладу регулювати інноваційні процеси.

Учасники інноваційного процесу і споживачі інноваційного продукту безумовно зацікавлені у розвитку і використанні новітніх технологій та зміцненні інноваційного потенціалу країни, який здатний забезпечити високу конкурентну спроможність промисловості, розвиток соціальної та економічної сфер, освіти і науки, і саме цим забезпечити подальший розвиток інноваційного процесу та зміцнення інноваційного потенціалу країни.

Дане питання буде розглянуто в подальших наукових публікаціях.

Література

1. Матеріали Всесвітніого економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org.

2. Антошкіна Л.І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування [Текст] / Л.І. Антошкіна. – К.: Видавничий дім „Корпорація", 2005. – 368 с.

3. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки [Текст] / О.А. Грішнова. – К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. – 254 с.

4. Корсак К.В. Стан освітньої системи в Україні [Текст] / К.В. Корсак. – К.: Міжнарод. Фонд "Відродження", 1999. – 50 с.

5. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії [Текст] / О.М. Левченко. – К.: Видавничий дім „Корпорація", 2005.- 292 с.

6. Тарасенко І.О. Інноваційна складова в системі забезпечення конкурентоспроможності ВНЗ [Текст] / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Тематичний випуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – 2012. – №4(66). – С. 206-212.

7. Воронкова Т.Є. Механізм інноваційного розвитку вищої освіти України [Текст] / Т.Є. Воронкова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Тематичний випуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – 2012. – №4(66). – С. 259-264.

8. Радіонова Н.Й. Інноваційні процеси у функціонуванні вищих навчальних закладів [Текст] / Н.Й. Радіонова // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Тематичний випуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – 2012. – №4(66). – С. 294-297.

9. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні: Закон України від 8 вересня 2011 р. N 19-20 // Відомості Верховної Ради України. – № 19-20. – Ст.166.

10. Хмелевська С.А. Створення концепції інноваційної освіти як основи подальшого економічного розвитку держави [Текст] / Л.П. Хмелевська, С.А. Кузьміна, О.А. Музиченко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Тематичний випуск: Ефективність організаційно-економічного механізму інноваційного розвитку вищої освіти України. – 2012. – №4(66). – С. 102-107.

11. Ворошилова Л.Л. Инновации и конкурентоспособность ВУЗа на рынке образовательных услуг / Л.Л. Ворошилова // Российское предпринимательство. – №11(35). – 202. – С. 76-81.

12. Гринкруг Л.С. Развитие ВУЗа как переход к обучающей организации [Текст] / Л.С. Гринкруг // Высшее образование в России. – №3. – 2012. – С. 65-71.

13. Сауха П.Ю. Інновації у вищій освіті: проблеми, досвід, перспективи: [монографія] [Текст] / Сауха П.Ю. – Житомир – Вид-во ЖДУ ім.. Івана Франка, 2011. – 444 с.

References

1. Materialy Vsesvitnoho ekonomichnoho forumu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.weforum.org.

2. Antoshkina L.I. Ekonomika vyshchoi osvity: tendencii ta perspektyvy reformuvannia [Tekst] / L.I. Antoshkina. – K.: Vydavnychyi dim «Korporatsiia», 2005. – 368s.

3. Hrishnova O.A. Liudskyi capital: formuvannia v systemi osvity i profesyinoi pidhotovky [Tekst] / O.A. Hrishnova. – K.: T-vo «Znannia», KOO, 2001. – 254s.

4. Korsak K.V. Stan osvitnoi systemy v Ukraini [Tekst] / K.V. Korsak. – K.: Mizhnarod. fond «Vidrodzhennia», 1999. – 50s.

5. Levchenko O.M. Ekonomika znan: Upravlinnia rozvitkom lyudskykh resursiv Velykobritanii [Tekst] / O.M. Levchenko. – K.: Vydavnychyi dim «Korporatsiia», 2005. – 292s.

6. Tarasenko I.O. Innovacziina skladova v systemi zaprovadzhennia konkurentospromozhnosti VNZ [Tekst] / I.O. ITarasenko, T.M. Nefedova // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universitetu tekhnolohii I dyzainu. Tematychnyi vypusk: Efektivnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoho rozvitku vyshchoi osvity Ukrainy. – 2012. – №4(66). – s. 206-212.

7. Voronkova T.E. Nekhanizm innovatsiinoho rozvitku vyshchoi osvity Ukrainy [Tekst] / T.E. Voronkova // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universitetu tekhnolohii I dyzainu. Tematychnyi vypusk: Efektivnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoho rozvitku vyshchoi osvity Ukrainy. – 2012. – №4(66). – s. 259-264.

8. Radionova N.I. Innovatsiini protsesy u funktsionuvanni vyshchykh navchalnykh zakladiv [Tekst] / N.I. Radionova // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universitetu tekhnolohii I dyzainu. Tematychnyi vypusk: Efektivnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoho rozvitku vyshchoi osvity Ukrainy. – 2012. – №4(66). – s. 294-297.

9. Pro priorytetni napriamy innovatsiinoi diialnosti v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 8 veresnia 2011 r. №19-20 // Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy. N 19-20. – St.166.

10. Khmelevska S.A. Stvorennia kontseptsii innovatsiinoi osvity yak osnovy podalshoho ekonomichnoho rozvitku derzhavy [Tekst] / S.A. Khmelevska, S.A. Kuzmina, S.A. Muzychenko // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universitetu tekhnolohii I dyzainu. Tematychnyi vypusk: Efektivnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu innovatsiinoho rozvitku vyshchoi osvity Ukrainy. – 2012. – №4(66). – s. 102-107.

11. Voroshilova L.L. Innovatsii I konkurentospromozhnist VUZa na rinke obrazovatelnyx uslug [Tekst] / L.L. Voroshilova // Rossijskoe predprenimatelstvo. – №11(35). – 202. – s. 76-81.

12. Grinkruk L.S. Razvitie VUZa kak perexod k obuchayuchej organizacii [Tekst] / L.S. Grinkruk // Vysshee obrazovanie v Rossii. – №3. – 2012. – s. 65-71.

13. Saukha P.IU. Innovatsii u vyshchii osviti: problemy, dosvid, perspektivi: [monografiia] [Tekst] / P.IU. Saukha. – Zhitomir – Vid-vo ZhDU im.Ivana Franka, 2011. – 444s.

Рецензія/Peer review : 5.5.2014 р. Надрукована/Printed : 11.6.2014 р.
Рецензент: проректор з науково-педагогічної роботи
Хмельницького національного університету, д.е.н., професор В.М. Нижник

УДК: 330.341.1:351.746.1 (477)

В.М. ОЛЕКСЮК
Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА НОРМАТИВНО-ПРАВОВІ МЕХАНІЗМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В роботі запропоновано напрями удосконалення механізму використання системи Кіотського протоколу в Україні, що дозволить підвищити ефективність реалізації інноваційних енергетичних проектів, збільшити їх кількість та, відповідно, підвищити рівень енергетичної безпеки України.

Ключові слова. Енергетична безпека, Кіотський протокол, квоти, проектів спільного впровадження, механізм реалізації проектів інноваційного енергозабезпечення.

V.M.OLEKSYUK
Chernivtsi National University name after J.Fedkovych, Chernivtsi, Ukraine

ORGANIZATIONAL AND LEGAL MECHANISMS FOR ENSURING ENERGY SECURITY

Abstract - Development of theoretical positions and practical recommendations on forming an efficient mechanism of energy security.

Methodology of research. For a theoretical solution of problems of formation of energy security were applied modern methods and methodological principles of research. Among the main are system approach, structural analysis, comparative analysis, methods of collection and analysis of information, which include analysis of documents, methods of monitoring and other.

Findings. Optimization of the mechanism of energy security through the rationalization of the scheme of management of energy projects will allow us to provide distribution of permits for emissions of greenhouse gases between enterprises with significant resource of energy efficiency measures, which will promote structural adjustment, production innovation policy and improve energy saving. Shifting the emphasis from state level to the level of a subject of implementation of energy innovation-investor" will enable better control of the investor for project implementation and acceleration of process of financing by providing direct interaction, which in turn will increase the interest in the conduct of innovative energy projects and will reduce the level of abuse.

Originality. Directions of improving the mechanism of using the system of the Kyoto Protocol in Ukraine, which will allow to raise efficiency of realization of innovative energy projects, to increase their number and, accordingly, to increase the level of energy safety of Ukraine.

Practical value. Practical significance of the results is that the proposed mechanism of using the system of the Kyoto Protocol in Ukraine could be used by state authorities in making decisions on establishing the process of implementation of innovative energy projects and effective implementation of the energy policy of the country subject to the requirements of energy security.

Key words. Energy security, the Kyoto Protocol, quotas, joint implementation, the mechanism of realization of innovative projects of energy supply.

Вступ. Підтримка енергетичної безпеки є однією з найважливіших умов забезпечення стійкості національної економіки, формування виробничого потенціалу та безпосереднім чином впливає на якість життя населення. Рівень енергозабезпечення формує економічні умови, що впливають на рівень життя громадян та розвиток підприємств, які в свою чергу визначають обсяг та структуру споживаних енергетичних ресурсів. Стабільне енергозабезпечення на належному рівні є визначальним показником ефективності державного управління енергетичним сектором.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем підвищення ефективності управління енергетичною безпекою займаються ряд науковців, серед яких Л. Антоненко, Ю. Бажал, П. Гайдуцький, М. Герасимчук, В. Демянчук, М. Долішній, Г. Калетнік, С. Кваша, І. Кириленко, Є. Кузьмінський, В. Кухар, А. Макаров, В. Месель-Веселяк, Т. Нечаєва, О. Могилко, О. Суходоля, А. Тарнавський, О. Шпичак, А. Щокін, О. Яковлєва та інші. Водночас аналіз вітчизняних і зарубіжних праць доводить необхідність більш повного аналізу ефективності механізму управління.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо формування ефективного механізму забезпечення енергетичної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досягнення національної енергетичної безпеки неможливе без раціоналізації енергетичного сектору. Оптимальний рівень енергетичної безпеки можна досягти лише при гарантуванні такої стійкості економічної системи, яку не може дестабілізувати дія внутрішніх і зовнішніх факторів. Забезпечення рівноваги потребує постійної мобілізації обмежених економічних ресурсів та концентрації їх на основних напрямах забезпечення енергетичної безпеки. Необхідність значної кількості державних та приватних економічних ресурсів визначає необхідність формування раціональної інтегрованої системи управління енергозабезпеченням [3, с. 58].

Одним з пріоритетних напрямів фінансування інноваційних проектів енергозабезпечення є використання можливостей програм природоохоронного характеру. В першу чергу, до них відносяться можливості залучення іноземних ресурсів через систему договорів в межах Кіотського протоколу по обмеженню викидів парникових газів. Цей протокол передбачає фінансування інвестиційних проектів, спрямованих на зменшення екологічного навантаження за рахунок зниження рівня використання паливно-енергетичних ресурсів та створення систем екологічного енергозабезпечення. У першому періоді дії протоколу розвинуті країни з 2008 по 2012 роки повинні були знизити сукупні викиди парникових газів на 5,2 % від базового рівня 1990 року [5].

Специфіка становища України (значний обсяг споживання паливно-енергетичних ресурсів та низький рівень енергозбереження, що формує значні резерви підвищення енергоефективності) та механізми Кіотського протоколу дають змогу використовувати скорочення викидів парникових газів не тільки з метою покращення екологічної ситуації, а й для поліпшення економічного стану. Актуальність застосування механізмів Кіотського протоколу зумовлена тим, що паливно-енергетичний комплекс є сектором економіки, який характеризується найбільшими викидами парникових газів. До того ж основними проектами, що фінансуються з «кіотських» коштів в Україні були: утилізація шахтного метану, комбіноване виробництво тепла та електроенергії, енергозбереження, збір метану з полігонів твердих побутових відходів, використання відходів сільського та лісового господарства в якості паливно-енергетичних ресурсів, відновлення систем теплопостачання, тобто переважна більшість проектів стосуються енергетичної сфери.

Для економічного стимулювання зниження викидів парникових газів Кіотський протокол пропонує гнучкі механізми: торгівля квотами на викиди парникових газів, проекти спільного впровадження та механізм чистого розвитку. За рахунок проектів спільного впровадження за період з 2008 року вдалося знизити викиди CO_2 на 50 млн. тонн. Всього ж з реєстру України у реєстри іноземних держав перераховано 105 мільйонів тонн CO_2, еквівалента з них 75 млн. тонн продано державою (на суму 319,9 млн. євро) , 30 млн. тонн – приватними компаніями в рамках проектів спільного впровадження [9]. Україна є найбільшим продавцем одиниць скорочення викидів в Європі: в 2009 році реалізувала Японії одиниці скорочення викидів на 430 млн євро, в 2010-му – Іспанії на 30 млн євро [1]

Механізм чистого розвитку передбачає реалізацію проектів скорочення викидів у країнах, що розвиваються, з метою отримання "сертифікованих скорочень викидів" для подальшого використання інвестором. Кіотський протокол вимагає, щоб такі проекти сприяли стійкому розвитку в країнах, які отримують інвестиції, і допомогли їм досягти стабілізації клімату.

Міжнародна торгівля викидами передбачає передачу частини національних дозволів на викиди – "одиниць встановлених обсягів" іншим країнам, що здійснюється через національні системи торгівлі, що дозволяють приватним фірмам, або державам вести міжнародну торгівлю дозволами на викиди.

Основними напрямами проектів, що цікаві з позиції виконання вимог Кіотського протоколу є:

1) заходи з енергозбереження;

2) використання палива, яке має незначний вплив на зміну клімату (альтернативних та відновлюваних енергетичних ресурсів);

3) утилізація шахтного метану;

4) зменшення обсягу викидів парникових газів;

5) заходи, спрямовані на захист навколишнього природного середовища [4, с. 27].

9 березня 2012 року у м. Бонн на 19-ому засіданні Спеціального Підрозділу Секретаріату ООН з забезпечення дотримання Україна отримала позитивне рішення у питанні відновлення повноцінної участі у механізмах Кіотського протоколу та підтверджено участь у другому періоді [7]. На міжнародних переговорах з питань зміни клімату 2012 року Україна погодилася брати участь в другому періоді Кіотського протоколу, але й досі не ратифікувала поправку до нього на державному рівні. Представники Державного агентства екологічних інвестицій України підготовлено всі документи для ратифікації відповідного рішення, але саме рішення на даний момент не прийнято, що затримує подальший процес реалізації механізмів Кіотського протоколу в Україні [6].

Реалізація проектів спільного впровадження у першому періоді дії протоколу регулювалася відповідним механізмом. Механізм реалізації проектів, спрямованих на зменшення викидів в атмосферу згідно Кіотського протоколу має наступний вигляд (рис. 1).

Як видно з рисунку, погодження кожного проекту потребує проходження декількох рівнів погодження, що значно підвищує рівень бюрократизації, збільшує час проходження, що негативно впливає на обсяг реалізованих проектів та зацікавленість підприємств. Значна кількість рівнів проходження проектів пов’язана із залученням бюджетних коштів. Для того, щоб механізм спільного впровадження продовжували діяти у другому періоді Кіотського протоколу необхідно узгоджувати нові правила для його роботи.

Значна залежність можливості прийняття позитивного рішення по проекту від бюрократичного апарату часто спричиняє ситуації, коли кошти, отримані від торгівлі квотами на викиди парникових газів, використовуються неефективно, а іноді і спрямовуються на реалізацію сумнівних, з точки зору, підвищення енергоефективності та зменшення викидів, проектів. Окрім проектів з утеплення будівель бюджетної сфери та реконструкції систем теплопостачання, за рахунок коштів, отриманих від реалізації квот було оновлено автопарк Міністерства внутрішніх справ. Непрозорість та несистематичність прийняття рішень по проектах призвела до того, що за період до 2012 року Державне агентство екологічних інвестицій схвалило 987 проектів, вартість яких склала 3,7 мільярдів гривень, скорочення викидів парникових газів при цьому становило лише 0,04% від усієї кількості викидів в Україні [2]. Експерти Національного екологічного центру України стверджують, що за ці гроші можна було досягти значно більшого скорочення викидів .

Іншою проблемою є реалізація за схемою зелених інвестицій проектів, які доцільніше реалізовувати за механізмом спільного впровадження. Проекти спільного впровадження повинні фінансуватися за рахунок приватних компаній, а не грошей від продажу квот, які повинні спрямовуватися на реалізацію проектів в бюджетній сфері. Потужні підприємства, що мають державне лобі намагаються проекти придатні для спільного впровадження затвердити як «зелені». При реалізації зелених інвестицій приватні компанії

можуть не платити за документацію для проектів спільного впровадження, яка має суттєву вартість.

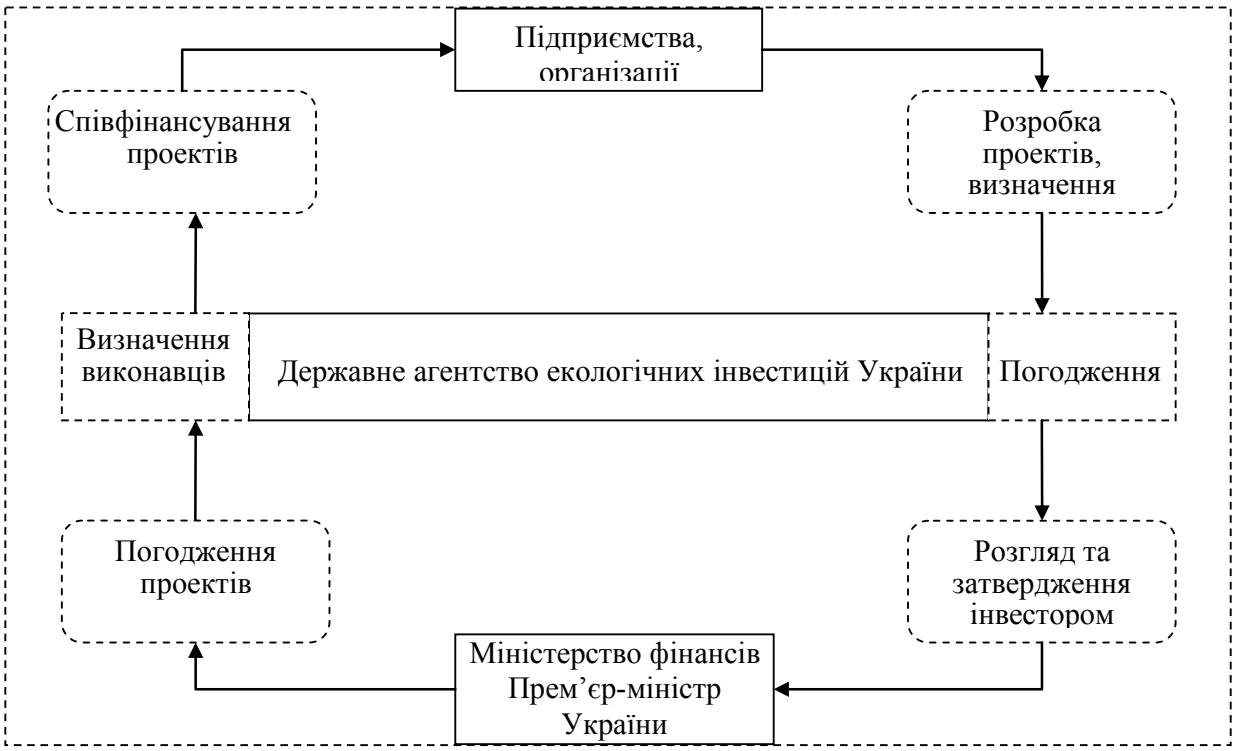


Рис. 1. Механізм реалізації проектів, спрямованих на зменшення викидів в атмосферу згідно Кіотського протоколу
Джерело: складено автором на основі [8]

На нашу думку, ситуація, що склалася вимагає розробки нових правил до механізму реалізації проектів, спрямованих на зменшення викидів в атмосферу згідно Кіотського протоколу. Процеси прийняття рішень по проектах необхідно перенести з державного рівня на рівень «підприємство-інвестор». Для українських підприємств механізм спільного впровадження, передбачений Кіотським протоколом, становить значний інтерес. Він дозволяє підприємствам, що планують здійснювати переоснащення виробництва, спрямоване на скорочення споживання ресурсів, і відповідно, викидів парникових газів, отримати додаткове фінансування. Фінансування може бути отримане через продаж одиниць скорочення викидів від реалізації проектів енергоефективності. Паралельно, необхідно створити для населення та бюджетних організацій фінансовий механізм стимулювання енергоефективності в житловому секторі та бюджетній сфері, ресурсом якого може стати механізм торгівлі квотами. Житлово-комунальне господарство та бюджетна сфера має значний потенціал зменшення споживання енергії зі зменшенням викидів парникових газів та отриманням соціального ефекту (підвищення температури в приміщеннях, зменшення вартості енергоносіїв).

Найбільш ефективне застосування системи Кіотського протоколу можливе, на нашу думку, за рахунок створення механізму реалізації проектів інноваційного енергозабезпечення на рівні «суб'єкти реалізації енергетичних інновацій-інвестор» (рис. 2).

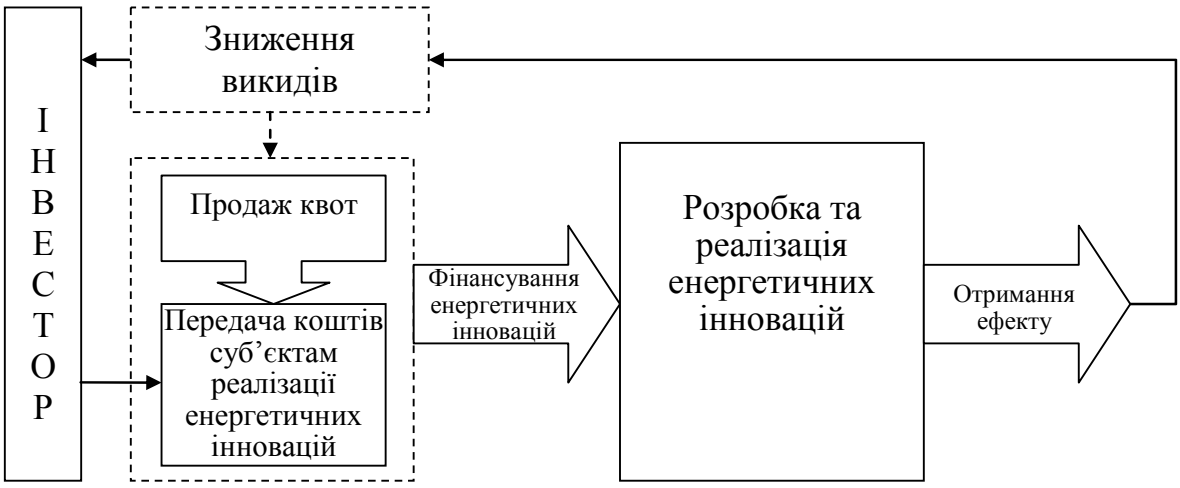


Рис. 2. Механізм використання системи кіотського протоколу в Україні
Джерело: розробка автора

Передача коштів від реалізації «кіотських коштів» безпосередньо підприємствам/організаціям/партнерам, що безпосередньо реалізують проекти, спрямовані на зменшення споживання енергетичних ресурсів та підвищення їх ефективності стимулюватиме дані інституції до подальшої реалізації проектів інноваційного енергозабезпечення, як таких, що приносять економічний ефект не тільки за рахунок зменшення енергоспоживання, але і за рахунок отримання зовнішніх коштів.

Використання даного механізму дозволить диференціювати розподіл дозволів на викиди парникових газів між підприємствами, що мають значний ресурс енергозбереження (а відповідно, і енергоємними), що сприятиме структурній перебудові, провадженні інноваційної політики. Використання торгівлі дозволами на викиди парникових газів сприятиме подальшому скороченню викидів на підприємствах у гнучкий спосіб, стимулюватиме підприємства до інновацій, скорочення енергоспоживання та покращення екологічної ситуації. Ще одна перевага запровадження схеми «суб'єкт реалізації енергетичних інновацій-інвестор» - можливість чіткого контролю з боку покупця квот за процесом реалізації проекту та пришвидшення процесу фінансування шляхом забезпечення прямої взаємодії: іноземний інвестор інвестує кошти у впровадження проектів енергетичних інновацій, а одержані одиниці скорочення викидів парникового газу зараховує на свій рахунок. Або фінансування відбувається за рахунок підприємства, а воно має право продати утворені одиниці скорочення викидів парникових газів. Даний вид реалізації проектів можливий за наявності надійних партерів або системи договорів.

Висновки з проведеного дослідження. Одним із важливих чинників, що зумовлюють стримання формування і розвитку державно-приватних інтеграційних утворень у енергетичній сфері є недосконаліть системи державного управління. На нашу думку, необхідним є формування нового або реструктуризація існуючих органів виконавчої влади, з повноваженнями щодо застосування економічних механізмів регулювання та сприяння реалізації державних програм та проектів. Дана потреба зумовлена розпорошенням функцій та дублюванням органами виконавчої влади повноважень у сфері підвищення енергоефективності серед декількох державних структур, що в свою чергу підпорядковуються різним міністерствам та відомствах.

Література

1. В Україні за рік викиди шкідливих речовин збільшились до 4,5 тонн на одну людину – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tyzhden.ua/News/45468.

2. Звіт про діяльність Державного агентства екологічних інвестицій України за 2011 рік – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/628729

3. Земляний М.Г. До оцінки рівня енергетичної безпеки. Концептуальні підходи / М.Г.Земляний // Стратегічна панорама. – 2009. – №2. – С.56-63

4. Каминская Д. Фокус Киотского протокола / Д.Каминская // Обзор украинского рынка. – 2005. – № 4. – С. 25-29.

5. Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату - ратифіковано Законом №1430-IV (1430-15) від 04.02.2004р.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/627831

6. Позиція України щодо подальших заходів після 2012 року, спрямованих на подолання негативних наслідків зміни клімату та боротьбу з глобальним потеплінням [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/628120

7. Україна відновила статус відповідності вимогам Кіотського протоколу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecoclubua.com/2012/03/ukrajina-vidnovyla-status-vidpovidnosti-vymoham-kiotskoho-protokolu/

8. Хабатюк О. Проекти спільного впровадження: довше, непрозоріше та не конкурентніше / О. Хабатюк // Фонд цільових екологічних (зелених) інвестицій – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ecoinvest.com.ua/uk/content/proekti-spilnogo-vprovadzhennya-dovshe-neprozorishe-ta-nekonkurentnishe

9. Черних П. Україна продовжує «тиснути» на Кіотський протокол своїми квотами – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.unian.net/ukr/news/140077-ukrajina-prodovjue-tisnuti-na-kiotskiy-protokol-svojimi-kvotami.html

References

1. In Ukraine for the year emissions increased to 4.5 tons per person [Electronic resource]. - Mode of access: http://tyzhden.ua/News/45468.

2. Report on the activity of the national environmental investment Agency of Ukraine for 2011 [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/628729

3. Earth MG To assess the level of energy security. Conceptual approaches / Megszallni // Strategic panorama. - 2009. - №2. - p.56-63

4. D. Kaminska The focus of the Kyoto Protocol / Dyminsky // review of the Ukrainian market. - № 4. - 2005. - S. 25-29.

5. The Kyoto Protocol to the frame Convention of the United Nations on climate change - ratified by Law no 1430-IV (1430-15) from 04.02.2004, - [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/627831

6. The position of Ukraine concerning follow-up to 2012 aimed at overcoming the negative consequences of climate change and the fight against global warming - [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.seia.gov.ua/seia/control/main/uk/publish/article/628120

7. Ukraine resumed the status of compliance with the Kyoto Protocol - [Electronic resource]. - Mode of access: http://ecoclubua.com/2012/03/ukrajina-vidnovyla-status-vidpovidnosti-vymoham-kiotskoho-protokolu/

8. Habacuc O. joint implementation Projects: longer neposredna and not konkurentsi / O. Habacuc // Fund targeted environmental (green) investments - [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.ecoinvest.com.ua/uk/content/proekti-spilnogo-vprovadzhennya-dovshe-neprozorishe-ta-nekonkurentnishe

9. Black P. Ukraine continues to "push" to the Kyoto Protocol for its quotas - [Electronic resource]. - Mode of access: http://economics.unian.net/ukr/news/140077-ukrajina-prodovjue-tisnuti-na-kiotskiy-protokol-svojimi-kvotami.html

Рецензія/Peer review : 07.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф., декан економічного факультету, завідувач кафедри фінансів і кредиту Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича Нікіфоров П.О.

УДК 330.322:336

В.А. ХАРУК
Львівська комерційна академія

ТЕОРЕТИЧНА СУТНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ЯК ЕКОНОМІЧНОЇ КАТЕГОРІЇ

У статті дано визначення понять «інвестиції» та «інвестиційна діяльність», вказано їх значення в економіці. На основі дослідження описані основні недоліки у визначенні поняття «інвестиції» в Законі України «Про інвестиційну діяльність», запропонований власний варіант трактувань. Подані основні шляхи активізації інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна діяльність, суб'єкт та об'єкт інвестиційної діяльності, значення інвестицій в економіці, активізація інвестиційної діяльності.

V.A. KHARUK
Lviv Academy of Commerce

THEORETICAL ESSENCE OF INVESTMENT AND ITS IMPORTANCE AS AN ECONOMIC CATEGORY

This article defines the concepts of "investment" and " investment activity ", showing their importance in the economy. Based on the study describes the main shortcomings in the definition of "investment" in the Law of Ukraine "On investment activity" proposed own interpretation. Applying the basic ways to accelerate the investment.

Keywords: investment, investment activity, subject and object of investment, the value of investment in the economy , the intensification of investment.

Вступ

Розвиток ринкових відносин в Україні обумовив необхідність якісного визначення та вивчення нових економічних і соціальних явищ. Відбулися значні зміни в характеристиці та умовах реалізації інвестиційної діяльності. Курс на інвестиційно-інноваційний розвиток світової економіки і національних економік розвинутих країн суттєво активізує наукові пошуки нових підходів і теоретичних положень інвестиційної діяльності. Проблематика на цьому напряму актуалізується по мірі поглиблення глобалізаційних процесів і зростання конкуренції в сфері інвестицій. У центрі наукових дискусій опинилися базові поняття, терміни і категорії, які визначають сутнісну характеристику інвестицій.

Аналіз публікацій

Термін "*інвестиція*" походить від лат. *invest*, що означає "*вкладати*". Він є одним з основоположних і базових в економічній науці. Хоча інвестиції як об'єкт економічної науки стали проблемою у XX столітті, зміст цього поняття розглядався в працях класиків світової економічної думки [1]. Так, Карл Маркс глибоко проаналізував соціально-економічні основи процесу накопичення капіталу у капіталістичній системі. Фундаментальний економіко-теоретичний аналіз інвестиційного процесу в умовах ринку здійснено також у працях Дж. Кейнса, Д. Йоргенсона, У. Шарпа [2] та інших. Вагомий внесок у вивчення проблем, пов'язаних із інвестиційною діяльністю, зробили й вітчизняні вчені, зокрема: І. Бланк, В. Грідасов [3], М. Коденська, А.Пересада [4], В. Федоренко, О. Царенко [5].

Однак, аналіз джерел дає підстави дійти висновку, що розмаїття трактувань сутності інвестицій свідчить не лише про різні підходи до розкриття їх змісту й про незавершеність дослідження з даної проблеми. Фактично на сьогодні відсутня єдина усталена система класифікації інвестицій.

Постановка завдання

Метою роботи є теоретичне обґрунтування понять «інвестиції», «інвестиційна діяльність» та їх коротка характеристика, обґрунтування основних шляхів підвищення ефективності інвестиційної діяльності в наш час.

Виклад основного матеріалу досліджень

Економічна категорія "інвестиції" та похідні від неї категорії ("інвестування", "інвестиційна діяльність", "інвестиційний процес", "інвестиційні ресурси", тощо), розуміння взаємозв'язків і взаємозалежностей, що пов'язані з інвестиційною діяльністю, у вітчизняній літературі не мають однозначного тлумачення. Чітке розуміння і уточнення ключового поняття є важливим для аналізу основних зв'язків та взаємозалежностей інвестиційних процесів як у національній, так і в регіональній економіці [6].

Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність» інвестиціями є всі види майнових та

інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, внаслідок якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [7].

Однак, це найпоширеніше визначення все ж має низку недоліків. У Законі України «Про інвестиційну діяльність» зазначається не мета здійснення інвестицій, а уточнюється характеристика об'єктів вкладення: це вкладення в об'єкти тільки такої діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект. Тому недостатньо вказано, чи тут автоматично вважається, що метою інвестицій є отримання прибутку або досягнення соціального ефекту, чи інвестиційні вкладення можуть здійснюватись з будь-якою метою, з умовою, щоб об'єкти інвестування відповідали вищевказаним характеристикам. Цікава тенденція: багато сучасних вітчизняних авторів подають у своїх працях, виданих після 1991 року (рік видання Закону України «Про інвестиційну діяльність»), таке ж тлумачення інвестицій, як у Законі, однак отримання прибутку або досягнення соціального ефекту там вказуються саме як мета інвестиційної діяльності.

Інвестиційна діяльність – це сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави, спрямованих на реалізацію інвестиційних програм з метою отримання доходу або прибутку.

Вона здійснюється на основі:

- інвестування, яке здійснюється громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, а також громадськими та релігійними організаціями;
- державного інвестування, яке здійснюється органами влади та управління України, а також державними підприємствами та установами;
- іноземного інвестування, яке здійснюється іноземними державами, юридичними та фізичними особами;
- спільного інвестування, яке здійснюється громадянами та юридичними особами України та інших держав [9].

Головною метою інвестиційної діяльності є здійснення оптимальної ліквідності інвестиційних ресурсів, тобто максимізація добробуту власників, що забезпечуватиме тривалий безкризовий розвиток підприємства.

Об'єктами інвестиційної діяльності можуть бути будь-яке майно, в тому числі основні фонди й оборотні кошти в усіх галузях та сферах народного господарства, цінні папери, цільові грошові вклади, науково-технічна продукція, інтелектуальні цінності, інші об'єкти власності, а також майнові права.

Згідно ст. 5 ЗУ «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991р. суб'єктами інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави.

Недержавні пенсійні фонди, страховики та фінансові установи - юридичні особи публічного права здійснюють інвестиційну діяльність відповідно до законодавства, що визначає особливості їх діяльності.

Суб'єктами (інвесторами та учасниками) інвестиційної діяльності можуть бути громадяни і юридичні особи України та іноземних держав, а також держави [7].

Виходячи з основної мети інвестиційна діяльність спрямована на вирішення таких найважливіших завдань розвитку економіки:

1. Визначення шляхів прискорення реалізації інвестиційних програм та проектів, розвитку галузей інвестиційного комплексу. На нашу думку, це дозволяє забезпечувати стійкі темпи економічного зростання, запроваджувати найновітніші досягнення технічного прогресу та реалізовувати масштабні соціально-економічні завдання.
2. Забезпечення високих темпів економічного розвитку суб'єкта господарювання, оскільки у процесі інвестиційної діяльності реалізуються довгострокові стратегічні цілі цього суб'єкта.
3. Забезпечення максимізації доходів (прибутку) від інвестиційної діяльності.
4. Забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків. Вважаємо, що за певних несприятливих умов ці ризики можуть викликати втрату не тільки прибутку та додаткового доходу від інвестицій, але і частини інвестованого капіталу.
5. Забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності суб'єктів господарювання у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

Основними шляхами максимальної ефективності інвестиційної діяльності тепер та в майбутньому є:

- покращення відтворювальної структури капіталовкладень, підвищення питомої ваги витрат на технологічне переозброєння та реконструкцію діючих підприємств за рахунок зменшення питомої ваги нового будівництва у виробничій сфері;
- удосконалення технологічної структури капітальних вкладень, збільшення в їх складі питомої ваги устаткування та скорочення, відповідно, будівельно-монтажних робіт;
- пріоритетне забезпечення капітальними вкладами прогресивних напрямків науково-технічного прогресу, що сприяють зниженню ресурсомісткості виробництва і підвищення якості продукції [8].

Отже, держава має сприяти розвитку інвестицій, що є двигуном прогресу в усьому світі. В першу чергу, необхідно розробити законопроект, що відповідає усім вимогам та нормам, визначити сфери інвестування, розробити державну програму підтримки інвестування.

Висновки

Підсумовуючи результати дослідження, можемо зауважити наступне, що серед вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів і юристів, які досліджують інвестиції та інвестиційну діяльність, немає єдиного погляду щодо визначення цих понять.

Узагальнюючи підходи до визначення поняття інвестицій, можна виділити наступні найбільш суттєві ознаки інвестицій:

- потенційна здатність інвестицій приносити прибуток;
- інвестиційний процес, як правило, пов'язаний з перетворенням частини нагромадженого капіталу в альтернативні види активів суб'єктів господарювання;
- у процесі здійснення інвестицій використовуються різноманітні інвестиційні ресурси, які характеризуються попитом, пропозицією та ціною;
- цілеспрямований характер вкладення капіталу в будь-які матеріальні і нематеріальні об'єкти;
- наявність терміну вкладання капіталу;
- вкладення здійснюється особами, інвесторами, які керуються своєю індивідуальною метою, не завжди пов'язаною з безпосереднім отриманням прибутку;
- наявність ризику вкладення капіталу.

На основі розглянутого можна зробити висновок, що інвестиційна діяльність - це вкладення інвестицій (інвестування) і сукупність практичних дій (комплексу заходів) щодо їх реалізації [10]. Слід зазначити, що цей вид діяльності спрямований на одержання прибутку (доходу) або досягнення іншої форми ефекту від інвестування в майбутньому.

Отже, зараз одним із важливих завдань є систематизація, детальне вивчення та вирішення всіх можливих проблем інвестиційної діяльності. Ефективне залучення інвестиційного капіталу в економіку держави призведе до збільшення надходжень платежів до бюджету, що в свою чергу покращить соціально-економічне становище держави в цілому.

Література

1. Туманова О. А. Еволюція підходів до сутності інвестицій / О. А. Туманова // Культура народов Причерноморья. — 2007. — № 121. — С. 97—100.

2. Шарп У. Инвестиции / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бэйли ; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1024 с.

3. Грідасов В. М. Інвестування: навч. посіб. для студ. вищих навч. закладів / В. М. Грідасов, С. В. Кривченко, О. Є. Ісаєва. - К. : ЦНЛ, 2004. - 164 с.

4. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента В 2-х т. Т.1 / И. А. Бланк – К.: Ника - Центр: Эльга - Н, Т.1. - 2001. – 536 с.

5. Царенко О.М. Інвестування в аграрній сфері: Навч. посіб. / О. М. Царенко [та ін.]; ред. А. В. Чупіс. - Суми: Довкілля, 2002. - 243 с

6. Свінцов О.М. Інвестиції як економічна категорія: наукова полеміка / О.М. Свінцов, Н.Я. Скірка // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.3. – С. 251–257.

7. Україна. Закони. Про інвестиційну діяльність: Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.08.1991. № 1560-XII (ред. від 19.01.2012) // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991. – № 47. – ст. 646.

8. Бондар М.І. Стан та вдосконалення аналізу ефективності інвестицій/ М.І. Бондар// Економіка та держава. – 2008. - №2. – С.8-11.

9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. [для студ. вищ. навч. М 14 закл.] / Т.В. Майорова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 472 с.

10. Харук В. А. Інвестиції як економічна категорія: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / В. А. Харук // Матеріали ІІ науково-практичної інтернет конференції «Інтеграційні фінансово-економічні напрями розвитку України». - 2013. - С. 128-130. - Режим доступу: http://www.lac.lviv.ua/akademija/novini/novina-detalnishe/article/ii-naukovo-praktichna-internet-konferencija-integraci.

References

1. Tumanova O. A. Evolyutsiya pidkhodiv do sutnosti investytsiy / O. A. Tumanova // Kul'tura narodov Prychernomor'ya. — 2007. — # 121. — S. 97—100.

2. Sharp U. Ynvestytsyy / U. Sharp, H. Aleksander, Dzh. Bэyly ; per. s anhl. – M.: YNFRA-M, 1999. – 1024 s.

3. Hridasov V. M. Investuvannya: navch. posib. dlya stud. vyshchykh navch. zakladiv / V. M. Hridasov, S. V. Kryvchenko, O. Ye. Isayeva. - K. : TsNL, 2004. - 164 s.

4. Blank Y. A. Osnovы ynvestytsyonnoho menedzhmenta / Y. A. Blank – K.: Nyka - Tsentr: Эl'ha - N, T.1. - 2001. – 536 s.

5. Tsarenko O.M. Investuvannya v ahrarniy sferi: Navch. posib. / O. M. Tsarenko [ta in.]; red. A. V. Chupis. - Sumy: Dovkillya, 2002. - 243 s

6. Svintsov O.M. Investytsiyi yak ekonomichna katehoriya: naukova polemika / O.M. Svintsov, N.Ya. Skirka // Naukovyy visnyk NLTU Ukrayiny. – 2011. – Vyp. 21.3. – S. 251–257.

7. Ukrayina. Zakony. Pro investytsiynu diyal'nist': Zakon Ukrayiny «Pro investytsiynu diyal'nist'» vid 18.08.1991. # 1560-KhII (red. vid 19.01.2012) // Vidomosti Verkhovnoyi Rady (VVR), 1991. – # 47. – st. 646.

8. Bondar M.I. Stan ta vdoskonalennya analizu efektyvnosti investytsiy/ M.I. Bondar// Ekonomika ta derzhava. – 2008. - #2. – S.8-11.

9. Mayorova T.V. Investytsiyna diyal'nist': pidruch. [dlya stud. vyshch. navch. M 14 zakl.] / [T.V. Mayorova). – K.: Tsentr uchbovoyi literatury, 2009. – 472 s.

10. Kharuk V. A. Investytsiyi yak ekonomichna katehoriya: teoretychnyy aspekt [Elektronnyy resurs] / V. A. Kharuk // Materialy II naukovo-praktychnoyi internet konferentsiyi «Intehratsiyni finansovo-ekonomichni napryamy rozvytku Ukrayiny». - 2013. - S. 128-130. - Rezhym dostupu: http://www.lac.lviv.ua/akademija/novini/novina-detalnishe/article/ii-naukovo-praktichna-internet-konferencija-integraci.

Рецензія/Peer review : 29.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. кафедри маркетингу ЛКА Семак Б. Б.

УДК 658.152:65.018(477.43)

І.М. КРАВЕЦЬ, Т.А. ОЛИЦЬКА
Хмельницький національний університет

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ

У статті розкрито роль інноваційного розвитку у забезпеченні конкурентоспроможності регіону, досліджено стан інноваційної діяльності промислових підприємств Хмельниччини.

Ключові слова: конкурентоспроможність, інновації, інноваційна діяльність, інноваційний розвиток.

I.M. KRAVETS, T.A. OLITSKAYA
Khmelnitsky National University

INNOVATIVE DEVELOPMENT INDUSTRY AS A TOOL FOR COMPETITIVENESS SUPPORT AREA

The article deals with the role of innovation in ensuring competitiveness, innovation investigated the state of industrial activities interest. The sources of innovation potential are information resources, the results of basic research, scientific discoveries, inventions, research and experimental development. Therefore, the development and effective use of innovative potential as the total capacity of basic and applied science to ensure the implementation of innovations in the production process and product updates , is possible if the region highly motivated scientific and engineering personnel and their involvement in innovation; finance activities aimed at the development of innovation infrastructure; development of information security; develop a set of tools supporting innovation medium enterprises.

Keywords: competitiveness, innovation, innovation activity, innovation development.

Постановка проблеми. Соціально-економічне зростання країни, регіону забезпечується впровадженням інновацій та розвитком інноваційної діяльності. В останні десятиріччя саме інновації стали основними факторами, які забезпечують економічне зростання як окремих господарюючих суб'єктів, так і національних економік в цілому.

Інновації, особливо у промисловості, є суттєвим елементом підвищення ефективності виробництва та конкурентоспроможності, максимізації прибутку підприємства і створення нових робочих місць, залучення висококваліфікованої робочої сили, яка забезпечує випуск продукції поліпшеної якості. Розвиток інноваційної діяльності сприяє не тільки підвищенню якості продукції, а, що надзвичайно важливо, підвищенню експортного потенціалу підприємств, забезпеченню конкурентоспроможності національної економіки загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження у царині управління інноваційною діяльністю промислових підприємств України привертають увагу багатьох вітчизняних науковців та практиків. Вагомий внесок у цьому напрямі зроблено, зокрема Шипуліною Ю. С., Божковою В. В., Ілляшенком С. М., Комарницьким І. М., Кузьміним О. Є. та іншими науковцями.

Попри існуючі напрацювання у напрямі забезпечення інноваційного розвитку потребують поглибленого дослідження регіональні особливості управління інноваційною діяльністю промислових підприємств, фактори, що гальмують інноваційні процеси в регіоні.

Метою статті є дослідження стану інноваційного розвитку промислових підприємств Хмельниччини, виявлення основних тенденцій та проблем інноваційної діяльності в регіоні.

Виклад основного матеріалу. Аналіз рушійних сил економічного розвитку останніх десятиріч свідчить, що передові позиції країн у вирішальній мірі визначають інноваційні чинники. Вони є основою динамічного розвитку як окремих підприємств, регіонів, країн, так і всієї світової економіки у цілому.

Основними факторами економічного зростання є ресурси та інновації. Причому в останні десятиріччя у зв'язку із загостренням проблеми ресурсного забезпечення на перше місце у світі вийшли останні. Щодо України, то питома вага підприємств, що займалися інноваціями у 2013 році, складала лише 16,8 % [1]. Для порівняння, інноваційна складова в країнах Євросоюзу (частка інноваційно-активних підприємств) досягає 60 %, Південній Кореї і Японії — 65—67 %, США — 78 % [2]. Тому сучасний стан інноваційного розвитку України та її регіонів, результати впровадження інновацій не задовольняють потреб розвитку сучасного суспільства.

Загалом під інноваційною діяльністю розуміють комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових та маркетингових заходів, які спрямовані на створення та впровадження інновацій (проведення і придбання наукових досліджень, нових технологій, виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва, придбання машин, обладнання, установок, інших основних засобів та капітальні витрати, пов’язані з упровадженням інновацій, маркетинг, реклама тощо). Ці заходи не завжди приводять до впровадження інновацій але необхідні для їх створення. Починаючи з 2007 р. до інноваційної діяльності відносять дослідження і розробки, не пов’язані прямо з підготовкою конкретної інновації.

Проаналізуємо стан інноваційного розвитку підприємств Хмельницького регіону. У 2013 році на Хмельниччині частка інноваційно-активних підприємств у загальній кількості промислових підприємств складала 17,9 % і перевищувала середній рівень по Україні (16,8 %) і за цим показником область посіла п’яте місце серед регіонів держави.

За видами економічної діяльності більшою за середню в області частка інноваційно-активних підприємств була у виробництві харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (30,9% підприємств виду діяльності), хімічній та нафтохімічній промисловості (30,8%), машинобудуванні (27,8%). Значно меншою була питома вага таких підприємств у добувній промисловості – 11,8%, виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції – 11,1%, целюлозно-паперовому виробництві, видавничій діяльності – 8,0%.

Кінцевим результатом інноваційної діяльності є, насамперед, розробка та впровадження нових виробничих процесів і створення та освоєння нової чи значно вдосконаленої продукції. У 2012 р. інноваційною діяльністю в промисловості області займалися 78 підприємств, що на 30 % більше, порівняно з 2010 роком (табл. 1). Це склало лише 22,5 % загальної кількості обстежених підприємств [3]. Із загальної кількості інноваційно активних підприємств 25 - підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, 15 - машинобудування, 8 - виробництва та розподілення електроенергії, газу та води.

Кількість підприємств Хмельницької області, які впроваджували інноваційні види продукції у 2012 році, зросла на 19 %, порівняно з 2010 роком, проте знизилась на 30 % проти попереднього 2011 року. Серед впроваджених інноваційних видів продукції 22,2 % займають інноваційні види машин, устаткування, прилади, апарати тощо.

Таблиця 1

Кількість підприємств Хмельницької області, які займались інноваційною діяльністю у 2010-2012 рр.

Показники	Роки			Темп зростання, % 2012/20110
	2010	2011	2012	
Усього,	60	79	78	130,0
з них:				
мали витрати на інноваційну діяльність	51	65	43	84,3
впроваджували інновації	57	74	77	135,0
впроваджували інноваційні види продукції	21	36	25	119,0
впроваджували нові технологічні процеси	34	40	32	94,1
реалізовували інноваційну продукцію, що заново впроваджена або зазнала технологічних змін протягом останніх трьох років	28	49	54	192,8

Слід відмітити, що виключно нову для ринку продукцію впровадили лише 2 підприємства (2 найменування), що свідчить про низький рівень оновлення ринку вітчизняними інноваціями.

У 2012 р., спостерігалося зниження майже на 6 %, порівняно з 2010 роком, та на 20 %, порівняно з 2011 роком, кількості підприємств, що впроваджували інноваційні процеси. Їх впровадили 35 підприємств, з яких 32 впровадили нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси), з яких 11 - маловідходні, ресурсозберігаючі. У 2013 році кількість впроваджених нових технологічних процесів зменшилась, порівняно з 2012 роком, на 25 %, зокрема маловідходних, ресурсозберігаючих на 55 %.

У 2012 році найактивніше технологічне оновлення виробництва здійснювали підприємства з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води [4].

Як видно з таблиці 1, витрати на інноваційну діяльність проводило лише 43 підприємства із 78, що склало 84,3 % у порівнянні з показником 2010 року. Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності у2010-2012 рр подано у таблиці 2. Так, у 2012 році підприємствами було витрачено 225,2 млн грн (у 2011 р. – 65 підприємств витратили 898,5 млн грн).

Таблиця 2

Розподіл загального обсягу витрат за напрямами інноваційної діяльності

Показники	2010 р.		2011 р.		2012 р.		Темп зростання, % 2012/2010
	тис. грн	% до загального обсягу	тис. грн	% до загального обсягу	тис. грн	% до загального обсягу	
Усього	749588,2	100,0	898520,2	100,0	225196,2	100,0	30,0
у тому числі за напрямами							
дослідження і розробки	17,5	0	-	-	151,9	0,1	У 8,6 рази
придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	58723,4	7,8	93741,2	10,4	96313,0	42,8	164,0
інші	690847,3	92,2	804779,0	89,6	128731,3	57,1	18,6

Слід відмітити, що у 2012 році темп зростання витрат на інноваційну діяльність склав лише 30 % від їх обсягу у 2010 році. У 2013 році ситуація погіршилась і загальна сума витрат на інноваційну діяльність склала 113120,1 тис. грн., що на 50 % менше показника попереднього 2012 року.

Дані таблиці 2 свідчать, що у 2012 році із загального обсягу витрат на інноваційну діяльність лише 0,1 % припадало на здійснення зовнішніх наукових та науково-технічних досліджень та розробок, 42,8 % – на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

Понад 57 % коштів (інші витрати) вбуло витрачено на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій.

Загалом в області у 2012 році найбільше коштів витрачено підприємствами з виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (66,4%), харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (8,5%), хімічної та нафтохімічної промисловості (8,1%).

Важливим показником інноваційної діяльності підприємств є питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової. Так, якщо у 2012 році частка інноваційної продукції узагальному обсязі реалізованої промислової продукції складала 2,3 %, то вже у 2013 році – лише 1,6 %, що є свідченням низького рівня виробництва інноваційної продукції.

Реалізація інноваційної продукції за межі країни є ознакою відповідності міжнародним стандартам якості. Аналіз даних Головного управління статистики у Хмельницькій області виявив, що реалізацію продукції за межі України здійснювали 10 підприємств, обсяг якої становив 10,9 % від загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (у 2011 р. – 1,1%), у т.ч. в країни СНД - 2,7%.

Варто зазначити, що більшість підприємств (94,4%) реалізовували продукцію, яка була новою виключно для підприємства. Її обсяг становив 358,6 млн. грн., у т.ч. 11,0 % експортовано [3].

Інновації - важлива складова, яка визначає конкурентоспроможність регіону у національному рейтингу конкурентоспроможності. Хмельницька область значно покращила свій результат у рейтингу конкурентоспроможності регіонів України за 2013 рік, піднявшись з 22-ї на 13-ту позицію. За підсумками 2013 року значення індексу конкурентоспроможності Хмельницької області відповідає рівню 90-го місця у світі. Це рівень таких країн, як Словаччина і Греція [5].

Із переліку складових конкурентоспроможності, Хмельницька область програє більшості регіонів України за інфраструктурою, розміром ринку та, власне, інноваціями.

Рівень інноваційного розвитку знижує загальне місце Хмельницького регіону в рейтингу конкурентоспроможності (19-е місце, плюс 5 позицій порівняно з 2012 роком).

Незважаючи на позитивну динаміку щодо забезпечення конкурентоспроможності регіону, за складовою інноваційного розвитку декілька показників Хмельницької області можна віднести до числа найгірших. Так, за кількістю патентів область посідає 26-те місце (рівень 99-го місця у світі), наявністю наукових та інженерних кадрів (22-ге місце, рівень 130-го місця у світі), держзакупівлями високотехнологічної продукції (25-те місце, рівень 124-го місця у світі) [5, с. 114]

Таким чином, в ході проведеного аналізу інноваційної діяльності підприємств промисловості Хмельниччини виявлено низькі обсяги реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі промислової, недостатній рівень інноваційної активності промислових підприємств, недостатня кількість науково-технічних кадрів, задіяних до проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. Попри певні позитивні зрушення у напрямі інноваційного розвитку існує ряд проблем, які гальмують розвиток інноваційних процесів, зокрема у промисловості, використання накопиченого інноваційного потенціалу регіону.

Найбільшими проблемами, що гальмують ведення бізнесу в області, зокрема і інноваційної діяльності, залишаються нестабільність державної політики, податкова політика і податкові ставки [5].

Проблемою в інноваційній сфері залишається і низька сприйнятливість підприємницького сектору до інновацій, що обмежує зростання продуктивності праці, зниження енергоємності виробництва, не створює підґрунтя для модернізації та структурної перебудови економіки, не забезпечує її якісного оновлення. Відсутність впровадження у промислове виробництво нових технологій веде до зростання енерго-, ресурсовитратності виробництва, зниження конкурентоспроможності економіки, перетворення підприємств України на світових аутсайдерів.

Не формує підґрунтя для довгострокового сталого розвитку негативна динаміка кількості впроваджених маловідходних та ресурсозберігаючих нових технологічних процесів. Про такий розвиток можна говорити лише тоді, коли економічне зростання, матеріальне виробництво та споживання, інші види суспільної діяльності відбуваються в межах, визначених здатністю екологічних систем до відновлення. Концептуальними засадами стійкого розвитку передусім передбачається екологізація економіки, гуманізація, запровадження певної системи принципових підходів до питань суспільної діяльності.

Основними причинами погіршення стану інноваційної сфери є [6]:

1. Несформованість економічних стимулів щодо залучення інвестиційних ресурсів в інноваційні процеси.

2. Обмежений обсяг фінансування наукової діяльності з державного бюджету.

3. Несформованість у повній мірі інституційних умов для розвитку інноваційної інфраструктури (технопарків, технополісів, високотехнологічних інноваційних підприємств, венчурних фондів, центрів трансферу технологій та ін.).

Висновки. Джерелами інноваційного потенціалу є інформаційні ресурси, результати фундаментальних досліджень, наукових відкриттів, винаходів, наукових та дослідно-конструкторських розробок. Відтак, формування та ефективне використання інноваційного потенціалу, як сукупної здатності фундаментальної і прикладної науки забезпечувати впровадження новацій у процес виробництва та оновлення продукції, можливе за умов наявності в регіоні мотивованих висококваліфікованих наукових і інженерних кадрів та їх залучення до інноваційної діяльності; фінансування заходів, спрямованих на розвиток інноваційної інфраструктури; розвиток інформаційного забезпечення; розробки комплексу інструментів підтримки інноваційної діяльності малих та середніх підприємств.

Література

1. Інноваційна активність підприємств України[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ (дата звернення 24.04.2013).

2. Лазаренко Ю. О. Інноваційна активність підприємства як економічна категорія / Ю. О. Лазаренко // Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. Праць – К. : КНЕУ, 2010. – Вип. 26–27. – С. 40–48.

3. Інноваційна діяльність промислових підприємств Хмельниччини у 2012 р. За ред. Скальського В.В / Вісник Хмельницького державного центру науки, інновацій та інформатизації. – 2013. –№ 3 (19). – С. 5-7

4. Статистичний збірник "Регіони України" 2013. Ч. 2. / За редакцією О .Г. Осауленка. .- К.: Державна служба статистики України.– 2013. – 775 с.

5. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : // www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf. (дата звернення 23.04.2013 р.).

6. Щодо першочергових заходів з активізації інноваційної діяльності в Україні. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : // www.niss.gov.ua/articles/654/ (дата звернення 26.04.2014).

References

1. The innovative activity of enterprises in Ukraine [electronic resource]. - Mode of access: http: / / www/ukrst.gov.ua/ (date of appeal 24/04/2013)

2. Lazarenko Y. O. innovative activity of enterprises as an economic category / Y. A. Lazarenko / / Economic Development Strategy Ukraine: Coll. sciences. Works - Kyiv Kyiv National Economic University, 2010. - Vol. 26-27. - P. 40-48.

3. The innovative activity of industrial enterprises Khmelnytsky in 2012, ed. Skalsky V. V. / / Journal of Khmelnitsky State Centre of Science, Innovations and Informatization. - 2013. - № 3 (19). - P. 5-7.

4. Statistical Yearbook "Regions of Ukraine" 2013. C. 2. - Edited by O. G. Osaulenko. - State Statistics Service of Ukraine. - K - 2013. - 775 p.

5. Report on the competitiveness of regions of Ukraine in 2013 [electronic resource]. - Mode of access: http: / / www.feg.org.ua/docs/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf. (the date the appeal was 23/04/2013).

6. On priority actions to enhance innovation activity in Ukraine. Policy Brief. National Institute for Strategic Studies under the President of Ukraine [electronic resource]. - Mode of access: http: / / www.niss.gov.ua/articles/654/ (date of appeal 26/04/2014).

Рецензія/Peer review : 18.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 330.322:339.37(477)

І.О. ОРЛИК
аспірант Львівської комерційної академії

ЧИННИКИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ В ІННОВАЦІЙНІЙ СФЕРІ

У статті проаналізовано стан інноваційної діяльності та узагальнено негативні аспекти розвитку інноваційної діяльності в торгівлі в Україні, а саме – інноваційну активність підприємств роздрібної торгівлі в Україні. Проведено оцінку інноваційно-інвестиційної діяльності та рівня інвестиційного забезпечення розвитку роздрібних торговельних підприємств. Проаналізовано особливості та чинники інвестиційної діяльності підприємств та запропоновано заходи керівникам підприємств, реалізація яких сприятиме збільшенню інвестиційного потенціалу підприємств, та активізації їхньої інвестиційної діяльності.

Ключові слова: інвестиційна діяльність, підприємства роздрібної торгівлі, інновації, торговельні підприємства, інвестиційний потенціал.

I.O.ORLYK
Lviv Academy of Commerce

FACTORS STIMULATE INVESTMENT RETAILERS IN UKRAINE IN INNOVATION

Abstract - This paper analyzes the innovation and generalized negative aspects of innovation in business in Ukraine - namely the innovative activity of retailers in Ukraine . Evaluation of innovation and investment and the investment provision of retail trade enterprises.

The features and factors of investment companies and business executives suggests measures whose implementation will increase the investment potential of companies and revitalizing their investment.

Given the above, we consider that the main areas to stimulate investment and innovation activity of domestic retailers should also include professional orientation activities and business of designing promising areas of investment resources investments in promising areas of innovation.

Keywords: investment, retail trade, innovation, enterprise, commercial, investment potential.

Постановка задачі. Основою розвитку підприємств, цілих галузей та економіки загалом є інвестиції. Від уміння інвестувати залежить розквіт чи занепад національного господарства, можливість вирішення соціальних й суспільних проблем, сучасний рівень і потенціал розвитку на всіх рівнях системної ієрархії. Не варто сподіватись на сталий розвиток вітчизняного виробництва, внутрішнього та споживчого ринку, науково-технічний і соціальний прогрес, а разом з ними і на належне місце у системі міжнародного поділу праці без достатніх обсягів інвестиційної діяльності.

Аналіз досліджень та публікацій. Трактування поняття та ролі інвестицій знайшло своє висвітлення в роботах таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В. Гриньова [1], В. Зянько [2], Н. Татаренко [3], В.Федоренко [4], В. Шевчук [5], І. Бланк [6], У. Шарп [7] та ін. Зокрема, у працях цих авторів розглядається питання визначення сутності інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств, її негативні аспекти та напрями їх подолання.

Виділення невирішених частин. Оскільки соціально-економічний розвиток України є нестабільним, його істотна залежність від глобальної фінансово-економічної стійкості актуалізує проблему передбачення та мінімізації негативного впливу економічних ризиків для підприємств та галузей економіки. Торгівля як посередницька ланка між сферами виробництва і споживання в умовах нестабільності найбільш гостро піддається ризикам втрати фінансових ресурсів, товарних запасів та інших матеріальних активів. Отже, стабільність господарської діяльності підприємств роздрібної торгівлі значною мірою визначається фінансово-інвестиційним забезпеченням.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення та обґрунтування чинників інвестиційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі в Україні в інноваційній сфері.

Виклад основного матеріалу. Дуже тісно пов'язані між собою інвестиції та інновації. Як правило, інноваційні проекти передбачають істотні обсяги фінансування, є тривалими (що значно збільшує терміни окупності), ризиковими, потребують юридичного та маркетингового підкріплення при впровадженні, часових витрат при оформленні результатів інтелектуальної власності тощо. Відповідно, кошти, які спрямовуються на їх реалізацію, мають інвестиційний характер. Узагалі, ми вважаємо, що здійснювати інвестиції підприємствам торгівлі потрібно виключно в інноваційні проекти. Це сприятиме їх вищій ефективності та потрібності за конкретних ринкових умов.

Втім, обсяги інвестицій в основний капітал у вітчизняній торгівлі ще не відіграють необхідної ролі. Так, у структурі інвестицій у 2011 р. на торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку припадало лише 7,2 % інвестицій. Тоді, як на промисловість – 36,2 %, операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям – 17,7 %, діяльність транспорту та зв'язку – 16,5 %, сільське господарство – 7,6 %. Проте, позитивно, що попри спад інвестицій в основний капітал у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку у 2010 р. (на 16,3 %), у 2011 р. відбувся їх істотний приріст (на 46,6 % до 2010 р. та на 22,6 % до 2009 р.).

Оскільки рівень інвестиційного потенціалу залежить від обсягів інвестиційної діяльності та її

результатів, а все ще невисокі обсяги інвестування у вітчизняну торгівлю потребують пошуку та залучення фінансових ресурсів з нових джерел, у тому числі внутрішніх. Загальною метою при цьому є визначення стратегічних орієнтирів розвитку інвестиційної діяльності в торгівлі.

Стосовно динаміки інвестицій в основний капітал за видами торгівлі в Україні в період 2007-2011 рр. можна зробити такі висновки. По-перше, найшвидші темпи посткризового відновлення спостерігаються у оптовій торгівлі та у посередництві в торгівлі (темпи зростання показника 2011 р. до 2010 р. становили 159,5 %). Дещо повільніше відновлюються обсяги інвестицій у торгівлі побутовими виробами та предметами особистого вжитку (128,2 %), втім приріст обсягів інвестицій за цим джерелом все ж був більшим, ніж у середньому по галузі (на 5,8 в. п.), що позитивно. Натомість, роздрібна торгівля залишається менш інвестиційно привабливою, адже темпи зростання інвестицій поступалися у 2011 р. середньому значенню по торгівлі на 11,5 в. п.

По-друге, спостерігається спад обсягів інвестицій в основний капітал у торгівлі автомобілями та сфері їх технічного обслуговування. У 2011 р. показник зменшився до 2010 р. на 2,7 %. При цьому спад не припиняється, починаючи з 2008 р. Це негативно та потребує покращення ситуації з активізації інвестиційної діяльності у цьому сегменті торгівлі. Оскільки інвестиції є важливим джерелом фінансування розвитку торговельних підприємств та торгівлі загалом необхідно вдосконалювати вітчизняну законодавчу базу для забезпечення внутрігалузевого та міжгалузевого співробітництва як стратегічного напряму активізації фінансово-інвестиційної діяльності в галузі.

Звернімо увагу й на те, що у період 2007-2011 р. доволі суттєво змінилася й структура валових капітальних інвестицій у сфері торгівлі України. Якщо на початку аналізованого періоду в структурі інвестицій переважали інвестиції на будівництво (43,2 %); при цьому інвестиції на придбання (створення) нових основних засобів поступалися незначно (на 3,6 в. п.), займаючи 39,6 %. На кінець аналізованого періоду стали переважати інвестиції на придбання (створення) нових основних засобів – 49,2 %, у той час, як дещо зменшилися частки інвестицій у будівництво – до 39,0 % та інвестицій на придбання раніше існуючих основних засобів – до 7,9 %.

Це засвідчує посилення уваги керівників підприємств до модернізації матеріально-технічної та торгово-технологічної бази торгівлі. На нашу думку, це позитивна тенденція, адже вона пов'язана з інноваційними процесами на вітчизняних підприємствах роздрібної торгівлі, зокрема мережевої.

Свідченням ірраціональності інвестиційних процесів, що спостерігаються в роздрібній торгівлі України, є незначні обсяги інвестицій відносно обсягів діяльності підприємств. У 2011 р. торговельними підприємствами лише 1,6 % доходу спрямовувалося на інвестиційні цілі, чого, очевидно, недостатньо. Причому спадна тенденція цього показника характерна вже далеко не для останніх років. Вона розпочалася ще з 2008 р. та обумовлена, на нашу думку, сповільненням зростання обсягів інвестицій при поступовому збільшенні обсягів роздрібного товарообороту. Вважаємо, що це негативно, адже потрібно щоб зберігалася така послідовність подій: збільшення обсягів господарської діяльності → підвищення її фінансово-економічної ефективності → збільшення обсягів інвестицій → розширене відтворення.

Дещо вищою інвестиційною активністю характеризуються аналізовані підприємства з роздрібного продажу плитки керамічної та сантехніки у м. Львові. Так, рівень валових капітальних інвестицій цих суб'єктів господарювання у 2012 р. був вищим, ніж у середньому в торгівлі України. Цей показник становив від 1,7 % (на ПП «Термтех») до 7,8 % (на ПП «Леокераміка»), що перевищувало середньодержавне значення на 0,1 в. п. та на 6,2 в. п. відповідно.

Попри те, спостерігалося менше значення рівня валових капітальних інвестицій у вартості основних засобів підприємств. Якщо в середньому по галузі цей показник становив 23,9 %, то на аналізованих підприємствах – від 3,2 % до 13,1 %. Це негативний аспект, тим більше за досить високого рівня зносу основних засобів підприємств, який для ПП «Плиточка» становив 31,2 %, ПП «Термтех» – 27,3 %, ПП «Азов-Галичина» – 26,8 %.

З цих даних чітко простежується тенденція до відставання темпів зростання інвестицій підприємств до темпів зростання обсягів їх товарообороту. Зокрема, темпи приросту поступаються від 38 % до 56 %, що негативно. Керівникам підприємств доцільно працювати над реалізацією організаційно-економічних засобів, спрямованих на формування і ефективне використання внутрішніх фондів інвестиційного розвитку.

На це вказують й доволі високі частки залучених інвестицій. Так, на ПП «Термтех» рівень залучених інвестицій становив у 2012 р. 52,9 %, на ПП «Кераміка» – 43,2 %. Найнижчим був цей показник для ПП «Леокераміка» – 33,7 %, що, втім, теж було високим значенням.

До негативного віднесемо також те, що на разі мала частка інвестицій скеровується аналізованими підприємствами роздрібної торгівлі на інноваційні цілі. Виняток становило ПП «Азов-Галичина», де на такі заходи у 2012 р. було спрямовано 61,2 % інвестицій. На решти підприємствах цей показник був значно нижчим: на ПП «Кераміка» – 11,1 %, ПП «Плиточка» – 14,8 %, ПП «Леокераміка» – 21,05 %, ПП «Термтех» – 21,7 %.

Відтак, не спостерігається тісного зв'язку між інвестиціями та інноваціями підприємств роздрібної торгівлі з продажу керамічної плитки і сантехніки м. Львова, а інвестиції не виступають джерелом реалізації інноваційних проектів цих суб'єктів господарювання, що розцінюємо негативно.

Звернімо увагу, що до основних перешкод інвестиційної діяльності підприємств роздрібної торгівлі з продажу керамічної плитки та сантехніки відносяться недостатність або відсутність власних чи

прирівняних до власних фінансово-інвестиційних коштів підприємств (15,4 %), високий рівень трансакційних витрат та складність проходження процедур державного погодження інвестиційних проектів у сфері будівництва, впровадження нових технологій, виробництва нових товарів (13,5 %), складність доступу до зовнішніх джерел інвестицій, а саме – необхідність надання майна в іпотеку, висока вартість обслуговування процентів за кредитами, короткостроковість вітчизняного банківського кредитування, відсутність партнерів з інвестиційної діяльності, недостатність державних програм підтримки інвестицій та державно-приватного партнерства (13,1 %).

Звернімо особливу увагу на високий рівень трансакційних витрат аналізованих роздрібних торговельних підприємств, пов'язаних не лише з інвестиційною, але й з поточною господарською діяльністю. Так, за інформацією ПП «Львівпостачбуд», це високі транспортні витрати, які включаються в контрактну вартість товару, придбаного у постачальників в Україні та закордоном, імпортерів, та на які, своєю чергою, накладаються мито і ПДВ (у результаті роздрібна ціна може становити 45-65 % від закупівельної); накладні витрати при реалізації товару через салони-магазини, високу вартість складських послуг; витрати на сертифікацію товару, яка триває до двох тижнів та коштує підприємствам до 8 тис. грн за один контейнер продукції.

Потрібні підприємствам і інвестиції у систему просування товарів на ринок. Значна кількість учасників плиткового ринку (жоден з яких не в змозі монопольно диктувати вигідні для себе умови ні колегам у бізнесі, ні клієнтам) створює класичне конкурентне середовище. За таких умов зростає роль маркетингу, без якого легко втратити здобуті раніше позиції. Практика свідчить, що ті, хто закріпились на ринку і збираються залишитися там надовго, як правило, спрямовують на рекламу 10-15 % від товарообороту.

Значну суму коштів підприємствам потрібно виділяти й на стимулювання співпраці з будівельними організаціями, які використовують у своїй роботі не тільки плитку замовника, але й часто є безпосередніми оптовими покупцями. Для них передбачають середньо-оптові партії та систему нагромаджувальних знижок, обсяг яких може сягати 30 %. Саме тому ділова активність з продажу плитки керамічної вища у тих торговельних підприємств. Які налагодили співпрацю з будівельними фірмами, але це потребує додаткових інвестицій у розмірі 100-200 тис. дол. США та інколи ще з наданням гарантованого відсотку від продажу.

В сукупності лише ці 3 причини де мотивації до інвестиційної діяльності аж на 42,0 % визначають її труднощі. Саме тому вважаємо, що головними магістральними напрямами формування інвестиційних ресурсів підприємств роздрібної торгівлі мають стати спільні заходи суб'єктів господарювання, інституцій ринкової та фінансово-кредитної, інвестиційної інфраструктури і органів влади, спрямовані на акумулювання власних коштів, якісне зростання доступності зовнішніх джерел фінансування та спрощення і зниження рівня витратомісткості проходження дозвільних і погоджувальних процедур у органах державного контролю, пов'язаних з інвестиційною діяльністю.

Потрібно звернути увагу й на сукупність перешкод другого (середнього) рівня. Це низький рівень безпеки та інвестиційної привабливості вітчизняного і регіональних економічних комплексів (10,5 %), відсутність інноваційних розробок та перспектив для інноваційного розвитку (10,1 %), труднощі доступу до інформації, ринкової інфраструктури, земельних ділянок, приміщень та господарських ресурсів (8,9 %), висока вартість будівельних, консалтингових та інших послуг зовнішніх контрагентів (8,7 %). Як бачимо, рівень впливу цих перешкод майже удвічі нижчий, ніж для перешкод першого рівня. Але їх особливість у тому, що вони мають скоріше зовнішній по відношенню до підприємств характер, пов'язані з зовнішнім середовищем та ринковою інфраструктурою. Тобто зниженню рівня їх негативного впливу сприятиме загальна макроекономічна стабілізація в державі, розвиток вітчизняної економіки та її інфраструктури, покращення безпеки комерційної господарської діяльності, а також активізація інноваційної діяльності та поява надійних партнерів з розробки і впровадження інновацій, що спрямують підприємства торгівлі на перспективні джерела та напрями інноваційної активності.

Третій рівень перешкод інвестицій діяльності аналізованих підприємств роздрібної торгівлі утворюють менш вагомі чинники. Передусім це відсутність перспективних напрямів розвитку бізнесу (7,3 %). Але, на нашу думку, ця перешкода більшою мірою обумовлена неусвідомленістю керівниками підприємств з перспективними напрямами вкладення коштів у інноваційні проекти, пов'язані не лише з вартісним та ризиковим будівництвом нових об'єктів роздрібної торговельної мережі, але з удосконаленням діючого торгово-технологічного процесу, його розширенням, впровадженням організаційних, юридичних та економічних інновацій, запровадженням нових практик співпраці з представниками виробничого сектору за для спільного створення нових товарів (послуг, технологій), формування та розвитку спільних торгових знаків, товарних марок.

Це припущення підтверджується тим, що керівники підприємств серед перешкод інвестиційної діяльності визначили й таку, як малий досвід і недостатній професійний рівень працівників управлінського апарату щодо реалізації інвестиційно-інноваційних проектів (6,8 %). Адже дійсно, якщо відсутній досвід, навики та знання, то керівники не спроможні відшукати, організувати та забезпечити вкладення власних чи залучених коштів (у т. ч. партнерів по бізнесу чи інвестиціям) у інвестиційно-інноваційні проекти.

Відтак, вони часто вбачають доцільність вкладення вільних фінансових ресурсів у інші альтернативні та більш рентабельні проекти (5,7 %). Часто вони стосуються кредитування інших економічних агентів (включно з діяльністю у тіньовому чи не обліковуваному секторах), розміщення коштів

на депозитних рахунках та отримання таким чином доходів від фінансової діяльності, придбання корпоративних і державних акцій, облігацій. Меншою мірою такі кошти спрямовуються у створення і розвиток нових напрямів підприємницької діяльності.

Висновки і перспективи подальших розвідок. З огляду на зазначене, вважаємо, що до головних напрямів стимулювання інвестиційно-інноваційної активності вітчизняних підприємств роздрібної торгівлі потрібно також віднести професійно орієнтаційну діяльність та бізнес-проектування перспективних напрямів вкладення інвестиційних ресурсів у перспективні напрями інноваційного розвитку.

Література

1. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності: монографія / В. М. Гриньова, В.О. Коюда, Т. І. Лепейко. – Х.:Інжек, 2004.– 464 с.

2. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво : сутність, механізми і форми розвитку : моногр. / Віталій Володимирович Зянько. – Вінниця : Універсам-Вінниця, 2008.–397 с.

3. Татаренко Н. Теорії інвестицій: навчальний посібник / Н. О. Татаренко, А. М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2000.–160 с.

4. Федоренко В. Іноземне інвестування економіки України: навчальний посібник / В. Г. Федоренко. – К.:МАУП, 2004.– 272 с.

5. Шевчук В. Основи інвестиційної діяльності / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. – К.: Генеза, 1997.– .384 с.

6. Бланк І. Инвестиционный менеджмент / І. А. Бланк. – К.: СП «Итем ЛТД»: Юнайтед Лондон Трейд Лимитед, 1995.–448 с.

7. Шарп У. Инвестиции / У. Ф. Шарп, Г. Дж. Бейлі; перекл. з англ. – М.: Инфра-М, 1997.–1024 с.

8. Інтернет-ресурс ПП «Львівпостачбуд» : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.postach.com. Ua/information/news&news_id=17

References

1. Hrinyova V. M., Koyuda V. A., Lepeyko T. I. Problemy rozvytku investytsiynoi diyal'nosti, Harkiv.: INJEC, 2004.

2. Zan'ko V. V. Innovatsiyne pidpryemnytstvo: sytnist', mehanizmy I formy rozvytky, Vinnytsia: Universum, 2008.

3. Tatarenko N. O., Poruchnyck A. M. Teoriyi investuciy, Kyiv: KNEU, 2000.

4. Fedorenko V. H. Inozemne investuvannia economiky Ucrainy, Kyiv: MAUP, 2004.

5. Shevchuk V. YA., Rohozhyn P. S. Osnovy investytsiynoi diyal'nosti, Kyiv: Heneza, 1997.

6. Blank I. A. Investicionnyy menedgment, Kyiv: SP "Item LTD": United London Treid Limited, 1995.

7. Sharp U. F., Beili H. J. Investitsyi, Moskva: Infra-M, 1997.

8. Internet-resurs PP "Lvivpostachbud" : [Elektronnyi resurs]. – Regym dostupu: http://www.postach.com. Ua/information/news&news_id=17

Рецензія/Peer review : 25.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., доц., проф. кафедри економіки підприємства
Львівської комерційної академії Васильців Т. Г.

УДК 330.46 : 519.6

І.Ю. ІВЧЕНКО
Одеський національний політехнічний університет

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Анотація. Розв'язана задача моделювання спільної виробничої та інвестиційної програми підприємства, яка пов'язана з пошуком оптимальних шляхів сумісного використання факторів виробництва у ресурсно-часовому просторі. В моделі здійснена ув'язка по витратам, основним виробничім фондам і результатам інвестиційної діяльності підприємства з основною виробничою діяльністю підприємства.

Ключові слова: економіко-математична модель, оптимізація, інвестиційно-інноваційна діяльність, виробнича діяльність, промислове підприємство.

I. IVCHENKO
Odessa National Polytechnic University

MATHEMATICAL MODELING ENTERPRISE INVESTMENT PROGRAM WITH PRODUCTION ACTIVITIES

Annotation. The purpose of the research is to build a model of joint production and investment program of the enterprise. The model makes the search for optimal ways of shared use factors of production over the time. Inputs and outputs at each step of the investment in the project _ each moment of time are considered in the model. Control variables to determine the temporal structure of each investment project are given in the model. The cost function was built for each point in time.

Thus, the developed model is made to link such fundamentally different processes, such as investment and industrial activity. While investment activity has a well-defined time structure, and the structure of production of the company is not dependent on time.

Keywords: economic and mathematical model, optimization, investment and innovation, industrial activities, industrial enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У своєї господарській практиці в структурі виробничої діяльності промислових підприємств поряд з удосконаленням процесів виробництва все більшого значення набувають інвестиційні процеси. На сучасному етапі розвитку економіки підприємство постійно стикається з необхідністю вибору найкращих інвестиційних проектів, які увійдуть в інвестиційну програму. Але активізація інвестиційної діяльності потребує залучення суттєвих інвестиційних ресурсів, які зазвичай обмежені поганими результатами господарювання і незадовільним станом підприємств. За спільної організації виробничої та інвестиційної програми підприємства виникає задача, яка пов'язана з пошуком оптимальних шляхів сумісного використання факторів виробництва у ресурсно-часовому просторі. Таким чином, задача оптимального управління інвестиційною діяльністю спільно з виробничою є актуальною.

***Аналіз останніх досліджень і публікацій*.** В науковій літературі використовуються принципово різні підходи для моделювання інвестиційної та виробничої діяльності. Так для прийняття рішень у інвестиційної діяльності використовуються методи інвестиційного проектування та аналізу, які опираються на припущення про можливість відокремлення інвестиційної діяльності з усієї сукупності процесів, які здійснюються підприємством. У методах оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів всі заходи заміщуються генерованими платежами, а для вибору найбільш ефективного інвестиційного заходу використовуються методи аналізу дисконтованих грошових потоків на базі стандартних показників таких показників, як дисконтований строк дохідності, чиста поточна вартість, внутрішня норма рентабельності [1]. Ці показники є критеріями цільової функції для вибору оптимального рішення (найкращого проекту) при побудові інвестиційних моделей. Найчастіше критерієм інвестування виступає максимізація прибутку. Відповідно обраному критерію в моделі повинні бути сформульовані альтернативні цільові функції. Склад і обсяг інвестиційних моделей залежать від області підприємницького планування і цілей, на досягнення яких спрямований планований вид інвестицій. Гарний огляд відомих методів побудови моделей інвестиційних проектів і вибору оптимальних проектів наведено в [1, 2, 3].

Інший підхід до розробки методів і моделей прийняття рішень про вигідність інвестицій викладено в монографії Шелобаєва С. І. [4, С. 254]. Автором запропоновано розділяти два види моделей вибору найбільш ефективних інвестиційних проектів: статичні моделі; динамічні моделі.

У статичних моделях в якості цільових функцій виступають витрати, прибуток, рентабельність, термін амортизації за певний термін експлуатації, або гіпотетичний середній період. Для прийняття інвестиційних рішень існують наступні моделі і методи: метод порівняльного урахування витрат; порівняльний урахування прибутку; порівняльний урахування рентабельності; статичні амортизаційні розрахунки [5, С. 64].

Перевагами моделей є наочність і достатня простота отримання результатів, але поряд з цим моделям притаманні такі недоліки: відсутні зв’язки з іншими сферами функціонування підприємства (наприклад, не враховується наявність виробничих потужностей); використовується тільки одна цільова функція для вироблення рішення про вибір найкращого інвестиційного проекту, що може привести до помилкових (однобоких) висновків при прийнятті управлінських рішень; застосовується єдина ставка відсотка і єдиний термін експлуатації; тощо. Крім того, статичний підхід не дає можливості підслідити зміну вхідних і вихідних значень показників в часі.

Динамічні моделі прийняття рішень про вигідність інвестицій дозволяють для кожного інвестиційного проекту досліджувати динаміку показників надходжень і виплат. Платежі відбуваються в різні терміни, причому існує залежність величини платежів від терміну їх реалізації. Тому у в таких моделях попередньо варто проводити фінансово-математичні перетворення, наприклад, дисконтування [6].

Найбільш відомі динамічні моделі прийняття інвестиційних рішень (динамічна модель оцінки вигідності інвестицій, модель визначення вартості капіталу, метод ануїтетів, метод визначення внутрішньої процентної ставки, модель динамічних амортизаційних розрахунків, модель визначення кінцевої вартості майна, метод складання повних фінансових планів) наведені, наприклад, у наступної літературі [1, 4].

Слід зазначити, що при прийнятті остаточного рішення про доцільність включення кожного інвестиційного проекту в інвестиційну програму, принципове значення має урахування таких чинників, як спільне використання ресурсів і фондів для інвестиційної та виробничої діяльності, вплив реалізації проектів на формування виробничої програми та інше. Але моделі, які були описані вище, не дозволяють врахувати ці чинники.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розгляд моделей інвестиційних проектів дозволив зробити висновки, що відсутність зв'язків з іншими сферами діяльності підприємства дозволяє дати лише оцінку вигідності інвестиційних проектів, яка повністю відокремлена від інших видів діяльності підприємства. Тому в рамках даного дослідження традиційні методи і моделі інвестиційних проектів можуть бути використані лише на попередньому етапі для вибору інвестиційних проектів, які можуть бути включені в інвестиційну програму. Відсутність в інвестиційних моделях зв'язку з виробничою сферою функціонування підприємства призводить до ігнорування фактора завантаження потужностей і використання ресурсів усіх видів. Для визначення моментів впровадження інвестиційних проектів в інвестиційну програму та масштабів інвестиційних проектів з урахуванням спільних з іншими видами діяльності використанням ресурсів, необхідне моделювання інвестиційної програми підприємства сумісно з його виробничою діяльністю.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Ставиться задача розробки економіко-математичної моделі інвестиційної програми підприємства з урахуванням виробничої діяльності. У загальному випадку інвестиційна програма підприємства являє собою сукупність інвестиційних проектів, які виконуються в часі послідовно-паралельно. В моделі необхідно здійснювати ув'язку по витратам, основним виробничим фондам (ОВФ) і результатам інвестиційної діяльності підприємства з основною виробничою діяльністю підприємства. Традиційні механізми формування грошових потоків у часі, що використовуються в теорії проектного менеджменту, пропонується використовувати лише на попередньому етапі для вибору найбільш ефективного інвестиційного проекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найпростіша форма поповнення ОВФ підприємства - це розширення діючого підприємства на незмінній технологічній основі. У термінах моделі оптимальной синхронизации, яка була розроблена автором у статті [7, С. 19-20], це еквівалентно збільшенню числа тієї чи іншої групи наявних у підприємства ОВФ. В інноваційної діяльності такі процеси відносяться до інвестиційної, але виключаються з розряду інноваційних.

Друга форма - це впровадження нових технологій, що базуються на застосуванні нових технологічних процесів і, як правило, одночасно і обладнання нового типу.

Третя форма - це освоєння нових видів продукції. Заходи такого виду зазвичай носять комплексний характер, тобто комбінуються з заходами другого виду. Проте навіть в окремому випадку, коли підприємство освоює новий виріб, що не вимагає переходу на нові технологічні процеси та обладнання, ці заходи відносяться до розряду інноваційних.

Тільки в своєму окремому випадку процеси третього виду не пов'язані з поповненням ОВФ. Проте у розглянутій моделі враховується загальний випадок.

Найбільш важливими характеристиками зазначених процесів, які кардинально відрізняються від процесів виробництва продукції та відновлення ОВФ, є: тривалий характерний час процесів, розподіленість у часі окремих підпроцесів, витрат і результатів, неможливість (недоцільність) часового агрегування ("стиснення" в один часовий період); уніфікованість структури здійснюваних процесів для інвестиційних заходів усіх видів.

Класичною і цілком продуктивною формою подання інвестиційних заходів є інвестиційний проект, а класичними методами їх аналізу - методи інвестиційного аналізу. У розглянутій моделі запропоновано також використовувати дану схему подання інвестиційних процесів. Це забезпечить їх сувору ув'язку з процесами виробництва продукції і динаміки фондів.

Таке узгодження в моделі досягається наступним чином. Передбачається, що підприємство може одночасно (послідовно-паралельно) здійснювати довільне кінцеве число інвестиційних проектів з указаних вище типів. Кожен проект розглядається як послідовність суворо фіксованих стадій. У загальному випадку це стадії науково-дослідних робіт, дослідно-конструкторських робіт і технічної підготовки виробництва, будівельно-монтажні та пусконалагоджувальні роботи, освоєння (запуск у виробництво) і вихід інвестиційного об'єкта на проектну потужність.

Вважається, що тривалість кожної стадії (кількість часових тактів, які необхідні для виконання робіт на цій стадії) кожного інвестиційного проекту (ІП) відома, і кожна стадія виконується безперервно. Ключовим моментом пропонованого підходу є пропозиція розглядати процеси (які здійснюються відповідно

до заходів, передбачених кожною стадією) в межах одного часового такту за схемою технологічного способу виробництва, тобто з відповідною специфікацією "витрат" і "результатів".

Для таких стадій, як науково-дослідницька робота, дослідно-конструкторська робота, технічна підготовка виробництва і будівельно-монтажна та пуско-наладжувальна робота, для спрощення можна вважати, що в кожен момент всього періоду здійснення відповідної стадії параметри "виробничої функції" постійні. Для стадій запуску об'єкта у виробництво і виведення його на проектну потужність параметри відповідної виробничої функції можуть залежати від часу. Тим самим задається певна динаміка в часі витрат та результатів.

Відзначимо ще одну важливу обставину. Для двох останніх стадій в моделі результатом, в залежності від характеру інвестиційних заходів (див. перелік врахованих в моделі форм ІП, які були анонсовані вище), є введення в експлуатацію певної кількості фондів, що передбачені проектом та / або нового технологічного способу.

Для визначення часової структури кожного ІП у модель вводяться наступні керуючі змінні:

- час початку проекту;
- час початку кожної наступної стадії проекту (якщо допускається перерва між виконанням суміжних стадій проекту);
- масштаб проекту (із значенням від 0 до 1);
- максимально можливі обсяги введення в дію ОВФ (для проектів, що допускають варіювання масштабом).

Якщо значення цих змінних визначені для всіх ІП, то з урахуванням подання в кожен момент часу робіт, що виконуються у відповідності з кожної стадією, у вигляді технологічного способу виробництва, з'являється можливість:

1) урахування в моделі динаміки фондів поповнення ОВФ за рахунок здійснення відповідних інвестиційних заходів;

2) узагальнення задачі розподілу усіх факторів виробництва між технологічними способами, відповідними процесам виробництва продукції, відновлення фонду і всім реалізованим в кожен момент часу стадіям прийнятих до реалізації інвестиційних об’єктів.

Таким чином, для кожного моменту часу, однозначно визначено розподіл наявних у підприємства ресурсів і ОВФ між усіма видами діяльності. Отже визначені: витрати всіх ресурсів, завантаження всіх ОВФ і технологій, перелік виконуваних проектів, їх масштаб і часова структура, обсяги відновлення діючих, створення і введення в експлуатацію нових ОВФ, випуск традиційної і нової продукції, а також багато інших необхідних для аналізу техніко-економічних показників діяльності підприємства.

Всі види інвестиційної діяльності припущено розглядати в термінах проектного менеджменту [2] (інвестиційного проекту (ІП)). У рамках даної моделі важливий урахування проектів по впровадженню нових видів продукції, ОФП і технологічних процесів або, що теж саме, нових технологічних способів виробництва. Аналогічно розглядаються і проекти, спрямовані на розширення виробництва на основі існуючих технологій, які, будучи інвестиційними, не є інноваційними.

Модель кожного ІП будується у вигляді набору уніфікованих моделей кожної з основних ($n=\overline{1,6}$) стадій ІП: науково-дослідні роботи (НДР), дослідно-конструкторські роботи (ДКР), технічна підготовка виробництва (ТПП), будівельно-монтажні та пуско-налагоджувальні роботи (БМПНР), запуск виробництва продукції, виведення нового виробництва (або виробництва нової продукції) на проектну потужність.

Розглянемо структуру моделі інвестиційної діяльності. Хай

s – множина індексів можливих для реалізації на підприємстві проектів;

t – моменти часу досліджуваного періоду $(t=\overline{1,T})$;

n – номер відповідної стадії ІП виду *s* (де $n=\overline{1,6}$).

Передбачається, що для кожного ІП виду *s* відомі:

а) тривалість здійснення кожної *n*-ої стадії ІП виду *s*;

б) витрати ресурсів виду *i* в кожен момент часу, необхідних для реалізації кожної *n*-ої стадії ІП виду *s*;

в) приріст ОВФ певного виду (для стадій запуску у виробництво і виведення проекту на повну потужність) в кожен момент часу як результат виконання інвестиційного проекту та / або випуск нової або традиційної для підприємства продукції.

Скористаємося принципом розбиття загальної задачі на підзадачі, що дозволяють описувати ІП в кожен момент часу за аналогією з основними видами діяльності підприємства (виробництвом продукції та обслуговування і відновлення фондів). З цією метою будемо розглядати процеси (здійснювані відповідно до заходів, передбачених кожною стадією) в межах одного часового такту за схемою технологічного способу виробництва, тобто з відповідною специфікацією "витрат" і "результатів".

Результатом виконання будь-якого проекту є приріст ОВФ певного виду (ΔF_t^{s+}) та / або випуск нової або традиційної для підприємства продукції, динаміка яких задається самим проектом і вважається відомою апріорі. Для пунктів (б) і (в) може бути досить знання або питомих (на одиницю продукції або вводяться ОВФ) витрат, або функцій витрат. При цьому для таких стадій, як НДР, ДКР, ТПП і БМПНР $(n=\overline{1,4};\ t=\overline{1,T})$ для простоти можна вважати, що в кожен момент всього періоду здійснення відповідної

стадії ІП параметри "функції виробничих затрат" постійні. Для стадій запуску об'єкта у виробництво і виведення його на проектну потужність $(n=\overline{5,6};\ t=\overline{1,T})$ параметри відповідної виробничої функції можуть залежати від часу, задаючи тим самим певну динаміку в часі витрат та результатів.

У моделі приймається припущення про безперервність реалізації кожного проекту з моменту початку його здійснення. Тому рішення про початок реалізації проекту і вибір масштабу його здійснення задають однозначну прив'язку до часової осі всіх стадій проекту, його витрат і результатів, а також платежів, що генеруються проектом. Для визначення часової структури кожного ІП у модель вводяться наступні керуючі змінні:

а) ν^s – булеві змінні, що відображають факт включення проекту виду *s* в інвестиційну програму;

б) M^s – максимальний масштаб ІП (максимально можливі обсяги введення в дію ОВФ (для проектів, що допускають варіювання масштабом));

в) δ^s – змінні фактичного масштабу реалізації проекту (у випадку можливості його "квантування");

г) τ_t^s – булеві змінні, які визначають моменти початку реалізації проектів виду *s*, (вектор-рядок для кожного ІП), причому $\sum_{t=1}^{T} \tau_t^s = 1$.

Ключовим моментом розроблюваної моделі інвестиційної діяльності є пропозиція розглядати витрати на ІП в кожен момент часу протягом усього досліджуваного періоду. Відповідно, для кожного моменту часу побудуємо функцію витрат. Витрати поділяються на постійні (R_{0t}^s), які не залежать від обсягу випуску продукції, і змінні (R_{pt}^s), що змінюються по мірі зміни випуску.

До змінних витрат віднесемо витрати на стадіях запуску об'єкта у виробництво і виведення його на проектну потужність $(n=\overline{5,6};\ t=\overline{1,T})$ (на цих стадіях здійснюється приріст ОВФ певного виду (ΔF_t^s)та / або випуск нової або традиційної для підприємства продукції).

Загальні витрати в короткому періоді представимо у вигляді суми постійних і змінних витрат:

$$R_t^s = R_{0t}^s + R_{pt}^s,\ t=\overline{1,T}, \tag{1}$$

де R_t^s – загальні витрати в короткому періоді на приріст ОВФ певного виду (ΔF_t^s) та / або випуск продукції *s*-го проекту в розрахунку на один момент часу;

R_{0t}^s – постійні витрати *s*-го проекту в розрахунку на один момент часу;

R_{pt}^s – змінні витрати на приріст ОВФ певного виду (ΔF_t^s) та / або випуск продукції проекту виду s в розрахунку на один момент часу.

Можна вважати, що в кожен момент часу всього періоду здійснення стадій НДР, ОКР, ТПП і БМПНР $(n=\overline{1,4};\ t=\overline{1,T})$, витрати відносяться до постійних. Відповідно, параметри "функції витрат" на цих стадіях постійні. Будемо враховувати так само, що й на стадіях запуску виробництва продукції і виведення нового виробництва (або виробництва нової продукції) на проектні потужності також є постійні витрати:

$$R_{0it}^s = \frac{r_{0in}^s}{\Delta t_n^s} \cdot \nu^s \cdot \tau^s,\ \forall n=\overline{1,6}, \tag{2}$$

де R_{0it}^s – постійні витрати ресурсів *i*-го виду на *n*-ної стадії ІП виду *s*;

r_{0in}^s – норми постійних витрат ресурсів *i*-го виду на *n*-ної стадії ІП виду *s*;

ν^s – булеві змінні, що відображають факт включення проекту виду *s* в інвестиційну програму;

τ^s – булеві змінні, які визначають моменти початку реалізації проектів виду *s*, що входять в інвестиційну програму;

t_{nt}^s – булеві змінні, які визначають реалізацію відповідної стадії *n* проекту *s* в момент часу *t*.

При цьому

$$\Delta t_n^s = \sum_{t=1}^{T} t_{nt}^s,\ n=\overline{1,6}, \tag{3}$$

де Δt_n^s – тривалість *n*-ої стадії проекту виду *s*.

Побудуємо функцію витрат для стадій, на яких виникають змінні витрати на приріст ОВФ $(n=\overline{5,6};\ t=\overline{1,T})$, тобто для стадій запуску виробництва продукції і виведення на проектну потужність.

Така функція витрат є залежністю між результатами ІП (динамікою приросту ОВФ певного виду

(ΔF_t^s) та / або обсягом виробленої продукції, які є відомими апріорі) і мінімально необхідними для її виробництва змінними витратами, задіяними в реалізації даного проекту в кожен момент часу, причому урахування часової структури кожного ІП здійснимо за допомогою відповідних керуючих змінних:

$$R_{pt}^s = \psi_n^s(\Delta F_t^s,\ t_{nt}^s)\cdot \nu^s \cdot \tau^s \tag{4}$$

де R_{pt}^s – змінні витрати на реалізацію ІП в момент часу *t*;

ψ_n^s – вектор-функція змінних витрат усіх факторів виробництва при реалізації *n*-й стадії *s*-го проекту в розрахунку на один момент часу, тобто модель окремої стадії певного проекту;

ΔF_t^s – приріст ОВФ певного виду, відповідного проекту виду s.

Стосовно розроблюваної моделі, в якій для простоти передбачається, що приріст ОВФ певного виду в кожен момент часу здійснюється лінійно, пропорційно тривалості стадій запуску відповідного інвестиційного проекту у виробництво і виведення його на проектну потужність (коли $(n = \overline{5,6};\ t = \overline{1,T})$)

$$\Delta F_t^s = \frac{M^s \cdot \delta^s}{\Delta t_n^s}, \forall s \in S,\ n = \overline{5,6};\ t = \overline{1,T} \tag{5}$$

де M^s – максимально можливий масштаб реалізації проекту *s*;

δ^s – керуючі змінні, що визначають фактичний масштаб реалізації проекту;

Δt_n^s – тривалість *n*-ої стадії проекту виду *s*.

Тоді

$$R_{zit}^s = \frac{r_{in}^s \cdot M^s \cdot \delta^s}{\Delta t_n^s}\cdot \nu^s \cdot \tau^s,\ \forall n = \overline{5,6},\ t = \overline{1,T}, \tag{6}$$

де R_{zit}^s – змінні витрати ресурсу *i*-го виду проекту виду *s* в момент часу *t*;

r_{in}^s – норми змінних витрат ресурсу *i*-го виду проекту виду *s* в момент часу *t;*

ν^s – булеві змінні, що відображають факт включення проекту виду *s* в інвестиційну програму;

τ^s – булеві змінні, які визначають моменти початку реалізації проектів виду *s*, що входять в інвестиційну програму.

Підставляючи (2.17) і (2.21) в (2.16) і узагальнюючи функцію виробничих витрат, що описує сукупні витрати в кожен момент часу на кожному з етапів інвестиційного проекту, отримаємо

$$R_{it}^s = \left(\frac{r_{0n}^s}{\Delta t_n^s} + \frac{r_{in}^s \cdot M^s \cdot \delta^s}{\Delta t_n^s}\right)\cdot \nu^s \cdot \tau^s,\ \forall n = \overline{1,6},\ t = \overline{1,T}. \tag{7}$$

У вартісному вираженні сукупні витрати на реалізацію ІП в кожен момент часу:

$$R_t^{sc} = \left(\frac{\sum\limits_{i\in I} r_{0in}^s \cdot c_i^s}{\Delta t_n^s} + \frac{M^s \cdot \delta^s \cdot \sum\limits_{i\in I} r_{in}^s \cdot c_i^s}{\Delta t_n^s}\right)\cdot \nu^s \cdot \tau^s,\ \forall n = \overline{1,6} \tag{8}$$

де R_t^{sc} – сукупні витрати проекту виду *s* в момент часу *t*;

c_i^s – ціни на ресурси *i*-го виду проекту виду *s*.

Використовуючи дану конструкцію для кожного проекту в кожен момент часу можна розрахувати витрати всіх видів ресурсів, які необхідні для здійснення відповідної стадії інвестиційного проекту фонди, а також додаткові обсяги випуску продукції і введені в дію нові ОВФ.

У моделі сукупні виробничі ресурси витрачаються на випуск продукції як в натуральному $\left(\{R_i\}_{i\in I}\right)$, так і в вартісному вираженні (R_t^{sc}) збільшуються на величину витрат, пов'язаних з відновленням ОВФ:

$$R_t^c = R_t^{pc} + R_t^{Fc} + R_t^{sc}, \tag{9}$$

де R^c – вартість сукупних витрат ресурсів на випуск продукції, відновлення фондів і реалізацію інвестиційної програми в момент часу *t*;

R_t^{pc} – вартість сукупних витрати ресурсів на випуск продукції в момент часу *t*;

R_t^{Fc} – вартість витрат ресурсів виду *i* на відновлення ОВФ в момент часу *t*;

R_t^{sc} – вартість витрат на реалізацію ІП в момент часу *t*.

Тим самим здійснюється ув'язка за витратами, ОВФ і результатами інвестиційної діяльності підприємства, що має строго певну часову структуру, з основною виробничою діяльністю підприємства,

структура якої не залежить від часу.

Висновки з дослідження. Запропонована схема моделювання основної виробничої та інвестиційної діяльності зберігає всі можливості незалежного аналізу вигідності як кожного інвестиційного проекту окремо, так і інвестиційної програми підприємства в цілому сумісно з виробничою діяльністю. Це досягається завдяки розрахунку в моделі всіх необхідних для такого аналізу первинних показників, включаючи величини генерованих в часі всіма проектами платежів. Послідовність формування ймовірних траєкторій управління підприємства і вибору оптимальних рішень є предметом подальших розробок авторів в задачах оптимізації на основі динамічних імітаційних моделей, ідеології статистичних випробувань і прийняття рішень в умовах невизначеності.

Література

1. Блех Ю. Инвестиционные расчеты. Модели и методы оценки инвестиционных проектов / Ю. Блех, У. Гетце. – Калининград: Янтарный сказ, 1997. – 450 с.

2. Инновационный менеджмент: справочное пособие / под ред. П. Н. Завлина. – М.: ЦИСН, 1998. – 568с.

3. Плотников А. Д. Математическое программирование: [экспресс–курс] / А. Д. Плотников – Минск : Новое знание, 2007.– 171 с.

4. Шелобаев С. И. Математические методы и модели в экономике, финансах, бизнесе: учеб. пособие для вузов / С. И. Шелобаев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 367 с.

5. Виленский П. Л. Об оценке эффективности реальных инвестиционных проектов / П. Л. Виленский, В. Н Лившиц, С. А. Смоляк // Российский экономический журнал. – 2006 , № 9 – С. 63–73.

6. Башарин Г. Начала финансовой математики. / Г Башарин. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 160 с.

7. Ивченко И. Ю. Моделирование предприятия в задачах оптимальной синхронизации производства и инновационной деятельности и их финансирования / А. Б. Алёхин, И. Ю. Ивченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2008. – № 4, т. 1. – С. 18–22

References

1. Bleh Ju. Investicionnye raschety. Modeli i metody ocenki investicionnyh proektov, Kaliningrad: Jantarnyj skaz, 1997. – 450 s. [in Russian]

2. Innovacionnyj menedzhment: spravochnoe posobie / pod red. P. N. Zavlina. – M.: CISN, 1998. – 568 s.

3. Plotnikov A. D. Matematicheskoe programmirovanie: [jekspress–kurs], Minsk : Novoe znanie, 2007.– 171 s. [in Russian]

4. Shelobaev S. I. Matematicheskie metody i modeli v jekonomike, finansah, biznese: ucheb. posobie dlja vuzov, M.: JuNITI-DANA, 2001. – 367 s. [in Russian]

5. Vilenskij P. L., Livshic V. N., Smoljak S. A. Ob ocenke jeffektivnosti real'nyh investicionnyh proektov, Rossijskij jekonomicheskij zhurnal. – 2006 , № 9 – S. 63–73. [in Russian]

6. Basharin G. Nachala finansovoj matematiki, M.: INFRA – M, 1997. – 160 s. [in Russian]

7. A. B. Aljohin, Ivchenko I. Ju. Modelirovanie predprijatija v zadachah optimal'noj sinhronizacii proizvodstva i innovacionnoj dejatel'nosti, Visnik Hmel'nic'kogo nacional'nogo universitetu. Ekonomichni nauki. – 2008. – № 4, T. 1. – S. 18–22 [in Ukrainian]

Рецензія/Peer review : 15.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: зав. каф. економічної кібернетики та інформаційних технологій Одеського Національного політехнічного університету, д.е.н., професор З.М. Соколовська

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 338.5.01

В.В. ЛАЩАК
Буковинський університет, м.Чернівці
Т.В. ЛАЩАК
Чернівецького Національного Університету

ВПЛИВ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК НА СПОЖИВЧІ ЦІНИ В УКРАЇНІ

У регуляторному впливі на споживчі ціни податковому інструментарію державно-фінансового впливу відводиться значна роль. Ефективне виконання якої залежить від організації системи оподаткування, та вмілого застосування податкових важелів впливу. За допомогою оподаткування прибутку підприємств здійснюється опосередковане регулювання загального рівня цін через вплив на агреговані попит та пропозицію товарного ринку. Також законодавство надає можливість податковим органам безпосередньо контролювати рівень трансфертних цін визначивши поняття "звичайна ціна", на яку повинні орієнтуватися контрагенти при укладанні угод, а податкові органи здійснювати контроль з метою запобігання заниженню прибутку та ухилення таким чином від сплати податку. Пряме оподаткування у виробничій сфері впливає в першу чергу на потенційні можливості інвестування. У податковій політиці останніх років спостерігається декілька тенденцій, які певним чином вплинули на цінову ситуацію. По-перше, центр ваги у формуванні Державного бюджету перенесено на непрямі податки, частка яких в податкових надходженнях сягала половини, їхній вплив є безпосереднім на формування ціни. По друге, відбулась зміна питомої ваги у формуванні бюджету в напрямку зменшення долі податку на прибуток підприємств та перевищення її за рахунок надходжень від оподаткування домашніх господарств. Податок на прибуток підприємств в основному впливає на інвестиційний потенціал підприємств, а оподаткування домашніх господарств впливає на характеристики попиту. По-третє, використовуючи пільгове оподаткування прибутку підприємств держава стимулює розвиток певних галузей господарювання тим самим опосередковано впливаючи на ціноутворення. Для підтримки цінової стабільності необхідно ретельно зважувати ймовірні наслідки змін у системі оподаткування в розрізі кожного податку, а також формувати чіткі та прозорі умови стягнення податків.

Ключові слова: споживчі ціни, податкові важелі впливу,собівартість, пільги, податкова ставка, податок на прибуток.

V. LASCHAK
Bukovina University, Chernivtsi
T.V. LASCHAK
Chernivtsi National University

INCOME TAX EFFECT ON CONSUMER PRICES IN UKRAINE

In the regulatory impact on consumer prices tax instruments of state- allocated significant financial impact role. Effective implementation of which depends on the tax system, and skillful use of tax leverage . With enterprise income tax indirectly in regulating the overall price level by influencing aggregate demand and supply of the commodity market . Also, the legislation allows the tax authorities to directly control the level of transfer pricing by defining the term "regular price ", which should be guided by counterparties of the transaction, and the tax authorities to monitor to prevent understatement of income and thus evade taxes. Direct taxation in the manufacturing sector affects primarily the potential for investment. In the fiscal policy of recent years have seen a number of trends that are in some way affected the price situation . First, the center of gravity in the formation of the state budget shifted to indirect taxes , their share in tax revenues reached half their impact is directly on the formation of prices. Second, there was a change in the proportion of budgeting to help reduce the share of corporate profit tax and the excess of the proceeds of taxation of households. Corporate income tax mainly affects the investment potential of enterprises and tax household characteristics affect demand. Third, using the preferential enterprise income tax state encourages the development of certain economic sectors thereby indirectly affecting pricing. To maintain price stability must carefully weigh the potential consequences of changes in the tax system in the context of each tax and form clear and transparent conditions for the recovery of taxes.

Keywords : consumer prices , tax leverage , cost, benefits, tax rate , income tax.

Постановка проблеми. Дослідити механізм впливу податку на прибуток на ціноутворюючі процеси, з метою їх ефективного використання для регулювання споживчих цін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Механізм регулювання цін в межах якого розглядається використання фінансових важелів впливу побудований на основі двох основних концепцій державного регулювання економіки: теорії Дж.М. Кейнса [1] та монетарної теорії М. Фрідмена [2] в межах цих концепцій та їхнього поєднання написано ряд наукових робіт такими вченими як Пол Семюелсон [3], Пінішко В.С. Мединська Т.В. [4], Литвиненко Я.В. [5], Артус М.М. [6], Шкварчук Л.О. [7], Дьяченко В.П. [8]. Однак ними не досліджено в повній мірі причинно наслідкову роль податку на прибуток як генератора динамічних цінових коливань.

Метою дослідження є дослідження дії та впливу податку на прибуток на обєкт державного регулювання - споживчі ціни.

Основні результати дослідження.

Сумарні та структурні зміна надходжень до бюджету держави впливають на макропараметри

економіки, у тому числі й на загальний рівень цін за такими напрямками: по-перше, впливаючи на макродинаміку цін шляхом змін ставок непрямих податків загальноекономічної дії; по-друге, впливаючи на мікроекономічний рівень з подальшим поширенням на макрорівень через зміну у непрямому оподаткуванні окремих груп товарів; по-третє, через механізм повернення непрямих податків та надання пільг в оподаткуванні; по-четверте, впливаючи на прямі податки як на структурні елементи цін. Головним критерієм поділу податків та зборів на прямі й непрямі є здатність перекладатися з безпосередніх платників на їхніх ринкових контрагентів. Прямі податки - це податки, які стягуються в результаті набуття і акумулювання певних матеріальних благ, і безпосередньо залежать від величини доходу або майна платника. В структурі зведеного бюджету України з 2008 по 2012 рік податкові надходження займали досить велику питому вагу і коливались в межах від 74% до 84% що видно з таблиці 1.

Таблиця1

Структура податкових надходжень зведеного бюджету України у 2008-2012 рр. [10]

Показники	Роки				
	2008	2009	2010	2011	2012
Податкові надходження	227164,8	208073,2	234447,7	334691,9	360567,2
% від доходів зведеного бюджету України	76,3%	76,2%	74,5%	84,0%	80,9%
Податок з доходів фізичних осіб	45895,8	44485,3	51029,3	60224,5	68092,4
% від податкових надходжень	20,2%	21,4%	21,8%	18,0%	18,9%
Податок на прибуток	47856,8	33048,0	40359,1	55097,0	55793,0
% від податкових надходжень	21,1%	15,9%	17,2%	16,5%	15,5%
Податок на додану вартість	92082,6	84596,7	86315,9	130093,8	138826,8
% від податкових надходжень	40,5%	40,7%	36,8%	38,9%	38,5%
Акцизний збір	12783,1	21624,5	28316,1	33919,2	38428,7
% від податкових надходжень	5,6%	10,4%	12,1%	10,1%	10,7%

Найбільшу питому вагу серед податкових надходжень займають, податок на прибуток, податок з фізичних осіб, податок на добавлену вартість та акцизний збір. Всі основні бюджетоутворюючі податки за останніх 5 років в абсолютних величинах збільшувались що наочно видно з рисунку 1.

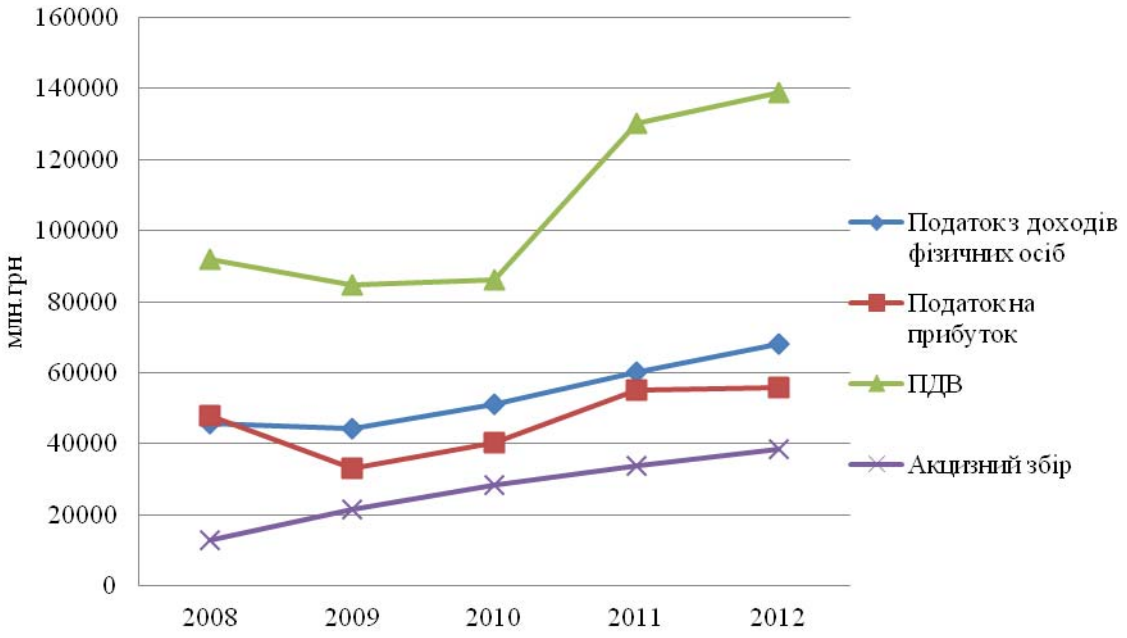


Рис. 1. Динаміка росту найбільших податків в Україні за 2008-2012 рр.[10]

Прямі податки та збори, безпосередньо впливають на доходи суб'єктів економічної системи. Підвищення ставок оподаткування скорочує доход домашніх господарств і чистий прибуток підприємств, чим генерує зменшення споживчого попиту та інвестиційних можливостей підприємств, змінюючи структуру складових сукупного попиту через зниження платоспроможності суб'єктів економіки. Реакція населення виражається через скорочення витрат в першу чергу на товари тривалого користування, в той час як підприємства, передусім, коригують свої інвестиційні плани, та обмежують фінансування коштів на оновлення і модернізацію. Внаслідок чого, відбувається зміщення кривої сукупного попиту *AD* (рис. 2) яка

відображає залежність обсягів реалізації від рівнів цін. В короткостроковому періоді наслідком може бути навіть деяке зниження цін на період певного часового лагу обмеженого реакцією більш інертної кривої сукупної пропозиції *AS*. В свою чергу спрацьовують компенсатори викликані збільшенням прямого податкового тиску які збуджують в першу чергу підвищення цін та зменшення обсягів виробництва, а в другу впливають на перерозподільчі процеси в економіці наслідком яких є скорочення потенційного обсягу національного продукту, скорочення доходів власників виробничих ресурсів які впливають на зменшення обсягів споживання та заощадження домашніх господарств.

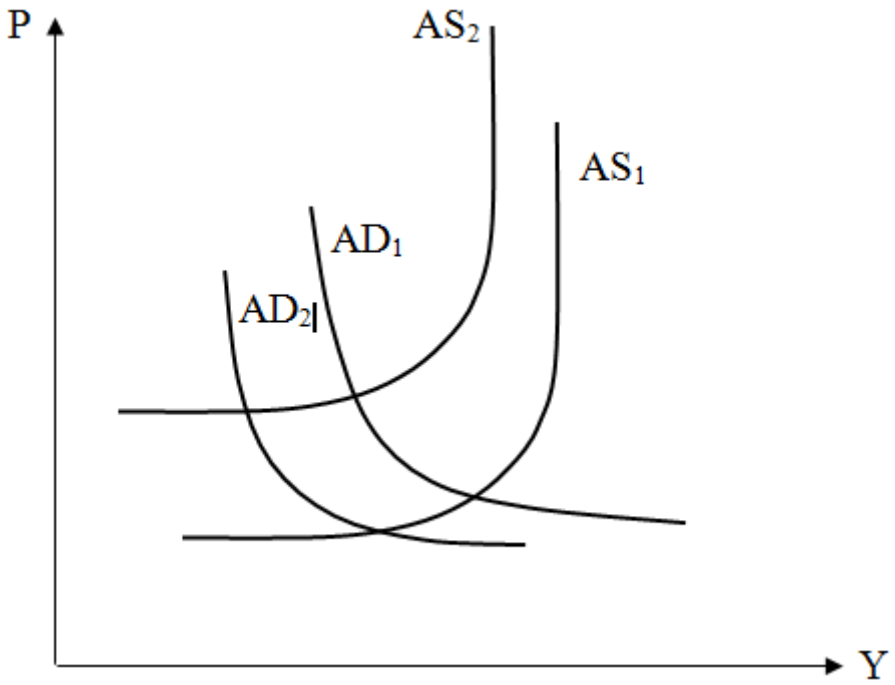


Рис. 2. Вплив прямих податків на сукупний попит і загальний рівень цін

До прямих податків (з певною часткою умовності) відносяться прибуткові податки та податки на власність, які стягуються безпосередньо з економічних суб'єктів і вилучаються з їхніх доходів. Серед об'єктів, що підлягають прямому оподаткуванню, чи не найпоширенішим є прибуток підприємницького сектора економіки, який в останні десятиліття перебуває в центрі уваги багатьох економістів для цього є декілька причин. По-перше, з початку введення у XX ст. податку на прибуток як одного із основних джерел доходів бюджетів відбулось переосмислення стимулів підприємницької діяльності. Раніше норма прибутку була найважливішим стимулом в нагромадженні капіталу і його міжгалузевому інвестиційному трансформуванні. В нинішніх умовах конкретні характеристики цього податку впливають на інвестиційні процеси не менше, ніж сама норма прибутку. По-друге, визнання як приорітету активізацію інвестиційної та виробничої діяльності поставило в досить жорсткі межі фіскальний вплив податку, так як обкладаючи прибуток надмірним податком, держава отримує в результаті послаблення підприємницької діяльності. Відтак виникає чітке розуміння необхідності керуватися при оподаткуванні прибутку не лише суто фіскальними міркуваннями, але й завданням заощадження, а також можливостями стимулювання виробничої діяльності приватних підприємців. Тому простежується чітка тенденція знайти оптимальний баланс двох різновекторних функцій — фіскальної та стимулюючої в оподаткуванні прибутку. По-третє, прибуток являється не просто інвестиційним джерелом і можливістю наповнити бюджет, але і складовою ціни продукції. Зміна державою ставки податку на прибуток викликає необхідність підприємствам коригувати ціни з метою отримання свого прибутку.

Кожна держава намагається по своєму вирішити питання оподаткування прибутку підприємств, відбувається своєрідна «податкова конкуренція», при якій ставки корпоративного податку в окремих країнах істотно відрізняться, з початком функціонування єдиного європейського внутрішнього ринку в усіх країнах — членах Європейського Союзу було запроваджено межу ставки корпоративного податку з мінімальною ставкою 30 % та максимальною 40 %.

Еволюція оподаткування доходів підприємств України пройшла декілька етапів, починаючи з податку на валовий доход підприємств закінчуючи податком на прибуток. Початковий варіант Закону "Про оподаткування прибутку підприємств" побачив світ у 1994 р., постійно змінюючись і доповнюючись. Сьогодні вимоги до розрахунку та стягнення податку на прибуток регламентовані Податковим Кодексом[9]. Яким чітко визначено що платниками податку є суб'єкти господарської діяльності, бюджетні, громадські та інші підприємства, установи та організації, які здійснюють діяльність, спрямовану на отримання прибутку як на території України, так і за її межами. Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду, визначених

згідно зі статтями 135 - 137 Кодексу, на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду, визначених згідно зі статтями 138 - 143 , з урахуванням правил, встановлених статтею 152 , а також дохід (прибуток) нерезидента, що підлягає оподаткуванню згідно зі статтею 160 Податкового Кодексу, з джерелом походження з України. Отриманий таким чином прибуток оподатковується за ставкою рівень якої відповідно до "Перехідних положень" Кодексу:

- з 1 квітня 2011 року по 31 грудня 2011 року включно - 23 відсотки;
- з 1 січня 2012 року по 31 грудня 2012 року включно - 21 відсоток;
- з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2013 року включно - 19 відсотків, а для суб'єктів індустрії програмної продукції, які застосовують передбачені особливості оподаткування - 5 відсотків;
- з 1 січня 2014 року по 31 грудня 2014 року включно - 18 відсотків, а для суб'єктів індустрії програмної продукції ставка залишається 5 відсотків;
- з 1 січня 2015 року по 31 грудня 2015 року включно - 17 відсотків, для суб'єктів індустрії програмної продукції ставка не змінюється;
- з 1 січня 2016 року - 16 відсотків, для суб'єктів індустрії програмної продукції - 5 відсотків.

Використовуючи стимулюючу функцію оподаткування передбачено що прибуток, отриманий від реалізації інвестиційних проектів суб'єктами господарювання, які реалізують інвестиційні проекти у пріоритетних галузях економіки, схвалені відповідно до Закону України "Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць", оподатковується за ставкою:

- з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2017 року включно - 0 відсотків;
- з 1 січня 2018 року по 31 грудня 2022 року включно - 8 відсотків;
- з 1 січня 2023 року - 16 відсотків.

Також передбачено що при здійсненні страхової діяльності юридичних осіб - резидентів ставки податку встановлюються у таких розмірах: 3 відсотки - при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з інших видів страхової діяльності, передбачених Кодексом, 0 відсотків - при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення у разі виконання вимог до таких договорів, визначених Кодексом, а також за ставками 0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у передбачених законодавством випадках, а також за ставкою 10 відсотків від об'єкта оподаткування, за операціями з цінними паперами та деривативами.

Стимулюючий вплив оподаткування держава застосовує до підприємств галузей які визначені приорітетними в економіці держави, зокрема, пільги з оподаткування встановлені для суб'єктів індустрії програмної продукції які відповідають певним встановленим критеріям.

За допомогою оподаткування прибутку підприємств здійснюється опосередковане регулювання загального рівня цін через вплив на агреговані попит та пропозицію товарного ринку. Також законодавство надає можливість податковим органам безпосередньо контролювати рівень трансфертних цін і цін продукції по бартерних угодах, визначено поняття “звичайна ціна”, на яку повинні орієнтуватися контрагенти при укладанні угод, а податкові органи здійснювати контроль з метою запобігання заниженню прибутку та ухилення таким чином від сплати податку. Звичайною вважається ціна продажу товарів (робіт, послуг), включаючи суму нарахованих (сплачених) процентів, вартість іноземної валюти, яка може бути отримана у разі їх продажу особам, які не пов'язані з продавцем при звичайних умовах ведення господарської діяльності. В випадках, коли ціни підпадають під державне регулювання звичайною буде ціна, встановлена відповідно до вимог такого регулювання. Введення поняття про звичайні ціни викликано рядом обставин: по-перше, для визначення реальної суми валового доходу розмір якого платники податку схильні занижувати; по-друге, для уникнення завищення витрат виробництва та обігу, до яких платник об'єктивно тяжіє. Адекватні ціни які вказуються при розрахунках розмірів валового доходу та витрат дають змогу отримати об'єктивне значення прибутку, який підлягає оподаткуванню. Із таблиці 2 видно що більше чим третина субєктів господарювання в Україні протягом 2010-2012 років працює собі в збиток.

Ринковий механізм, за винятком випадків державного втручання у процес ціноутворення, передбачає що суб'єкти господарювання при конкурентному формуванні рівнів цін передчбачають наявність прибутку. Однак у ряді випадків суб'єкти господарювання з метою заниження розмірів прибутку зацікавлені у завищенні чи заниженні ціни від звичайного рівня, тому законодавством передбачено таке поняття як звичайна ціна. Процедура трансфертного ціноутворення регламентує систему визначення звичайної ціни товарів та/або результатів робіт (послуг) в операціях, визнаних відповідно до статей Податкового Кодексу контрольованими, якими вважаються:

1. Господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами - нерезидентами;

господарські операції з придбання (продажу) товарів (робіт, послуг), що здійснюються платниками податків з пов'язаними особами - резидентами, які:

- задекларували від'ємне значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток за попередній податковий (звітний) рік;
- застосовують спеціальні режими оподаткування станом на початок податкового (звітного) року;
- сплачують податок на прибуток підприємств та/або податок на додану вартість за іншою ставкою, ніж базова (основна), що встановлена відповідно до цього Кодексу, станом на початок податкового (звітного) року;

- не були платниками податку на прибуток підприємств та/або податку на додану вартість станом на початок податкового (звітного) року.

Таблиця 2

Фінансові результати діяльності в розрізі галузей економіки за 2010-2012 рр. [10]

Показник	Рік		
	2010	2011	2012
Фінансовий результат (сальдо)	58334,0	122210,0	101884,7
Підприємства, які одержали прибуток (фінансовий результат)	212008,6	272726,2	277938,5
Підприємства, які одержали прибуток (відсотків до загальної кількості підприємств)	59,0	65,1	64,5
Підприємства, які одержали збиток (фінансовий результат)	153674,6	150516,2	176053,8
Підприємства, які одержали збиток (відсотків до загальної кількості підприємств)	41,0	34,9	35,5
Сільське, лісове та рибне господарство	17291,8	25565,9	27207,8
Промисловість	31221,1	58662,3	20924,6
Будівництво	–4418,2	–3845,8	–479,9
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	14883,5	21591,5	12109,5
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5058,9	8741,4	7350,1
Тимчасове розміщування й організація харчування	-548,1	-571,6	-856,6
Інформація та телекомунікації	4101,4	4440,7	5976,6
Фінансова та страхова діяльність	-1835,3	24231,3	29042,9
Операції з нерухомим майном	-6537,7	-12060,8	-8193,2
Професійна, наукова та технічна діяльність	2352,0	–640,3	6209,7
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2271,4	2213,2	4528,5
Освіта	88,3	100,9	113,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	9,8	–119,8	20,1
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	–1091,7	–1706,2	–2029,7
Надання інших видів послуг	29,6	33,7	–39,4

2. Операції, однією із сторін яких є нерезидент, зареєстрований у державі (на території), в якій ставка податку на прибуток (корпоративний податок) на 5 і більше відсотків нижче, ніж в Україні, або який сплачує податок на прибуток (корпоративний податок) за ставкою на 5 і більше відсотків нижчою, ніж в Україні. Перелік таких держав (територій) затверджується Кабінетом Міністрів України. Цей перелік держав (територій) центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, публікує щороку в офіційних друкованих виданнях та на офіційному веб-сайті із зазначенням ставок податку на прибуток (корпоративний податок). Інформація про зміну ставок публікується протягом трьох місяців з моменту такої зміни.

3. У разі коли в державі (на території) реєстрації такого нерезидента встановлено більше ніж одну ставку податку на прибуток (корпоративного податку), платником податку подається довідка (або її нотаріально засвідчена копія), що підтверджує обрану нерезидентом ставку податку на прибуток (корпоративного податку), встановлену у державі його реєстрації, до центрального органу виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує податкову і митну політику, у строки, визначені Кодексом.

4. Операції, передбачені у підпунктах 1 і 2 визнаються контрольованими за умови, що загальна сума здійснених операцій платника податків з кожним контрагентом дорівнює або перевищує 50 мільйонів гривень (без урахування податку на додану вартість) за відповідний календарний рік.

Вплив держави на формування трансфертних цін був започаткований у США, а згодом введений і в країнах Європи. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), узагальнивши міжнародний досвід, видала у 1995 р документ "Принципи трансфертного ціноутворення для транснаціональних підприємств і податкових адміністрацій", положення якого використовуються податковими органами країн — членів ОЕСР. Основна увага регулювання направлена на зовнішньоекономічні угоди, які укладаються між взаємозалежними особами. В деяких країнах порушенням податкового законодавства вважається перевищення в укладених угодах фактичних цін щодо ринкових на 20-30 %. Пряме регулювання цін на мікрорівні у процесі оподаткування прибутку підприємств здійснюється через правову регламентацію трансфертного ціноутворення метою якого є запобігання інсценуванню заниження величини прибутку у структурі ціни продукції та відповідного заниження розміру податку на прибуток.

Висновок. Пряме оподаткування у виробничій сфері впливає в першу чергу на потенційні можливості інвестування. У податковій політиці останніх років спостерігається декілька тенденцій, які певним чином вплинули на цінову ситуацію. По-перше, центр ваги у формуванні Державного бюджету перенесено на непрямі податки, частка яких в податкових надходженнях сягала половини, їхній вплив є безпосереднім на формування ціни. По-друге, відбулась зміна питомої ваги у формуванні бюджету в напрямку зменшення долі податку на прибуток підприємств та перевищення її за рахунок надходжень від оподаткування домашніх господарств. Податок на прибуток підприємств в основному впливає на інвестиційний потенціал підприємств, а оподаткування домашніх господарств впливає на характеристики попиту. По-третє, використовуючи пільгове оподаткування прибутку підприємств держава стимулює розвиток певних галузей господарювання тим самим опосередковано впливаючи на ціноутворення.

Отже, для підтримки цінової стабільності в подальшому необхідно ретельно зважувати ймовірні наслідки змін у системі оподаткування в розрізі кожного податку, а також формувати чіткі та прозорі умови стягнення податків. Одночасно зберігаючи стабільність податкової системи, яка однозначно сприяє усталеності загального рівня цін, державі необхідно, використовуючи стимулюючу функцію в оподаткуванні, впливати на детінізацію економіки.

Література

1. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег/ Дж. Кейнс; пер. с англ.. — М.: Прогресс, 1978. — 476 с.

2. Фридман М. Количественная теория денег / М. Фридман; пер. с англ. — М.: Эльф пресс, 1996. — 131 с.

3. Семюелсон Пол А. Макроекономіка / Пол. А. Семюелсон, Вільям Д. Нордгауз; пер. з англ. — К.: Основи, 1995. — 544 с.

4. Пінішко В.С., Ціни і ціноутворення : навч.-метод. посібник / В.С.Пінішко, Т.В. Мединська – Львів, 2009. – 56 с.

5. Литвиненко Я.В. Сучасна політика ціноутворення : навч. посіб. / Я.В. Литвиненко – К. : Вид. центр МАУП, 2010. – 212 с.

6. Артус М.М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки / М.М. Артус – Тернопіль: Економічна думка, 2010. – 54 с.

7. Шкварчук Л.О. Ціноутворення : підручник / Л.О. Шкварчук – К.:Кондор, 2008. – 460с.

8. Научные основы планового ценообразования: теория и методология / Под ред. В.П.Дьяченко. — М.: Наука, 1968. — 328 с.

9. Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР).– 2011.– № 13-14, № 15-16, №17

10. Статистичний щорічник України за 2012 рік/ За редакцією. Осауленка О.Г. – К.: Державна служба статистики України, 2012.–248 с.

References

1. Keyns Dzh. Obshchaya teoryya zanyatosty, protsenta y deneh:Per. s anhl.. — M.: Prohress, 1978. — 476 s.

2. Frydman M. Kolychestvennaya teoryya deneh / Per. s anhl. — M.: Эl'f press, 1996. — 131 s.

3. Semyuelson Pol A., Nordhauz Vil'yam D. Makroekonomika: Per. z anhl. — K.: Osnovy, 1995. — 544 s.

4. Pinishko V.S., Medyns'ka T.V. Tsiny i tsinoutvorennya : navch.-metod.posib. / V.S.Pinishko, T.V. Medyns'ka – L'viv, 2009. – 56 s.

5. Lytvynenko Ya.V. Suchasna polityka tsinoutvorennya : navch. posib. /Ya.V. Lytvynenko – K. : Vyd. tsentr MAUP, 2010. – 212 s.

6. Artus M.M. Formuvannya mekhanizmu tsinoutvorennya v umovakh rynkovoyi ekonomiky / M.M. Artus – Ternopil', 2010. – 54 s.

7. Shkvarchuk L.O. Tsinoutvorennya : pidruchnyk / L.O. Shkvarchuk – K.:Kondor. – 2008. – 460s.

8. Nauchnie osnovy planovoho tsenoobrazovanyya: teoryya y metodolohyya / Pod red. V.P.D'yachenko. – M.: Nauka, 1968. – 328 s.

9. Podatkovyy kodeks Ukrayiny(Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrayiny(VVR), 2011, # 13-14, # 15-16, #17

10. Statystychnyy shchorichnyk Ukrayiny za 2012 rik. Za redaktsiyeyu. Osaulenka O.H. – K.: Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny, 2012.

Рецензія/Peer review : 11.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 330.142.211: 332.12

Д.В. МАЗУР
Київський університет ринкових відносин

УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ СПРИЯННЯ ПОСИЛЕННЮ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

В статті проаналізовано сучасний стан фінансової стійкості суб'єктів господарювання, визначено діапазон фінансової неспроможності підприємства та підбору найефективніших методів і заходів підвищення фінансової стійкості, визначено перспективи і напрями покращення рівня доступності фінансових ресурсів для підприємств; збільшення обсягів господарської діяльності підприємств України;підвищення рівня фінансової стабільності; ліквідності та платоспроможності суб'єктів підприємництва; покращення доступу суб'єктів підприємства до кредитних ресурсів; посилення фінансової складової економічної безпеки вітчизняних підприємств.

Ключові слова: фінансово-кредитна політика, фінансова стійкість, ліквідність, інноваційний розвиток економіки, економічний потенціал, державна політика, легітимізація, активізація, інноваційна активність.

D.V. MAZUR
Kyiv University of Market Relation , Kyiv , Ukraine

IMPROVING PUBLIC POLICY PROMOTE THE SUBJECTS MANAGING FINANCIAL STABILITY

Abstract – The theme of the article is " Improving public policy promote the subjects managing financial stability " consists of formulation of the problem, unsolved problems, statement of the Problem , experimental part, conclusion, list of references.

This paper analyzes the current state of financial stability entities and the range of financial insolvency and selection of the most effective methods and measures to improve financial stability, defined perspectives and directions to improve the accessibility of financial resources for enterprises; increase in economic activity of Ukraine.

Keywords: financial and credit policy, financial stability, liquidity, innovative economic development, economic potential, public policy, activation, innovative activity.

Постановка проблеми

В сучасних умовах удосконалення державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості суб'єктів господарювання є досить складним. Це сприяє ряду проблем, які характерні активізації політики держави щодо посилення фінансової стійкості вітчизняних суб'єктів підприємництва. Для вирішення цих проблем необхідне їх комплексне розв'язання не лише з боку підприємств , а і з боку держави. Тому актуальним залишається питання аналітики активізації політики держави щодо посилення фінансової стійкості суб'єктів господарювання України. Питаннями розвитку удосконалення державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості суб'єктів господарювання займалися багато економістів та вчених, як І.В.. Ковальчук, Н.І.Міщенко, Н.Ю. Іванова, М.І. Лагуна, М.П. Котляр, О.Є Кузьміна, І.Б.Олексієва та інші.

Невирішені проблеми

Багато питань щодо удосконалення державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості вітчизняних підприємств та їх розвиток на даний момент залишаються невирішеними. Тому існує необхідність подальшого дослідження цього напряму для розробки заходів, які б сприяли подальшому розвитку суб'єктів господарювання України.

Постановка завдання

Завдання статті полягає у проведені аналізу удосконалення державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості вітчизняних підприємств, спрямованої на покращення рівня доступності фінансових ресурсів, сприянню збільшення обсягів господарської діяльності.

Виклад основного матеріалу

Недостатньо ефективна державна фінансово-кредитна політика сприяння розвитку вітчизняних підприємств, її певна неадекватність щодо умов фінансово-економічної кризи, підсилена такими фінансовими ризиками для суб'єктів підприємництва, як значне зменшення попиту на товари (послуги) вітчизняних підприємств, зниження рівня інноваційно-інвестиційної активності економіки, збільшення фінансових витрат та термінів окупності капіталовкладень, посилення дії ризиків інституційного середовища, структурна деформація зовнішніх ринків, суттєво знижують рівень фінансової стійкості підприємницького сектору та національної економіки загалом. Це актуалізує потребу в удосконаленні державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості вітчизняних підприємств, передусім спрямованої на покращення рівня доступності фінансових ресурсів, сприяння збільшенню обсягів господарської діяльності, підвищення рівня фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності суб'єктів підприємництва, покращення доступу підприємств до кредитних ресурсів, посилення фінансової складової економічної безпеки вітчизняних підприємств сектору малого підприємництва [2].

Розвиток підприємств є джерелом інноваційного розвитку економіки та за рахунок ефективного поєднання чинників виробництва дозволяє підвищити економічний потенціал і конкурентоспроможність держави, покращити її участь в міжнародному поділі праці. Фінансова стійкість підприємництва є необхідною передумовою розвитку підприємницького сектору національної економіки, а отже й важливим

завданням державної політики гарантування економічної безпеки держави в умовах посилення фінансово-економічної кризи.

Починаючи з другого півріччя 2008 р., значно знизився рівень фінансової стійкості суб'єктів підприємництва України. Про це свідчить:

1) зменшення капіталу суб'єктів підприємництва. Так, за 9 місяців 2009 р. резервний капітал вітчизняних підприємств зменшився порівняно з аналогічним періодом попереднього року на 1 931,6 млн грн або на 7,5 %; нерозподілений прибуток підприємств зменшився на 38 971,5 млн грн або на 50,8 % [3];

2) збільшення кількості збиткових підприємств. Станом на 1.03.2010 р. 52,5 % вітчизняних підприємств було збитковими, тоді як станом на 1.01.2009 року цей показник складав 38,7 % [54]. У промисловості частка збиткових підприємств складає 48,5 % [3];

3) зростання частки сумнівних та безнадійних боргів. Станом на 1.01.2010 р. обсяг проблемних і сумнівних кредитів сягнув 69,9 млрд грн або 9,4 % від обсягу кредитного портфелю українських банків, тоді як на початку року проблемними вважалися тільки 2,2 % усіх кредитів на суму 18 млрд грн. [10]. Як наслідок, це призвело до значного погіршення показників діяльності банківської системи України [9]. Крім того, згідно з експертними оцінками реальна частка проблемних кредитів банків є значно вищою і перебуває на рівні 35 % [4];

4) зменшення обсягів реалізації продукції. Обсяг реалізованої промислової продукції за 10 місяців 2009 р. зменшився на 21,4 %, порівняно з аналогічним періодом 2008 р. [3];

5) низькі показники ліквідності суб'єктів підприємництва. Станом на 30.09.2009 р. кредиторська заборгованість суб'єктів підприємництва перевищує дебіторську заборгованість на 117 337,9 млн грн або в 1,16 разу [3];

6) зменшення обсягів інвестицій. Обсяги інвестицій в основний капітал суттєво скоротилися – на 43,7 % за 9 місяців 2009 р. порівняно з відповідним періодом 2008 р. Скорочення обсягів інвестицій було значним на підприємствах машинобудування (на 53,7 %), металургійного виробництва та виробництва готових меблевих виробів (на 51,3 %). Інвестиції у розвиток добувної промисловості та у виробництво й розподіл електроенергії, газу та води скоротилися на 35,9 % та 20,2 % відповідно [5];

7) погіршення доступу підприємств до зовнішніх джерел фінансування. Головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких за 9 місяців 2009 р. було освоєно 64,3 % капіталовкладень (порівняно з 59,7 % за аналогічний період 2008 р.). Частка кредитів банків та інших позик у загальних обсягах капіталовкладень скоротилася на 2 % порівняно з аналогічним періодом 2008 р. і складала 13,6 % [6];

8) збільшення кількості підприємств-банкрутів. Станом на 1.03.2010 р. загальна кількість вітчизняних підприємств, що перебувають у процедурах банкрутства становила 14 517 підприємств [7].

Для правильного визначення діагнозу фінансової неспроможності підприємства та підбору найефективніших методів та заходів підвищення фінансової стійкості передусім необхідно ідентифікувати причини фінансової неспроможності суб'єкта господарювання.

Уряд повинен спрямувати зусилля на створення сприятливих умов для розвитку економіки, зняття адміністративних та регуляторних бар'єрів на шляху розвитку бізнесу як дієвого засобу забезпечення зайнятості та доходів населення [8].

Вагомість очікуваних негативних економічних наслідків проблеми вимагає активізації політики держави щодо посилення фінансової стійкості вітчизняних суб'єктів підприємництва. Державна політика повинна здійснюватися з використанням інституційних, економічних та організаційних засобів, урахуванням існуючих негативних наслідків фінансово-економічної кризи за напрямами:

1. Покращення рівня доступності фінансових ресурсів для підприємств за рахунок:

- збільшення обсягів та удосконалення механізму державного фінансово-кредитного сприяння суб'єктам підприємництва;
- спрощення процедур мікрокредитування;
- удосконалення механізмів функціонування страхових, гарантійних та фондів кредитної кооперації, а також використання альтернативних схем фінансування (лізингу, факторингу та форфейтингу). Для цього необхідно вдосконалити законодавство, що регулює лізингові та факторингові операції передусім з метою стимулювання банків вкладати кошти у статутні фонди лізингових та факторингових компаній шляхом звільнення від оподаткування тієї частини прибутку, яка спрямовується на придбання акцій цих компаній; створення системи пільгового довгострокового рефінансування Національним банком України банківських установ, які активно займаються довгостроковими лізинговими операціями;
- суттєвого покращення інвестиційного клімату (через розробку регіональних стратегій залучення іноземних інвестицій як невід'ємного складника стратегії соціально-економічного розвитку території, надання фінансово-кредитного сприяння реалізації інноваційних проектів підприємств, розширення програм залучення іноземних інвестицій з врахуванням крім прямого портфельного інвестування в програмах розвитку окремих галузей регіону заходів щодо сприяння портфельним та неакціонерним формам інвестування для задоволення їхніх потреб у фінансових ресурсах);
- створення системи стимулів легітимізації тіньових доходів.

2. Сприяння збільшенню обсягів господарської діяльності підприємств України за рахунок:

- провадження політики, спрямованої на зменшення кількості недіючих та збиткових

підприємств (через удосконалення системи оподаткування підприємницької діяльності, значне спрощення дозвільних процедур та удосконалення регуляторної політики, сприяння зниженню рівня витратомісткості виробництва, організаційну підтримку конкурентоспроможних пріоритетних секторів економіки, створення інноваційних організаційних форм бізнесу, а також організацію розвитку підприємницьких та управлінських навиків населення);

- збільшення обсягів державних закупівель в пріоритетних галузях економіки з метою стимулювання попиту на продукцію стратегічно важливих підприємств;
- стимулювання експортних операцій шляхом надання урядом додаткових гарантій банкам щодо залучення кредитних ресурсів в експорто-орієнтовані виробництва, часткового компенсування страхових премій при укладанні договору з приватними страховиками, або створення власного державного страхового агентства.

3. Підвищення рівня фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності суб'єктів підприємництва за рахунок:

- підвищення ефективності управління активами та фінансовим станом підприємств;
- реалізації управлінських функцій органів влади стосовно моніторингу рівня, а також стимулювання підвищення рівня ліквідності підприємств;
- проведення просвітницької діяльності про переваги зміцнення ліквідності підприємств;
- стимулювання збільшення частки оборотних активів у структурі балансу суб'єктів підприємництва.

4. Покращення доступу суб'єктів підприємництва до кредитних ресурсів. Для цього необхідно:

- забезпечити поступову стабілізацію становища у банківській системі. На першому етапі пріоритетом має стати врегулювання ризиків, пов'язаних з наростанням неплатоспроможності боржників, а відтак – частки проблемних кредитів. Очікуваним результатом має бути відновлення довіри вкладників до банківської системи та розблокування банківського кредитування;
- впровадити систему заходів щодо реструктуризації проблемної заборгованості підприємств реального сектору економіки, яка має передбачати обов'язкову компенсацію втрат комерційних банків через дотування боржників або сек'юритизацію заборгованості;
- започаткувати практику субсидіювання процентних ставок за кредитами, що надаються на купівлю товарів вітчизняного виробництва.

5. Посилення фінансової складової економічної безпеки вітчизняних підприємств за рахунок доповнення програм підтримки заходами зі зміцнення фінансової безпеки, а також активізації управлінських функцій регіональних та місцевих органів влади у напрямі формування безпечного підприємницького середовища.

Висновки

На мою думку, важливим напрямом економічного зростання вітчизняних підприємств та посилення їх фінансової стійкості в довгостроковій перспективі є активізація їх інноваційної діяльності.

За сучасних умов фінансової нестабільності підвищення інноваційної активності є одним з основних напрямів економічного розвитку підприємств, оскільки інновації саме інновації є підґрунтям для конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, джерелом зростання їх конкурентних переваг.

Якщо в стабільній ринковій ситуації макрорівень управління визначає лише поле інноваційної діяльності підприємницьких структур, окреслює межі інноваційної діяльності, то в умовах економічної нестабільності, держава повинна взяти на себе функцію регулятора ринкових процесів з метою забезпечення виживання підприємницьких структур та подальшого їх інноваційного розвитку. Вкладаючи кошти в інноваційну діяльність, держава закладає підвалини довгострокової перспективи формування внутрішнього ринку. Це підтверджує необхідність забезпечення максимально можливого інноваційного спрямування державної підтримки в регіонах України.

Можливими шляхами вирішення проблем інноваційної активності вітчизняних підприємств є одночасне державне регулювання в сферах інноваційної, податкової та експортно-імпортної політики, а також проведення державою заходів та дій, які збільшать внутрішній платоспроможний попит та виведуть вітчизняну продукцію на конкурентоспроможний рівень.

В підсумку варто зауважити, що лише комплексна реалізації вищезазначених заходів на загальнодержавному рівні дозволить вирішити існуючі проблеми та посилити фінансову стійкість вітчизняних підприємств.

Література

1. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: навч. посіб./ І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. - 679 с.

2. Аналітична записка «Пріоритети державної політики сприяння посиленню фінансової стійкості суб'єктів підприємництва України в умовах фінансово-економічної кризи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/238

3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

4. Експерт: обсяг проблемних кредитів в Україні сягнув 35% [Електронний ресурс]. – Режим

доступу : http://tsn.ua/groshi/ekspert-obsyag-problemnih-kreditiv-v-ukrayini-syagnuv-35.html.

5. Основні показники економічного та соціального розвитку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=38501.

6. Бюлетень НБУ жовтень 2009 року (електронне видання) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Statist/electronic%20bulletin/data/analit.pdf.

7. Аналітична інформація щодо реалізації державної політики у сфері банкрутства Державним департаментом з питань банкрутства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sdb.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=47511&cat_id=38904.

8. Доповідна записка про стан виконання Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за 9 місяців 2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article .

9. Фінансові результати банків України за станом на 01.10.2009 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Finance_b/2009/01.10.2009/pribut.

10. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamics.htm.

References

1. Koval'chuk I.V. Ekonomika pidpryyemstva: Navch. Posib. - K. : Znannya, 2008. - 679 s.

2. Analitychna zapyska «Priorytety derzhavnoyi polityky spryyannya posylennyu finansovoyi stiykosti sub"yektiv pidpryyemnytstva Ukrayiny v umovakh finansovo-ekonomichnoyi kryzy» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.niss.gov.ua/artitsles/238/

3. Derzhavnyy komitet statystyky Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.ukrstat.gov.ua.

4. Ekspert: obsyah problemnykh kredytiv v Ukrayini syahnuv 35% [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://tsn.ua/groshi/ekspert-obsyag-problemnih-kreditiv-v-ukrayini-syagnuv-35.html.

5. Osnovni pokaznyky ekonomichnoho ta sotsial'noho rozvytku Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://me.kmu.gov.ua/tsontrol/uk/publish/printable_artitsle?art_id=38501.

6. Byuleten' NBU zhovten' 2009 roku (elektronne vydannya) [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.bank.gov.ua/Statist/eletstronits%20bulletin/data/analit.pdf.

7. Analitychna informatsiya shchodo realizatsiyi derzhavnoyi polityky u sferi bankrut·stva Derzhavnym departamentom z pytan' bankrut·stva [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.sdb.gov.ua/tsontrol/uk/publish/artitsle?art_id=47511&tsat_id=38904.

8. Dopovidna zapyska pro stan vykonannya Natsional'noyi prohramy spryyannya rozvytku maloho pidpryyemnytstva v Ukrayini za 9 misyatsiv 2009 roku [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.dkrp.gov.ua/tsontrol/uk/publish/artitsle;jsessionid=Ts3967A2A86204220339Ts6A2BD935D3D8?art_id =139192&tsat_id=33781

9. Finansovi rezul'taty bankiv Ukrayiny za stanom na 01.10.2009 roku [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/Finantse_b/2009/01.10.2009/pribut.pdf

10. Osnovni pokaznyky diyal'nosti bankiv Ukrayiny [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.bank.gov.ua/Bank_supervision/dynamitss.htm

Рецензія/Peer review : 24.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н.,професор Вінницького кооперативного інституту Якимчук Костянтин Дмитрович

УДК 334:336:330.341.1

В. В. ЛЕВИЦЬКИЙ, І. Ю. СУХАНОВА
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ІННОВАЦІЙ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті досліджуються теоретичні засади оцінювання впливу інновацій на фінансово-економічну діяльність підприємства та виділено основні підходи до визначення проблем впливу інновацій на його фінансово-економічну безпеку з одночасним формуванням механізму інноваційного розвитку підприємства. Сформовано основні засади побудови стратегії інноваційної діяльності та фінансово-економічної безпеки підприємства із встановленням основних принципів і системи забезпечення їх складових.

Ключові слова: інновації, безпека, підприємство, фінансова безпека, фінансово-економічна безпека

V. V. LEVYTSKYJ, I. Y. SUKHANOVA
Lesya Ukrainka Eastern European National University, Lutsk, Ukraine

FEATURES INFLUENCE OF INNOVATIONS ON FORMING FINANCIAL-ECONOMIC SAFETY ACTIVITY OF ENTERPRISE

Abstract – In the article are probed theoretical principles evaluation influence of innovations on financial-economic activity of enterprise and the basic going is selected near determination problems of influence innovations on it financial-economic safety. Providing of steady innovative development is one of aims safety of scientific and technical progress and financial-economic safety activity of enterprise. We conducted research the mechanism, principles innovative safety of enterprise, which consists in providing of high level of innovative and scientific and technical development of enterprise. Therefore, creation of mechanism forming financial-economic safety recognition features of influence innovations is one of main tasks activity of enterprise and providing of it effective development in the future. In subsequent researches for enterprises questions of innovative safety and defence of intellectual property, results of scientific developments of researches and industrial prototypes are extraordinarily actual, as results innovative activity of enterprise are not protected enough from point of economic security, right and propert, which it costs more in detail to learn.

Keywords: innovations, safety, enterprise, financial safety, financial-economic safety

Вступ. Розвиток економіки України вимагає значних досліджень щодо оцінки впливу інновацій на ефективність діяльності підприємства у аспекті формування його фінансово-економічної безпеки. Для забезпечення стабільного економічного зростання у всіх галузях економіки країни слід проаналізувати динаміку та рівень розвитку інноваційної сфери та технологій, наукомістких галузей, що необхідні для розробки та запровадження інноваційних проектів для забезпечення фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства.

Постановка проблеми. Проведення даного виду дослідження із одночасним вивченням особливостей впливу інновацій на формування фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства має велике значення для розвитку його успішної діяльності у майбутньому, оскільки формування механізму впливу інновацій на фінансово-економічну безпеку підприємства є одним із головних критеріїв формування збалансованого розвитку підприємства та забезпечує стабільність його розвитку у майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, у яких започатковано розв'язання даної проблеми. Варто зазначити, що велика кількість видатних вітчизняних та закордонних вчених досліджували вплив інновацій на діяльність підприємства та забезпечення високого рівня економічної безпеки. Серед них варто зазначити: І. Бінько, В.М. Гриньова, Б.М. Данилишин, М.П. Денисенко, О.А. Кириченко, О.О. Терещенко, М.М. Ермошенко, О.О. Олейніков, В.Г. Федоренко, М.Д. Кондратьєв, Л.К. Гитман, І. Ансофф, М.Д. Эклунд, М. Фрідмен, П. Портер, Ф. Хайек, Й. Шумпетер.

Незважаючи на велику кількість досліджень та публікацій, питання впливу інновацій на фінансову-економічну безпеку діяльності підприємства як складової його ефективного розвитку недостатньо досліджена та висвітлена у наукових працях, тому є перспективним й актуальним напрямом у процесі розвитку сучасних досліджень. Однак, на наш погляд, фінансово-економічна безпека, будучи складовою системи економічної безпеки діяльності підприємства в цілому, вимагає подальших досліджень, особливо на рівні діяльності підприємницьких структур та створення механізмів і стратегій формування фінансово-економічної безпеки із урахуванням особливостей впливу інновацій. Це пов'язано з тим, що у системі основної стратегічної мети підприємства та його тактичних заходів фінансова стратегія й тактика посідають головне місце, забезпечуючи фінансовими ресурсами досягнення мети усіх підстратегій його ефективної стабільної діяльності та розвитку.

Основною ціллю статті є дослідження теоретичних засад оцінки особливостей впливу інновацій на забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства із одночасним обґрунтуванням планового економічного розвитку підприємства.

Постановка завдання. Поглиблення теоретичних підходів щодо управління фінансово-економічною безпекою підприємства на принципах забезпечення її раціонального рівня, а саме обґрунтування підходів для забезпечення системи ефективної реакції підприємства з метою самозбереження, стабілізації, формування конкурентної, інноваційної позицій короткострокового та довгострокового потенціалу в рамках управління фінансово-економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Управління станом фінансово-економічної безпеки підприємства є одним із головних елементів його розвитку. Основним завданням системи управління є здатність усувати або пом'якшувати організаційні, соціальні, правові, технічні та фінансові суперечності, що виникають у ході підприємницької діяльності та підтримувати такий загальний фінансово-економічний стан підприємства, що дозволяє здійснювати ефективну власну політику господарювання й функціонування [5, с. 83].

Для підвищення ефективності фінансово-економічної безпеки підприємства варто врахувати вплив інновацій та розробити ефективний механізм інноваційного розвитку підприємства у системі управління його безпекою. Зазначимо, що рівень поширення інноваційних процесів у забезпеченні фінансово-економічної безпеки підприємства значно відстає від рівня поширення інноваційних процесів у вітчизняній економіці взагалі, а також від рівня поширення інноваційних процесів у секторі малих та середніх підприємств розвинених країн світу. Так в середньому в Україні лише близько 6 відсотків промислових малих та близько 16 відсотків промислових середніх підприємств є інноваційно-активними [1, с. 234].

Крім того, варто виділити основні фактори, які перешкоджають створенню ефективного механізму інноваційного розвитку підприємства, а саме:

- проблеми фінансового характеру (висока капіталомісткість інноваційної діяльності та значний розмір необхідних початкових інвестицій; брак власних коштів підприємств);
- проблеми організаційно-комунікаційного характеру;
- проблеми інформаційного характеру;
- проблеми внутрішньовиробничого характеру (низький інноваційний потенціал підприємств; низький рівень оплати роботи, що не сприяє залученню кваліфікованих кадрів тощо);
- проблеми ринкового характеру (висока вартість нововведень; невизначеність строків інноваційного процесу; високий економічний ризик інноваційної діяльності; тривалі терміни окупності нововведень).

Враховуючи тенденції подальшого ускладнення й посилення конкурентної боротьби особливого значення набуває проблема побудови механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства із урахуванням впливу інновацій. Тому, фінансову безпеку підприємства із урахуванням впливу інновацій варто розглянути із [2, с.188]:

- позиції загальної безпеки стосовно збереження цілісності підприємства як системи. Це потребує визначення оптимальної структури органів управління, чіткого розподілу їх функцій на усіх рівнях, застосування найбільш доцільних методів управління;
- необхідності того, що воно може створювати небезпеку іншим суб'єктам: державі, підприємствам, юридичним і фізичним особам. Тобто, підприємство повинно мати декілька інноваційних систем забезпечення фінансової безпеки підприємства;
- позицій формування інноваційного потенціалу підприємства для створення ефективної системи забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства.

Створення механізму управління фінансово-економічною безпекою підприємства із урахуванням особливостей інновацій передбачає вивчення та переосмислення філософії життєдіяльності підприємства, формування відповідних організаційних структур, забезпечення професійної підготовки спеціалістів із економічної безпеки та інновацій, планування запобіжних заходів на підприємствах промисловості, які включали б розробку окремих програм із відповідним інформаційним забезпеченням [6, с. 129].

На нашу думку, ми повинні розробити стратегію забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства із урахуванням впливу особливостей інновацій, головними напрямами якої повинні стати:

1. Формування системи ефективної кооперації для забезпечення виробничих циклів. У даному напрямі розробляються системи управління впливом інновацій на фінансово-економічну безпеку підприємства;

2. Фінансово-економічне стимулювання запровадження підприємствами інноваційних технологій. Метою даного напряму є активізація роботи в напрямі модернізації основних фондів підприємства. До заходів у даному напрямі необхідно віднести:

- виділення коштів для здійснення фінансово-кредитної підтримки закупівлі інноваційних технологій для підприємства;
- прийняття та достатнє фінансування програм інноваційного розвитку й енергозбереження;
- формування інноваційних та інвестиційних проектів, які спрямовані на придбання чи створення нових технологій, статусу пріоритетних напрямів економіки з метою надання фінансово-кредитної підтримки проектів.

3. Формування та поширення знань між науково-дослідними інституціями та підприємствами. До заходів у даному напрямі необхідно віднести:

- надання дотацій (компенсації частини витрат) за створення нових робочих місць для аспірантів на підприємствах, які передбачають виконання інноваційних науково-дослідних робіт (розробок). Даний захід сприятиме підвищенню готовності підприємств співпрацювати із науковцями, науково-дослідними організаціями або самостійно здійснювати науково-дослідну діяльність. Їх критеріями можуть бути:
- здатність підприємства підтримувати проект організаційно та фінансово;
- важливість інноваційного науково-дослідного проекту для розвитку підприємства; наявність

продовження працевлаштування після завершення проекту;

- підтримка підприємств у сфері трансферту технологій шляхом створення центрів та мережі трансферту, розвитку інноваційних продуктів та технологій.

4. Забезпечення ефективної системи моніторингу та планування інноваційного розвитку підприємства. Для цього необхідно розробити механізми постійного моніторингу на рівні інфраструктури інноваційного розвитку підприємства.

Варто зазначити, що для забезпечення інноваційного розвитку підприємств необхідно сформувати сукупність заходів із комплексного підходу до вирішення проблеми стимулювання впровадження інноваційних технологій із використанням перерахованих заходів. Особливо ефективним є поєднання фінансово-кредитної підтримки, формування системи ефективної кооперації (кластерів) підприємств та просвітницьких кампаній щодо доцільності запровадження інноваційних технологій та устаткування [3].

Посилення конкуренції обумовлює необхідність збільшення числа показників, які використовуються для ухвалення стратегічних, тактичних, оперативних рішень на рівні підприємства. Таким чином, вплив інновацій на фінансово-економічну безпеку підприємства полягає у процесі реалізації стратегій безпечного розвитку підприємства – стратегії інноваційного розвитку, що є основою виконання послідовних оперативних дій (кроків) щодо матеріалізації програм у конкретних господарських, функціональних та виробничих сферах. Підприємство повинно не лише бути готовим до змін, але й здатним їх сприйняти та адаптувати, особливо зміни у інноваціях. Відсутність даної властивості може спричинити неадекватну реакцію на деструктивні ситуації, що негативно впливають на окремі складові та економічний стан підприємства в цілому, а особливо на його фінансово-економічну безпеку [4, с. 246].

Взаємодія підприємства із зовнішнім середовищем характеризується різного роду факторами. Їх сукупність характеризується вектором дій на об’єкт управління, що у свою чергу призводить порушення фінансово-економічної безпеки, за умови відсутності інноваційного розвитку діяльності підприємства. Ми пропонуємо, що при оцінці фінансово-економічної безпеки підприємства із урахуванням інновацій варто дотримуватись наступних основних принципів:

- параметри оцінки повинні бути адекватними сутності процесу, що аналізується; принцип комплексності, що ґрунтується на врахуванні комплексу факторів впливу на формування та зміцнення фінансово-економічної безпеки;
- принцип системності, що ґрунтується на систематизації факторів та виділенням з їх загальної кількості найбільш суттєвих;
- принцип послідовності, що проявляється в етапності оцінки фінансової безпеки;
- принцип відповідності, який полягає в забезпеченні взаємозв’язку між критерієм та системою показників оцінки фінансової безпеки;
- принцип плановості, який полягає в тому, що кожне підприємство повинно враховувати й планувати показники, що характеризують фінансову безпеку, з метою досягнення його поточних та стратегічних цілей;
- принцип зацікавленості, який полягає в стимулюванні до покращення ефективності використання факторів виробництва з метою пошуку і забезпечення резервів інноваційного розвитку підприємства;
- принцип інноваційності, тобто створення системи інноваційного забезпечення фінансової безпеки підприємства.
- У механізм автоматизованого управління фінансово-економічною безпекою підприємства із урахуванням особливостей впливу інновацій входять наступні основні елементи:
- система заданого (бажаного) стану складових фінансової безпеки або її в цілому, необхідна для реалізації алгоритму роботи об’єкта управління із урахуванням інноваційних процесів;
- процес вимірювання, розрахунку величин інновацій, що забезпечують встановлення стану вимірюваних даних;
- елемент порівняння, який виявляє відхилення керованої величини від її необхідного значення;
- об’єкт управління фінансовою безпекою підприємства.

Процес управління фінансовою безпекою підприємства із урахуванням інновацій завершується етапом реалізації. Найважливішими управлінськими функціями та процедурами на даному етапі є організація системи контролю за станом виконання розробленої програми перетворень, яка має, по-перше, забезпечувати відстеження та створювати профілактичні заходи щодо безумовної її реалізації, і, по-друге, давати оцінку результатів функціонування сценарію управління фінансовою безпекою підприємства із урахуванням впливу інновацій. З метою вирішення виділеної проблеми, варто сприяти розширенню підприємницької діяльності щодо надання послуг у сфері розвитку інноваційних технологій у діяльності підприємства. Необхідно здійснювати конкретні заходи, спрямовані на підтримку венчурних фірм та малих підприємств інноваційної спрямованості, вироблення політики приватизації установ науково-технологічної сфери, розвиток та поглиблення міжнародного співробітництва у трансферу технологій.

Крім того, основою інноваційного процесу та особливостей його впливу на фінансово-економічну безпеку є створення та освоєння нових технологій, що створюються на основі фундаментальних досліджень. Тому підприємство повинно розробити модель інноваційного процесу, яка на нашу думку повинна включати: фундаментальні дослідження; прикладні дослідження; розробку та проектування; освоєння;

промислове виробництво; маркетинг; збут в результаті реалізації яких досягається інноваційна безпека, що є складовою фінансово-економічної безпеки підприємства в цілому. Інноваційна безпека за своєю структурою має три основні групи ризиків (загроз та небезпек) які можна класифікувати наступним чином:

- Технологічні ризики – ризики, що пов'язані із ймовірністю отримання кінцевих наукових результатів, своєчасністю, безпекою та перспективністю проведених робіт.
- Ринкові ризики – ризики, що пов'язані з готовністю ринкового середовища на який вийде підприємство з інноваційною розробкою до прийняття цієї інновації, наявність прихованого попиту чи очікування ринку, розробок конкурентів.
- Проектні ризики – ризики, що пов'язані безпосередньо з плануванням, розробкою та запровадженням інноваційного проекту, його вартістю, терміном, якістю виконання та цінністю отриманого результату.

Таким чином можна стверджувати, що найважливішою метою діяльності підприємства є створення інноваційної безпеки підприємства, яка є складовою його інноваційного розвитку та через формування механізму і особливостей впливу інновацій складає ефективну систему фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства.

Висновки. Забезпечення сталого інноваційного розвитку є однією з цілей безпеки науково-технічного прогресу та фінансово-економічної безпеки діяльності підприємства. Нами досліджено механізм, принципи та інноваційну безпеку підприємства, яка полягає у забезпеченні високого рівня інноваційного та науково-технічного розвитку підприємства. Тому, створення механізму формування фінансово-економічної безпеки із урахуванням особливостей впливу інновацій є одним з головних завдань діяльності підприємства та забезпечення його ефективного розвитку у майбутньому. У подальших дослідженнях для підприємств є надзвичайно актуальними питання інноваційної безпеки та захисту інтелектуальної власності, результатів наукових розробок досліджень й промислових зразків, оскільки результати інноваційної діяльності підприємства не є достатньо захищеними з точки зору економічної безпеки, права та власності, які варто більш детально дослідити.

Література

1. Економіка та організація інноваційної діяльності підприємства : підручник / О.І. Волков., М.П., Денисенко А.П. Гречан [та ін.]. – К. : Центр учбов. л-ри, 2007. – 662 с.

2. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Академія, 2005. – 399 с.

3. Організація та управління інноваційною діяльністю : підручник / за ред. проф. П. Г. Перерви, проф. С. А. Меховича, проф. М. І. Погорєлова. – Х. : НТУ "ХПІ", 2008. – 1025 с.

4. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства : підручник ./ Орлов О. О. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.

5. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посіб. / Терещенко О. О. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

6. Фінанси підприємств : підручник / [кер. авт. кол. і наук. ред. проф. А. М. Поддєрьогін]. − 3-є вид., переробл. та доповн. – К. : КНЕУ, 2001. – 460 с.

References

1. Ekonomika ta orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstva : pidruchnyk / [Volkov O. I., Denysenko M. P., Hrechan A. P. ta in.]. – K. : Tsentr uchb. l-ry, 2007. – 662 s.

2. Yokhna M. A. Ekonomika i orhanizatsiia innovatsiinoi diialnosti : navch. posib. [dlia stud. vyshch. navch. zakl.] / M. A. Yokhna, V. V. Stadnyk. – K. : Akademiia, 2005. – 399 s.

3. Orhanizatsiia ta upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu : pidruchnyk / za red. prof. P. H. Perervy, prof. S. A. Mekhovycha, prof. M. I. Po¬horielova. – Kh. : NTU "KhPI", 2008. – 1025 s.

4. Orlov O.O. Planuvannia diialnosti promyslovoho pidpryiemstva : [pidruchnyk] ./ Orlov O. O. – K. : Skarby, 2002. – 336 s.

5. Tereshchenko O. O. Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia : navch. posib. / Tereshchenko O. O. – K. : KNEU, 2003. – 554 s.

6. Finansy pidpryiemstv : pidruchnyk / [ker. avt. kol. i nauk. red. prof. A. M. Poddierohin]. − 3-ye vyd., pererobl. ta dopovn. – K. : KNEU, 2001. – 460 s.

Рецензія/Peer review : 5.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф., декан інституту економіки та менеджменту СНУ імені Лесі Українки Ліпич Л.Г.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.137:339.5

І.Ю. КАЛЮЖНА, І.В. ГВОЗДЕЦЬКА
Хмельницький національний університет

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНИЙ ТОВАР – ОСНОВА УСПІШНОГО ВИХОДУ НА ЗОВНІШНІЙ РИНОК

У статті проаналізовано сутність поняття «конкурентоспроможність товару», визначено основні критерії оцінки конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку та викладені основні фактори підтримання й підвищення конкурентоспроможності товарів підприємства з метою виходу на міжнародний ринок.

Ключові слова: конкурентоспроможний товар, якість, ціна, сервіс, державна підтримка, зовнішній ринок.

I. KALYUZHNA, I. GVOZDETSKA
Khmelnitsky National University

COMPETITIVE PRODUCTS - BASIS FOR SUCCESSFUL ENTER THE FOREIGN MARKET

Abstract – The article analyzes the essence of the concept of "competitive product", the main criteria for assessing the competitiveness of products in the foreign market and the basic factors of maintaining and enhancing the competitiveness of goods enterprise in order to entering the international market.

The objective of research is to highlight the basic principles of company's competitive goods , compliance of which will find its niche in the international market.

The competition is a key element in the functioning of the whole mechanism of the market and the market economy. In order to ensure the competitiveness of products in the international market is necessary to provide a constant studying the level of the development of competition and competitiveness of the goods in accordance with the phases of its life cycle.

Keywords: competitive products, quality, price, service, government support, foreign market.

Актуальність теми зумовлюється тим, що внаслідок постійно зростаючої кількості конкурентів, високого рівня інноваційного розвитку та постійної зміни потреб споживачів постає необхідність управління конкурентоспроможністю продукції та ефективної системи заходів її підвищення. У сучасних умовах розвитку міжнародної діяльності зовнішньо налаштованому підприємству для закріплення його позицій на іноземних ринках стає життєво необхідним забезпечення конкурентоздатності його товарів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженнями проблем конкуренції та забезпечення конкурентоспроможності економічних суб'єктів займалися такі зарубіжні вчені, як Д. Абель, Г. Гамель, П. Друкер, К. Ендрус, Р. Ешенбах, П. Зенге, К. Крістенсон, Р. Коуз, Ф. Котлер, М. Портер, К. Прахалад, Д. Рікардо, А. Сміт, Р. Солоу, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер. Свій внесок у дослідження питань конкурентоспроможності економічних суб'єктів зробили такі вітчизняні економісти як В. Андрійчук, В. Апопій, С. Бабенко, В. Будкін, І. Бураковський, З. Варналій, О. Власюк, Я. Гончарук, М. Долішній [2, с.14]. Разом з тим питанням забезпечення конкурентоспроможності товару приділено недостатньо уваги. Тому ця проблема потребує додаткового аналізу в рамках здійснення підприємствами зовнішньо-торговельних операцій, що сформувалися в сучасних умовах.

Метою роботи є дослідження сутності поняття «конкурентоспроможність товару» та основних напрямів підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, необхідного для виходу підприємства на міжнародний ринок.

Завданням дослідження є висвітлення основних принципів управління конкурентоспроможністю товару підприємства, дотримання яких дозволить українським фірмам зайняти свою нішу на зовнішньому ринку.

Виклад основного матеріалу. Конкуренція в світовому господарстві − це економічний важіль стимулювання виробництва і підвищення якості продукції, пристосування її до потреб споживачів, одна з об'єктивних умов функціонування і розвитку фірми на базі міжнародного поділу праці [1, с.154].

В умовах сучасного стану ринку підтримка підприємством високого рівня конкурентоспроможності продукції досягається шляхом корегування чинників, які є вирішальними для споживача при виборі товару та застосування їх у комплексі.

Конкурентоспроможність продукції відображає сукупність властивостей, що показують міру задоволення конкурентної потреби стосовно аналогічної продукції, яка репрезентована на ринку. Конкурентоспроможність, у найширшому розумінні, визначає можливість продажу товару на конкретному ринку в конкретний проміжок часу [4].

Підприємства, які намагаються вийти на зовнішній ринок, повинні визначити показники і чинники своєї міжнародної конкурентоспроможності.

Критеріями оцінки конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку слід вважати фактори, які визначають його кон'юнктуру [5]:

- наявність споживача даного виду продукції;

- кількість конкурентів, які випускають аналогічну продукцію;
- обсяги виробництва та реалізації продукції підприємств-конкурентів у цілому й у сфері діяльності українського підприємства;
- основні напрямки конкурентної боротьби на зовнішньому ринку;
- оцінка стратегічної діяльності конкурентів (контроль за каналами збуту та діяльністю підприємств-постачальників з метою зниження рівня витрат);
- розмаїття методів конкуренції (ціни, якість, технологічний рівень, дизайн продукції, сервісні послуги, імідж підприємства, товарний знак тощо);
- стабільність попиту на продукцію, яку має підприємство на кожному сегменті ринку.

Економічна практика показала, що споживачі на ринку не виступають єдиним цілим, вони по-різному реагують на один і той же товар з одними й тими ж властивостями, і цю властивість необхідно враховувати в теоретичних розробках, присвячених конкурентоспроможності. Саме ця обставина враховується маркетологами при сегментації ринку й позиціонуванні товару. Тому, для того, щоб визначити конкурентоспроможність товару, мало просто порівняти його властивості з властивостями конкурентів, необхідно вивчити поведінку споживачів та їх реакцію на товар.

Разом із тим, найчастіше розглядаючи конкурентоспроможність товару на зовнішніх ринках, враховують такі його характеристики, як [1, с.195]:

- величина витрат споживача на придбання й споживання товару;
- здатність товару задовольняти потреби конкретних споживачів відповідно до його функціонального призначення;
- ступінь відповідності товару вимогам міжнародних стандартів, а також вимогам нормативних актів, прийнятих в країні-імпортері;
- рівень сервісного обслуговування тощо.

Для забезпечення конкурентоспроможності продукції на міжнародному ринку необхідно забезпечити постійне вивчення рівня розвитку конкуренції та конкурентоспроможності товару відповідно до фаз його життєвого циклу. При цьому слід враховувати доцільність випуску нового товару перш, ніж старий вичерпав свої можливості. Таким чином, конкурентоспроможність товару на світовому ринку характеризується сукупністю параметрів товару, що відрізняють його від товарів-аналогів за ступенем задоволення запитів споживача і рівнем витрат на його придбання та експлуатацію.

Однією з найважливіших складових конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку є ціна, тобто рівень витрат на його виробництво, реалізацію та споживання. При цьому витрати на споживання можуть бути значними, оскільки для багатьох видів товарів, особливо для технічно складних виробів, реалізація корисного ефекту досягається в ході їх експлуатації. Це пояснюється тим, що покупець несе видатки не тільки на придбання товару, а й на його споживання. Загальна сума цих видатків становить ціну споживання.

Другою найважливішою складовою є якість, що повинна відповідати не лише вітчизняним, а й міжнародним стандартам.

Якість товару на зовнішньому ринку визначається наступними рівнями:

- відповідність стандарту. Якість товару на цьому рівні оцінюється за відповідності або невідповідності вимогам стандарту;
- відповідність використанню. Продукт повинен задовольняти не тільки обов'язковим вимогам стандартів, але й експлуатаційним вимогам;
- відповідність вимогам ринку. Товар відповідно до вимог покупців повинен бути високої якості і за низькою ціною, тобто співвідношення ціни і якості має бути оптимальним;
- відповідність латентним (прихованим) потребам. У даному випадку перевагу покупців отримують ті товари, які володіють як основними, так і додатковими споживчими властивостями.

Третьою найважливішою складовою конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку є рівень державної підтримки вироблених і реалізованих на зовнішньому ринку товарів і послуг. Ефективна державна підтримка заснована на тісній взаємодії органів державної влади, наукових установ, громадських організацій, галузевих спілок і асоціацій.

Державна підтримка товарів і послуг на зовнішньому ринку може бути прямою і непрямою. Пряма підтримка більшою мірою спрямована на регулювання митних зборів і тарифів, різних форм дотацій і субсидій; вона легко контролюється і регулюється правилами СОТ. Непряма підтримка в більшості випадків є більш ефективною і часто використовуваної багатьма країнами в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі. Найбільш ефективною формою непрямої підтримки є розвиток товаропровідної інфраструктури, яка багато в чому сприяє підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників на внутрішньому ринку.

Таким чином, конкурентоспроможність товарів на зовнішньому ринку (К) можна визначити виходячи з рівня прямої і непрямої підтримки з боку держави та рівня витрат у сфері виробництва, переробки та реалізації готової продукції за формулою (1) [3].

$$K = \frac{П_П + П_К}{З_{ПР} + З_{ПЕР} + З_{ОБР}} \quad (1)$$

де $П_п$ - рівень прямої підтримки на одиницю продукції;

$П_к$ - рівень непрямої підтримки на одиницю продукції;

$З_{пр}$ - питомі витрати в сфері виробництва;

$З_{пер}$ - питомі витрати в сфері переробки;

$З_{обр}$ - питомі витрати в сфері обігу.

Забезпечення високого рівня обслуговування є однією з основних умов здійснення ефективної підприємницької діяльності на зовнішніх ринках. Щоб досягти такого рівня, необхідно перш за все виявити оптимальний набір сервісних послуг, котрі слід мати на кожному із зовнішніх ринків, установити, хто ці послуги надаватиме, і організувати ефективну роботу відповідних служб з надання обумовлених сервісних послуг.

Не дивлячись на існуючі відмінності в необхідному наборі сервісних послуг, найчастіше вважається, що для кожної з країн фірма повинна передбачити можливості надання таких послуг, як [1, с.223-224]:

- транспортування і установка товару;
- навчання і консультування персоналу імпортера;
- техобслуговування і ремонт товару;
- гарантійне обслуговування;
- переробка спожитого товару;
- інші послуги.

Тому основні напрямки конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку повинні включати такі принципи:

- гнучке реагування господарської діяльності на зміни зовнішнього ринку, зміни орієнтації покупців;
- постійне дослідження й аналіз зовнішнього ринку;
- інновації виробничої та збутової діяльності;
- розробка ефективної цінової політики.

На практиці виділяють три основних напрямки підвищення конкурентоспроможності продукції: якість продукції, ціна і сервіс. Тому основними факторами підтримання та підвищення конкурентоспроможності товарів можна вважати:

- зниження ціни споживання;
- мінімізація термінів постачання товарів;
- підвищення рівня післяпродажного обслуговування.

Для того, щоб визначити наскільки успішним є підприємство на ринку, необхідно регулярно проводити його оцінку конкурентоспроможності.

Висновки. Конкуренція на ринку стає все жорсткіша, йде суперництво між товаровиробниками за вигідніші умови виробництва та реалізації продукції, за одержання найвищого прибутку та інших переваг, ця конкуренція здійснюється різними методами та може виступати в різних формах. Тому виникає необхідність в постійному пошуку нових шляхів для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

На основі вищевикладеного, можна зробити відзначити, що підвищення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку є основним стержнем його ефективної господарської діяльності, а пошук основних економічно ефективних напрямків реалізації товарів забезпечить підприємству одержання прибутку. Інакше кажучи, щоб досягнути конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку потрібно корегувати деякі чинники (якість продукції, ціна, сервісне обслуговування), що є вирішальними для споживача при виборі товару та застосування їх у комплексі.

Література

1. Барановська М.І. Міжнародний маркетинг: в питаннях та відповідях / М.І. Барановська., Ю.Г. Козак, С. Смичек– К.: Центр учбової літератури, 2013. – 302 с.

2. Борисюк І.О. Основні напрями підвищення конкурентоспроможності підприємства / І.О. Борисюк, А.В. Єрьоменко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. – К.: НАУ, 2012. – Вип.33.– С. 14−19.

3. Конкурентоспроможність країни на світовому ринку і основні правила роботи СОТ [Електронний ресурс] − Режим доступу: http://nebook.net/book_marketing_611_page_62

4. Рябушкіна А. А. Якість продукції та забезпечення її конкурентоспроможності [Електронний ресурс] − Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2184

5. Синьогуб Н.В. Елементи комплексної системи заходів оцінки конкурентоспроможності товару на зовнішньому ринку [Електронний ресурс] / Н.В. Синьогуб, І.В. Амеліна. - Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24347

References

1. Baranovska MI International marketing : a FAQ / Baranovska MI , Kozak G., Smychek S. - K. Centre textbooks , 2013 . - 302 p.

2. Borysyuk IO main directions of improving the competitiveness of enterprises / IO Borysyuk , A. Eremenko / / Problems of improving the efficiency of infrastructure : Coll. sciences. works. - K.: NAU , 2012. - Vyp.33 . - P. 14-19 .

3. The country's competitiveness in the world market and the basic rules of the WTO work [electronic resource] - Access mode : http://nebook.net/book_marketing_611_page_62

4. Ryabushkina AA quality product and ensure its competitiveness [electronic resource] - Access mode : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2184

5. Synohub N. Amelin I. Elements of a comprehensive measure of the competitiveness of the product in the foreign market [electronic resource] - Access mode : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24347

Рецензія/Peer review : 9.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 331

М.І. КОЛОМІЄЦЬ
Львівська комерційна академія УКООПСПІЛКИ

РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ РИНКІВ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ: МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

В статті розглянуто теоретико-методологічні засади формування та розвитку регіональних ринків будівельних матеріалів. Визначено сутність та форми регулювання регіональних ринків будівельних матеріалів. Окреслено сукупність викликів та ризиків розвитку будівельного комплексу, які виникають на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави. З'ясовано основні проблеми та напрями регіонального втручання в діяльність ринку будматеріалів.

Ключові слова: регіональний ринок, ринок будівельних матеріалів, регулювання розвитку регіональних ринків, механізм регулювання.

M. I. KOLOMIIETS
Lviv Commerce Academy

REGULATION OF THE REGIONAL MARKET OF BUILDING MATERIALS: METHODOLOGICAL FRAMEWORK

Abstract - The aim of the paper is to develop methodological principles of formation and regulation of the market of construction materials, identifying the main problems of the construction materials market in Ukraine.

State regulation of the regional market of building materials as a system of economic, administrative and legislative and regulatory measures implemented by state and regional governments and non-governmental institutions in order to ensure a balanced and sustainable development of the regional market and its adaptation to dynamic environmental conditions is investigated.

The set of challenges and risks of building complex that occur at the present stage of social and economic development is outlined. The main problems and areas of regional intervention in the market of construction materials are found out.

Keywords: regional market, building materials market, regulation of regional markets, the mechanism of regulation.

Нові умови господарювання, що обумовлені ринковими відносинами в економіці, характеризуються нестабільністю регіональних ринків будівельних матеріалів та будівельних послуг, значним рівнем конкуренції організацій будівельного комплексу, невизначеністю обсягів інвестицій тощо. За цих умов потрібен якісно новий підхід до визначення та реалізації стратегій розвитку і господарської поведінки підприємств будівельного комплексу, регулювання їх виробничо-економічного потенціалу.

В сучасних умовах становлення ринкового господарства в Україні розвиток регіональних ринків будівельних матеріалів відбувається невизначено, хаотично. Зазначене доводить необхідність його оптимізації шляхом реалізації ефективної політики регулювання його розвитку, яка має включати як ринкові механізми саморегулювання, так і механізми державного впливу.

Проблемами формування, функціонування та регулювання ринку будівельних матеріалів займалися ряд науковців, серед яких: Асаул Л.Н., Батуков С.А., Веріжніков І.В., Крупка Я.Д., Литвин Б.М., Моісеєнко Є.С., Пинда Ю.В., Савчук Л.І., Сердюк Т.В, Хахльов О.В. та інші. Поряд з цим, поза увагою науковців залишаються виклики та ризики розвитку ринку будівельних матеріалів, які виникають на регіональному рівні, що обумовлює необхідність обґрунтування методологічних підходів та механізмів його регулювання, які мають бути реалізовані на мезорівні.

Метою статті є розроблення методологічних засад формування та регулювання розвитку ринків будівельних матеріалів, виявлення основних проблем розвитку ринку будівельних матеріалів в Україні.

Не заперечуючи необхідність та вагомість активізації ринкових механізмів самоорганізації суб'єктів регіонального ринку будівельних матеріалів, одночасно вважаємо, що доводити їх неспроможність в кризових та посткризових економічних умовах немає сенсу. Дана теза підтверджується як українськими, так і зарубіжними економістами. Зокрема, затяжні кризи XX та XXI ст. у розвинутих країнах світу роблять очевидним те, що "механізм ринкового саморегулювання не виконує покладених на нього функцій, не забезпечує автоматичний вихід з кризи, що й викликало потребу переходу до активного регулювання економіки" [1, с. 7]. У зв'язку із зазначеним, можна наважитись на судження, що лише реальне "включення" державних механізмів регулювання може виправити становище.

У сучасній економічній літературі проблеми державного регулювання ринкових процесів трактуються неоднозначно. В даний час в рамках відомих наукових економічних шкіл – кейнсіанства, монетаризму, інституціоналізму, сформувалося кілька різних теорій державного регулювання, які по-різному трактують цілі, завдання, форми і методи державного регулювання ринкових процесів. Роль державного регулювання ринкових процесів за Дж. Кейнсом полягає в стимулюванні попиту за допомогою бюджетних інструментів. На основі ідей Дж. Кейнса сформувалися декілька наукових напрямків, з них

найбільшу популярність здобув кейнсіансько-неокласичний синтез (П. Самуельсон, Дж. Хікс, Дж. Тобін та ін.). Представниками цього напрямку розроблена система антикризового регулювання економіки, поряд з бюджетними та грошово-кредитними методами регулювання пропонуються більш широке використання ринкових механізмів, зокрема таких як конкуренція, динаміка цін та ін. На відміну від кейнсіанців, представники монетаристської школи вважають, що роль державного регулювання повинна бути обмежена і полягати у стимулюванні вільної господарської діяльності, підтримці необхідного рівня грошової маси в обігу, проведенні кредитних заходів, обмеженні соціальних витрат. Одним з головних пунктів регулювання ринкових процесів інституціоналісти вважають розвиток системи громадського контролю за бізнесом, включаючи контроль на міко-, мезо- та макрорівнях.

У 70-х рр. XX ст. виник новий напрям у теорії державного регулювання ринкових процесів, який отримав назву енвайронменталізму, або теорії регулювання зовнішнього середовища бізнесу (від англійського слова environment - оточення, зовнішнє середовище). Прихильники цієї теорії **в**важають, що оптимальний вплив держави на функціонування ринків має здійснюватися через зовнішнє середовище бізнесу. Відсутність єдиної системи регулювання регіональних ринків призводить до негативних наслідків, пов'язаних з порушенням нормального відтворення товарних і грошових ресурсів у регіоні. Як зазначалось, в регіонах України формування та розвиток регіональних ринків відбувається без цілеспрямованого регулювання з боку обласних адміністрацій. Відсутні програми розвитку регіональних ринків. Більше того, сьогодні в державі не має затвердженої Стратегії розвитку внутрішнього ринку, хоча цей напрямок і визначається як один із стратегічних пріоритетів становлення України.

Сьогодні в умовах фінансово-економічної нестабільності на світових ринках має місце переорієнтування національних та регіональних господарських систем на ендогенну модель розвитку. Економічне зростання в регіоні повинне базуватись на ефективному використанні внутрішніх немобільних ресурсів і залученні мобільних ресурсів з інших регіонів. Регіони конкурують за обмежені ресурси, що зближує ціни на мобільні фактори виробництва і забезпечує ефективний розподіл ресурсів між регіонами. Регіональні відмінності в цінностях, культурі, структурі економіки, існуючих інститутах сприяють підвищенню конкурентоспроможності і призводять до створення кластерів галузей. Таким чином, має місце трансформація концепцій регіонального розвитку: від теорій розміщення виробництва періоду розгортання індустріалізації до опису просторової економічної рівноваги, міжнародної спеціалізації і торгівлі, інноваційних процесів. Ці підходи органічно поєднуються з концепцією територіального маркетингу, в основі якої лежить гіпотеза про залежність ринкової поведінки покупців, а також інших суб'єктів ринку від регіональних факторів.

Зміст державного регулювання ринкових процесів на регіональному рівні, його форми і методи детермінуються, з одного боку, загальнодержавною економічною політикою, а, з іншого, - регіональною економічною політикою, що дозволяє враховувати особливості розвитку регіонів різного типу. Дієва опосередкована участь держави в процесах регулювання розвитку регіональних ринків товарів та послуг, що стосується "включення" державних регуляторних механізмів, може відбуватися, на наш погляд, в таких формах: розробка національної економічної стратегії розвитку; визначення пріоритетів і впровадження дієвих механізмів ефективної науково-технічної політики; координація дій виробників задля пропорційного розвитку країни (впровадження європейських принципів регіоналізації); забезпечення правових основ діяльності економічних суб'єктів; сприяння розвитку кредитно-фінансових відносин в державі; забезпечення соціальних гарантій громадянам (функція соціальної держави), розвитку соціальної сфери тощо

Дослідження праць українських та зарубіжних дослідників, які займались вивченням суті та інструментарію державного регулювання економічних процесів дозволило визначити державне регулювання розвитку регіонального ринку будівельних матеріалів як систему економічних, адміністративних і нормативно-законодавчих заходів, які реалізуються державними та регіональними органами влади, а також недержавними інституціями, з метою забезпечення збалансованого та сталого розвитку регіонального ринку та його адаптації до динамічних зовнішніх умов.

Результативність розвитку регіонального ринку будівельних матеріалів у перспективі може бути забезпечена виключно за умови розроблення та практичної реалізації ефективного механізму регулювання. Так, російський економіст Батуков С. А. розробив модель функціонування механізму стійкого розвитку промисловості будівельних матеріалів на мікрорівні. Вагомим моментом запропонованого механізму є необхідність розроблення комплексної програми промисловості будівельних матеріалів на регіональному рівні [2, с. 22-23]. Автор також сформував алгоритм розроблення комплексної програми, що враховує специфіку ринку будівельних матеріалів в регіоні. Поряд з цим, подальші дослідження варто було б сконцентрувати на формуванні чіткої структури механізму стійкого розвитку промисловості будівельних матеріалів на мікрорівні.

Серед питань, які потребують втручання державних органів є проблема регулювання експорту та імпорту будівельних матеріалів. Так, дослідники Амеліна Н. О., Петрикова Е. М, Цибульник І. О. зазначають, що основними перешкодами при нарощуванні виробництва продукції промисловості будівельних матеріалів на експорт є: відсутність міжнародного сертифіката якості, висока вартість проходження експортних процедур, відсутність належної інформації щодо попиту на експортну продукцію на зовнішніх ринках, складність пошуку партнерів [3, с. 10]. Сучасна ситуація на регіональних ринках

будівельних матеріалів характеризується переважанням імпортних товарів високотехнологічного сегменту, а також створенням імпортом конкуренції для традиційного сегменту вітчизняних товарів (для прикладу, будівельні суміші, вироби з дерева тощо).

Щодо експорту української будівельної продукції на світовий ринок, то тут зберігається тенденція до переважання продукції, яка характеризується підвищеною шкідливістю при виробництві або низьким рівнем оброблення сировини. Поряд з цим, динаміка розвитку світових ринків будматеріалів вимагає постійного здійснення модернізації як самих матеріалів, технологій їх виробництва, так і самого асортименту будівельних матеріалів. Саме це може забезпечити конкурентоспроможність українських будівельних матеріалів на ринках інших країн у порівнянні із закордонними аналогами.

Питання конкурентоспроможності вітчизняних будматеріалів розроблялось низкою вчених. Так, Герасіна І.О. займалась проблемою управління конкурентоспроможністю продукції підприємств будівельних матеріалів в умовах нестабільного попиту на світових ринках [4, с. 14]. Російською дослідницею Соловйовою С.М. сформовано методичний підхід до оцінювання та планування критеріїв конкурентоспроможності будівельних матеріалів на основі аналізу технічної й організаційної забезпеченості їх виробництва, а також природно-економічних умов [5, с. 22]. Петренко К.В. розробив механізм регулювання діяльності підприємств будівельної сфери щодо забезпечення їх конкурентоспроможності в частині виробництва будівельних матеріалів на основі комплексної модернізації технологічного процесу, удосконалення розрахункової схеми затрат і алгоритму вибору варіантів обладнання, сировини і матеріалів по етапах оптимізації [6, с. 93].

Зважаючи на високу ресурсомісткість більшості будматеріалів вагомим питанням будівельної діяльності в цілому є регулювання використання матеріальних ресурсів. Найбільш гострою в цьому аспекті є проблема зниження рівня енергомісткості вітчизняних будівельних матеріалів, який є значно вищим у порівнянні з імпортними аналогами. Йдеться насамперед про споживання українськими підприємствами газу та електроенергії для виробництва кінцевої продукції. Проблема ускладнюється як високою вартістю газу, так і нестабільною ситуацією у цій сфері. Як результат – необхідність радикальної модернізації існуючих технологій виробництва будматеріалів або їх повна заміна на інноваційні. Зазначені цілі є стратегічним пріоритетом розвитку промисловості будівельних матеріалів, а тому потребує державного втручання шляхом стимулювання їх реалізації. Сьогодні нормативно-правове поле містить низку законодавчих актів, які підтримують впровадження проектів з енергозбереження як в господарстві України в цілому, так і у промисловості будівельних матеріалів зокрема. Серед них: Енергетична стратегія України на період до 2030 року, Указ Президента України від 28 лютого 2008 року „Про невідкладні заходи щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів", Рішення Ради національної безпеки і оборони України „Про стан реалізації державної політики щодо забезпечення ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів", Галузева програма підвищення енергоефективності у будівельній галузі на 2010-2014 рр.

Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України також постійно намагається реалізувати заходи та проекти енергозбереження у промисловості будівельних матеріалів. Так, ще у 1994 р. ним встановлені чіткі нормативні вимоги щодо термоопору огороджувальних конструкцій, заходи щодо покращення обліку тепло-, газо-, водопостачання для будівництва будинків. Це сприяло скороченню витрати енергії на 30 % при будівництві нових будівель та реконструкції будинків. В Україні з 1 березня 2007 р. введені діють нові нормативні вимоги до теплоізоляції будівель. Визначені нормативи дозволяють здійснювати проектування огороджувальнх конструкцій будинків із забезпеченням вимог з енергозбереження на підставі сучасних розрахункових методів оцінки теплотехнічних параметрів. Однак, слід зауважити, що навіть ці кроки не привели вітчизняні вимоги щодо теплоізоляції будинків до вимог, які діють у розвинених країнах. Останні є помітно вищими.

Крім цього, негативним моментом у здійсненні державного регулювання процесів енергозбереження в будівництві є те, що до сьогоднішнього дня Верховною радою України не прийнятий проекту закону України „Про енергетичну ефективність будівель". Проектом передбачається, що для нових будівель, будівель, що підлягають реконструкції чи капітальному ремонту є обов'язковою паспортизація енергетичної ефективності будівель. Водночас, державна підтримка здійснення енергоефективних заходів надаватиметься відповідно до законодавства та виключно за умови: 1) наявності паспорта енергетичної ефективності будівлі; 2) досягнення в будівлях не менш як 10% економії паливно-енергетичних ресурсів у результаті здійснення енергоефективних заходів за умови підтвердження забезпечення встановленого рівня економії паливно-енергетичних ресурсів. На підставі енергетичного паспорту будівлям присвоюється клас енергетичної ефективності. Впровадження енергетичної паспортизації сприяє оптимізації процедури отримання інформації стосовно енергетичних характеристик нових та існуючих будівель, їхній відповідності діючим вимогам стосовно енергозбереження За кордоном практика введення енергетичних паспортів для будівель впроваджена досить недавно. Так, у Німеччині енергетичні паспорти для будівель введено з 2006 року [8].

Стратегічно важливим напрямком реформування промисловості будівельних матеріалів є забезпечення екологічності продукції. У своїй науковій роботі Нехай А.Ю. запропонував методичні засади здійснення оцінки екологічності розвитку промисловості будівельних матеріалів, а також наголосив на необхідності розроблення еколого-економічних механізмів національного та регіонального рівня,

спрямованих на підвищення рівня екологічності продукції будівельної промисловості [7, с. 76, с. 124].

Імплементація організаційно-економічних механізмів стимулювання реалізації інвестиційних та інноваційних проектів на підприємствах промисловості будматеріалів сьогодні є вкрай актуальною, зокрема в частині їх екологізації, що дозволить привести вітчизняну продукцію до вимог ринків розвинених країн.

В роботі Шияна Д. В. здійснена розробка сукупності науково-методичних рекомендацій щодо управління інвестиційними та інноваційними процесами у будівельному комплексі України. Автор з метою оцінювання інноваційно-інвестиційних проектів запропонував використання системного підходу до регулювання розвитку ринку будівельних матеріалів, що базується на алгоритмах методу аналізу ієрархій.

Регулювання розвитку будівельного комплексу вимагає використання відповідного інструментарію регулювання не лише функціональних проблем, а й організаційних. Низка останніх досліджень українських науковців акцентує увагу на перспективності активізації процесів кластеризації в будівельному комплексі. При цьому йдеться про формування кластерів як в межах окремих регіонів України, так і у міжрегіональному вимірі. Так, Цепенюк Н. [10] на прикладі Тернопільської області визначила наявність передумов, обґрунтувала перспективи для розвитку кластера на території області та розробила сукупність стратегічних пріоритетів розвитку вітчизняного ринку будівельних матеріалів. На думку Моісеєнко Є. С. [9, с. 12], кластер у будівельному комплексі слід трактувати як сукупність взаємодіючих підприємств промисловості будматеріалів, будівництва, та зв'язаних з ними комерційних організацій (зокрема торговельних), що функціонують в межах певного географічного простору та виробляють конкурентоспроможну продукцію. Розвиток ринку будівельних матеріалів на принципах кластеризації дозволить одержати для усіх суб'єктів будівельного комплексу синергетичний ефект, що результуватиметься у позитивний ефект для регіональної економіки загалом, зокрема в частині підвищення якості життя його мешканців і конкурентоспроможності регіону в цілому.

Практика діяльності у багатьох країнах підтверджує доцільність та необхідність розвитку вітчизняного будівельного комплексу шляхом формування кластерних структур. Зауважимо, що, як показує досвід, традиційний шлях створення кластерів на основі еволюції економіко-організаційних взаємодій між суб'єктами економічної діяльності є досить тривалим у часі. З огляду на це вважаємо за необхідне розглянути можливість активізації та динамізації цих процесів шляхом здійснення регулюючого та координуючого впливу. При цьому функцію координації може взяти на себе як орган державної влади в регіоні, так і недержавна структура – для прикладу, асоціація будівельних підприємств регіону чи інші.

Вирішення сукупності означених викликів та ризиків розвитку будівельного комплексу, які виникають на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави, вимагає від кожного регіону обґрунтованого вибору найбільш доцільних і перспективних механізмів регулювання регіональних ринків будівельних матеріалів. При цьому вкрай важливо врахувати фактори регіональної специфіки у функціонуванні будівельного комплексу, функціонування якого формується під впливом соціо-культурного середовища. До чинників впливу останнього входять характеристики культурного рівня споживачів і виробників, історико-культурні традиції, творча активність суспільства та напрями використання, а також прояв неформальної культури, що впливає на своєрідність споживчих смаків та уподобань, зокрема у сфері будівельних матеріалів.

Отже, вважаємо, що основними напрямами регіонального втручання в діяльність ринку будматеріалів мають стати: забезпечення високонкурентного середовища для підприємств торгівлі будівельною продукцією; встановлення контролю за підприємствами, які характеризуються монопольним становищем на регіональному ринку; створення умов для вільного входження на регіональний ринок будівельних матеріалів нових агентів; створення сприятливого бізнес середовища в регіоні, що сприятиме розвитку нових форматів торгівлі будівельними матеріалами; регіональний протекціонізм «власного виробника будівельних матеріалів», «власного будівельника»; планування держзамовлень з позиції "теореми" збалансованого бюджету (збільшення держзамовлення має бути кратним збільшенню доходів і податкових надходжень до бюджету); врегулювання (в межах власних компетенцій) процедури виділення земельних ділянок для будівництва.

Водночас стає можливим прискорення створення корпоративного сектора, здатного виступити стратегічним партнером держави та регіону у зміцненні їх регулювального впливу на розвиток регіонального ринку будівельних матеріалів. Надалі великі будівельні корпорації будуть здатні взяти на себе функції планування та організації обміну діяльністю підприємств будівництва та інших галузей, використовуючи як ринкові, так і планово-розподільні методи (всередині корпоративного обороту). Органи влади регіону при цьому мають сприяти становленню структур такого роду, оскільки вони базуються на інтеграції груп підприємств за технологічної вертикалі або економічної по горизонталі, за наявності тенденції входження в транснаціональні форми загальноукраїнського масштабу.

Література

1. Мельтюхова Н. М. Державне управління як єдність діяльності та відносин : монографія / Н. М. Мельтюхова. – Х. : Вид-во Хар РІ НАДУ, 2010. – 204 с.

2. Батуков С.А. Формирование механизмов устойчивого развития предприятий промышленности строительных материалов: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 /

Батуков Станислав Александрович. – Москва, 2009. – 25 с.

3. Амеліна Н.О. Аналіз експортно-імпортної діяльності в галузі виробництва будівельних матеріалів України / Н.О. Амеліна, Є.М. Петрикова, І.О. Цибульник // Будівництво України. – 2008. – № 2. – С. 10-13.

4. Герасина И.А. Стратегия управления конкурентоспособностью предприятий промышленности строительных материалов в условиях нестабильного спроса: на примере Московской области: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Герасина И. А. – Москва, 2009. – 24 с.

5. Соловьева С.М. Повышение конкурентоспособности предприятий промышленности строительных материалов: на примере Хабаровского края: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Соловьева Светлана Михайловна. – 30 с.

6. Петренко К.В. Повышение конкурентоспособности предпринимательской деятельности в сфере производства строительных материалов: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Петренко Константин Викторович. – Омск, 2005. – 20 с.

7. Нехай А.Ю. Экономические аспекты экологически устойчивого развития промышленности строительных материалов: на примере предприятий Краснодарского края: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Нехай Аслан Юсуфович. – Ростов-на-Дону, 2007. – 193 с.

8. Шиян Д.В. Управление инновационными и инвестиционными процессами в сфере производства строительных материалов: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Шиян Д.В. – Москва, 2006. – 187 с.

9. Моисеенко Е.С. Управление строительным комплексом субъекта российской федерации как экономической системой: автореф. дис. на получение науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05. / Е.С. Моисеенко. – Саратов, 2007. – 23 с.

10. Цепенюк Н.М. Формування будівельних кластерів в межах регіону / Н.М. Цепенюк // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. – Черкаси, 2010. – Вип. 24,ч. І. – С. 219-222. – (Серія „Економічні науки”).

References

1. Meltiukova N. M. Derzhavne upravlinnia yak yednist’ diial’nosti ta vidnosyn. – Harkiv: RI NADU, 2010.

2. Batukov S.A. Formirovaniie mehanizmov ustoichivogo razvitiia predpriiatii promyshlennosti stroitel’nych materialov: avtoref. dis. 08.00.05. – Moskva, 2009.

3. Amelina M.O., Petrykova Ye. M., Tsybul’nyk I. O. “Analiz eksportno-importnoyi diial’nosti v galuzi vyrobnytstva budivel’nych materialiv Ukraiiny”, Budivnytstvo Ukraiiny, 2008, Vol.2. pp. 10-13.

4. Gerasina I. A. Strategiia upravleniia konkurentosposobnostiu predpriiatiy promyshlennosti stroitel’nych materialov v usloviiah nestabil’nosti sprosa: na primierie Moskvy: avtoref. dis. 08.00.05. – Moskva, 2009.

5. Soloviova S. M. Povysheniie konkurentosposobnostiu predpriiatiy promyshlennosti stroitel’nych materialov: na primierie Habarovskogo kraia: avtoref. dis. 08.00.05.– Habarovsk, 2011.

6. Petrenko K. V. Povysheniie konkurentosposobnostiu predprinimatiel’skoi dieiatel’nosti v sferie proizvodstva stroitel’nych materialov: avtoref. dis. 08.00.05. – Omsk, 2005.

7. Nehai A. Yu. Ekonomicheskiie aspekty ekologicheski ustoichivogo razvitiia promyshlennosti stroitel’nych materialov: na primierie Krasnoiarskogo kraia: avtoref. dis. 08.00.05. – Rostov-Na-Donu, 2007.

8. Shiian D.V. Upravlieniie innovatsionnymi I inviestitsionnymi protcesami v sfierie promyshlennosti stroitel’nych materialov: dis. 08.00.05. – Moskva, 2006.

9. Moiseienko Ye. S. Upravlieniie stroitiel’nym komplieksom subiekta rossiiskoi fiedieratsii kak ekonomicheskoi sistiemoi: avtoref. dis. 08.00.05. – Saratov, 2007.

10. Tsepeniuk N. “Formuvannia budivel’nych klasteriv v mezhah regionu”, Zbirnyk naukovych prats Cherkas’kogo derzhavnogo technologichnogo universytetu, 2010, Vol. 24, Part I. pp. 219-222.

Рецензія/Peer review : 22.3.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., професор завідувач відділу
Інституту регіональних досліджень НАН України Сторонянська І.З.

УДК 006.032:658.562

М. М. МАРЦЕНЮК, І. В. ГВОЗДЕЦЬКА
Хмельницький національний університет

МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ЯКОСТІ

У статті розглянуто визначення, основні принципи та сфера застосування міжнародних стандартів серії ISO. Дана публікація також містить історію створення ISO і визначає функції цього стандарту. У статті подається інформація про причини впровадження стандартів серії ISO організаціями.

Ключові слова: міжнародний стандарт, сфера якості, основні принципи, сфера застосування, причини впровадження, організації, стандарти серії ISO.

M. M. MARTSENYUK, I.V GVOZDETSKA
Khmelnitsky National University

INTERNATIONAL STANDARDS OF QUALITY

Abstract – The article deals with definitions, principles and scope of application of international standards of series ISO. International experience suggests that an important prerequisite to improve the quality. ISO Standards outline the requirements to be met by the quality management system. Today, the ISO 120 consists of its national standard organizations. International Standards ISO does not have the status of binding for all member countries. International experience suggests that one of the most effective mechanisms to improve the quality of public authorities in terms of consumer needs is to implement in their work standards and procedures that lead management system in the public sector to the uniform with the business sector. This publication also contains a history of the ISO determines the features of the standard. The article provides information on the causes of the introduction of ISO standards organizations.

Keywords: international standard in quality, basic principles, scope, causes of implementation of the standards series ISO.

Вступ

Як свідчить міжнародний досвід, важливою передумовою для підвищення якості (продукції, послуг чи життя) є розробка ефективних систем менеджменту якості. Система якості – це сукупність організаційної структури, відповідних процедур, процесів і ресурсів, які забезпечують здійснення загального управління якістю продукції і послуг та підтримання міцних зв'язків між усіма ланками управління і працюючими підприємствами на всіх рівнях виробництва та реалізації.

Міжнародний стандарт запроваджується як національний за умови його прийняття центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації. Міжнародна організація по стандартизації (ISO) була створена в 1946 році в м. Женева, Швейцарія. ISO, що складається з технічних комітетів (ТК), сформувала 176 ТК, спеціально для стандартизації питань управління якістю та забезпечення якості. Були створені підкомітети для визначення загальної термінології, для розробки стандартів системи якості та розробки допоміжних технічних стандартів, оприлюднених у якості додаткових стандартів серії ISO 9000 та 10000.

Норми ISO окреслюють вимоги, які має виконати система управління якістю. Її впровадження та ефективне функціонування підтверджується сертифікатом. Основу стандартів системи якості ISO складають чотири міжнародних стандарти. Незалежно від специфіки продукції, що випускається, ці стандарти застосовуються як у виробничій сфері, так і у сфері послуг.

Основний розділ

ISO (International organization for standardization) – всесвітня організація національних органів з стандартизації. На сьогодні ця федерація об'єднує більше ніж 100 країн-членів. Кожна країна, незалежно від розміру, має один рівний голос.

Основною метою ISO є підтримка розробки стандартів, тестування та сертифікація спрямованих на розвиток торгівлі якісних продуктів та послуг: між містами, регіонами, країнами.

Сьогодні до складу ISO входять 120 країн своїми національними організаціями зі стандартизації. Міжнародні стандарти ISO не мають статусу обов'язкових для всіх країн-учасниць. Будь-яка країна світу має право застосовувати їх на власний розсуд. Вирішення питання про застосування міжнародного стандарту ISO пов'язано в основному з участю країни в міжнародному поділі праці і станом її зовнішньої торгівлі.

Організаційно в ISO входять керуючі та робочі органи. До керуючих органів належать: Генеральна асамблея, Рада, Технічне керуюче бюро. Робочі органи: технічні комітети, підкомітети, технічні консультативні групи.

Раді ISO підпорядковується сім комітетів: ПЛАКО (технічне бюро), СТАКО (комітет з вивчення наукових принципів стандартизації), КАСКО (комітет з оцінки відповідності), ІНФКО (комітет з науково-технічної інформації), ДБВКО (комітет з надання допомоги країнам, що розвиваються), КОПОЛКО (комітет із захисту інтересів споживачів), РЕМКО (комітет зі стандартних зразків) [1, с. 133].

У технічній роботі ISO беруть участь понад 30 тис. експертів з різних країн світу. ISO має світовий авторитет і високий статус серед найбільших міжнародних організацій. За своїм змістом стандарти ISO відрізняються тим, що лише 20 % з них включають вимоги до конкретної продукції. Основна маса нормативних документів стосується вимог безпеки, технічної сумісності, методів випробування продукції, а також інших загальних та методичних питань.

З березня 1997 р. стандарти ISO почала визнавати і Україна.

Організації впроваджують стандарти ISO з різних причин. Рішення щодо впровадження ISO може

грунтуватися на таких факторах [3, с. 87-88]:

- задоволення запитів споживачів, що вимагають ISO 9001;
- вихід на ринки Європейського союзу;
- конкурентноздатність на внутрішньому та зовнішньому ринках;
- удосконалення системи якості;
- мінімізація повторюваних аудитів, які здійснюються різними споживачами.

Основні переваги впровадження ISO:

- розширення визнання завдяки стандартам;
- всесвітня доступність стандартів на багатьох мовах, що сприяє розширенню зв'язків між багатонаціональними споживачами та постачальниками.

Виконання вимог ISO не означає, що кожен продукт або послуга відповідає вимогам споживача: це означає те, що система якості, яка використовується, здатна задовольнити вимоги споживача.

Комітет ISO по розробці стандартів якості виділив наступні 8 принципів, які сприяють досягненню цілей у сфері якості [3, с. 55-58]:

1. Орієнтація на споживача:
- розуміння існуючих потреб споживача;
- розуміння майбутніх потреб споживача;
- задоволення вимог споживача;
- намагання перевищити очікування споживача.

2. Лідерство:
- єдність цілей та спрямованості організації;
- встановлення відповідного внутрішнього середовища в організації.

3. Залучення персоналу:
- повний розвиток здібностей;
- використання здібностей персоналу з максимальною користю для досягнення мети.

4. Процесний підхід. Для ефективного функціонування організація повинна визначити численні, взаємопов'язані види діяльності і управляти ними. Діяльність, у якій використовують ресурси і якою можна управляти для перетворення "входів" (потреб споживача) на "виходи" (задоволення потреб-послуга), може вважатися процесною. Під "процесним підходом" розуміють застосування у межах організації системи процесів разом з їх визначенням та взаємодіями, а також управління ними.

5. Системний підхід до управління:
- визначення;
- розуміння;
- управління взаємозалежними процесами системи для результативного та ефективного досягнення мети.

6. Постійне покращення/удосконалення:
- удосконалення своєї роботи – як постійна мета.

7. Прийняття рішень на підставі фактів:
- аналіз даних та інформації з точки зору законів логіки.

8. Взаємовигідні відносини з постачальником (для комерційних підприємств).

Основні стандарти 9000:

- ISO 9000:2000 : встановлює принципи та основні поняття управління якістю, змальовує зміст серії стандартів та дає перелік термінів, їх визначення для використання в будь-якій організації.
- ISO 9001:2000 : визначає вимоги до системи управління якістю, якщо організації необхідно продемонструвати здатність задовольнити вимоги споживачів та органів влади.
- ISO 9004:2000 : змальовує керівні положення для створення системи управління якістю, яка перевищує вимоги ISO 9001 з метою ефективного задоволення та перевищення очікувань споживачів.
- ISO 19011 : забезпечує керівництво по плануванню та проведенню аудиту.

Стандарт ISO 14000 – міжнародний стандарт по створенню системи екологічного менеджменту. ISO 14000 являє собою сімейство стандартів, пов'язаних з навколишнім середовищем, яке існує, щоб допомогти організаціям звести до мінімуму негативний вплив діяльності організації на навколишнє середовище, дотримуватися законів, правил та інших екологічно-орієнтовних вимог.

Серія стандартів ISO 14000 передусім включає в себе стандарт ISO 14001, що представляє собою фундаментальний набір правил, якими користуються організації по всьому світу, проектує і впроваджує ефективні системи екологічного менеджменту.

ISO 14001 встановлює критерії для системи екологічного менеджменту. Він не встановлює вимоги для екологічної ефективності, але описує основні правила, яким організація може слідувати для побудови ефективної системи екологічного менеджменту. Він може бути використаний організаціями для підвищення ефективності використання ресурсів. Використовуючи ISO 14001 можна продемонструвати захищеність менеджменту організації та її працівників. Так само він може бути використаний для демонстрації зацікавленим сторонам того, що компанія вимірює і покращує екологічний вплив на них.

Стандарт ISO 14001 був розроблений для зменшення впливу діяльності організацій на навколишнє середовище. Підприємства отримують ряд економічних переваг: підвищений рівень відповідності

законодавчим і правовим вимогам за рахунок використання стандарту ISO; знижують ризики нормативних та екологічних штрафів; багато організацій по всьому світу можуть сертифікуватися на відповідність ISO 14001, опускаючи багаторазову сертифікацію на різні стандарти [2].

Важливу роль у підвищення якості продукції відіграють стандарти ІБО 22000. "Системи менеджменту безпеки харчових продуктів". Стандарт ISO 22000 розроблений спеціально для того, щоб організації всіх типів, що беруть участь у ланцюжку поставки харчової продукції, могли впровадити систему менеджменту безпеки цієї продукції. Продовольчі товари досягають своїх споживачів по ланцюжках поставки, які з'єднують безліч організацій різних типів з різних країн. До таких організацій відносяться виробники сировини й харчових продуктів, компанії, що забезпечують транспортування й зберігання готової продукції, організації роздрібної торгівлі, а також виготовлювачі встаткування, пакувального матеріалу, добавок і інгредієнтів.

Висновки

Стандарти є джерелом найважливішої інформації, оскільки в них зібрано норми і правила, засновані на досягненнях у різних галузях техніки, технології та практичного досвіду і визнані методом консенсусу представниками усіх зацікавлених сторін.

Важливо відзначити великий вплив стандартизації на підвищення конкурентоспроможності та якості продукції, який реалізується в основному через комплексне розроблення стандартів на сировину, матеріали, напівфабрикати, комплектувальні вироби, оснащення, проектування і готову продукцію; на технологічні вимоги до найважливіших процесів і показників якості, а також на єдині методи випробування та вимірювання, засоби контролю та оцінювання відповідності. Стандарти полегшують вибір оптимального розмірного ряду та найкращих зразків, забезпечують організацію спеціалізованих виробництв, зменшують затрати на проектування і виготовлення, скорочують строки освоєння продукції.

Очевидно, наявність стандартів істотно полегшує та спрямовує діяльність виробника продукції щодо забезпечення її ринкової відповідності за критеріями конкурентоспроможності та якості. Доречно наголосити, що застосування принципу обов'язковості стандартів, надмірна деталізація вимог та орієнтація стандартизації на певні конструкційні рішення, застосування лише визначених матеріалів чи сировини тощо є гальмом у створенні належної продукції.

Як свідчить міжнародний досвід, одним з найбільш ефективних механізмів підвищення якості роботи органів державної влади з точки зору потреб споживачів є впровадження у їх діяльність стандартів і процедур, які приводять системи управління в державному секторі до єдиних з бізнес-сектором. Одним з прикладів такої ефективної стандартизації є запровадження в органах державної влади стандарту управління якістю ISO 9001:2000.

Література

1. Використання знаків оцінки відповідності...//Інформ. бюл. з міжнар. стандартизації. — 2012. — №1. — С. 130—139.

2. Макаров С.В. Сертифікація за вимогами стандарту ISO 1401: очікування й проблеми. [Електронний ресурс].– Режим доступу: >www.ecoline.ru /mc /management /articles /certif_VPZ. Html

3. Шаповал М.І. Основи стандартизації, управління якісю і сертифікації: підручник./ М.І. Шаповал – К., 2011. – 152 с.

References

1. Use of Marks of conformity assessment ... / / Inform. Bull. of Intern. standardization. - 2012. - № 1. - P. 130-139.

2. S. Makarov Certification to ISO standards 1401: expectations and challenges. > www.ecoline.ru / mc / management / articles / certif_VPZ. Html

3. Shapoval MI Basics of standardization and certification of any management: Tutorial. - K., 2011. - 152 p.

Рецензія/Peer review : 25.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

ПРІОРИТЕТИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ, АНАЛІЗ РЕГІОНАЛЬНИХ І МІСЦЕВИХ РИНКІВ

УДК 911.338(447)

І.Є. ЖУРБА
Хмельницький національний університет

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПРИРОДНО-РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ХМЕЛЬНИЦЬКОЇ ОБЛАСТІ ЗА УМОВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Дано аналіз компонентно-функціональної та територіально-функціональної структури природно-ресурсного потенціалу Хмельниччини. Автором на основі вартісної оцінки кількісних і якісних параметрів природних ресурсів встановлено, що у структурі природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області переважають земельні ресурси. У їх структурі провідне місце займають сільськогосподарські угіддя (79,0 % вартості), а в них – орні землі (82,4 % вартості). Отже у дослідженні було з'ясовано інтегральний природно-ресурсний потенціал та його територіальна диференціація в межах області.

Ключові слова: природно-ресурсний потенціал, природокористування, інтегральні природні ресурси, територіальна структура, туристична індустрія.

IGOR ZHURBA
Khmelnitsky National University

INTEHRAIL NATURAL AND RESURSNYU POTENTIAL OF KHMELNYTSKY REGION UNDER THE CONDITIONS OF THE INTEGRATION PROCESS

Annotation – The analysis of component-functional, territorial and functional structure of the natural resource potential interest. The author based the valuation of quantitative and qualitative parameters of the natural resources found in the structure of natural resources Khmelnitsky region dominated land resources. Their structure leading position is agricultural land (79.0% of the cost), and they – arable land (82.4% of the value). So the study it was found integrated natural resource potential and its territorial differentiation within the region.

Keywords: natural resources, environmental management, integrated natural resources, territorial structure, the tourism industry.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Загальний або інтегральний природно-ресурсний потенціал (ПРП) території вираховується як результат сумарної економічної оцінки потенціалу окремих видів природних багатств Хмельницької області. Компонентна структура інтегрального ПРП відображає внутрішньовидові і міжвидові співвідношення природних ресурсів, які склалися в регіоні як результат розвитку природного процесу і дії соціально-економічних факторів. Аналізуючи компонентну структуру потенціалу природних ресурсів виявляються своєрідності їх складу в області, оцінюються їх якісні, кількісні сторони і співвідношення видів. Це складає основу наукового визначення природних передумов і найбільш доцільних напрямів становлення і розвитку спеціалізації господарства області, раціоналізації природокористування в цілому. Мінеральні ресурси мають нерівномірне розміщення, тому диференціація рівнів забезпеченості значна. Найбідніші в цьому аспекті Старокостянтинівський, Білогірський райони [1–5]. Найвищі показники припадають на Кам'янець-Подільський, Дунаєвецький, Полонський райони. Мінімальний рівень – Городоцький, Новоушицький райони, а у Старосинявському, Теофіпольському і Чемеровецькому районах на 2013 рік розробка мінеральних ресурсів не відбувалася.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження по даній тематиці проводили ряд українських науковців-географів, зокрема: Г. О. Бачинський, І. О. Горленко, Я. І. Жупанський, Ф. Д. Заставний, О. В. Заставецька, М. Г. Ігнатенко, І. П. Ковальчук, І. Ю. Левицький, П. О. Луцишина, О. М. Маринич, Л. Ц. Масловська, М. М. Паламарчук, В. М. Пащенко, М. Д. Пістун, С. П. Позняк, В. П. Руденко, Л. Г. Руденко, П. О. Сухий, Ю. Ю. Туниця, П. Г. Шищенко, О. І. Шаблій, Т. Є. Яснюк. Значний доробок серед зарубіжних мають учені: З. Зьоло, П. Еберхард.

Невирішені частини проблеми. Водночас багато питань економіко-географічних досліджень природно-ресурсного потенціалу (ПРП) на рівні адміністративних районів та областей залишаються недостатньо розробленими. Зокрема, подальшої уваги географів та економістів вимагають питання вдосконалення механізму природокористування і природоохоронної діяльності на рівні регіону; проблема єдиного підходу до кількісної оцінки ПРП; недостатня вивченість компонентної структури інтегрального ПРП обласних регіонів, його географічної різноманітності; системних досліджень економічної ефективності природокористування у різних галузях і регіонах України.

Постановка завдання. Для досягнення мети були поставлені такі головні завдання: визначити величину інтегрального ПРП Хмельницької області та адміністративних районів, пізнати компонентну структуру ПРП регіону, визначити ефективність природокористування у різних галузях господарської діяльності Хмельницької області.

Основний матеріал дослідження. Важливим показником економічної продуктивності ПРП є забезпеченість ним населення. З метою отримання більшої порівняльності показників економічної та територіальної продуктивності (щільності) ПРП Хмельницької області, їх оцінка виражена у гривнях. Забезпеченість по районах незначна, змінюється. Розміщення нерівномірне, тому диференціація рівнів забезпеченості значна. Окремі райони мають низький рівень забезпеченості населення, що коливається в межах 7,3–27,6 грн, а по окремих районах і вище. Найбідніші в цьому аспекті – Хмельницький, Новоушицький, Білогірський райони. Найвищий показник припадає на Кам'янець-Подільський і Деражнянський, а мінімальний рівень – на Ізяславський, Старокостянтинівський райони (рис. 1).

При співставленні забезпеченості населення Хмельницької області мінеральними ресурсами по районах добре видно, що в Кам'янець-Подільському, Деражнянському районах показники утроє перевищують показники Віньковецького, Теофіпольського, Ярмолинецького та у вісім разів Білогірського, Волочиського Городоцького і Шепетівського районів.

Найвища оцінка водних ресурсів у Волочиському, Славутському, Шепетівському районах, дещо нижчі показники – у Городоцькому, Кам'янець-Подільському, Летичівському, Полонському, найнижчі – в Ярмолинецькому, Чемеровецькому, Віньковецькому районах. Максимальна оцінка водних ресурсів у Хмельницькому, Красилівському, Старокостянтинівському, а мінімальна – у Віньковецькому, Новоушицькому районах.

У цілому, забезпеченість населення області водними ресурсами досить нерівномірна. Найбільше забезпечені ними Теофіпольський, Летичівський, нижчий рівень – у Красилівському, Деражнянському, Славутському, найменше – в Кам'янець-Подільському, Хмельницькому районах [1–4]. Максимальна абсолютна величина забезпеченості водним потенціалом спостерігається в Білогірському, Ізяславському районах. Тут найвищий рівень забезпеченості водним потенціа-лом на душу населення, але показники в оцінці окремих його територій досить строкаті. Абсолютний мінімум знаходиться в Хмельницькому районі (32,7 грн). В інших районах таких великих розбіжностей немає. Основна причина – надзвичайно високий вплив використання транзитного стоку Дністра.

Найвища оцінка земельних ресурсів характерна для Кам'янець-Подільського, Старокостянтинівського і Хмельницького районів, значно менша для Волочиського, Дунаєвецького, Ізяславського, Новоушицького, і мінімальні показники – у Полонському, Віньковецькому, Старосинявському районах.

Чи не найбільш універсальним і цінним багатством у нашій області є земля. Найвищим рівнем забезпеченості населення земельним потенціалом характеризуються Старосинявський, Теофіпольський, Білогірський, Ярмолинецький райони, значно меншим – Віньковецький, Красилівський, Волочиський, Городоцький, Дунаєвецький, і ще меншим – Полонський, Славутський, Кам'янець-Подільський, Шепетівський, Хмельницький райони. У Хмельницькій області забезпеченість населення земельними ресурсами в цілому рівномірна. При аналізі забезпеченості населення земельним потенціалом по окремих районах виділяються Старосинявський і Теофіпольський.

Ліси поширені на території області нерівномірно, і відповідно забезпеченість ними населення теж неоднакова. Найбільший потенціал цих ресурсів у Летичівському, Кам'янець-Подільському, а найменший – у Старосинявському, Білогірському районах. Детальніше вивчення забезпеченості лісовим потенціалом дає можливість зробити порівняльну оцінку окремих територій. Зокрема оцінка по Білогірському районі становить 11% від середньообласного показника, Віньковецькому – 187,1%, Волочиському – 43,6%, Славутському – 177%, Хмельницькому – 26,6% і Чемеровецькому – 88,7%.

Досить однорідне і значне забезпечення лісами населення Городоцького, Новоушицького районів. Тут рідко зустрічається територія, де показник забезпеченості менший 400 грн, і тільки в Старосинявському, Теофіпольському, Хмельницькому і Шепетівському – менше 90 грн/люд..

Максимальні показники щодо рекреаційних ресурсів характерні для Кам'янець-Подільського, Городоцького, Дунаєвецького, мінімальні – для Віньковецького, Старосинявського районів.

Як засвідчують дані (рис. 1), в інтеґральному ПРП Хмельницької області чітко прослідковується загальна закономірність – зростання його оцінки в напрямі з півночі та північного заходу до півдня та південного сходу, що пов'язано, насамперед, з підвищенням продуктивності мінеральних, земельних, природно-рекреаційних ресурсів.

Результати дослідження компонентної структури інтеґрального ПРП Хмельницької області наведені на рисунку 1 в розрізі адміністративних районів. Ми бачимо, що в більшості районів провідне значення мають земельні ресурси. Майже повсюдно їх питома вага складає біля 70% і більше від загальної величини природно-ресурсного потенціалу території, а в ряді районів вона досягає 96,3% і навіть 97,7% (Волочиський, Старосинявський та ін.). Тільки в межах двох адміністративних районів (Кам'янець-Подільський і Чемеровецький) питома вага земельних ресурсів відносно невисока – менша 50%.

Серед земельних ресурсів провідне значення мають орні землі. Для Віньковецького, Старокостянтинівського районів вони складають більше 3/4, а для більшості інших районів області – понад 1/2 інтеґрального ПРП. Наявність в області високоефективних орних земель вимагає подальшої концентрації сільськогосподарського виробництва і поглиблення його подальшої спеціалізації. Важливе місце мають землі зайняті садами. За оцінкою потенціалу – це третій (після орних земель, природно-рекреаційного) ресурс регіону (10,5%). Якщо для північної частини області в структурі інтеґрального ПРП

багаторічні насадження займають менше 1%, то в Новоушицькому, Кам'янець-Подільському районах даний показник піднімається відповід-но до 8,8%, 14,8%.

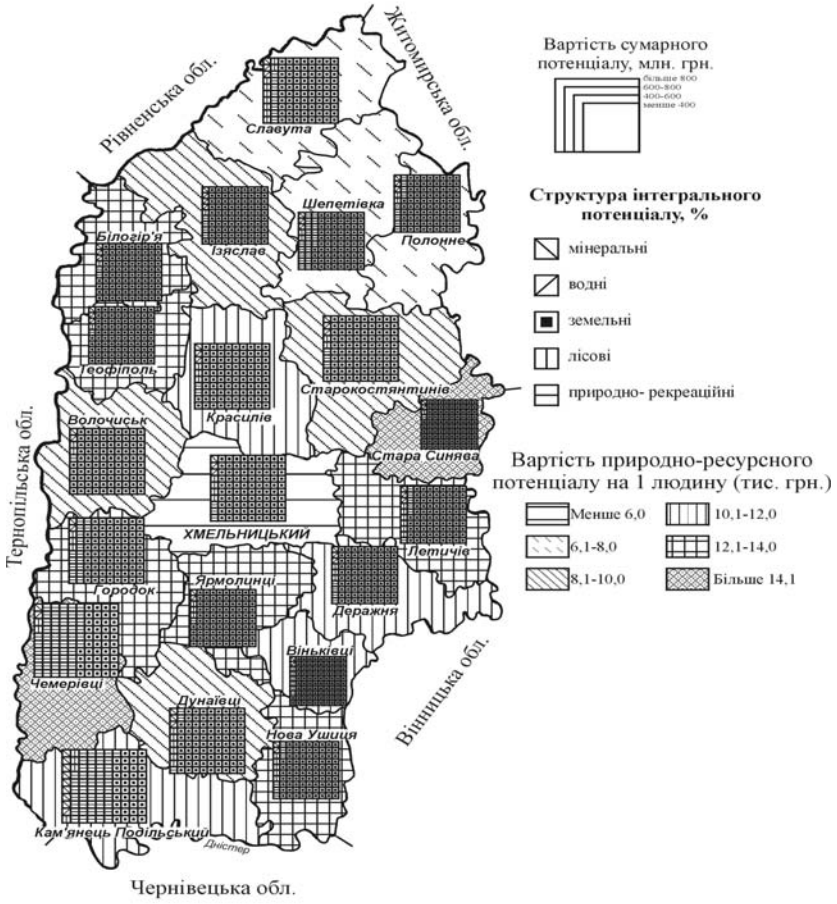


Рис.1. Інтегральні природні ресурси Хмельницької області

Роль природних кормових угідь у потенціалі земельних ресурсів складає 16,6% і змінюється від 25,7% в Шепетівському до 13,1% в Новоушицькому районах.

Мінерально-сировинні ресурси – четвертий важливий компонент природного багатства області (1,3%). Найбагатші вони в Кам'янець-Подільському, Дунаєвецькому районах, де їх частка в інтегральному ПРП становить відповідно 7,3 і 1,2%. Абсолютна величина і структура мінерально-сировинного потенціалу названих районів свідчить про реальні передумови широкого розвитку промисловості будівельних матеріалів і ряду супутніх виробництв. У той же час Білогірський, Ізяславський райони практично не мають власної мінерально-сировинної бази, запаси наявних корисних копалин незначні і поки що не використовуються.

Як показують результати економічної оцінки, істотною умовою економічного розвитку є водні ресурси (1,2%). В Ізяславському, Білогірському, Славутському і деяких інших районах вони складають понад 1/10 обсягу інтегрального ПРП. У розподілі водних ресурсів між районами у відповідності з їх перспективними потребами все ж спостерігається тенденція зменшення питомої ваги у структурі інтегрального ПРП з півночі на південь.

Подальше збільшення водоспоживання у Хмельницькій області відповідає наявній ресурсній базі. Воно буде сприяти підняттю загального рівня розвитку регіону, зростанню його ролі в міжобласному поділі праці.

Хоча еколого-економічна значимість лісових ресурсів у кругообігу речовини і енергії в природі велика, але економічна оцінка їх потенціалу, в порівнянні з іншими ресурсами, становить 3,2%. Вона змінюється від 9,0% у Славутському районі до 1,3% в Чемеровецькому.

Великі перспективи розвитку має рекреаційна діяльність, потенціал природних ресурсів якої оцінюються в 15,3%. Це, перш за все, відноситься до Чемеровецького, Кам'янець-Подільського, Городоцького, Шепетівського і деяких інших районів. В значній мірі потенціал природних рекреаційних ресурсів визначається наявністю природних рекреаційних угідь, в першу чергу лісових. Через те оцінка рекреаційних ресурсів – це оцінка однієї з функцій лісового біоценозу – рекреаційної, що потрібно мати на увазі при характеристиці потенціалу ресурсів лісу.

Під час дослідження особливостей розміщення окремих ресурсів (компонентів ПРП) в Хмельницькій області використовуємо такі поняття і показники: визначальний регіон розміщення, основний

регіон розміщення, рівень територіальної концентрації, рівень рівномірності територіальної структури, рівні однорідності, різноманітності, подібності розміщення. Вони визначаються у такий же спосіб, як і відповідні компонентні характеристики.

Роль природних ресурсів у формуванні інтеґральних районів області визначається не тільки рівнем розвитку продуктивних сил і техніко-економічними особливостями розміщення галузей, а й характером самих ресурсів. Ми виділяємо дев'ять інтеґральних природно-ресурсних районів: 1) Північний; 2) Північно-Східний; 3) Північно-Західний; 4) Західний; 5) Центральний; 6) Східний; 7) Південно-Східний; 8) Південно-Західний; 9) Південний (рис. 2).

За основу формування таких районів беремо: 1) територіальне поєднання природних ресурсів різноманітних за розміром і складом; 2) напрями вдосконалення галузевої, функціональної структури і територіальної організації на основі комплексного використання ресурсів; 3) способи вдосконалення зовнішніх зв'язків шляхом використання місцевих сировинних ресурсів, скорочення перевезень сировини на далекі відстані і транспортних витрат.

Визначальним районом розміщення інтеґрального ПРП є Центральний (18,6%), основними районами Південний (14,4%), і Південно-Західний (14,5%). Інтеґральний ПРП має нижчий, ніж всі компоненти рівень територіальної концентрації (11,1%) і високий рівень рівномірності територіальної структури.

Провідними в структурі інтеґрального ПРП всіх природно-ресурсних районів є земельні ресурси (79,0%). Тільки в Південному (48,4%) і Південно-Західному (37,3%) районах головним компонентом інтеґрального ПРП є природно-рекреаційні ресурси. Особливо велика роль земельних ресурсів характерна для Західного (96,3%), Північно-Західного (94,5%), Центрального (92,8%) та Східного (92,7%) районів (рис. 2).

Визначальний район розміщення мінеральних ресурсів – Південний (7,2%), а водних ресурсів – Північно-Західний район (2,3%). Північний район – головний район розміщення лісових ресурсів. До основних районів також треба віднести Південний (3,7%) і Південно-Східний (5,2%). За рівнем територіальної концентрації (3,2%) лісові ресурси посідають третє місце після земельних і природно-рекреаційних. Вони характеризуються середнім рівнем рівномірності розміщення.

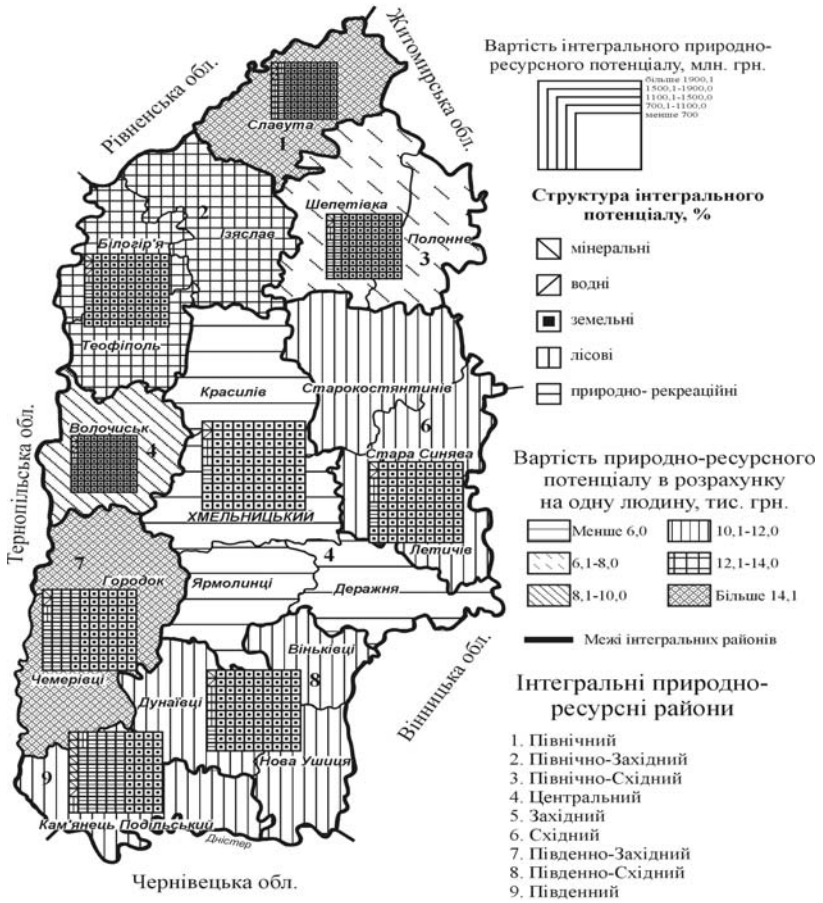


Рис. 2. Територіальна структура інтегрального природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області

Південний район (48,4%) є головним у розміщенні природно-рекреаційних ресурсів, а серед основних районів є Південно-Західний (37,3%). За рівнем територіальної концентрації (15,3%) рекреаційні ресурси перевищують тільки земельні. Їх територіальна структура має високий рівень рівномірності. Усі види ресурсів, за винят-ком земельних та водних, відзначаються індивідуальністю розміщення.

До основних ресурсів у Хмельницькій області, крім земельних, належать природно-рекреаційні (основними вважаються ресурси, частка яких понад 15%).

Інтеґральні райони визначаються різними показниками ресурсної концентрації. Вона визначається як сумарна частка головного і основних ресурсів інтеґральних районів. Найбільші її значення спостерігаються в Південно-Західному (97,1%), а найменше – в Південному інтеґральному районі (88,8%). В Хмельницькій області він становить 81,4%, що в 1,1 раз більше середнього значення в Україні (72,7%). Проте аналіз рівня ресурсної концентрації дає іншу картину. В середньому на один основний і головний ресурс найбільша частка припадає на Західний (96,3%), Північ-но-Західний (94,5%), Центральний (92,8%) і Східний (92,7%). Дещо поступається Південно-Східний (90,6%), значні рівні ресурсної концентрації в Північно-Східному (81,0%), Північному (81,0%) природно-ресурсних районах. В семи районах, а саме: в Північному, Північно-Західному, Західному, Центральному, Східному, Південно-Східному, Північно-Східному, немає основних ресурсів, тому рівень концентрації повністю визначається часткою головного компонента ПРП. Середнє значення рівня ресурсної концентрації в районах становить 90,6%. Для виявлення спільних рис та своєрідності у компонентних структурах використовується коефіцієнт подібності структур. Його можливі значення (від нуля до одиниці) розбиваємо на п’ять рівних проміжків, які відповідно інтерпретуються високим, середнім та низьким рівнями подібності, а також середнім та високим рівнями відмінності. Середнє значення цього показника відображає міру типовості або індивідуальності компонентної структури ПРП району [7]. Перше відбувається тоді, коли в середньому район має високий або середній рівень подібності щодо інших районів. Значення середнього та високого рівня відмінності трактуємо як міру індивідуальності ПРП району. Найбільш індивідуальним у Хмельницькій області за ПРП є Південно-Західний район. Тільки з сусіднім Південним він має середній рівень подібності структур, а з рештою районів – високий рівень відмінності. Досить індивідуальний потенціал спостерігається і у Південному районі. Тільки з Північно-Східним районом має середній, а з рештою районів – високий рівень відмінності. У той же час з Хмельницькою областю в цілому Південно-Західний район має середній рівень відмінності, оскільки структура його ПРП багато в чому визначає структуру потенціалу всієї області. Середній рівень відмінності структур Південно-Західного району і області в цілому зумовлюються більшою однорідністю ПРП Південного району за природно-рекреаційними ресурсами за відносно нижчої частки земельних ресурсів, які є основними в Хмельницькій області. Індивідуальним районом за структурою ПРП є Північний. Тільки з Північно-Східним і Західним у них визначено низький рівень подібності, а з рештою регіонів – середній та високий рівень відмінності. Усі інші інтеґральні райони області не можна кваліфікувати як індивідуальні або типові. У них високий або середній рівень подібності з одними районами чергується з високим і середнім рівнями відмінності з іншими. Так, Північний район має високий рівень подібності структури ПРП з Південно-Східним, Північно-Східним і Східним районами та високий рівень відмінності з Південно-Західним, Південним.

У всіх цих районах, як вже було сказано, провідне місце в структурі ПРП займають земельні ресурси, однак частка та рівень землезабезпеченості є неоднаковим.

Найвищі обсяги ПРП загалом і в розрахунку на одну людину має Центральний район (рис. 2). Тут зосереджено 18,6% обсягу загальнообласного ПРП (частка району від площі області – 20,5%, показник ресурсозабезпеченості становить 5,3 тис. грн в розрахунку на одну людину (в середньому в області – 11,2 тис. грн) при переважаючій частці земельних ресурсів (93%), дещо виділяються лісові та водні; запаси мінеральної сировини незначні – є невеликі поклади гранітів, будівельного піску. Вищеназвана структура ПРП впливає на подальшу господарську спеціалізацію району. Це, передусім, є розвиток агробізнесу, а саме, зерно-бурякового індустріально-аграрного комплексу. Розширене виробництво будівельних матеріалів вплине на чільне місце даного району в міжобласній спеціалізації будівельної промисловості.

Подібну структуру ПРП має і Західний район, але у ньому ще вищою є частка земельних ресурсів, обсяги ПРП та показники ресурсозабезпеченості тут значно менші, ніж у попередньому районі. Із корисних копалин є поклади цегельно-черепичної сировини, торфу, які мають місцеве значення. Подальший розвиток району пов’язаний із раціональним використанням земельних ресурсів та мінеральних вод. Це дасть можливість поряд з індустріально-аграрною спеціалізацією господарства розвивати на перспективу лікувально-оздоровчу рекреацію.

Північно-Західний район відноситься до середньозабезпечених природними ресурсами (у розрахунку на одну людину ПРП оцінюється в 11,6 тис. грн). Крім земельних, тут виділяються водні ресурси (рис. 2), за забезпеченістю ними в розрахунку на одну людину район займає перше місце в області. Але тут майже немає власної мінерально-сировинної бази, бідні й інші ресурси. Перспектива даного району в обласному і міжобласному поділі праці – це розвиток високотехнологічного водно-господарського комплексу.

Північний район, крім земельних, багатий на лісові та водні ресурси, які становлять відповідно 9,0 і 7,9% в структурі ПРП. Мінерально-сировинна база представлена родовищами будівельних та кварцових пісків, а також цегельно-черепичною сировиною. При порівняно невеликих обсягах ПРП район відноситься до найбільш ресурсозабезпечених в області (в розрахунку на одну людину ПРП становить 18,5 тис. грн). Найбільш ефективним розвитком господарства є високотехнологічне лісорозведення і комплексна лісопереробка, водне господарство. Є тут також перспективи для розвитку рекреаційного комплексу. Потрібно розвивати екобізнес по впровадженню передових технологій для вирішення комплексних

екологічних проблем Полісся.

Північно-Східний район відзначається багатими земельними і рекреаційними ресурсами. Останні представлені радоновими мінеральними водами, землями природоохоронного і рекреаційного призначення, лісами для відпочинку та лікарською сировиною. Мінерально-сировинні поклади характеризуються значними запасами будівельного каміння (гранітами), первинних каолінів, лікувальних грязей. На перспективу даний район може стати центром сучасних лікувально-санаторних комплексів та курортів.

Східний район – середньозабезпечений в області ресурсами. Це, передусім, земельні, а також рекреаційні, лісові та водні. Із корисних копалин є поклади цегельно-черепичної сировини і гранітів. У майбутньому це один із районів культурно-історичної, соціальної і природної рекреації.

Південно-Західний і Південний райони мають високу частку рекреаційних ресурсів (відповідно 37,3 і 48,4%) у структурі ПРП. На їх території знаходиться найбільше природно-заповідних об'єктів, джерел мінеральних вод, що зумовлює розвиток рекреаційного природокористування. Є також значні запаси мінеральних ресурсів – це, перш за все, цементно-карбонатна сировина, гіпси та вапняки. Райони мають також сприятливі грунтово-кліматичні ресурси для вирощування різноманітних сільськогосподарських культур, а Південний район – ще й виноградарства.

Подібну до цих районів структуру ПРП має і Південно-Східний район. У ньому дещо вищою є частка земельних і лісових, а нижчою – рекреаційних ресурсів.

Як засвідчують аналітичні дані, чітко простежується загальна закономірність зростання величини забезпеченості населення Хмельницької області природно-ресурсним потенціалом з центру до північного сходу та південного заходу і півдня.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, результати аналізу структури інтеґрального ПРП Хмельницької області свідчать про те, що для нього характерна висока концентрація сукупної продуктивності природних ресурсів, в небагатьох видах. Потенціал орних земель, мінерально-сировинний, водний, багаторічних насаджень і рекреаційних ресурсів складають 9/10 інтеґрального. Це сприяє концентрації зусиль і засобів на розвиток основних галузей господарського комплексу області, сприяє підвищенню його еколого-економічної ефективності.

Література

1. Журба І.Є. Економіко-географічні засади раціонального природокористування Хмельницької області / І.Є. Журба // Вісник Хмельницького національного університету – Хмельницький. – 2014. − №2, Т. 1. – С. 186−190.

2. Журба І.Є. Територіальна диференціація та ефективність використання природно-ресурсного потенціалу Хмельницької області / І.Є. Журба // Вісник Технологічного університету Поділля. – Хмельницький. – 2003. − №6. – С. 121−130.

3. Журба І.Є. Наукові основи раціонального природокористування в умовах трансформації економічних відносин / І.Є. Журба // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. Серія: Географія. – Тернопіль. – 2001. − №1. – С. 28−35.

4. Журба І.Є. Оцінка земельно-ресурсного потенціалу Хмельницької області та економічна ефективність його використання / І.Є. Журба // Наукові записки Тернопільського державного педагогічного університету. Серія: Географія. Тернопіль. – 2000. − №1. – С. 58−67.

5. Офіційний веб-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

References

1. Zhurba I.Ye. Ekonomiko-heohrafichni zasady ratsionalnoho pryrodokorystuvannia Khmelnytskoi oblasti / I.Ye. Zhurba // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu – Khmelnytskyi. – 2014. − №2, T. 1. – S. 186−190.

2. Zhurba I.Ye. Terytorialna dyferentsiatsiia ta efektyvnist vykorystannia pryrodno-resursnoho potentsialu Khmelnytskoi oblasti / I.Ye. Zhurba // Visnyk Tekhnolohichnoho universytetu Podillia. – Khmelnytskyi. – 2003. − №6. – S. 121−130.

3. Zhurba I.Ye. Naukovi osnovy ratsionalnoho pryrodokorystuvannia v umovakh transformatsii ekonomichnykh vidnosyn / I.Ye. Zhurba // Naukovi zapysky Ternopilskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu. Seriia: Heohrafiia. – Ternopil. – 2001. − №1. – S. 28−35.

4. Zhurba I.Ye. Otsinka zemelno-resursnoho potentsialu Khmelnytskoi oblasti ta ekonomichna efektyvnist yoho vykorystannia / I.Ye. Zhurba // Naukovi zapysky Ternopilskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu. Seriia: Heohrafiia. Ternopil. – 2000. − №1. – S. 58−67.

5. Ofitsiinyi veb-sait Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs] // Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua.

Рецензія/Peer review : 2.3.2014 р. Надрукована/Printed : 11.6.2014 р.

УДК 334.012.82: 339.13.01

О.В.МАЗУР
Вінницька філія Київського університету ринкових відносин

ФАКТОРИ І ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНАЛЬНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ АПК РЕГІОНУ

В статті розкрито передумови, фактори та принципи формування функціонально-територіальної організації агропромислового комплексу. Також показано структурно-логічну схему основних блоків системної організації функціонально-територіального розвитку регіонального АПК.

Ключові слова: процес глобалізації, конкурентоспроможність АПК, структуризація факторів, просторове поєднання, потенціональні регіональні системи.

O.V. MAZUR
Vinnytsia Branch of Kyiv University of Market Relation , Vinnytsia, Ukraine

FACTORS AND PRINCIPLES OF FUNCTIONAL –TERRITORIAL ORGANIZATION OF REGIONAL AIC

Abstract – The theme of the article is " Factors and principles of functional-territorial organization of regional AIC" consists of an introduction, experimental part, conclusion, list of references. The aim of the study is to determine the basic concepts of the system and factors of development and operation of the regional agribusiness.

Practical value of the study of large-scale phenomenon - the growing influence of regional characteristics in the whole process of socio-economic development of agriculture, which is due to the influence of these processes of globalization and the state agrarian policy that directs these regions to improve the competitiveness of the whole socio-economic system

Keywords: globalization, competitiveness of agriculture, structuring factors, spatial combination potentsional regional system.

Вступ

Головне завдання зростання ролі регіональних особливостей у розвитку АПК потрібно розглянути в контексті дослідження масштабнішого явища – зростаючого впливу регіональних особливостей на весь процес соціально-економічного розвитку цих регіонів, обумовленого впливом на ці процеси глобалізації, а також державною аграрною політикою, що орієнтує ці регіони на підвищення конкурентоспроможності всієї соціально-економічної системи країни.

Процеси глобалізації супроводжуються одночасно посиленням ролі локальних факторів, які ведуть до необхідності збереження своєрідності регіонів, і, положення регіонів починає залежати все більше не тільки від макроекономічної політики країни, але й від особливостей територіальної виробничої системи.

Експериментальна частина

В регіональних АПК з'являються додаткові стимули для залучення в господарський оборот своїх унікальних регіональних переваг, які неможливо відтворити в інших місцях.

До негативних наслідків глобалізації з позицій їх прямого або опосередкованого впливу на перспективи розвитку регіональних АПК слід віднести те, що вона створює проблеми традиційним способам економічного розвитку, особливо для слаборозвинених регіонів. Глобалізація і мережеві інформаційні технології, що формально не підпадають під антимонопольні закони, підсилюють перешкоди для входу нових фірм, у перспективні галузі і технології, створюючи тим самим додаткові бар'єри для ефективної конкуренції.

У результаті теоретичного аналізу сучасних підходів до дослідження факторів, що впливають на розвиток АПК регіону, можливо виділити найбільш поширені, які представлені відомими вітчизняними та зарубіжними вченими. Так, Паламарчук М. М. і Паламарчук О. М.[2, с.416] в якості основних факторів, що обумовлюють розвиток агропромислового комплексу регіону, виділяють природно-ресурсний потенціал території, а також продуктивні сили природи і суспільства. Вченими Андрійчук В.Г. [4, с.15], Саблук П.Т.[5, с.11], Борщевським П.П., Ушкаренко В.О., Чернюк Л.Г., Мармуль Л.О. [3, с. 262] обгрунтований теоретичний підхід до систематизації факторів, що впливають на формування і функціонування агропромислового комплексу регіону.

Систематизуючи запропоновані цими вченими фактори розвитку та функціонування регіональних АПК, вважаємо за доцільне запропонувати наступну узагальнену систему факторів, , які можна поєднати в окремі групи: природно-ресурсні, економічні, соціально-демографічні, техніко-економічні, інфраструктурні, що мають як ендогенний, так і екзогенний характер (рис. 1).

Конкурентоспроможність агропромислового комплексу регіону забезпечується ефективним використанням природно-ресурсного та економічного потенціалів, які формуються під впливом сукупності різних факторів і умов, які визначаються як його конкурентні переваги. Структуризація факторів та умов, які зумовлюють конкурентні переваги агропромислового комплексу регіону, розвиток яких, створює умови для забезпечення продовольчої безпеки як стратегічної мети соціально-економічного розвитку регіону, та підсилює його конкурентні позиції у відношенні формування економічного потенціалу. Функціонування агропромислового комплексу регіону як складної виробничої системи піддається впливу різних факторів, ступінь впливу яких зумовлюється характером використання природно-ресурсного потенціалу, станом матеріально-технічної бази, рівнем розвитку науково-технічного потенціалу, наявністю і рівнем якості

об'єктів інфраструктури та ін. Структуризація даних факторів дозволить виявити характер основних проблем функціонування комплексу, визначити детермінанти його розвитку, а також умови, що активують можливість формування нових і розвиток існуючих конкурентних переваг АПК регіону, враховуючи регіональні особливості організації сільськогосподарського виробництва, функціонально-компонентну структуру і співвідношення підгалузей комплексу, а також стратегічні пріоритети регіонального розвитку (рис.2)

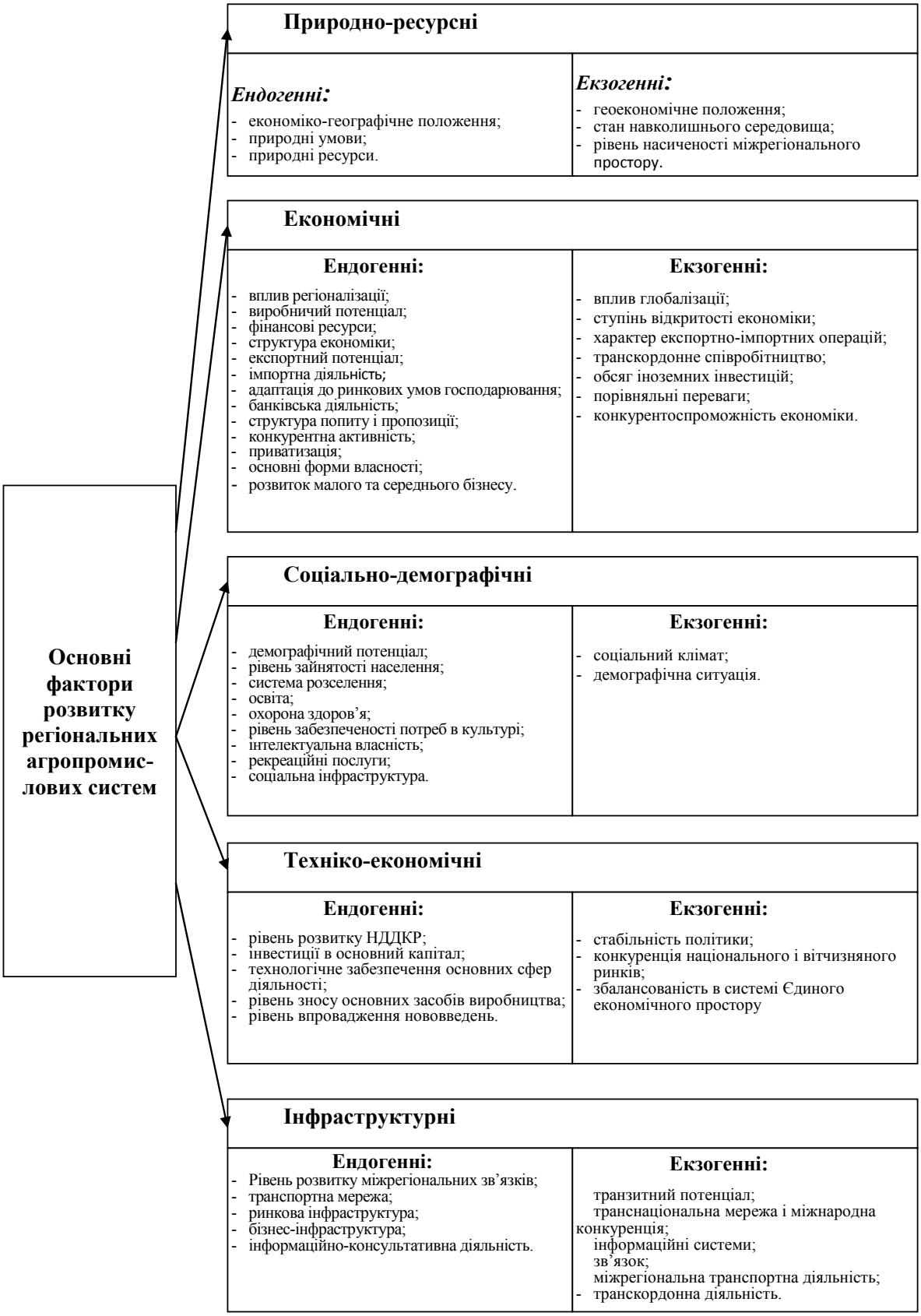


Рис. 1. Основні фактори розвитку регіональних агропромислових систем

ISSN 2307-5740

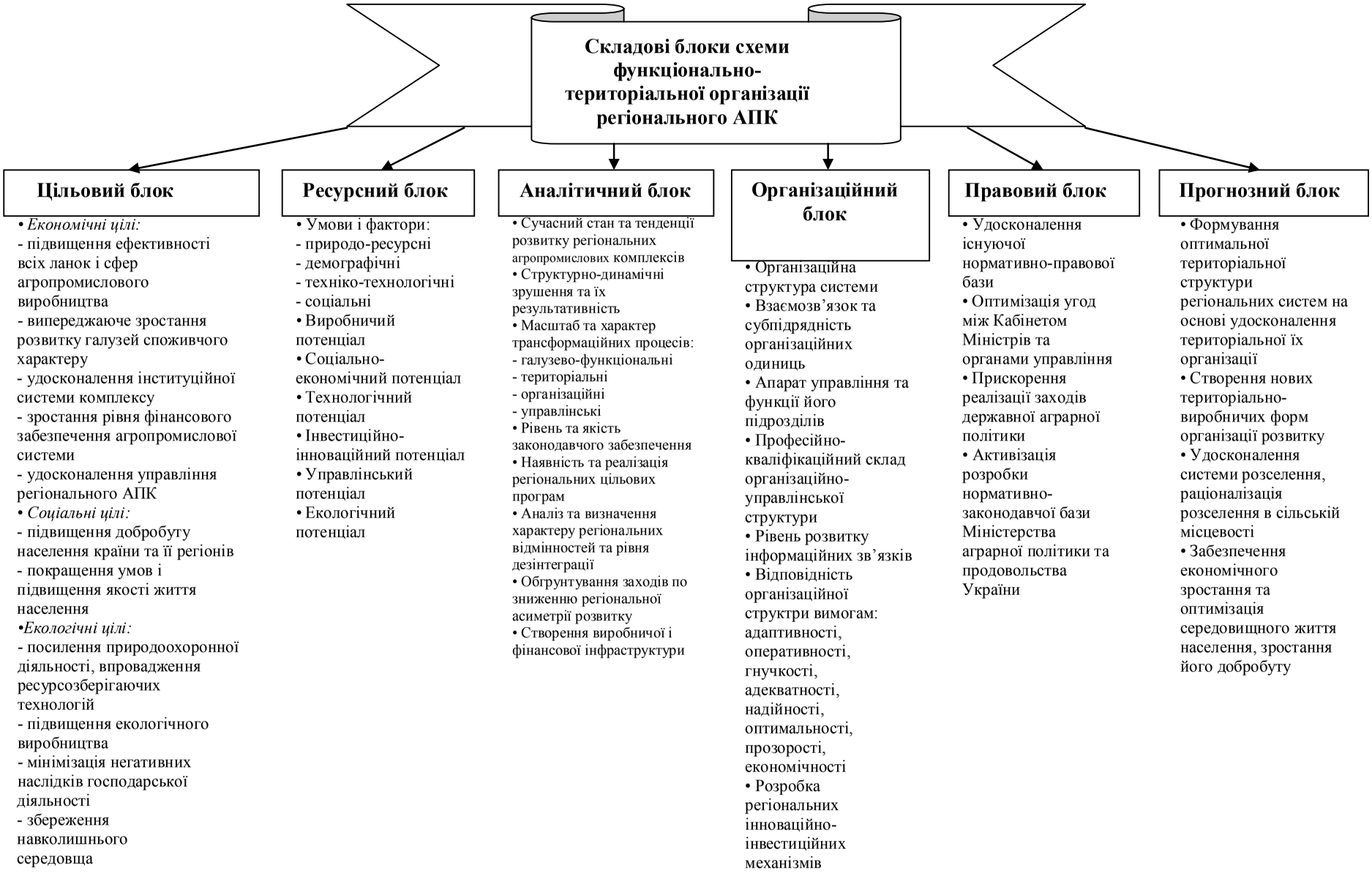


Рис. 2. Структурно-логічна схема основних блоків системної організації функціонально-територіального розвитку регіональних АПК

Територіальна організація регіонального АПК є системою просторового поєднання і взаємодії його складових, виробничо-територіальних утворень, що формуються на основі використання умов і факторів, закономірностей і принципів та забезпечують ефективне господарювання. [1, с.530]. Територіальна організація являє собою комплекс організаційних і економічних заходів, які направлені на підвищення ефективності функціонування регіональних АПК за рахунок оптимізації їх регіональних пропорцій і створення оптимальних функціонально-територіальних інтегрованих форм. Вона включає не лише доцільне розміщення господарських об'єктів, їх матеріально-речових елементів, а й оптимальне поєднання речових елементів і населення як споживача, а також регулювання і управління цим процесом [1, с.536].

Велику роль відіграє природний фактор. Вплив природних умов проявляється зонально та опосередковується рівнем розвитку продуктивних сил та науково-технічним прогресом.

Враховуючи необхідність забезпечення виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції, вплив природних чинників проявляється у необхідності обов'язкового узгодження діяльності у сфері сільськогосподарського виробництва з екологічними та санітарно-технічними вимогами з розміщення об'єктів АПК, а також відповідно встановленим нормам концентрації хімічних і шкідливих речовин у грунті. У даному зв'язку особливе значення набуває розвиток екологічного сільського господарства, що виключає застосування мінеральних добрив і пестицидів, що можливо лише за умови державного регулювання розвитку АПК, що передбачає використання стимулюючих механізмів, які забезпечують активізацію підприємницьких ініціатив у сфері реалізації інноваційних проектів з впровадження сучасних технологій виробництва екологічно чистих продуктів харчування.

Соціально-демографічні фактори являють собою сукупність демографічних характеристик населення, особливостей регіонального ринку праці, а також умов праці працівників, зайнятих у виробництві сільськогосподарської сировини та продукції. Важливо акцентувати увагу на ролі соціально-демографічних факторів у розвитку АПК регіону, що проявляється у створенні умов для формування конкуренто- спроможного людського капіталу, що забезпечує можливість генерування інноваційних технологій сільськогосподарського виробництва, адаптації сучасних форм організації агробізнесу, а також інтеграції комплексу в міжрегіональні структури економічної взаємодії

Техніко-економічні фактори характеризуються рівнем розвитку техніки і технологій сільськогосподарського виробництва, вдосконаленням знарядь і предметів праці, які забезпечують підвищення рівня технічної та енергетичної озброєності, механізації та автоматизації сільськогосподарського виробництва .

Використання високопродуктивних сільськогосподарських машин та устаткування дозволяє механізувати й автоматизувати найважливіші технологічні процеси в рамках АПК регіону, підвищити технічний і технологічний рівень сільськогосподарського виробництва, прибутковість сільськогосподарських підприємств, забезпечуючи при цьому населення продуктами харчування високої якості. Технічні фактори, що впливають на функціонування АПК регіону, характеризуються рівнем механізації і автоматизації виробничого процесу, застосуванням індустріальних технологій зберігання, перевезення та комплексної обробки продуктів, що забезпечують збереження поживних і смакових якостей продукції.

Серед факторів, які впливають на розвиток АПК України, пріоритетними є: система господарювання, характер виробничих відносин, рівень соціально-економічного розвитку країни, природні ресурси та структура земельного фонду, технічний рівень і стан основних засобів підприємств АПК, забезпеченість трудовими ресурсами, транспортно-географічні умови. Вирішальне значення мають економічні фактори, від яких залежить раціональне використання природних ресурсів, задоволення споживчого попиту населення, участь у міжнародному поділі праці, збереження навколишнього середовища. Формування системи теоретичних, методологічних і методичних положень, які розкривають сутність, завдання і організацію функціонально-територіального розвитку регіонального АПК, порядок формування стратегічних орієнтирів та механізм їх реалізації, має спиратися на відповідні принципи.

У сучасній вітчизняній науці і практиці організації агропромислового виробництва широкою популярністю відзначаються загальноекономічні принципи – системність, цілеспрямованість, комплексність, оптимальність, ефективність, науковість, пріоритетність, збалансованість, самостійність, конкретність, об'єктивність, динамічність, ризик та ін. Особливу увагу при системній організації регіонального АПК необхідно приділяти й специфічним принципам, властивим тій чи іншій формі, виду чи галузі агропромислового виробництва. Загальновідомо, що одним з необхідних факторів розвитку суб'єктів господарювання АПК є державна аграрна політика. Таким чином, у складі принципів функціонально-територіальної організації агропромислового виробництва регіону повинні бути представлені і принципи підтримки регіональних органів влади (рис. 3).

Під принципами формування функціонально-територіальної організації АПК слід розуміти основні вимоги, положення і правила, які використовуються при розробці напрямів розвитку агропромислового виробництва та їх реалізації. За змістом і функціональним призначенням вони є підставами, керівними установками для управлінських кадрів, що систематизують об'єктивність законів управління і характерні риси реальної практики функціонально-територіальної організації АПК.

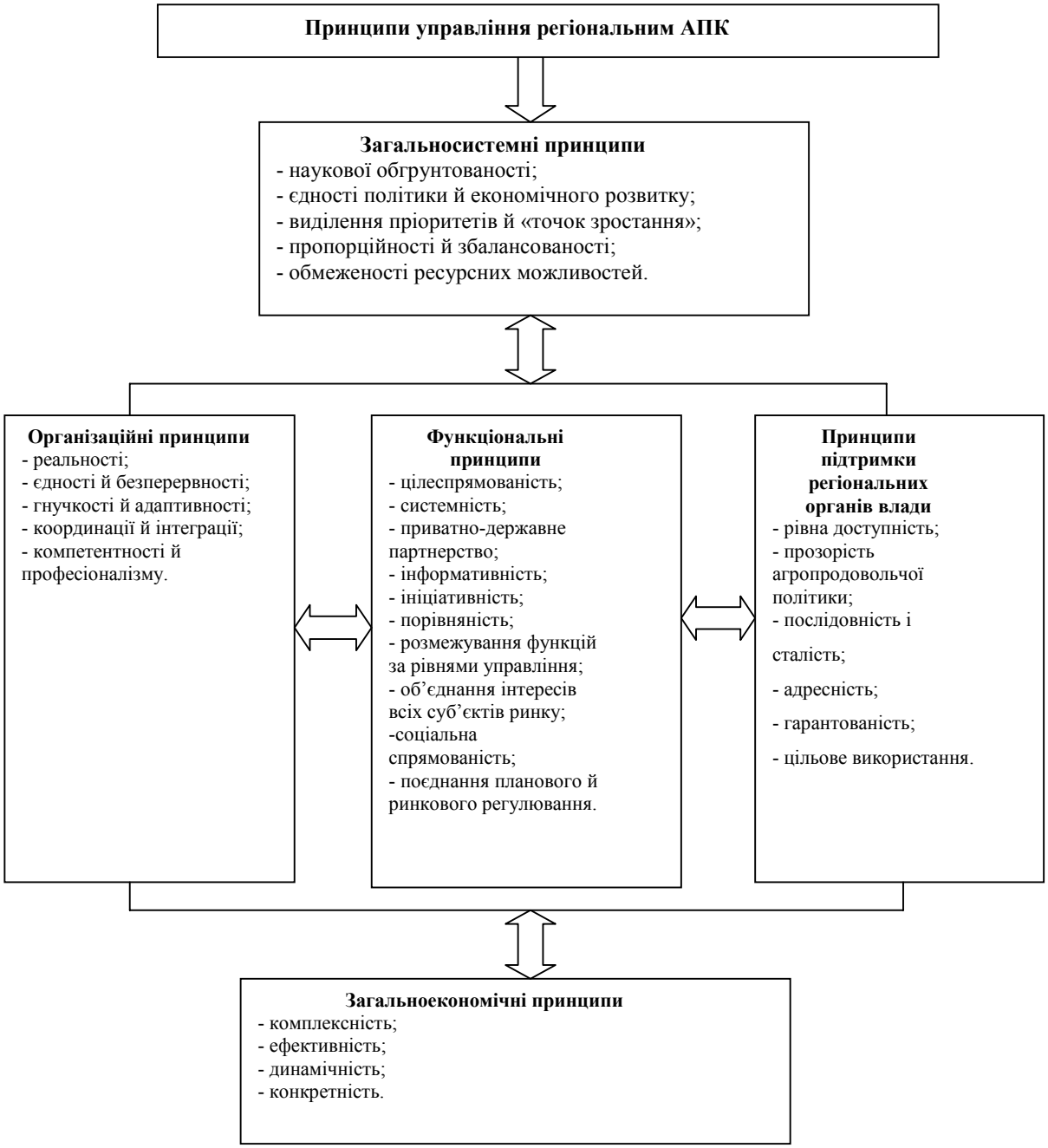


Рис. 3. Принципи управління функціонально-територіальної організації регіонального АПК

Висновки

Найважливішою підставою для систематизації принципів управління АПК є виділення загальних закономірностей, які забезпечують формування ефективної системи управління агропромислового виробництва і загальну спрямованість на реалізацію намічених цілей.

Принципи управління, які використовують при розробці та реалізації напрямів розвитку (реальність, єдність, безперервність, гнучкість, адаптивність, координація та інтеграція, компетентність і професіоналізм) передбачають застосування правил, прийомів і процедур управління, що забезпечують досягнення головної мети з використанням елементів організаційного характеру підвищення зацікавленості й відповідальності кожного суб'єкта даної системи.

Принцип цілеспрямованості передбачає, що основою розвитку АПК регіону є довгострокові цілі, відображені у стратегії соціально-економічного розвитку країни та регіону. Цілі розрізняються залежно від стану агропромислового виробництва та соціальних умов життя сільського населення і передбачають вихід з кризового стану, стабілізацію, зростання чи розвиток територіальної агропродовольчої системи. Слід підкреслити, що найважливішою кінцевою метою функціонування є не просто кількісне зростання виробничих результатів, а системність і комплексність розвитку, тобто перехід до більш високого рівня якісного стану економічної та соціальної сфери.

Принцип соціальної спрямованості означає, що при формуванні стратегічних цілей розвитку регіонального АПК, механізмів їх реалізації перш за все повинні враховуватися інтереси населення.

Пріоритетна роль тут належить проблемам підвищення якості життя на селі.

Принцип системності припускає використання в процесі обґрунтування і прийняття планових рішень системного підходу,до об'єкта управління – АПК на різних рівнях управління, та до процесу функціонально-територіальної організації АПК регіону. Проходження принципу системності означає необхідність розглядати АПК регіону як частину економічного простору країни, тобто при визначенні цілей його розвитку потрібно враховувати міжрегіональні та загальнодержавні взаємозв'язки. Управління агропромислового виробництва регіону представляється як сукупність різних видів управлінських напрямів, що виділяються за істотними ознаками: рівнем управління (загальнодержавне, регіональне, корпоративне); методологічним підходам; управлінським процесам, що відображають зміст механізму управління (у найзагальнішому вигляді це прогноз, аналіз, розробка стратегії розвитку та її реалізація); нормативно-законодавчим і організаційним умовам; інформаційним, матеріальним, трудовим і фінансовим ресурсам, реалізованим як система тільки в процесі діяльності.

Принцип приватно-державного партнерства передбачає: відхід від жорсткої ієрархічної співпідпорядкованості по вертикалі в ході здійснення управління АПК; залучення підприємців, громадськості, галузевих союзів і асоціацій АПК, наукових організацій, населення для обговорення та розробки основних пріоритетів розвитку; договірний характер участі. Дотримання цього принципу має забезпечити баланс інтересів і знаходження консенсусу між усіма учасниками процесу управління.

Всі названі принципи управління тісно взаємопов'язані, тому тільки практичне використання їх у сукупності може забезпечити високу якість і результативність функціонально-територіальної організації регіонального АПК. Це дозволить в цілому підвищити ефективність організаційно-економічного механізму, що реалізує систему управління, і, як наслідок, підняти рівень конкурентоспроможності агропромислового виробництва як на регіональному, так і державному рівнях.

Література

1. Пепа Т.В. Сучасна парадигма регіонального розвитку продуктивних сил економічного простору України . / Т.В. Пепа.– Черкаси: Вертиком, 2012.- 530 с.

2. Паламарчук М.М. Економічна і соціальна географія з основами теорії /М.М. Паламарчук, О.М.Паламарчук.– К.: ТОВ «Знання»,1998.-416с.

3. Борщевський П.П. Регіональні агропромислові комплекси України / П.П., Борщевський В.О., Ушкаренко Л.Г Чернюк., Л.О. Мамуль. – К.: «Наукова думка». 1996, – 262с.

4. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства // Економіка АПК.– 2013.– № 1(219).– С.3-15.

5. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук //Економіка АПК.– 2007.– № 2.– С.3-11.

References

1. Pepa T.V. Suchasna paradyhma rehional'noho rozvytku produktyvnykh syl ekonomichnoho prostoru Ukrayiny . - Cherkasy: Vertykom. 2012.- 530s.

2. Palamarchuk M.M. Ekonomichna i sotsial'na heohrafiyaz osnovamy teoriyi (M.M.Palamarchuk, O.M.Palamarchuk.- K.: TOV «Znannya»,1998.- 416s.

3. Borshchevs'kyy P.P. Rehional'ni ahropromyslovi kompleksy Ukrayiny (Borshchevs'kyy P.P., Ushkarenko V.O., Chernyuk L.H., Mamul' L.O. – K.: «Naukova dumka». 1996. – 262s.

4. Andriychuk V.H. Ahropromyslovi formuvannya novoho typu v konteksti stratehiyi rozvytku vitchyznyanoho sil's'koho hospodarstva // Ekonomika APK.- 2013.- # 1(219).- S.3-15.

5. Sabluk P.T. Ekonomichnyy mekhanizm APK u rynkoviy systemi hospodaryuvannya //Ekonomika APK.- 2007.- # 2.- S.3-11.

Рецензія/Peer review : 17.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н.,професор кафедри економіки ,підприємництва та маркетингу Київського університету ринкових відносин Бабич-Побережна А.А.

УДК 334.012.82: 339.13.01

Г.О. МАЗУР
Вінницька філія Київського університету ринкових відносин

РИНКОВІ ІНТЕГРОВАНІ ФОРМИ ТЕРИТОРІАЛЬНО-ВИРОБНИЧОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО АПК ТА ЇХ РЕЗУЛЬТАТИВНІСЬ

В статті розглядаються проблеми ринкових інтегрованих форм агробізнесу. Обґрунтовується формування нових ринкових інтегрованих форм організації регіонального АПК та їх результативність.

Ключові слова: паритетно-конкурентна парадигма, інтегроване виробництво, агропромислова інтеграція, потенційні ринки, концептуальна модель.

G.O. MAZUR
Vinnytsia Branch of Kyiv University of Market Relation , Vinnytsia, Ukraine

MARKET INTEGRATED FORMS OF TERRITORIAL-PRODUCTION REGIONAL ORGANIZATIONS APC AND THEIR EFFECTIVENESS

Abstract – The theme of the article is " Market integrated forms of territorial-production regional organizations APC and their effectiveness " consists of an introduction, experimental part, conclusion, list of references. The aim of the study is to determine the main concept and problems of market forms of territorial-production of regional agriculture and their effectiveness.

Practical value of the study is to prove conditions for reproduction resource potential of farms to a level that will ensure their competitiveness and contribute to the creation of new forms of integration of agro-industrial production and its regional organization, the formation of modern industrial and social infrastructure.

Keywords: Parity-competitive paradigm, integrated production, agro-industrial integration, potential markets, the conceptual model.

Вступ

В плані реалізації паритетно-конкурентної парадигми територіальної організації АПК важлива роль належить формуванню нових ринкових інтегрованих форм організаціїї агропромислового виробництва. У вітчизняному агропромисловому виробництві в останні роки склалась ситуація, в якій переробні підприємства мають труднощі сировинного забезпечення. Аграрні підприємства значно змінили структуру виробництва, віддавши перевагу високорентабельним видам продукції та галузям, що створило певні труднощі щодо сировинного забезпечення переробних підприємств. У цих умовах виникла необхідність створення інтегрованого виробництва на рівні регіону чи галузі.

Виробництво більшості видів продовольчої продукції вимагає участі підприємств, які належать до різних сфер агропромислового комплексу, який за своєю природою є інтегрованим утворенням, тому в процесах, пов'язаних із виробництвом та обігом продовольчої продукції, дуже важливе значення має врахування інтересів усіх основних сфер АПК. У випадку ігнорування цього аспекту виникає загроза продовольчої безпеки країни. Це, в свою чергу, негативним чином відбилося на постачальниках, які втратили через це значні ринки збуту, та покупцях, зокрема на переробних підприємствах, які, не отримуючи в достатній кількості сировину, змушені працювати, недовантажуючи свої виробничі потужності, і втрачати потенційні ринки збуту. Звідси важливість поширення і застосування інтеграційних процесів задля оптимізації агропромислової діяльності. [2, с. 480]

Експериментальна частина

Проблемам ринкових інтегрованих форм територіально-виробничої організації регіонального АПК та їх результативності присвячені дослідження Мазур А.Г., Гончарук Ч.В., Клибанівської І.Я., Нікітченка С.О., Малін М.Й, Шпикуляк О.Г. та інших. Однак недостатньо вивченими залишаються питання агропромислових формувань.

Об'єктивними причинами, що стимулюють розвиток інтеграційних формувань, є: незбалансованість відносин в агропромисловому комплексі; домінування посередників у відносинах сільського господарства з іншими сферами АПК та його виробничою інфраструктурою;відсутність чіткої державної політики щодо підтримки розвитку підприємств АПК; економічний монополізм переробних і сервісних підприємств та неможливість участі аграрного сектору в процесах ціноутворення, порушення елементарних вимог еквівалентного обміну; слабка наповненість місцевого ринку продукцією власного регіонального виробництва.

Агропромислова інтеграція є об'єктивним економічним процесом, який, з одного боку, пов'язаний із суспільним поділом праці, з другого – необхідністю взаємодії між спеціалізованими галузями та видами аграрного і промислового виробництва. Економічна енциклопедія трактує агропромислову інтеграцію як «посилення виробничо-економічних зв'язків і органічне поєднання сільського господарства й галузей промисловості, транспорту, торгівлі тощо, що обслуговують сільське господарство, постачають ресурси і доводять його продукцію до споживача» [1, с.342]. У процесі поглиблення суспільного поділу праці сільське господарство самостійно вже не може забезпечувати умови власного відтворення. Це зумовлено тим, що розвиток даної галузі все більшою мірою залежить від промисловості, що поставляє селу необхідні засоби виробництва. Їх питома вага в структурі спожитих матеріальних ресурсів знаходиться в межах 35 –38% [3, с.3-7]..

Світовий досвід демонструє модель розвитку сільського господарства, що поєднує ринкову

організацію та орієнтацію на економічний інтерес виробництва з перевагами великого виробництва. Відповідна концептуальна модель реалізується за допомогою формування різного роду інтегрованих внутрішньогалузевих і міжгалузевих фінансово-виробничих структур.

Моделювання корпоративних об'єднань АПК ґрунтується на загальних закономірностях розвитку сільського господарства, а зміст агропромислового кооперування багато в чому визначається формами і видами агропромислової інтеграції.

Більш стійке положення мають агропромислові формування, які створили відносно замкнутий цикл, виробництво – переробка – реалізація в рамках одного самостійного суб'єкта господарювання, завдяки чому уникли в якійсь мірі цінового тиску переробних підприємств, торгівлі та численних комерційних посередників. Інтегроване об'єднання – це інвестиційно- привабливі для інвесторів структури, що відрізняються прозорістю обліку та фінансової діяльності, а також широкими партнерськими зв'язками [8, с.77]. За ознаками формування територіально-виробничих інтегрованих формувань можна виділити наступні (табл. 1)

Досвід реформування агропромислового комплексу України уже довів, що адміністративне нав'язування будь-яких процесів з боку держави дуже часто не досягає своєї мети.

Таблиця 1

Класифікація територіально-виробничих інтегрованих формувань в АПК

Ознаки	Типи	
1. Галузева приналежність і характер діяльності домінуючого власника	Спорідненого типу	1. Постачальники засобів виробництва
		2. Сільськогосподарські організації
		3. Переробники сільськогосподарської продукції
		4. Постачальники виробничих послуг
		5. Торгові організації
	Неспорідненого типу	6. Компанії, не пов'язані з сільським господарством
	7. Змішаного типу	
2. Принцип об'єднання	1. Виробничо-технологічне	
	2. Майнове	
3. Напрям взаємозв'язків	1. Горизонтальні (інтеграція «назад»)	
	2. Вертикальні (інтеграція «уперед»)	
	3. Диверсифіковані	
4. Характер встановлених взаємозв'язків	1. Договірні	
	2. Майнові	
	3. Асоціативні	
5. Походження капіталу	1. Асоціативне	
	2. Корпоративне	1. Приватний капітал
		2. Державний капітал
		3. Змішаного типу
6. Спосіб концентрації власності	1. Приєднання до інтегратора	
	2. Злиття при втраті господарської самостійності	
	3. Перетворення шляхом купівлі акцій	
7. Територіальне охоплення	1. Державні	
	2. Міжрегіональні	
	3. Регіональні	
	4. Локальні	
8. Набутий статус учасників	1. Із збереженням юридичної особи («м'яка форма»)	
	2. Без збереження юридичної особи («жорстка форма»)	
9. Організаційна форма	1. Агропромислове підприємство (формування)	
	2. Агрофірма	
	3. Агропромислове об'єднання	
	4. Агропромисловий комбінат	
	5. Науково-виробниче об'єднання	
	6. Агрохолдинг	
	7. Фінансово-промислова група	
	8. Асоціації	
	9. Кластери	
10. Розмір	1. Малі	
	2. Середні	
	3. Великі	

Значно результативнішими і ефективнішими можуть стати інтеграційні механізми з боку суб'єктів господарювання, які ґрунтуються на розрахунку економічного ефекту та створенні економічного інтересу.

Для удосконалення економічних взаємовідносин в сфері АПК можливою є як горизонтальна, так і вертикальна інтеграції. Горизонтальна інтеграція сприятиме внутрішньогалузевому кооперуванню

агропромислових підприємств. На її основі створюватимуться стартові передумови для придбання та використання дрібними і середніми господарствами сучасних засобів виробництва і технологій з одночасним поглибленням спеціалізації.

Узагальненою, масштабною і складною формою інтеграції в ринкових умовах господарювання є агропромислові формування. Вони мають можливість оптимізувати та концентрувати внутрішні фінансові потоки й спрямовувати їх на вирішення актуальних завдань зі створення конкурентоспроможної продукції, організовувати логістику, запроваджувати сучасний менеджмент. Агропромислові формування нового типу можуть мати різний юридичний статус і неоднакову форму організації агропромислового виробництва. Зокрема, такі агропромислові формування можуть функціонувати як підприємства зі статусом господарських товариств, кооперативу, державного підприємства, об'єднання (корпорації, концерну), холдингу [4,с.3-15].

Агропромислові формування можуть бути створені одним із двох шляхів. Перший з них оснований на тому, що капітал з різних сфер діяльності вітчизняного чи іноземного походження спочатку вливається у переробну промисловість, і після створення сучасних переробних потужностей здійснюється освоєння сфери збуту через створення логістики і власної торговельної мережі. З накопиченням необхідних фінансових ресурсів на третій стадії створюється власне сільськогосподарське виробництво через оренду земельних і частково майнових паїв та закуповуються необхідні ресурси, насамперед, сучасна техніка.

Другий шлях створення агропромислових формувань пов'язаний з диверсифікацією аграрних підприємств. Завдяки інвестиційним ресурсам аграрне підприємство проникає у сферу торгівлі та розвиває потужні переробні виробництва.

Необхідно зазначити, що агропромислові формування мають низку принципово важливих переваг перед іншими формами господарювання на селі (табл. 2).

Таблиця 2

Переваги та недоліки агропромислових формувань нового типу

Тип	Шлях створення	Переваги	Недоліки
І тип АПФ	Оренда земельних і частково майнових паїв та вливання капіталу вітчизняного чи іноземного походження з переробної сфери в сільськогосподарське виробництво	1. Поєднання переробки і виробництва сировини в одному об'єкті; 2. Наявність високопродуктивної техніки; 3. Розвиток великомасштабного виробництва; 4. Високий рівень конкурентоспроможності продукції.	1.Сільськгосподарські підприємства втрачають орендодавців землі і майна, оскількі останні мають можливість отримувати вищу орендну плату від АПФ; 2.Зміна соціально-економічного становища на селі (відтік трудових ресурсів з неефективних с/г підприємств в АПФ, оскільки останні мають можливість підвищити заробітну плату працівникам).
ІІ тип АПФ	Диверсифікація аграрних підприємств, проникнення їх у сферу торгівлі та розвиток переробки на базі с/г підприємства	1. Високий рівень віддачі авансованого капіталу; 2. Можливість здійснення інноваційної діяльності; 3. Співпраця з науково-дослідними установами; 4.Здійснення с/г виробництва із застосуванням сучасних технологій вирощування; 5. Розвиток селекції та насінництва.	1. На початковому етапі функціонування переробні потужності АПФ є незначними, що позначається на глибині переробки сировини; 2. Із збільшенням розмірів АПФ виникає проблема розосередженості виробництва, що викликає складність у процесі управління та організації виробництва.

Однією з найбільш істотних переваг є те, що в АПФ досягається реальна інтеграція сільськогосподарського і переробного виробництва та торгівлі. Сільськогосподарська сировина з філій відправляється на власні переробні підприємства, далі – в торговельну мережу.

В АПФ здійснюється великомасштабне сільськогосподарське виробництво та промислове, що дає змогу скористатися перевагами ефекту масштабу, а саме – застосовувати сучасну високопродуктивну техніку, нові технології, і завдяки цьому знижувати витрати на одиницю продукції, істотно підвищувати продуктивність праці, виготовляти продукцію високої якості, а отже, мати високий рівень конкурентоспроможності.

Розвиток сільського господарства на основі створення нових форм агропромислових формувань має деякі недоліки.

По-перше, сільськогосподарське виробництво концентрується у філіях АПФ, які, не маючи права юридичної особи, не в змозі самостійно вирішувати принципово важливі питання розвитку виробництва. По-друге, центральні офіси АПФ розміщуються за територіальними межами ведення сільськогосподарського виробництва, що сприяє надходженню податків в бюджет міст та виникнення проблем фінансового характеру на селі. По-третє, через велику концентрацію земель в АПФ на ринку оренди земель виникає монополізм.

Стримуючим чинником інтеграції сільськогосподарських виробників є відсутність достатніх ресурсів, які б дозволили їм бути рівноправними партнерами об'єднань. Покращити цю ситуацію можна

шляхом участі держави в даних процесах як гаранта майнових та фінансових внесків сільськогосподарських виробників. Важливим чинником залучення приватних структур до інтеграційних процесів є обґрунтування економічного ефекту від участі в них. Формами його обґрунтування можуть бути як бізнес-плани, так і інвестиційні проекти, які, на жаль, є досить дорогими продуктами. Витрати по створенню таких документів може взяти на себе держава. Збільшення економічного ефекту від агропромислової інтеграції можна також досягти за допомогою державної підтримки в сфері оподаткування. Слід більш детальніше розглянути проблему не стільки інтеграції господарюючих суб'єктів, скільки координації їхніх дій на основі контрактних відносин, що, може стати перехідним етапом на шляху до повного об'єднання [5, с. 480].

Як свідчить зарубіжний досвід розвинених країн основу їх виробничого потенціалу складають крупні корпорації, які дозволяють сконцентрувати матеріальні, людські і фінансові ресурси на вирішення складних науково-технічних і виробничих проблем, які забезпечують високу конкурентоспроможність корпорацій, відтворювальні процеси.

Актуальним для АПК України на сучасному етапі розвитку є створення промислово-фінансових груп, які розширюють інвестиційні можливості агропромислових підприємств в контексті формування інноваційної моделі розвитку економіки країни. Розвиток процесу створення агропромислових фінансових груп сприятиме залученню інвестицій фінансово-кредитних установ, які мають свої власні джерела фінансових ресурсів і спроможним залучати для додаткового фінансування своїх партнерів по банківському бізнесу .

Основними завданнями формування агропромислових груп є: забезпечення стабільних темпів виробництва продовольчої продукції; активізація інвестиційно-інноваційної діяльності; техніко-технологічне оновлення виробничої бази; оптимальне завантаження виробничих потужностей переробних підприємств; розвиток корпоративних зв'язків та інтеграційних процесів між сферами АПК; фінансове оздоровлення агропромислових підприємств; конкуренція; збільшення обсягів інвестиційних ресурсів у виробничий сектор на основі об'єднання агропромислового і банківського капіталів.

Об'єднання підприємств в агропромислові фінансові групи збільшить можливості інвестування інноваційного розвитку підприємств АПК, реалізуючи інвестиційно-інноваційну стратегію розвитку регіональних агропромислових структур.

В практиці зарубіжних країн холдингові компанії являються, насамперед, фінансовими центрами, навколо яких об'єднуються окремі компанії, не втрачаючи при цьому комерційної самостійності. Холдинги мають високий рівень організації акціонерного капіталу, вирішують проблеми, розв'язання яких не під силу одному окремо взятому підприємству – освоєння високих технологій, розробка складних технічних проблем, створення нових виробничих потужностей, отримання значних кредитів під програми.

На сьогодні холдингові структури не мають широкого поширення в Україні. Формами холдингу є акціонерні товариства, одноосібні компанії, державні організації, що функціонують в різних сферах господарської діяльності. Холдингова система в АПК дозволить об'єднати в єдину раціональну виробничу структуру раніше юридично, адміністративно і економічно відособлені виробничі об'єднання, промислові і сільськогосподарські підприємства, науково-дослідні організації галузі, однією з переваг якої є економія на витратах, зниження потреби в оборотних коштах. Така форма об'єднання сприятиме впровадженню перспективних видів технологій, здійсненню капіталовкладень і раціональному фінансуванню робіт зі створення кінцевої продукції.

В межах України на сьогодні функціонує понад 50 агрохолдингів. Найбільшими із них є ТОВ "Українські аграрні інвестиції" (330 тис. га), ВАТ "ММК ім. Ілліча" (225 тис. га), ДП "Нарком-Агро" (200 тис. га), ВАТ "Миронівський хлібопродукт" (180 тис. га), ЗАТ "Райз-Максимко" (160 тис. га), "Агрохолдинг Мрія" (158 тис. га) ВАТ "Приват-Агрохолдинг" (150 тис. га), "Агротон" (150 тис. га), "Лоутре-Агро" (150 тис. га), "Райз-Агро" (130 тис. га), "Дакор Агрозолдинг" (106 тис. га), "Укррос" (105 тис. га), "Укрзернопром-Агро" (100 тис. га), АПК "Шахтар" та інші. Загалом агрохолдинги контролюють близько 5 млн. га, або майже 15% площі ріллі в Україні.

Важливим напрямом покращення фінансово-кредитного забезпечення стратегії розвитку АПК в напрямі інвестиційно-інноваційного розвитку є розробка заходів по створенню інноваційних фінансових інститутів, які зможуть фінансувати також довгострокові інноваційно-інвестиційні проекти в АПК, зокрема в сільськогосподарському машинобудуванні. Як свідчить І.І.Віниченко в Україні ринок небанківських фінансових послуг є недостатньо розвинутим «обсяги інвестицій цього сектору в реальний сектор економіки у 2 рази менші, ніж в Росії, у 8 разів – ніж в Польщі, у 10 разів – ніж в Чехії та Угорщині.» [7, с. 11].

Висновки

Наявність нових форм агробізнесу вимагає адекватної цілеспрямованої регуляторної державної політики. Регуляторна аграрна політика держави повинна бути спрямованою на недопущення монополізації ринку оренди землі та ринку сільськогосподарської продукції, втрати конкуренції на них. Необхідно забезпечити рівні економічні умови для розвитку аграрних підприємств різних форм. Необхідна програма підтримки сільських територій, прийняття Законів України «Про державні гарантії фінансового забезпечення програми розвитку сільських територій», «Про антимонопольний захист сільськогосподарських виробників», «Закону про холдингові компанії в Україні», варто внести доповнення, поправки до існуючих Законів України «Про державну підтримку сільського господарства». Все це дасть можливість створити умови для відтворення ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств до рівня, який забезпечить їх конкурентоспроможність; сприятиме створенню нових інтеграційних форм

організації агропромислового виробництва і його територіальних організацій; формуванню сучасної виробничої та соціальної інфраструктури; сприятиме закріпленню молоді на селі, гарантуватиме інноваційний розвиток аграрної галузі України.

Література

1. Енциклопедичний словник. Сучасна ринкова економіка. Державне регулювання економічних процесів / заг. ред.. проф.. Кушлин В.І – К.:РАГС, 2004.– 342с.

2. Шпикуляк О.Г.Інститут аграрного ринку / О.Г. Шпикуляк.– К.: ННЦ ІАЕ, 2009.–480с.

3. Малік М.Й. Кооперація в сільському господарстві України: стан та перспективи / М.Й. Малік // Економіка АПК.–2005 .– № 12.– С.3-7.

4. Андрійчук В.Г. Агропромислові формування нового типу в контексті стратегії розвитку вітчизняного сільського господарства / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК.– 2013.– № 1(219).– С.3-15.

5. Федулова Л.І. Вплив інноваційно-технологічного фактору на розвиток внутрішнього ринку регіону / Л.І. Федулова // Наук. зб. «Актуальні проблеми розвитку економіки регіону», Вип..8, т.1.–Івано-Франківськ, 2012. – С.154-163.

6. Мазур А.Г. Механізм управління холдинговою компанією./ А.Г. Мазур, Я.В. Гонтарук, І.Я.Клибанівська // Збірник наук. праць Вінницького національного аграрного університету. Серія: Економічні науки.– 2012.– Вип.. 2(64).– С. 60-65.

7. Послання Президента України до Верховної Ради України "Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2002 році". – К.: Держкомстат, 2003. – 478 с.

8. Нікітченко С.О.Концентрація та поглиблення інтеграційних процесів в агропромисловому комплексі / С.О. Нікітченко // Економіка АПК.– 2011.– № 1.– С. 77-83.

References

1. Entsyklopedychnyi slovnyk. Suchasna rynkova ekonomika. Derzhavne rehuliuvannia ekonomichnykh protsesiv / zah. red.. prof.. Kushlyn V.I – K.: 2004.- 342s.

2. Shpykuliak O.H.Instytut ahrarnoho rynku.- K.: NNTs IAE. 2009.-480s.

3. Malik M.I. Kooperatsiia v silskomu hospodarstvi Ukrainy: stan ta perspektyvy // Ekonomika APK. 2005 .- № 12.- S.3-7.

4. Andriichuk V.H. Ahropromyslovi formuvannia novoho typu v konteksti stratehii rozvytku vitchyznianoho silskoho hospodarstva // Ekonomika APK.- 2013.- № 1(219).- S.3-15.

5. Fedulova L.I. Vplyv innovatsiino-tekhnolohichnoho faktoru na rozvytok vnutrishnoho rynku rehionu. Nauk. zb. «Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu», Vyp..8, T.1, Ivano-Frankivsk, 2012. – S.154-163.

6. Mazur A.H. Mekhanizm upravlinnia kholdynhovoiu kompaniieiu./ A.H.Mazur, Ia.V. Hontaruk, I.Ia.Klybanivska. Zbirnyk nauk. prats Vinnytskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Vyp.. 2(64), T.1.- s 60-65.

7. Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy "Pro vnutri

Рецензія/Peer review : 17.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н.,професор кафедри економіки ,підприємництва та маркетингу Київського університету ринкових відносин Бабич-Побережна А.А.

УДК 332.1

О.В. МІНІНА, Н.Т. ШАДУРА-НИКИПОРЕЦЬ
Чернігівський національний технологічний університет

СУТНІСНІ ОЗНАКИ РЕГІОНАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

Досліджено основні теоретичні питання, що відображують сутність і зміст регіонального економічного простору. Виявлено склад і структуру регіонального економічного простору та особливості підходів до їх визначення різними дослідниками. З'ясовано регіональні відмінності територій України та їх вплив на загальні показники розвитку єдиного економічного простору держави

Ключові слова: економічний простір, регіональний економічний простір, система, економічні відносини, господарюючі суб'єкти, розвиток

O.V. MININA, N.T. SHADURA-NYKYPORETC
Chernihiv National University of Technology

THE ESSENTIAL FEATURES OF REGIONAL ECONOMIC SPACE

Abstract – The aim of this work is to study the essential features of the regional economic space, defining the nature of the development of regional systems as components of a single economic space.

Regional economic space is a holistic system of complementary subjects in the relevant territory, manifests itself through a combination of economic relations. The composition and structure of the regional economic space in the form of spatial unity of regional economic systems, each of which is a spatial territorial – industrial complex some degree of specialization, the total integrity of components formed on the basis of regional and interregional economic, technological, and organizational relationships. The structure of regional economic space is heterogeneous, that due to the specific combination of conditions and factors specific territory.

Identification of problems and contradictions in the socio-economic development of the regions with low quality economic space under the current paradigm of spatial development necessitates conducting regions of this type of spatial transformations in the economy, and the criterion of the effectiveness of these transformations should be to ensure optimal use of available resources to the maximum possible rate economic growth.

Keywords: economic space, regional economic space, system, economic relations, economic agents, development

Постановка проблеми

Сучасні економічні процеси, що відбуваються в Україні і світі, вимагають не лише ефективної гнучкої державної політики, спроможної "згладити" негативні впливи на динаміку розвитку, але і глибокого теоретичного розуміння та переосмислення деяких положень економічної науки, принципово нового підходу до вирішення виникаючих проблем. У першу чергу слід подолати відірваність сприйняття економічних процесів від економічного простору, в якому вони відбуваються. Новий погляд на цю проблему може дати теорія економічного простору, що на сьогодні доволі детально представлена в дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Особливої уваги заслуговує регіональна складова як елемент цілісної системи зі своїми особливостями, виконуваними функціями і впливами на результуючий вектор розвитку єдиного економічного простору країни.

Аналіз досліджень та публікацій

Сучасне бачення регіонального економічного простору сформульовано у дослідженнях багатьох вітчизняних вчених, зокрема М.П. Бутка, В.М. Василенка, О.В. Горчакової, Б.М. Данилишина, Д.В. Клинового, Т.В. Пепи, М.І. Фащевського, Л.Г. Чернюк та інших. Велику увагу проблемам регіонального економічного простору приділяють російські дослідники О.Г. Гранберг, О.А. Біяков, І.О. Кучін, Ф.М. Рянський, В.В. Радаєв та інші. Зусилля, докладені вказаними науковцями до розробки стрункої теорії економічного простору, сформували цілісне уявлення про нього та ув'язали поняття економічного процесу з територією, на якій він відбувається, але, одночасно, відкрили багато напрямів досліджень проблем прикладного характеру, успішне вирішення яких має сприяти формуванню ефективної державної політики, спрямованої на побудову потужної конкурентоспроможної економіки країни та її регіонів. Одним з таких напрямів є дослідження регіонального економічного простору як унікальної складової єдиного економічного простору держави зі своїми специфічними рисами та функціями.

Формулювання цілей

Метою даної роботи є вивчення сутнісних ознак регіонального економічного простору, що визначають характер функціонування регіональних систем як складових єдиного економічного простору. Досягнення мети нерозривно пов'язане з подоланням сформованих негативних тенденцій територіального розвитку регіонів України, системним використанням регіональних факторів для реалізації загальнодержавних стратегічних завдань соціально-економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу

Детально розглядаючи основні положення теорії економічного простору, можна зазначити, що базою формування єдиного економічного простору країни є регіональні простори, унікальні в своєму роді, але нерозривно пов'язані між собою. На сьогодні вже усталеним є розуміння регіонального економічного простору як цілісної системи взаємодоповнюючих суб'єктів господарювання на відповідній території, що проявляє себе через сукупність економічних відносин, сформованих з урахуванням єдиних правил функціонування та регулювання. Крім того, як зазначає, наприклад, Т.В. Пепа, простір поділений на своєрідні територіальні одиниці, кожна з яких виконує відповідну функцію, причому специфіка їх обумовлена наявністю природних ресурсів, географічним положенням, трудовими навичками, історичними особливостями та іншими факторами. Окремі територіальні одиниці поєднують виробництво, населення, ресурси на даній території із виробничою спеціалізацією регіону [1; 2].

Склад і структуру регіонального економічного простору в своїй просторовій єдності формують регіональні господарські системи, кожна з яких є територіально-виробничим комплексом певної спеціалізації, сукупною цілісністю компонентів, сформованою на основі регіональних і міжрегіональних економічних, технологічних та організаційних зв'язків. Структура регіонального економічного простору є неоднорідною, що зумовлено специфікою сполучення умов і факторів конкретної території [1].

Василенко В.М. , розглядаючи регіональний економічний простір як соціально-економічну систему, наполягає на його вимірі через призму таксонометричної співпідпорядкованості [3, с. 43-51]. Дослідник для класифікації регіональних економічних систем в якості основної використовує функціональну ознаку розподілу економіки. На базі цієї класифікаційної ознаки ним виділені, по-перше, економічні регіони, що представляють собою значні за розміром території, на яких розташовано декілька соціально-економічних територіальних систем (наприклад, Східний, Південний, Західний і Північний райони України).

По-друге, виділяються соціально-економічні територіальні системи, що представляють собою великі за розміром (у територіальному сенсі) і складні соціально-економічні системи з великою кількістю складових елементів та вирізняються не тільки поліструктурністю та багатофункціональністю, але й множинністю взаємодій, значущістю та закономірностями функціонування (наприклад, промислові міста, райони, області). Для цих систем найбільш загальними ознаками є окресленість великого територіального утворення і наявність на території повного циклу відтворення; критеріями – позитивна динаміка відповідних довгострокових динамічних рядів фактичних і прогнозних характеристик основних показників розвитку, галузеві пропорції сформованих потенціалів території, показників реального рівня життя населення;

функціями – стратегічне планування, моделювання та програмування.

По-третє, науковцем виділяються функціонально-територіальні системи, що представляють собою системоутворюючі елементи цієї території, зумовлюють вирішальною мірою масштаби та межі її розвитку, мають специфічні особливості у взаєминах як усередині самої структури, так і за її межами, причому як у рамках цієї території, так і зовні (наприклад, міжгалузеві комплекси, промислово-територіальні комплекси тощо). Для цих систем найбільш загальною ознакою є той факт, що вони виступають системоутворюючим елементом тієї чи іншої території, джерелом її розвитку; критеріями є ритмічність і кооперування; функціями – індикативне планування і середньострокове прогнозування.

До складу соціально-економічних і функціонально-територіальних систем входять штучні стаціонарні (жорстко закріплені за місцем чи територією) і мобільні (що переміщуються) матеріальні системи [3, с. 43-51].

Функціональну ознаку в основу ідентифікації структури регіонального економічного простору закладає і професор Т.В. Пепа. Зокрема, за цією ознакою він виділяє такі основні взаємопов'язані системи у складі регіонального економічного простру як природно-ресурсну, виробничу, соціальну та ринково-інфраструктурну. Кожна з цих підсистем, на думку дослідника, має своє призначення та складається з підсистем нижчого таксономічного рівня, більшого ступеня конкретизації.

Особливостями регіонів та відмінностями їх соціально-економічного розвитку дослідник вважає, що просторовий ресурс – це територія; праце-ресурсний та споживчий потенціал – це населення; ефективність ринку функціонування економіки – це виробництво валового внутрішнього продукту, а також продукції промисловості і сільського господарства, товарів народного споживання [4].

В основі формування і функціонування регіонального економічного простору в першу чергу лежить ефективне законодавство. Воно визначає правові норми діяльності суб'єктів економічних відносин і виступає нормативною базою єдиної економічної, соціальної, фінансової і зовнішньої політики, а також регулятором розвитку регіонального економічного простору. Просторовий же розвиток, на думку провідних фахівців у галузі регіональної економіки [1; 5], має ґрунтуватися на принципах, що є відображенням об'єктивних закономірностей територіальної організації продуктивних сил, зокрема на принципах історичної детермінованості, глобальності, урахування світових тенденцій просторового розвитку і міжнародного співробітництва, забезпечення цілісності та єдності економічного простору, збалансованості, випередження інноваційних перетворень, комплексного розвитку, ефективності, пріоритетності, єдності регіональної політики та розвитку економіки, варіантності, пропорційного фінансово-кредитного забезпечення та ін.

Основною передумовою розвитку регіонального економічного простору є підвищення конкурентоспроможності регіональних господарських систем, що функціонують на його економіко-географічній території, а також потенціал самої території, який робить її відмінною від інших регіонів. Цей потенціал визначається рядом характеристик, до яких можуть належати розташування території, її розміри, клімат, природні ресурси, наявність виробництва, інфраструктури та розвиток бізнесу в цілому, якість життя населення, інвестиційна привабливість економіки регіону та комфортність умов для підприємництва. Слід також приймати до уваги соціальні та культурні фактори (традиції, світогляд, солідарність) і певні прийоми, які допомагають економічним суб'єктам взаємодіяти в нестабільних умовах. До територіального потенціалу необхідно віднести і такий нематеріальний фактор як комбінація інституцій, норм, правил та суб'єктів, завдяки якій виникає певна креативність та готовність до впровадження інновацій [6].

Протягом останніх років дослідження територіального потенціалу знову стають актуальними через посилення міжнародної і міжрегіональної конкуренції у контексті європейської інтеграції та прискорення процесів глобалізації. Його оцінка ведеться в розрізі конкретних складових: виробничого потенціалу, ресурсного, технологічного, інноваційного, інвестиційного, соціально-трудового [7] та інших. Дані, наведені у таблиці 1, яскраво свідчать про неоднорідність єдиного економічного простору країни, про суттєві відмінності у складі та структурі регіональних економічних просторів.

Структура регіональної економіки має велике значення для збалансованого розвитку національної економіки, її ефективності та стабільного зростання. Світовий досвід указує на те, що економічне зростання країн Західної Європи великою мірою пояснюється глибокими структурними змінами, які забезпечили впровадження досягнень науково-технічного прогресу, економію і раціональне використання ресурсів та інші позитивні зрушення. Швидке зростання виробництва в більшості країн Південно-Східної Азії сталося передусім за рахунок прискореного розвитку на сучасній науково-технічній основі таких галузей, як електроніка та машинобудування, хімія високомолекулярних сполук, чорна та кольорова металургія, інформаційні технології, зв'язок, транспорт, тобто внаслідок якісних змін у галузях матеріального виробництва і виробничої інфраструктури. Для нашої країни на сучасному етапі економічної кризи слід вибирати напрям розвитку, що базується на використанні наявних можливостей, оскільки розвиток високотехнологічних і наукоємних виробництв вимагає колосальних капіталовкладень, а в умовах кризового стану це просто неможливо. Неоціненне багатство, наприклад, яким володіє наша держава та її регіони, – транзитний потенціал території. Цей потенціал можна віднести до нетрадиційних можливостей регіонального економічного простору, а його розвиток і нарощування, поряд з традиційними можливостями промисловості, сільського господарства, сфери послуг, – покласти в основу нової моделі економічного зростання [6].

Таблиця 1

Диференціація регіонів України за рівнем економічного потенціалу (2012 р.)

	Позиція за середнім рейтингом	Середній рейтинг	ВРП у розрахунку на одну особу			Обсяг реалізованої промислової продукції на одну особу		Виробництво продукції сільського господарства на одну особу		Обсяг реалізованих послуг на одну особу		Капітальні інвестиції на одну особу		Коефіцієнт покриття експортом імпорту	
			грн	% від національ-ного рівня	рейтинг регіону	грн	рейтинг регіону	грн	рейтинг регіону	грн	рейтинг регіону	грн	рейтинг регіону	значення	рейтинг регіону
УКРАЇНА	–	–	**32002**	–	–	**30806,3**	–	**4897**	–	**7213,4**	–	**6467,1**	–	**0,81**	–
Автономна Республіка Крим	13	13,3	22675	70,85	13	13847,3	15	2841	23	4936,9	6	9375,3	2	0,62	21
Вінницька	11	12,3	20253	63,29	17	13856,3	14	8888	4	2919,4	13	3587,4	14	1,31	12
Волинська	20	17,3	19249	60,15	20	11010,8	20	5950	11	2638,4	16	3139,5	15	0,60	22
Дніпропетровська	2	6,5	44650	139,52	1	66057,0	1	3481	18	5714,6	4	6798,9	5	1,55	10
Донецька	3	7	38907	121,58	3	55418,9	2	2475	25	4840,9	8	7248,4	3	3,39	1
Житомирська	19	16,5	19551	61,09	19	12893,3	17	6251	10	2274,2	19	2274,4	23	1,43	11
Закарпатська	24	22	17088	53,40	23	7936,7	23	3359	21	2223,2	20	2189,2	25	0,69	20
Запорізька	7	8,8	30656	95,79	5	46215,7	4	3960	17	3529,7	11	4030,0	10	1,99	6
Ів.-Франківська	17	14,8	23379	73,05	12	18312,4	12	3984	16	1978,9	22	3749,0	12	0,84	15
Київська	9	10	40483	126,50	2	28258,6	7	3251	22	5439,7	5	11875,7	1	0,41	23
Кіровоградська	5	8,5	22082	69,00	15	19554,5	11	8975	3	3733,8	10	4611,3	8	2,21	4
Луганська	10	12,2	25950	81,09	8	37273,2	5	2773	24	2300,1	18	3638,3	13	2,11	5
Львівська	15	13,7	24387	76,20	11	13756,7	16	3445	19	5735,3	3	4429,5	9	0,40	24
Миколаївська	4	7,7	24838	77,61	9	20564,1	10	5899	12	6041,4	2	3996,3	11	2,65	2
Одеська	12	12,7	27070	84,59	7	11994,0	19	3365	20	11074,4	1	6145,7	6	0,41	23
Полтавська	1	5	38424	120,07	4	54873,4	3	9100	2	2826,6	14	6975,8	4	2,57	3
Рівненська	21	17,8	18860	58,93	21	10589,0	21	5357	13	2572,4	17	2400,1	22	1,10	13
Сумська	16	13,8	21722	67,88	16	21793,9	9	7168	9	2156,2	21	2506,3	20	1,65	8
Тернопільська	22	19	16644	52,01	24	7180,6	24	7368	8	1877,6	23	3137,6	16	0,70	19
Харківська	8	9,7	29972	93,66	6	28353,0	6	4447	15	4887,7	7	5410,8	7	0,74	17
Херсонська	18	16	17910	55,97	22	9508,7	22	7711	7	3068,9	12	2256,6	24	1,59	9
Хмельницька	19	16,5	19920	62,25	18	12648,4	18	8475	5	1797,0	24	2655,7	18	0,82	16
Черкаська	6	8,7	24558	76,74	10	25661,8	8	11019	1	3785,7	9	2978,4	17	1,75	7
Чернівецька	23	21,3	14529	45,40	25	4537,1	25	4815	14	1747,8	25	2468,5	21	0,71	18
Чернігівська	14	13,5	22096	69,05	14	17921,6	13	8449	6	2686,4	15	2547,3	19	1,00	14

Джерело: розроблено авторами за даними [8]

У світовій економічній практиці досить широко використовується досвід формування просторових полюсів росту, що дозволяє більш ефективно використовувати ресурсну базу регіонів, забезпечувати реальне зростання інноваційної продукції і т. д. Однак ключовим фактором успіху все ж таки має залишатися людський потенціал [9], що є першоосновою і головним джерелом будь-яких технічних, технологічних, економічних і просторових змін.

Висновки

Виявлення проблем і протиріч у соціально-економічному розвитку регіонів з низькою якістю економічного простору в умовах існуючої парадигми просторового розвитку зумовлює необхідність проведення в регіонах даного типу просторових трансформацій у сфері економіки та визначає актуальність і значимість залучення нетрадиційних можливостей формування поляризованого простору, а критерієм ефективності цих трансформацій повинно стати забезпечення оптимального використання наявних ресурсів з максимально можливими темпами економічного зростання.

Література

1. Пепа Т.В. Територіальна структуризація економічного простору та оптимізація його розбудови / Т.В. Пепа // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – Рівне, 2009. – №1. – С. 250-258.

2. Мініна О.В. Теорія економічного простору: основні підходи до визначення / О.В. Мініна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – №6, т.1. – С. 237-241.

3. Василенко В.Н. Архитектура регионального экономического пространства: монография / В.Н. Василенко; НАН Украины. ИЭПИ НАН. – Донецк: ООО "Юго-Восток, Лтд", 2006. – 311 с.

4. Пепа Т.В. Регіональна динаміка і трансформація економічного простору України / Т.В. Пепа. – Черкаси: Брама-Україна, 2006. – 440 с.

5. Бистряков І.К. Економічний простір: аспекти методологічного визначення / І.К. Бистряков, Л.Г. Чернюк; за заг. ред. Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 56 с.

6. Бутко М.П., Мініна О.В. Ефективність використання нетрадиційних можливостей регіонального економічного простору в умовах поглиблення інтеграції: монографія / М.П. Бутко, О.В. Мініна. – Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2013. – 344 с.

7. Пасєка С.Р. Методологічні підходи до оцінювання соціально-трудового потенціалу регіону / С.Р. Пасєка // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2012. – №2, т. 1. – С. 244-249.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://.www.ukrstat.gov.ua.

9. Дерій Ж.В. Регіональні особливості людського розвитку в Україні / Ж.В. Дерій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький, 2013. – №3, т. 3. – С. 154-159.

References

1. Pepa T.V. Terytorial'na strukturyzatsiya ekonomichnoho prostoru ta optymizatsiya yoho rozbudovy, Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho hospodarstva ta pryrodokorystuvannia. Rivne, 2009, №1, pp. 250-258.

2. Minina O.V. Teoriya ekonomichnoho prostoru: osnovni pidhody do vyznachennia, Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Kmelnitsky, 2012, №6, Volume 1, pp. 237-241.

3. Vasilenko V.N. Arkhitektura regional'nogo e'konomicheskogo prostranstva: monografiya. Doneck: OOO "Yugo-Vostok, Ltd", 2006, 311 p.

4. Pepa T.V. Rehional'na dynamika i transformatsiya ekonomichnoho prostoru Ukrainy. – Cherkasy: Brama-Ukraina, 2006, 440 p.

5. Bystriakov I.K., Cherniuk L.G. Ekonomichnyi prostir: aspekty metodolohichnoho vyznachenn'a. Ed by B.M. Danylyshyna. K.: RVPS Ukrainy NAN Ukrainy, 2006, 56 p.

6. Butko M.P., Minina O.V. Efektyvnist' vykorystannia netradytsiinyh mozhlyvostei rehional'noho ekonomichnoho prostoru v umovakh pohlyblennia intehratsii: monografiya. Nizhyn: TOV "Vydavnytstvo "Aspekt-Poligraf", 2013, 344 p.

7. Pasieka S.R. Metodolohichni pidhody do otsiniuvannia sotsial'no-trudovoho potentsialu rehionu. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Kmelnitsky, 2012, №2, Volume 1, pp. 244-249.

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://.www.ukrstat.gov.ua.

9. Derii Zh.V. Rehional'ni osoblyvosti liuds'koho rozvytku v Ukraini. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Kmelnitsky, 2013, №3, Volume 3, pp. 154-159.

Рецензія/Peer review : 30.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. завідувач кафедри фінансів Чернігівського державного технологічного університету Ільчук В.П.

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 339.944

П.П. ЯРЕМОВИЧ
Київський економічний інститут менеджменту

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ ПОСЛУГ

У статті аналізуються особливості розвитку конкурентоспроможності інфраструктурних об'єктів України на європейському ринку транспортно-логістичних послуг. Розкриваються пріоритетні завдання нашої держави на шляху інтеграції у європейський економічний простір. Обґрунтовано розвиток транспортно-логістичної інфраструктури України. Проаналізовано світовий досвід транспортно-логістичних послуг. Запропоновано шляхи вирішення проблем розвитку інфраструктури. Розглянуто аспекти міжнародної співпраці України у транспортно-логістичних послугах.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, міжнародний господарський логістичний комплекс, ринок, послуги, європейський економічний простір.*

PETR PETROVYCH YAREMOVICH
Kyiv Economic Institute of Management

THE COMPETITIVENESS OF IFRASTRUCTURE OBJECTS OF UKRAINE IN THE EUROPEAN MARKET OF SERVICES

Abstract – in article is analyzed the development features of Ukrainian competitiveness infrastructure objects in European market of logistic and transport services. The priorities tasks of our country reveals in the way of integration in European economic area. Justified development of transport and logistics infrastructure in Ukraine. Analysed international experience of transport and logistics services. Proposed ways of solving the problems of infrastructure. Considered aspects of international cooperation in Ukraine's transportation and logistics services.

Keywords: *competitiveness, infrastructure objects, market, European Economic Area, international business logistic systems.*

Актуальність теми дослідження. Міжнародні господарські логістичні комплекси відіграють сьогодні суттєву роль у підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних компаній на європейському ринку транспортно-логістичних послуг, вдосконаленні системи інфраструктурної взаємодії між Україною та ЄС. Розбудова мережі міжнародних транспортних автошляхів, придорожньої інфраструктури актуалізували завдання визначення дієвих механізмів ефективного використання створюваних об'єктів. Дослідження основних тенденцій їх розвитку свідчить, що для ефективного використання транзитного потенціалу України, пріоритетом має стати розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів (МГЛК), надання повного спектра транспортно-логістичних послуг європейського рівня. Вибір такої стратегії, на нашу думку, суттєво вплине на конкурентоспроможність вітчизняних інфраструктурних об'єктів та ефективність їх спільного використання українськими та європейськими підприємцями.

Аналіз останніх публікацій: проблематика конкурентоспроможності міжнародних господарських логістичних комплексів на європейському ринку транспортно-логістичних послуг є предметом дослідження багатьох українських та зарубіжних науковців. Серед них доцільно виділити Вергуна В.А., Дудченко М.Д., Григорак М.Ю., Журбу І.Є., Рибчука А.В., Румянцева А.П., Філіпенко А.С., Ларіну Р.Р., Хмару М.П., Шниркова О.І., Прокоф'єву Т.А., Сергєєва В.І. та ін. Різні аспекти досліджуваної проблематики значною мірою висвітлені в економічній літературі, проте єдиної думки щодо зазначеної проблематики не існує.

Мета дослідження полягає в дослідженні аспектів розвитку конкурентоспроможності міжнародних господарських логістичних комплексів України на європейському ринку транспортно-логістичних послуг.

Виклад основного матеріалу. Бурхливий розвиток міжнародних транспортних коридорів і транспортно-логістичної інфраструктури України, який відбувався до Євро-2012, створили об'єктивну необхідність інтеграції України у світове господарство, необхідність використання у національній системі відтворення міжнародного поділу праці, що сприяє прискоренню переходу до ринкової економіки країни. Така необхідність формування ефективної структури економіки країни відкриває додаткові можливості у створенні належних умов для ефективного розвитку нашого суспільства. Поряд із необхідністю інтеграції України у світове господарство та розвитку її міжнародних відносин існують об'єктивні можливості для таких процесів, як збільшення економічного потенціалу нашої країни, що є суттєвим чинником для належної участі у міжнародному поділу праці. Об'єктивною можливістю для інтеграції у світове господарство є вироблення механізму зовнішньоекономічних зв'язків на мікрорівні – підприємств, на макрорівні – загальнодержавному, на глобальному – через участь у спеціалізованих і багатоцільових економічних міжнародних організаціях.

Перспективи євроінтеграції змушують нашу державу серйозно задуматися про можливі сценарії розвитку мережі міжнародних господарських логістичних комплексів в Україні. Міжнародні логістичні компанії (Raben, DHL, Schenker AG) створюючи МГЛК, легко подолали відстань від західного кордону

України до Києва, Луганська, Сум, Одеси і тепер важко відрізнити побудовані ними логістичні комплекси від європейських. Поєднання необхідності та об'єктивних можливостей входження України у світове господарство робить розвиток цього процесу пріоритетним. Для його ефективної реалізації необхідно розробити дієву стратегію інтеграції нашої країни у європейський економічний простір, яка, на нашу думку, має включати наведені у таблиці 1 основні напрямки та інституції їх впровадження.

Таблиця 1

Основні напрями стратегії інтеграції МГЛК України у європейський економічний простір

№ п/п	Напрям	Впровадження
1	Адаптація земельного законодавства України до європейських стандартів	Верховна Рада України Міністерство юстиції України
3	Галузева співпраця у розвитку МГЛК	Міністерство інфраструктури України
4	Інтеграція мережі МГЛК України у європейську	Міністерство інфраструктури України
5	Співробітництво у галузі охорони довкілля при експлуатації МГЛК	Міністерство екології та природних ресурсів України Міністерство надзвичайних ситуацій України

Характеризуючи основні напрямки стратегії інтеграції України у світовий економічний простір та інституції їх впровадження, необхідно відмітити наступне.

По-перше, Міністерству юстиції України, за сприяння Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, необхідно розробити і подати на узгодження й прийняття у Верховну Раду України дієві законодавчі акти які спростять і вдосконалять господарську діяльність суб'єктів ЗЕД. Наприклад, суб'єктам господарювання необхідно прийти до єдиного стандарту фінансової звітності – міжнародного. Це дасть можливість підвищити професійний рівень бухгалтерів, фінансових директорів, припинить хаос у навчальному процесі підготовки фахівців фінансової галузі, оскільки, закінчивши ВУЗ молодий фахівець змушений проходити додаткові навчальні курси для освоєння принципів ведення фінансової звітності за міжнародними стандартами.

По-друге, Міністерству інфраструктури України та Міністерству економічного розвитку і торгівлі України необхідно розробити програму розвитку МГЛК із включенням у неї всіх регіонів та залученням до їх створення виробничих підприємств нашої країни, оскільки, на нашу думку, МГЛК мають бути розташовані на перетині міжнародних транспортних коридорів із митним кордоном України, в місцях сходження міжнародних транспортних коридорів, у містах-мільйонниках та регіонах із високим рівнем розвитку промисловості. В перспективі, на наш погляд, необхідно будувати МГЛК у мегаполісах від 500 тис. жителів. Для ефективної співпраці необхідно об'єднати наукові заклади, які досліджують нові технології будівництва; навчальні заклади, розробити і ввести у них програми підготовки фахівців із логістики, менеджерів-управлінців, будівельників; виробників будівельних матеріал, надати їм пільгові кредити для заміни виробничого обладнання, і відмінити митні платежі і ПДВ на нове обладнання яке ввозиться із-за кордону і не виробляється в Україні.

По-третє, оскільки, питання екології сьогодні є нагальним, Міністерству екології та природних ресурсів України й Міністерству надзвичайних ситуацій України необхідно розробити спільну програму збереження довкілля в процесі розвитку та функціонування МГЛК. Як показує досвід, розвиток МГЛК на МТК дає можливість збудувати дорожню інфраструктуру таким чином, щоб вона не загрожувала довкіллю. Наприклад, мости, розташовані на автомобільних дорогах міжнародного значення, можна будувати із дотриманням усіх технічних характеристик такого рівня об'єктів. Дорожня структура, наявність необхідної території дозволяють зводити великі конструкції надаючи їм необхідну міцність і конфігурацію. Такий підхід зменшує ризик їх руйнування, збільшує гарантії функціонування автошляхів і завдає мінімальної шкоди довкіллю, збереження якого є нагальним питанням у всьому світі.

Сьогодні уряди багатьох країн світу розробляють програми збереження навколишнього середовища за рахунок впровадження новітніх технологій у цілих галузях. Незважаючи на те, що вони є фінансово затратними їх впровадження стає пріоритетом у виготовленні товарів, а проекти набувають світового значення. Наприклад, провідні автомобільні компанії випускають автомобілі на електротязі; виробники теплоізоляційних матеріалів використовують за основу піноскло; пріоритетом електроенергетики стає розвиток альтернативних джерел енергії. Збудовані вітряки, електростанції на сонячних батареях не забруднюють навколишнє середовище, їх експлуатація не впливає на екологію.

Отже, у питанні визначення місця розташування МГЛК, на нашу думку, проблема збереження екології має бути однією із пріоритетних. Необхідно враховувати навколишнє середовище – природу, водні ресурси. Оскільки, процес створення МГЛК пов'язаний з їх забрудненням – це велике скупчення автомобілів, котрі забруднюють повітря і залишки різного сміття, відходи процесу будівництва. Для мінімізації їх негативного впливу на довкілля необхідно:

- передбачити роботу на будівництві об'єктів автомобілів які відповідають європейським нормам

викиду шкідливих газів;

- обладнати виїзди із будівельних майданчиків місцями для миття коліс автомобілів;
- організувати вивіз будівельного сміття на спеціально організовані майданчики.

Розробляючи технічні умови для створення МГЛК, на нашу думку, необхідно передбачити будівництво на об'єкті автономної котельні, яка працювала б на природному газові або від сонячних батарей. Природній газ є екологічно чистим паливом і його підведення до МГЛК є простішим і безпечнішим, а ніж постійне постачання альтернативного палива – солярки, вугілля, торфу, брикету. Обладнання котельні сонячними батареями є зовсім бажаним варіантом енергозабезпечення. Їх можна розташувати на покрівлі будівель і вони є екологічно безпечними. Наявність автономної котельні дозволяє виробляти тепло для опалення приміщень та нагрівання води. Також, потрібно використовувати екологічні технології при переміщенні товарів. Наприклад, необхідно замінити дерев'яні піддони на пластикові. Це різко скоротить використання деревини і збереже ліс від вирубання. Пластикові піддони екологічно чисті, можуть використовуватись багато разів, менш вибагливі при транспортуванні та зберіганні.

По-четверте, Міністерству економічного розвитку і торгівлі України необхідно розробити дієву програму економічної інтеграції та розвитку торговельних відносин між Україною та країнами світу. З метою ознайомлення іноземних компаній із розробками вітчизняних виробників потрібно проводити економічні форуми і виставки. Наприклад, наша промисловість у змозі освоювати новітні технології виробництва будівельних матеріалів, ми можемо виробляти високоякісні матеріали і використовувати їх при будівництві МГЛК. Пріоритетною політикою Міністерства економічного розвитку і торгівлі України й Міністерства закордонних справ України має бути проведення рекламних кампаній по підвищенню іміджу країни з ціллю залучення іноземних інвестицій в економіку країни.

Зовнішня політика України передбачає співробітництво з різними країнами та інтеграційними угрупованнями. Серед них, на наш погляд, пріоритетним є Європейський Союз. Межуючи на західному кордоні із Польщею, Словаччиною та Угорщиною, з Румунією – на південному заході, Україні просто необхідно розвивати зовнішньоторговельні зв'язки із цими європейськими країнами. Цьому сприяє і той фактор, що через західний кордон проходить два міжнародних транспортних коридори – МТК №3 і МТК №5. Побудова на них МГЛК, на нашу думку, позитивно вплине на динаміку зовнішньоторговельних операцій між країнами й інтеграцію української транспортно-логістичної системи у європейську. Тут варто зауважити, що існують як фактори, що сприяють прагненню України розвивати європейський вектор співпраці, так і фактори, що перешкоджають цьому процесу (табл. 2).

Таблиця 2

Фактори сприяння та перешкод розвитку співпраці України і ЄС

№ п/п	Фактори сприяння	Фактори перешкод
1	Сприятливі географічне розташування і кліматичні умови, вихід до моря	Незаконне втручання держави в комерційну діяльність підприємств
2	Значний промисловий потенціал, різноманітні види ресурсів, родючі землі, потужна переробна база	Нестабільне і незавершене законодавче поле і податкова система
3	Потенційна здатність кадрів до висококваліфікованої і наукомісткої праці	Неефективний контроль за діяльністю державних підприємств

Для подолання цих перешкод необхідно, по-перше, максимально ефективно використовувати сприятливе географічне положення нашої країни розвиваючи не тільки визнані міжнародні транспортні коридори. Наприклад, МТК №5 на дільниці Ужгород - Львів має розгалуження в м. Стрий на автодорогу М12. Спрямування його розвитку по М12 Стрий-Тернопіль-Хмельницький-Вінниця-Умань-Миколаїв-Херсон-Сімферополь зв'яже МТК №5 найкоротшим маршрутом із МТК Гданськ-Одеса, Пан'європейським коридором №9 Гельсінкі-Александрополіс і автодорогою М18 Сімферополь-Москва. Таке направлення розвитку МТК №5 дозволить отримати найкоротший шлях до водних артерій України – морських портів.

По-друге, створювати МГЛК необхідно на перетинах МТК. Побудова трьох регіональних МГЛК на автодорозі М12 дасть поштовх соціально-економічному розвитку великого регіону. У Західно-Східному регіоні (Тернопіль, Хмельницький, Вінниця) необхідно віддати перевагу будівництву об'єктів для збереження і перевалки сільськогосподарської продукції.

По-третє, у Південно-Східному регіоні країни розташовані всі потужні промислові підприємства. Для їх розвитку необхідно будувати регіональні МГЛК, що дасть можливість промисловим підприємствам зосередитись на своїй профільній діяльності, передавши функції збереження, перевалки і консолідації товарів МГЛК. Варто також зазначити, що на сьогодні в Україні не існує програмного документа щодо розвитку транспортно-логістичної інфраструктури (ТЛІ). Основним документом зі становленню та функціонування ТЛІ можна вважати Державну Програму створення та функціонування МТК, в якій юридично не закріплено визначення понять МТК і МГЛК.

Аналіз стратегічних напрямків розвитку ТЛІ дозволяє зробити висновок, що реалізація транзитного потенціалу нашої країни сприяє створенню мережі МГЛК. Побудова інфраструктурних об'єктів на

прикордонних територіях сприяє зовнішньоторговельним відносинам України із сусідніми країнами за рахунок руху товару, робочої сили. Наприклад, рух товаропотоків із Середньої Азії через морський порт Одеса транзитом через Південно-Західну частину України по автодорозі М12 в Польщу; рух товаропотоків із Росії по МТК №3 транзитом через Україну в Польщу і далі у Німеччину, Чехію.

Також варто зазначити, про можливість руху товаропотоків у зворотних напрямках. Такий товарорух розвиває зовнішньоторговельні відносити між країнами, сприяє тісній співпраці учасників зовнішньоекономічної діяльності, особливо у сфері послуг. Актуальним питанням є також обмін робочою силою. Наші співвітчизники їдуть працювати за кордон, натомість іноземці працюють у нас. Така ситуація позитивно впливає на міжнародний рух робочої сили, її міграцію. Забезпеченню та зростанню значення вітчизняних МГЛК має сприяти реалізація заходів міжнародної інтеграційної політики нашої держави. Враховуючи перспективи інтеграційної співпраці України з ЄС особливу роль тут покликані відігравати МГЛК, що розташовані у західних областях нашої країни. Саме ці МГЛК можна розглядати як нові форми імплементації України у транспортно-логістичний комплекс ЄС. Не менш важливим є і східний інтеграційний вектор України, спрямований на розвиток нових транспортно-логістичних зв'язків із СНД та країнами далекого зарубіжжя. Тому інтеграційна складова у діяльності МГЛК має стати провідною, що забезпечить їх стабільне функціонування.

Таким чином, аналіз аспектів розвитку конкурентоспроможності вітчизняних міжнародних господарських логістичних комплексів на європейському ринку транспортно-логістичних послуг дозволяє зробити наступні **висновки.**

По-перше, в Україні необхідно створити мережу МГЛК, поєднавши їх з регіональними автошляхами та інтегрувавши, через МТК, у європейську транспортно-логістичну систему. Таке поєднання може реалізуватись через інтеграційну політику входження України у світовий транспортний простір шляхом спільного використання об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури з сусідніми країнами. Основою для подальшої інтеграції транспортно-логістичної системи України до світових мереж може стати, на нашу думку, розробка концепцій спільного розвитку певних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури в рамках програм добросусідства. Для цього у нас є всі підстави: великі транзитні можливості, невичерпний науковий потенціал, досвідчені й кваліфіковані кадри.

По-друге, процес входження України у світове господарство, інтеграція економіки країни у світову мають бути постійними і неспинними. Механізм реалізації продукції виробництва потребує ринків збуту. Цьому процесу можуть сприяти якісні дороги і розвинена мережа МГЛК. Консолідуючи товар на розташованих у прикордонній смузі МГЛК, ми спрощуємо процедуру його знайомлення з іноземним споживачем. Для більш ефективної роботи цього механізму, необхідно, на нашу думку, спростити процедуру перетину кордону для іноземних підприємців. Наприклад, якщо підприємець їде у нашу країну, щоб закупити товар, який знаходиться на МГЛК в зоні перетину державного кордону і має намір, знаходячись на території України не більше 24 годин, витратити одразу до 100000 грн йому потрібно поставити відмітку у паспорті, не справляючи візи. Такий механізм буде сприяти розвитку зовнішньоторговельних відносин за рахунок збільшення кількості відвідувань нашої країни іноземними підприємцями.

По-третє, міжнародні господарські логістичні комплекси є великими об'єктами інфраструктури, в рамках якої здійснюється повний логістичний супровід перевізного процесу, враховуючи вибір транспортно-митної схеми з формуванням логістичних параметрів, підбір страхової компанії, експедиція відправки та доставки товару, забезпечення перевалки вантажу на державному кордоні. Розвиток МГЛК вимагає участі багатьох суб'єктів підприємницької діяльності. Тому їх ефективне функціонування може бути забезпечене лише за умови плідної співпраці з органами державної влади, міжнародними компаніями, орендарями, суб'єктами ЗЕД. До основних функцій МГЛК слід віднести створення об'єктів комерційної нерухомості; надання послуг зберігання та перевалки вантажів; проведення професійних тренінгів для персоналу, постійне підвищення кваліфікації співробітників компанії; функцію учасника зовнішньоекономічної діяльності, яка сприяє підвищенню його конкурентоспроможності на європейському ринку транспортно-логістичних послуг.

Отже, звідси випливає висока актуальність вирішення завдань, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних міжнародних господарських логістичних комплексів в системі інфраструктурної взаємодії України та ЄС, як невід'ємної та ключової складової, що забезпечує підвищення ефективності функціонування транспортно-логістичного комплексу України в цілому. При переході економіки України на інноваційний шлях повинні посилюватися процеси спеціалізації, концентрації й кооперації промислового та сільськогосподарського виробництва, розвиток і вдосконалення аспектів міжнародної співпраці, що призводить до безперервного зростання обсягу перевезень товарів і вимагає подальшого вдосконалення методів управління системою вантажо - і товароруху, впровадження прогресивних логістичних технологій доставки, збереження й перевалки вантажів. Актуальним також є комплекс заходів по забезпеченню транзиту вантажів територією України. При цьому, необхідні технологічна модернізація транспортної інфраструктури, впровадження логістичних технологій в організацію транзитних вантажних, інформаційних і фінансових потоків, а також державне стимулювання залучення додаткових обсягів вантажів до транзиту через Україну.

Література

1. Журба І.Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): монографія / І.Є. Журба. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 311 с.
2. Рибчук А.В. Глобальна виробнича інфраструктура світового господарства : теорія і практика : монографія / А.В. Рибчук. – Дрогобич : Вимір, 2009. – 436 с.
3. Філіпенко А.С. Міжнародні торговельні зв'язки України: генезис і структура. Навч. посібник / А.С. Філіпенко. – К.: Знання України, 2008. – 223 с.
4. Хмара М.П. Високотехологічні кластери Європейського Союзу : монографія-Київ, 2011. – 154 с.
5. Шнирков О. Передумови та наслідки створення поглибленої зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Електоронний ресурс] / О. Шнирков. –Режим доступу: www.iir.kiev.ua/press

References

1. Zhurba I.Ye. Transkordonne spivrobitnytstvo krain Tsentralnoi ta Skhidnoi Yevropy v umovakh rozshyrenoho ES (pytannia teorii ta praktyky): monohrafiia / I.E. Zhurba. – Khmelnytskyi: KhNU, 2008. – 311 s.
2. Rybchuk A.V. Hlobalna vyrobnycha infrastruktura svitovoho hospodarstva : teoriia i praktyka : Monohraafiia / A.V. Rybchuk – Drohobych : Vymir, 2009. – 436 s.
3. Filipenko A.S.Mizhnarodni torhovelni zviazky Ukrainy: henezys i struktura. [Navch. posibnyk] / A.S. Filipenko. – K.: Znannia Ukrainy, 2008. – 223 s.
4. Khmara M.P. Vysokotekholohichni klastery Yevropeiskoho Soiuzu : Monohrafiia-Kyiv, 2011. – 154 s.
5. Shnyrkov Oleksandr. Peredumovy ta naslidky stvorennia pohlyblenoi zony vilnoi torhivli mizh Ukrainoiu ta ES / Oleksandr Shnyrkov // [Elektoronnyi resurs]. – rezhym dostupu: www.iir.kiev.ua/press

Рецензія/Peer review : 24.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК. 334.7.021

Р.Л. ЛУПАК
Львівська комерційна академія

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Обґрунтовано стратегічні напрями формування оптимальної структури капіталу підприємства споживчої кооперації, які враховують інституційну, фінансову, матеріально-технічну компоненти. Доведено необхідність лібералізації порядку використання та розпорядження кооперативним майном і підтверджено першочергову важливість інституційних змін в системі споживчої кооперації. Запропоновано вважати за необхідне використання функціонального підходу до визначення стратегічних пріоритетів підвищення ефективності використання капіталу підприємств споживчої кооперації. Для досягнення стратегічної мети управління капіталом потребує реалізації системи заходів за фінансово-економічним, інтелектуально-кадровим, техніко-технологічним, маркетинговим, інституційно-правовим напрямами.

Ключові слова: капітал, підприємства споживчої кооперації, стратегічні пріоритети, стратегічні напрями.

R.L. LUPAK
Lviv commercial academy

STRATEGIC PRIORITIES OF INCREASING THE EFFICIENCY OF USE OF THE CAPITAL OF ENTERPRISES OF THE CONSUMER COOPERATION

Substantiated strategic directions of forming the optimal structure of the capital of an enterprise of consumer cooperation that take into account the institutional, financial, material and technical components. Proved the necessity of liberalizing the procedure of use and disposal of cooperative property and confirmed the utmost importance of institutional changes in the system of consumer cooperation. The need to take the necessary functional approach to the definition of strategic priorities for improving the efficiency of the use of capital of enterprises of the consumer cooperation. To achieve the strategic goal of capital management requires the implementation of measures on financial-economic, intellectual personnel, technical and technological, marketing, institutional and legal areas.

Keywords: capital, enterprises of the consumer cooperation, strategic priorities, strategic directions

Постановка задачі. Активну участь в розподілі економічних зобов'язань перед національним господарством приймає система споживчої кооперації, яка сьогодні потребує нового механізму ефективного використання капіталу. Відомо, що споживча кооперація як важлива складова багатоукладної економіки України в процесі реформування спрямовує свої зусилля на створення власної моделі господарювання, адекватної ринковій економіці. З цією метою відбувається реформування системи відносин власності, відбувається пошук нових механізмів залучення населення до діяльності кооперативних підприємств, підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності в цілому. Відтак, першочерговим та достатньо важливим завданням споживчої кооперації як на поточний, так і наступні періоди є оздоровлення фінансового стану та забезпечення ефективного господарювання кооперативних підприємств.

У зв'язку з цим об'єктивно виникає необхідність наукового осмислення процесів, які відбуваються, і пошуку концептуальних підходів щодо зростання обсягів інвестицій, збільшення масштабів і джерел їх формування, прискорення темпів інвестиційної діяльності підприємств системи споживчої кооперації, уточнюючи елементи стратегічного управління. Йдеться насамперед про стратегічні пріоритети як заходи фінансово-економічного підвищення ефективності використання капіталу.

Аналіз досліджень та публікацій. Загальнотеоретичні і методологічні проблеми управління капіталом підприємств, здійснили класики та неокласики світової економічної думки: А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, Дж. Міль, К. Маркс, Е. Бем-Баверк, А. Маршалл, Дж. Кларк, І. Фішер, Дж. Хікс, а також провідні вітчизняні та зарубіжні вчені сучасності: І. Балабанов, І. Бланк, Ю. Воробйов, Д. Ван Хорн і Д. Ваховач, А. Грязнова, Н. Дучинська, М. Дороніна, М. Кизим, В. Ковальов, С. Козьменко, О. Любунь, Ф. Модільяні та М. Міллер, І. Яремко. Науково-теоретичним розробкам проблем стратегічного управління капіталом підприємств споживчої кооперації присвячені наукові праці В. Апопія, С. Бабенка, Н. Басій, Г. Башнянина, В. Геєця, Ю. Дайновського, Н. Карпенко, Я. Качмарика, І. Лукінова, Б. Мізюка, Н. Міценко, С. Скибінського, В. Семчика та інших дослідників.

Виділення невирішених частин. В дослідженнях питання управління капіталом підприємств споживчої кооперації з урахуванням напрямів формування конкурентної стратегії та стратегічної послідовності підвищення ефективності використання капіталу в низькопривабливому інвестиційному середовищі недостатньо розроблені. Необхідність подальшого дослідження окреслених проблем забезпечення ефективного управління капіталом кооперативних підприємств зумовила вибір дослідження та його актуальність.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення напрямів формування оптимальної структури капіталу підприємств споживчої кооперації та стратегічних пріоритетів підвищення ефективності його використання.

Виклад основного матеріалу. Капітал є фундаментальним, складним, багатоаспектним, і в силу цього не достатньо дослідженим економічним явищем. Як зазначає П. Самуельсон «теорія капіталу являє собою один з найбільш складних розділів мікроекономічного аналізу» [8, с. 65], а з точки зору В. С. Пономаренка, найбільш непізнаним об'єктом дослідження є капітал як самозростаюча вартість [6, с. 186]. Звісно капітал необхідно розглядати стосовно його вартості, оскільки це впливає на рівень забезпечення податкових зобов'язань підприємства, але вартість формується у бізнес-середовищі, яке постійно змінюється на відміну від податкового законодавства.

Підтримуємо думку А. Г. Грязнової, яка зазначає, що «категорія капіталу виникла та розвивається разом із капіталістичною системою господарювання» [9, с. 215]. Дослідження вченого дозволяє сформувати уявлення про формування капіталу у системі споживчої кооперації, яка була започаткована саме в часи капіталістичного устрою. Для кооперативних підприємств капітал слугує не лише засобом досягнення поставлених завдань, а забезпечує формоутворення власності – відносини які у формі корисного ефекту від споживання благ, хоча будь-який корисний ефект від споживання, користування, зміни концепції управління, реалізації економічного блага врешті решт одержує оцінку в грошовому вираженні. Більше того, в умовах зростання ступеня участі найманих працівників у процесах формування капіталу, особливо у підприємствах де існує висока необхідність у його збільшенні, стає очевидним, що ефективність і повнота реалізації самої кооперативної власності залежить від оптимального співвідношення різних частин капіталу не лише у короткостроковому періоді.

Відомо, що встановлення економічно-обґрунтованого співвідношення між власними та позиковими частинами капіталу є однією з найважливіших задач управлінських структур підприємств споживчої кооперації. Відтак, забезпечення оптимальної структури капіталу повинно враховувати інституційну, фінансову, матеріально-технічну компоненти (рис. 1).

Для підприємств споживчої кооперації характерними тенденціями є лібералізація порядку використання та розпорядження кооперативним майном. Відтак, важливо зміцнити інститут власності в системі, поліпшити імідж споживчої кооперації як власника, що дасть змогу споживчим товариствам і їх спілкам вільно та оперативно використовувати наявні у них ресурси відповідно до чинного законодавства.

Як зазначається в програмних документах Укоопспілки у ході підвищення ефективності використання капіталу доцільно переглянути концепцію та принципи формування переліку неподільного майна. Зокрема, споживчі товариства та їх спілки усіх рівнів хоча формально і є власниками закріпленого за ними майна, але на практиці не можуть повною мірою реалізовувати свої права власника: володіти, користуватися та розпоряджатися цим майном, їх правомочності обмежені локальними нормативними актами, які діють у системі. Проте лібералізація є прикінцевим стратегічним пріоритетом для підприємств споживчої кооперації Попередньо необхідно підвищити ефективності господарської діяльності, удосконалити кооперативну політику та організаційно-кооперативну роботу, переглянути засади організації системи споживчої кооперації та її перебудови з тим, щоб адаптуватись до умов ринкової економіки [7].

Проте ряд інституційних змін в першу чергу передбачають фінансово-інвестиційне оздоровлення підприємств. Зокрема, важливо врахувати вплив факторів, з якими пов'язується досягнення стратегічних пріоритетів та необхідність окремих управлінських рішень в короткостроковому періоді.

Так, за ринкових умов до факторів, що впливають на ризики, з якими пов'язані фінансово-економічні стратегії відносять співвідношення позикових і власних джерел формування оборотного

капіталу, недостатність абсолютно ліквідних активів, якість дебіторської заборгованості, ризик не отримання прибутку, синхронізація грошових потоків, високий рівень поточної заборгованості та ін. Все це потребує прискорення оборотності оборотного капіталу, оптимізації кредиторської заборгованості, мінімізації сукупних витрат фінансування поточних активів, забезпечення заданої рентабельності поточного капіталу, оптимізації структури оборотного капіталу за рівнем ліквідності його компонентів. Хоча такі заходи є необхідні, але значна матеріально-технічна база підприємств споживчої кооперація та витрати пов'язані із їх утриманням потребує в операційному режимі забезпечення вкладення фінансових ресурсів у розробку ресурсозберігаючих технологій, забезпечення відповідною технікою, що дозволятиме ефективно використовувати ресурси підприємства, залучати інвестиції для її оновлення. При цьому критеріями реалізації програмних рішень слід вважати скорочення часу і витрат на реалізацію продукції, максимізацію ефективності використання ресурсів, оптимальний розмір витрат ресурсів, підвищення фондовіддачі.

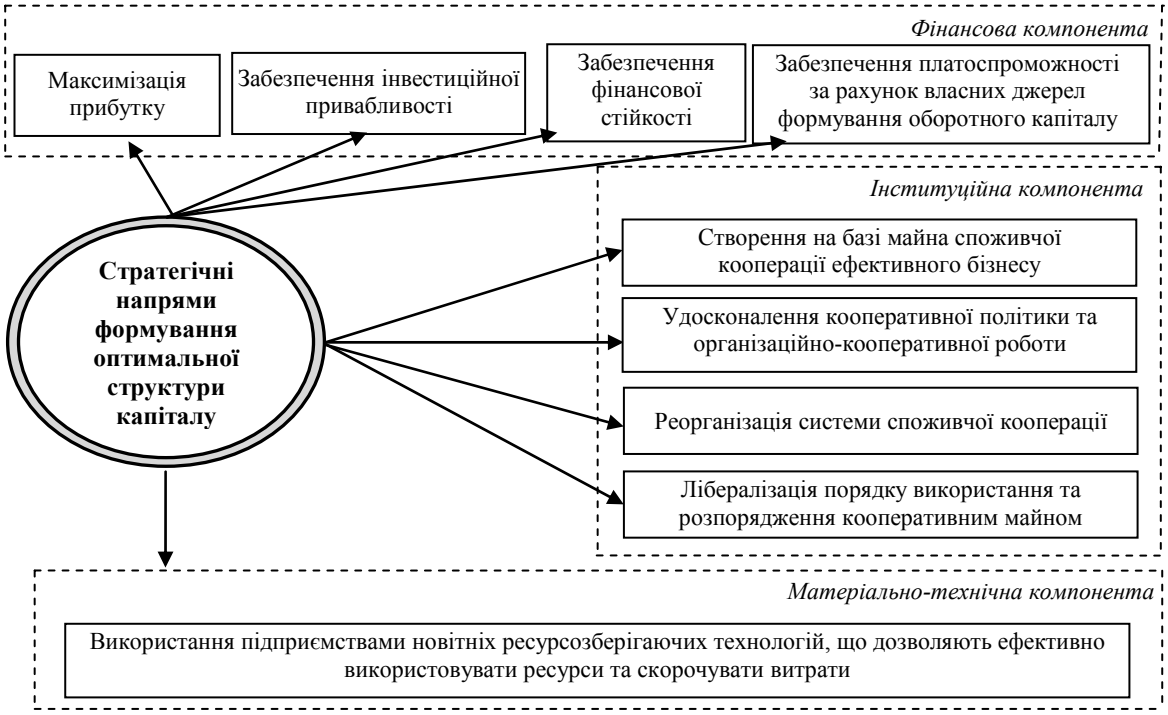


Рис. 1. Напрями формування оптимальної структури капіталу підприємства споживчої кооперації

Таким чином досягнення стратегічної мети управління капіталом підприємств споживчої кооперації потребує реалізації системи заходів за такими функціональними складовими – фінансово-економічною, інтелектуально-кадровою, техніко-технологічною, маркетинговою, інституційно-правовою (табл. 1). Комплекс складових може бути розширеним в залежності від галузевої приналежності підприємства та місця розташування бізнес-об'єктів.

Так, для підвищення ролі магазину як ключового елемента торговельної діяльності споживчої кооперації, зміцнення його статусу як центру по роботі з членами-пайовиками споживчих товариств і спілок стратегічними завданнями слід вважати: залучення додаткових інвестицій членів-пайовиків споживчих товариств і спілок та населення; приймання замовлень на побутові послуги населенню, переробку сільськогосподарської продукції, виробництво невеликих партій товарів кооперативними підприємствами; організація торгівлі на замовлення товарами складно-технічного асортименту, продаж з відтермінуванням платежу та комісійної торгівлі виробами народних промислів; залучення в оборот місцевих товарних ресурсів, сільськогосподарської продукції фермерів; застосування знижок для членів-пайовиків кооперативу, пріоритетність в обслуговуванні та придбанні товару.

Для цього підприємствам споживчої кооперації необхідно удосконалити структуру торгової мережі, розпочати відкриття торгових центрів і комплексів у районах і великих сільських населених пунктах, реконструювати, переоснастити об'єкти роздрібної торгівлі, удосконалити асортиментну, цінову політику, підвищити якість обслуговування населення, відновити дрібно-роздрібну і пересувну мережі та відкриття магазинів вдома для обслуговування населення малих і віддалених сіл, використовувати електронні засоби у процесі обробки інформації, організувати торгівлю в кредит, на замовлення, доставка товарів додому [4, с. 90-93]. Все це окрім збільшення обсягів капіталу та підвищення ефективності його використання дозволить підприємствам споживчої кооперації забезпечити виконання соціальних функцій – задоволення потреб пайовиків у товарах і послугах.

У цьому відношенні необхідно відчутно збільшити частку персоніфікованої частини статутного фонду, вдосконалити порядок управління закріпленою за пайовиками власністю. В перспективі персоніфікація повинна досягти такої стадії, щоб пайовики стали власниками конкретних майнових об'єктів.

Реальними власниками підприємств споживчої кооперації повинні стати також постійні працівники. У такому разі кожний член споживчого товариства матиме економічні та соціальні інтереси в своєму товаристві, що сприятиме його становленню як реального власника [1].

Таблиця 1

Стратегічні засади підвищення ефективності використання капіталу підприємств споживчої кооперації

Стратегічні напрями	Стратегічні пріоритети
Фінансово-економічний	- створення довірчих фондів за участі найманих працівників, населення та органів місцевого самоврядування; - участь у реалізації державних проектів по покращенню інфраструктури регіону; - диверсифікації діяльності на базі нових технологій, методів та форм господарювання; - підготовка інвестиційних проектів із залученням державних органів влади по підвищенню купівельної спроможності населення; - поширення практики заміщення дебіторської заборгованості шляхом інвестиційних гарантій
Інтелектуально-кадровий	- створення фондів солідарного преміювання за результатами трудової діяльності; - поширення практики підвищення кваліфікації працівників у підприємствах-лідерах системи споживчої кооперації; - підготовка програм покращення якості організаційно-кооперативної роботи з пайовиками; - розширення повноважень працівників щодо пошуку перспективних напрямів покращення бізнес-процесів
Техніко-технологічний	- впровадження проектів із реалізації продукції шляхом інноваційних технологій; - ініціювання загальносистемної модернізації обладнання із залученням коштів міжнародних партнерів; - створення інформаційної мережі фінансово-розрахункового, комунікаційного, силового характеру
Маркетинговий	- впровадження електронного бізнесу; - диверсифікація комерційної господарської діяльності; - покращення комерційних взаємовідносин з постачальниками
Інституційно-правовий	- реалізація справедливих і демократичних процедур перерозподілу прибутків і дивідендів; - поширення практики комерціалізації у використанні майнових ресурсів пайовиками; - посилення економічної інтегрованості суб'єктів соціально-трудових відносин у фінансово-інвестиційну діяльність підприємства

Доцільно звернути увагу на необхідність інтелектуально-кадрового розвитку підприємств споживчої кооперації за якого важливо ініціювати створення фондів солідарного преміювання за результатами трудової діяльності, забезпечити поширення практики підвищення кваліфікації працівників у підприємствах-лідерах системи споживчої кооперації, розпочати підготовку програм покращення якості організаційно-кооперативної роботи з пайовиками, розширити повноваження працівників щодо пошуку перспективних напрямів покращення бізнес-процесів.

Зауважимо, що підприємства споживчої кооперації сьогодні не готові до техніко-технологічних змін, які відбуваються на підприємствах мережевого характеру. Так, не використовується єдина інформаційна мережа фінансово-розрахункового характеру, не впроваджуються проекти із реалізації продукції шляхом інноваційних технологій, відсутня ініціатива (або носить лише декларативний характер) щодо модернізації обладнання із залученням коштів міжнародних партнерів чи на комерційній основі. Звичайно, це потребує значних фінансових витрат, але як свідчить міжнародний досвід, така ініціатива є інвестиційно привабливою, ресурсно-необхідною та життєздатною.

При управлінні стратегічною взаємодією підприємства зі споживачами необхідно усвідомлювати, що вона стосується обгрунтування довгострокових цільових орієнтирів взаємовідносин, що спрямовані на задоволення потреб споживачів, побудову якісного партнерства з ними та реалізують стратегічні інтереси підприємства. Вони передбачають обрання однієї чи декількох типів стратегій: взаємовідносин, споживача, товару, мерчандайзингу, формування потреб та попиту споживачів [2]. У такому разі, сьогодні підприємствам споживчої кооперації особливо важливо сконцентрувати економічну роботу на впровадженні електронного бізнесу, що дозволить підвищити іміджеву позицію, скоротити витрати на організацію і здійснення комерційної діяльності, задовольнити більшу кількість соціальних запитів споживачів та посилити співпрацю з ними, оперативно визначити реакції споживачів на комерційні ініціативи у режимі реального часу, покращити взаємозв'язки з різними бізнес-організаціями. Водночас така форма ринкових відносин забезпечить прозорість у виконанні податкових зобов'язань перед державо, а це підвищить рівень довіри до системи з боку органів влади та пришвидшіть реалізацію спільних інвестиційних проектів. Відтак підприємства споживчої кооперації отримають значний фінансовий ресурс, який в процесі реалізації соціальних проектів забезпечить зростання частки ринку та конкурентоспроможності.

Попри це, для підприємств споживчої кооперації важливим напрямом підвищення ефективності

господарської діяльності, в т.ч. використання капіталу, залишається інституційно-правовий, який врахує процеси реалізації справедливих і демократичних процедур перерозподілу прибутків і дивідендів, поширення практики комерціалізації у використанні майнових ресурсів пайовиками, посилення економічної інтегрованості суб'єктів соціально-трудових відносин у фінансово-інвестиційну діяльність підприємства. Відтак, для активізації членів споживчих товариств та усунення вказаних вад необхідно якісно оновити кооперативну політику, базисом якої має стати повернення споживчої кооперації до своєї первинної ідеї – задоволення споживчих очікувань і потреб пайовика-споживача, а саме: збільшення рівня кооперативних виплат і виплат на паї; забезпечення більш низького рівня цін на товари і послуги у магазинах споживчої кооперації порівняно з ринковими та їх більшої конкурентоспроможності. Це буде мотивувати пайовиків до активної участі у діяльності кооперативних підприємств, стимулюватиме їх споживчий попит і формуватиме лояльність до товарів і послуг системи споживчої кооперації [4; 5].

Висновки і перспективи подальших розвідок. Виділення названих стратегічних напрямів та пріоритетів зорієнтоване на збереження соціальної відповідальності підприємствами споживчої кооперації, підвищення рівня їх готовності до запровадження маркетингової програми стратегії розвитку, удосконалення мотиваційної політики через її значимість у розширенні кооперативної власності. Попри це, підприємствам споживчої кооперації необхідно використовувати сучасні технології для перетворення на конкурентоспроможні комплекси динамічного розвитку.

Водночас, детальнішого дослідження потребує соціально-мотиваційний, логістичний, інноваційний, фінансово-інвестиційний, організаційно-економічний та інші напрями, які залишаються важливими для суб'єктів споживчої кооперації у процесі підвищення ефективності використання капіталу.

Література

1. Бородата О. Проблеми та перспективи розвитку споживчої кооперації в Україні / О. Бородата. [Електронний варіант]. – Режим доступу : http://kerivnyk.info/2012/03/borodata.html

2. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т. Г. Васильців, В. І. Волошин, О. Р. Бойкевич, В. В. Каркавчук [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : «Ліга-Прес», 2012. – 388 с.

3. «Від Укоопкомпанії – до Укоопспілки, від вузькокорпоративних – до колективних інтересів». [Електронний варіант]. – Режим доступу : http://www.academia.org.ua/?p=903

4. Куценко А. В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія / А. В. Куценко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.

5. Манжура О. В. Удосконалення кооперативної політики в споживчій кооперації України / О. В. Манжура // Бізнес-Інформ. – 2013. – № 4. – С. 265-270

6. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством : монографія / В. С. Пономаренко. – Х. : Основа, 1999. – 619 с.

7. Постанова XXI (позачергового) з'їзду споживчої кооперації. Про Програму подальшого реформування споживчої кооперації України : від 4 жовтня 2012 р. [Електронний варіант]. – Режим доступу : http://document.ua/pro-programu-podalshogo-reformuvannja-spozhivchoyi-kooperaci-doc117157.html

8. Самуэльсон П. Экономикс / Пол А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; Пер. Л. С. Тарасевич. – М. : НПО «Алгон», 1994. – 642 с.

9. Экономическая теория : учебник / Под. ред. А. Г. Грязновой, Т. В. Чечелевой. – М. : Изд-во «Экзамен», 2004. – 592 с.

References

1. Bearded O. Problems and prospects of development of consumer cooperation in Ukraine, Mode of access: http://kerivnyk.info/2012/03/borodata.html

2. Vasiltsev T. G. The Financial and economic safety of the enterprises of Ukraine: strategy and mechanisms : monograph. – Lviv, «Liga-Press», 2012, 388 p.

3. From WCOOP-company – to Ukoopspilka, from corporate to collective interests», Mode of access: http://www.academia.org.ua/?p=903

4. Kutsenko A. C. The organizational-economic mechanism of management of efficiency of activity of the enterprises of the consumer cooperation of Ukraine : monograph, Poltava, «Руск», 2008, 205 p.

5. Manjura O. C. Improvement of cooperative policy in the consumer cooperation of Ukraine, Business-inform, 2013, № 4, pp. 265-270. [in Ukrainian]

6. Ponomarenko C. S. Strategic management of the company : monograph, Kharkov, Osnova, 1999, 619 p.

7. The resolution XXI (extraordinary) Congress of the consumer cooperation. On the Program of further reform of the consumer cooperation of Ukraine : from 4 October 2012, Mode of access: http://document.ua/pro-programu-podalshogo-reformuvannja-spozhivchoyi-kooperaci-doc117157.html

8. Samuelson P. Economics, Moscow, NGO «Algon», 1994, 642 p.

9. Economic theory : the textbook / Ed. by A. G. Hraznova, T. V. Chechelevoj, Moscow, Publishing house «Examination», 2004, 592 p.

Рецензія/Peer review : 22.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. заступник директора Регіонального філіалу Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові Васильців Т.Г.

УДК 445.833

Л.З. КІТ
Інститут регіональних досліджень НАН України, м. Львів

ЕВОЛЮЦІЯ МЕРЕЖЕВОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті аналізуються різні підходи науковців до визначення терміну «мережева економіка», досліджуються періоди становлення мережевої економіки в Україні та в світі, її складові, розглядаються деякі процеси, внаслідок яких відбулося формування мережевої економіки та її розширення.

Ключові слова: мережева економіка, формування інформаційної економіки, інформаційні технології, розвиток та складові мережевої економіки.

LESYA ZENOVIIVNA KIT
Institute for Regional Studies of the NAS of Ukraine, Lviv, Ukraine

EVOLUTION OF NETWORK ECONOMICS

Abstract – Subject of this article is an actual because the network economy performs one of the main forms of business organization..

This article analyzes the various scientific approaches to the definition of "network economy", examines periods of network economy in Ukraine and in the world, its components are considered some of the processes, in consequence of which was the formation of the network economy and its extension.

The aim of the study is periodization network economy, the definition stage of its development, identify their characteristics, advantages and contradictions.

In the presented conclusions made by the theoretical synthesis of conceptual approaches and modern ideas about the formation of the network economy and its development.

Keywords: network economy, the formation of the information economy, information technology, and development components of the network economy.

Сьогодні мережева економіка активно досліджується, формується та впроваджується. Сучасний її етап є результатом швидкого та якісного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій з 1960 р.

Є ряд нових соціально–економічних напрямів в розвитку електронного бізнесу, значення і можливі наслідки використання яких ще не до кінця вивчені: системи електронних платежів і управління банківськими рахунками по Інтернету, електронна комерція і віртуальні торгівельні майданчики, електронні магазини і представництва господарюючих суб'єктів Інтернету є основою функціонування мережевої економіки

Багато науковців вважають мережеву економіку новою формою економічного порядку. Також, наводять приклади визначень, в яких стараються нам довести, що кожен зміст має одну і ту ж суть, наприклад, інформаційна економіка, економіка прямих рівноправних зв'язків, інтернет - економіка, цифрова економіка, електронна економіка.

Значний вклад у розробку теорій мережевої та інформаційної економіки внесли зарубіжні та вітчизняні науковці-дослідники, зокрема: Бел Д., Гелбрейт Дж., Дракер П., Кастельс М., Катц Р., Келлі К., Кроуфорд Р., Мартін В., Масуда І., Стоуньер Т., Тоффлер Е., Фрумкін М., Андрусів В., Соколенко С., Чухно А., Шнипко О., Бугорський В., Пороховський Л., Стрєлєц І., Мяснікова Л., Цвілєв Р. та інші.

На сьогодні, в Україні, мережева економіка ще недостатньо вивчена. Тому, є потреба у подальшому науковому дослідженні цієї проблематики.

Метою дослідження є періодизація мережевої економіки, визначення етапів її розвитку, виявлення їх особливостей, переваг та суперечностей.

Мережеву економіку вважають молодою наукою, тому сталого визначення немає. В таблиці 1 наводимо визначення терміну «мережева економіка» різних науковців.

Як бачимо, дослідники керуються різними підходами до визначення мережева економіка. Наприклад, Бугорський В.Н. та Стрєлєц І.А. грунтують суть своїх визначень, як економіку, яка пов’язана з розподілом мережевих благ та виробництвом. А на думку Дятлова С.А., Матюшок В.М., Паринова С.І. та Юнусова А.М. – це економіка, яка ґрунтується на використанні Інтернет технологій. Знову ж підходом до визначення сутності мережева економіка вчених Галайди В.А. та Цвилєва Р.І. є, як форма господарської діяльності в економіці горизонтальних зв’язків.

Отже, різноманітність підходів до змісту визначення терміну «мережева економіка» різних науковців, свідчить про те, що на сьогодні ще немає загального визначення цього терміну. Різні дослідники – різний зміст цього поняття.

На нашу думку, в суть визначення терміну «мережева економіка», саме науковець Кастельс М.[10] вкладає більш правильне і наближене трактування до сучасних тенденцій соціально-економічного розвитку. Мережева економіка – економіка нового типу – інформаційна та глобальна економіка. Інформаційна – оскільки конкурентоспроможність і продуктивність чинників або агентів в цій економіці (регіон, нація, компанія…)залежать в першу чергу від їх здатності генерувати, обробляти і ефективно використовувати інформацію засновану на званнях. Глобальна – тому що всі головні види економічної діяльності (виробництво та споживання товарів та послуг), а також їх складові організовуються в глобальному

масштабі, безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що зв'язує економічних агентів. Дослідник розглядає економіку нового типу, як синтез інформаційної і глобальної економіки для якої характерним є розвиток інформаційно-комунікаційних мереж.

Таблиця 1

Підходи науковців до визначення терміну "мережева економіка"

Автор	Зміст терміну
Бугорський В.Н. [5,с.56]	Мережева економіка – економіка, здійснювана з допомогою електронних мереж. Основа мережевої економіки - мережеві організації.
Галайда В.А. [7,с.27]	Мережева економіка – особлива форма економічної діяльності, що базується на горизонтальних зв'язках, глобальному електронному середовищі, з переважанням в якості найважливіших елементів продуктивних сил знань, інформації стосунків, що забезпечують миттєву реакцію на попит і пропозицію (природа мережевої економіки заснована на різноманітних тісних зв'язках між суб'єктами стосунків).
Дятлов С.А. [9]	Мережева економіка – системно організована багаторівнева просторова структура взаємин в Інтернеті, телекомунікаційних мережах і інших мережевих структурах між економічними агентами, що включає індустрію створення нових інформаційних технологій та інформаційних продуктів, телекомунікаційні і провайдерські послуги, електронний бізнес, електронні ринки, електронні біржі, телебанкинг, телероботу, структура, що розвивається відповідно до своїх специфічних цілей і критеріїв ефективності.
Матюшок В.М. [12,с.46-47]	Мережева економіка – форма економічної діяльності, яка базується на глобальному електронному середовищі з переважанням в якості найважливіших елементів продуктивних сил знань і інформації миттєвої динаміки між попитом і пропозицією.
Паринов С.І. [13,с.168]	Мережева економіка – стан економіки, який виникає, коли інфраструктура, обслуговуюча функція економіки країни (групи країн), ґрунтується на використанні Інтернет технологій. При цьому міняє свої властивості, як економічна система в цілому, так і її окремі елементи (виникають мережеві форми організації і механізм координації відбуваються зміни в ринкових інститутах тощо).
Стрєлєц І.А. [15,с.166]	Мережева економіка – економіка пов'язана з виробництвом і розподілом мережевих благ.
Цвилєв Р.І. [17,с.496]	Мережева економіка – форма господарської діяльності, де переважають неринкові механізми регулювання і організації горизонтальних зв'язків в економіці.
Юнусов А.М. [19]	Мережева економіка – одна з форм організації економічної діяльності в рамках моделі ринкової економіки з високим рівнем інформатизації, заснованої на активному використанні громадянами, господарюючими суб'єктами, державою інфокомунікаційних технологій і глобальної електронної мережі Інтернет в процесах виробництва, розподілу, обміну і споживання.

Проаналізувавши багато наукової літератури вітчизняних та іноземних авторів, які досліджували теоретико-методологічні основи формування і становлення мережевої економіки світу та України, можна сформулювати термін «мережева економіка» - це одна з мережевих форм організації соціально-економічної діяльності в рамках моделі ринкової економіки з високим рівнем інформатизації, заснованої в активному використанні господарюючими суб'єктами, інформаційно-комунікаційними технологіями та глобальною електронною мережею Інтернет в процесах громадського відтворення.

Досить тривалий шлях свого розвитку пройшли мережеві відносини в економіці. З появою нових можливостей мереж, відбуваються етапи розвитку в економіці, які властиві різним періодам часу.

Нижче, у таблицях 2 і 3, ми наводимо періоди становлення мережевої економіки та найважливіші події, що зумовили формування мережевої економіки в Україні та світі.

Отже, коли порівняти події під час формування мережевої економіки, які відбувалися в один і той же час, то бачимо, що становлення мережевої економіки в Україні відбувається повільніше, ніж у світі.

Таким чином, на думку Матюшок В.М. [12], особливостями становлення і функціонування мережевої економіки є:

1. Формування глобальної інформаційної мережі. Мережева економіка базується на п'ятому технологічному устрої, в якому панівні позиції займають комп'ютерні та інформаційні технології.

2. У мережевій економіці створюються сприятливі можливості для глобалізації ринків фінансів, товарів, робочої сили.

3. У мережевій економіці між різними індивідуумами встановлюються прямі горизонтальні зв'язки, що сприяє доступному спілкуванню.

4. Оскільки інформація в мережі поширюється дуже швидко, то для мережевої економіки характерна майже миттєва динаміка попиту і пропозиції, причому цінність ряду товарів виявляється не стільки в їх рідкості, скільки, навпаки, в їх масовості.

Таблиця 2

Періодична таблиця становлення мережевої економіки в Україні

Період	Події (явища, процеси)
1960 – 1995 рр.	Експериментальне виробництво потужних (великогабаритних) промислових комп'ютерів на основі електронних ламп і магнітних носіїв. Використання комп'ютерів у військових цілях. Запуск геостаціонарних супутників зв'язку і їх використання у гонитві озброєнь. Розробка та виробництво комп'ютерів на транзисторах. Використання комп'ютерів у наукових цілях. Трансформаційні процеси в економіці. Перехід до ринкових методів регулювання. Приватизація державних підприємств
1996 – 2002 рр.	Стрімкий ріст транснаціональних корпорацій. Відбувається ввезення інформаційно-комунікаційних технологій з Європи, Японії, США. Створення вільних економічних зон. З'являються виробничі підприємства мікроелектроніки і збірки комп'ютерів; Відбувається масова комп'ютеризація підприємств, державних організацій, навчальних закладів;
2002 р.-до сьогодення	Розробка і часткова реалізація Державних програм та Національних проектів (Комп'ютерна Україна - освіта та охорона здоров'я). Реструктуризація і реорганізація великих підприємств в галузі інформаційно-комунікаційних технологій. Модернізація мережевої інфраструктури великих міст. Розширення мережі Інтернет. Виникнення електронної торгівлі.

Розроблено автором на основі[2]

Таблиця 3

Періодична таблиця становлення мережевої економіки в світі

Період	Події (явища, процеси)
1960 – 1980 р.р.	Розвиток прикладної кібернетики: Виробництво потужних (великогабаритних) промислових комп'ютерів на основі електронних ламп і магнітних носіїв. Використання комп'ютерів у науково-дослідних та військових цілях. Активна участь державних та приватних секторів економіки в фінансуванні галузей інформаційно-комунікаційних технологій. Розвиток напівпровідникової індустрії. Створення мікропроцесорів на основі напівпровідників (кремнієвого кристалу та силікону). Серійне виробництво персональних комп'ютерів на основі мікропроцесорів. Широке використання персональних комп'ютерів в освітянських закладах та на виробничих підприємствах. Запуск геостаціонарних супутників зв'язку та розвиток комунікаційних засобів (радіозв'язок, телебачення). Створення мережевих технологій. З'являються концептуальні основи Інтернет.
1981 – 1990 рр.	Розробка зручного у використанні персонального комп'ютера та програмного забезпечення; Масове виробництво персональних комп'ютерів та інших інформаційно-комунікаційних технологій (факс, радіотелефони, кабельне та супутникове телебачення); Масштабне використання персональних комп'ютерів на підприємствах, в організаціях та навчальних закладах; Створення локальних комп'ютерних мереж; Створення оптичних ліній передачі даних на національних масштабах; З'явився Інтернет;

Продловження табл. 3

1990 – 2000 р.р.	Удосконалення інформаційно-комунікаційних технологій (мобільний зв'язок, безпровідні технології). Відчутне зниження витрат на обробку , зберігання та передачу інформації в результаті інновацій. Глобальне поширення мережі Інтернет. Виникнення мережевих ринків, електронний бізнес та електронні гроші. Поява віртуальних підприємств, нові форми господарювання на базі інформаційно-комунікаційних технологій. Експоненціальний ріст інформаційного обміну між економічними суб'єктами. Поява дистанційних колективних та трудових відносин. Масове вторгнення мережевої економіки в процесах виробництва, розподілу, обміну та вжитку. Ріст продуктивності всіх факторів виробництва в результаті участі в мережевій економіці.
2000 р. – до сьогодення	Глобалізація та інтеграція економіки.

Розроблено автором на основі [2].

Розглядаючи особливості мережевої економіки, дуже гарно їх формулює у своїй праці Кевін Келлі [11]:

- цінність участі в мережевій економіці зростає відповідно числу учасників спільної господарської діяльності, і це зростання включає в мережеву економіку все нових і нових учасників;
- цінність продуктів праці витікає з їх множинності, що протирічить двом фундаментальним аксіомам — цінність продукту пов'язана з рідкістю, а достаток речей знижує їх цінність;
- нові учасники збільшують об'єм мережі, що спричиняє зростання кількості нових учасників;
- у мережевій економіці збільшення віддачі від результатів виконуваної роботи забезпечується всією мережею і розподіляється у ній між всіма учасниками процесу, тоді як в умовах індустріальної економіки зростання віддачі є результатом значних зусиль окремих компаній тощо

На рисунку 1, ми наводимо складові мережевої економіки.

МЕРЕЖЕВА ЕКОНОМІКА

Інформаційна економіка – створює інфраструктуру її поширення.	**Економіка високих технологій** – безпосереднє використання і формування попиту на них.	**Економіка знань** - створює умови продукування інтелектуального продукту.	**Цифрова економіка** – трансформація всіх сфер економіки завдяки перенесенню інформаційних ресурсів та знань на комп'ютерну платформу з ціллю їх подальшого використання (виключно там, де це можливо) на цій платформі.

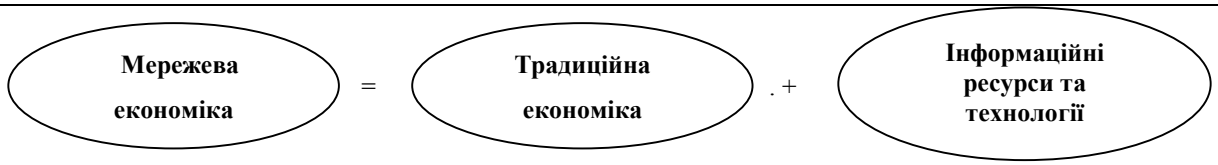
Рис. 1. Складові мережевої економіки

Розмірковуючи над «мережевою економікою», ми розуміємо це, як синтез складових (інформаційна економіка, економіка знань, економіка високих технологій та цифрова економіка), що тісно взаємопов'язані та доповнюють одна одну. Також це поняття найчіткіше відображає сьогоденні тенденції соціально-економічного розвитку, адже інформаційно-комунікаційні технології охопили всі сфери людської діяльності.

Отже, виникнення мережевої економіки можна пов'язати з початком використання різних інформаційних мереж та класифікувати їх за рівнем інтеграції. На думку, Бугорського В.Н. [5], їх можна поділити таким чином:

- корпоративні, внутрішньо фірмові мережі (інтранет – присутні конкретні обмеження для доступу в інформаційний простір і відповідають інтересам корпоративних користувачів);
- мережі ділового партнерства (екстранет - присутні конкретні обмеження для доступу в інформаційний простір і відповідають інтересам учасників партнерських об'єднань);
- глобальні мережі (наприклад, Інтернет – обмежень практично немає).

Також, у праці Бугорського В.Н. [5], можна віднайти визначену «формулу» для «мережевої економіки»:



Стрєлєц І.А. [15] та Бугорський Н.В. [5] трактують взаємозв'язок мережевої економіки між виробництвом і розподілом мережевих благ створенням, продукуванням та поширенням ринків мережевих благ. З огляду на це, продукцією мережевої економіки є товари та послуги. На рисунку 2, ми пропонуємо класифікацію товарів та послуг мережевої економіки.

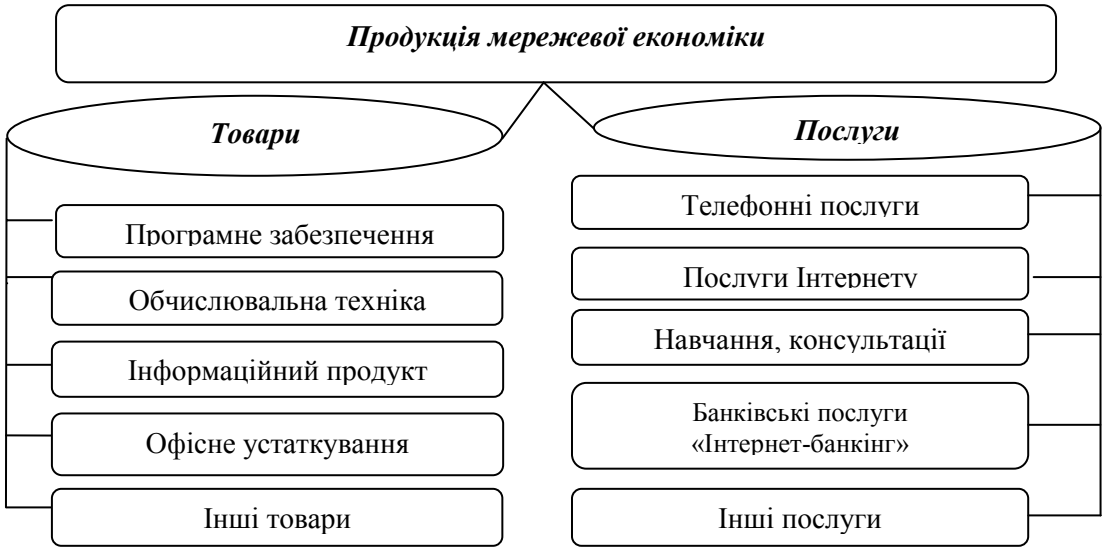


Рис. 2 . Класифікація продукції мережевої економіки
Джерело [5]

Наведемо деякі процеси, внаслідок яких відбулося формування мережевої економіки та її розширення:

- створення глобального інформаційного простору;
- технічні умови для створення та розширення масштабів мережевого та інформаційно-комунікаційного середовища;
- розвиток internet-технологій;
- різні види соціально-економічної діяльності перенесені в електронне середовище Internet;
- підвищення значимості високотехнологічних транснаціональних компаній;
- зміна традиційних організацій на мережеві структури.

Звичайно, що аналізуючи формування мережевої економіки потрібно зважувати усі переваги та суперечності. Цей перелік ми зазначаємо у таблиці 4.

Таблиця 4

Переваги та суперечності формування мережевої економіки

Формування мережевої економіки	
Переваги:	**Суперечності:**
- адаптивність компаній до умов, що змінюються, швидка реакція на зміну кон'юктури; - концентрація діяльності компанії на пріоритетних галузях спеціалізації, на унікальних процесах, скорочення витрат, їх раціональна структура і підвищення доходів; - низький рівень зайнятості, виключення дублювання використання кваліфікованої робочої сили	- відсутня орієнтація на багатопланову кваліфікацію загального профілю, що призводить до посилення залежності господарюючих суб'єктів; - мережева концепція порушує організаційні принципи сегментування, що властиві замкнутим організаційним одиницям, таким, як венчурні підприємства; - виникає надмірна залежність від кадрового складу, зростають ризики з плинністю кадрів; - практично відсутні матеріальна та соціальна підтримки учасників мережі внаслідок класичних довгострокових договірних форм і звичайних трудових відносин; - існує небезпека надмірного ускладнення, що випливає, зокрема, з різнорідності учасників компанії, неясності у відношенні членства в ній, відкритості мереж, динаміки самоорганізації, невизначеності в плануванні для членів мережі.

Отже, як ми бачимо, перераховані переваги формування мережевої економіки пов'язані із суперечностями. Перевага віддається спеціалізації і концентрації на ключових компетенціях, що суперечить сучасній орієнтації на багатопланову кваліфікацію учасників мережі, практично відсутні матеріальна та соціальна підтримка працюючих у мережі внаслідок відмови від класичних договірних форм трудових відносин, що веде до згортання підприємницької мотивації.

Поява радіо, телеграфу, телефону та інших засобів обміну інформацією в першій половині XX століття, створили умови для формування великих корпорацій і транснаціональної індустріальної економіки. Такі відносини у інформаційно-комунікаційній мережі стали важливим етапом у розвитку мережевої економіки. Чергове розширення мереж, їх масштабів та інтенсивності інформаційної взаємодії можна спостерігати у другій половині XX століття. Ми це пов'язуємо з новим витком науково-технічного прогресу, розвитком та процесом вдосконалення інформаційно-комунікаційних технологій. Саме, в цей період, зароджується ідея нової форми господарювання – електронно-мережева економіка. Цей вид економіки оснований на широкомасштабному використанні інформаційно-комунікаційних технологій та глобальних інформаційних мереж.

В інформаційних та комунікаційних мережах, які є каталізатором процесу формування та розвитку мережевої економіки, головну роль відіграє глобальна мережа Інтернет.

Стан мережевої економіки сьогодні це результат складної динаміки та збільшення людських та технологічних взаємовідносин з однієї сторони, та поступовий розвиток форм соціально-економічної діяльності з іншої сторони. Також, мережева економіка є поступово-розвиваючим перетворенням форми господарювання. Таким чином, впроваджуються інформаційно-комунікаційні технології в господарську діяльність економічних суб'єктів.

Отже, припускаємо, що мережева економіка являється внутрішнім механізмом соціально-економічної системи. Тому, потрібно її розглядати, як систему. А, система – це сукупність взаємопов'язаних та взаємодіючих компонентів, що виконують конкретні функції для досягнення спільної та єдиної цілі. Так, як нам відомо, що головною метою економічної системи є досягнення стабільного росту економіки в довгостроковій перспективі та добробут населення.

Аналізуючи наукову літературу, ми можемо навести основні параметри мережевої економіки, як системи та охарактеризувати їх (табл. 5).

Таблиця 5

Характеристика параметрів мережевої економіки

Параметри мережевої економіки	Короткий зміст
Елементи системи	Електронний бізнес, інститут електронних грошей (банки), виробники та споживачі товарів (учасники мережевої економіки), мережевий ринок. Всі ці елементи системи пов'язані між собою провайдерами, які представляють доступ до глобальних мереж і сфери Інтернет.
Критерії функціонування	Економія витрат часу. Оперативність інформаційної взаємодії.
Ціль	Ціллю мережевої економіки є позитивний розвиток загальної економічної системи.
Завдання	Зростання швидкості та якості інформаційної взаємодії в економічній діяльності господарюючих суб'єктів з метою забезпечення економічного зростання.
Форма	Форма не залежить від моделі економічної системи, в якій вона функціонує. Вона є постійно плаваючою та залежною від стану розвитку її змістового наповнення.
Змістове наповнення	Зміст мережевої економіки не залежить від моделі економічної системи, в якій вона функціонує. Змістом є сукупність складових (при певному рівні розвитку), що визначають мережеву економіку як систему.
Зворотній зв'язок	Сигнали попиту та пропозиції.
Зовнішнє збурююче середовище	Макроекономічна система національна чи наднаціонального рівня, в якій функціонує мережева економіка.

Розроблено автором згідно [1]

Висновки

Отже, підводячи підсумки, ми можемо здійснити теоретичне узагальнення концептуальних підходів і сучасних уявлень щодо формування мережевої економіки та її розвитку. Ми сформулювали такі загальні висновки теоретичного та науково-практичного характеру:

- що теорія мережевої економіки виникла в умовах нового етапу постіндустріальної економіки, як результат використання цивілізаційного світоглядного підходу до аналізу складних соціально-економічних процесів, напрацювань науковців щодо виявлення змісту і форм прояву теорії інформаційного

суспільства, теорії глобалізації, інституціональної економічної теорії та низки критичних теорій. Ці та інші теорії відображають структуроутворюючу роль інформації і знань у суспільному розвитку, переході до нового технологічного і господарського устрою, глобалізації економіки;

- що термін "мережева економіка" застосовується при характеристиці організаційної складової виробничого процесу в умовах формування як інформаційної економіки, так і економіки, що базується на знаннях;
- що формування мережевої економіки має певні переваги, однак розвиток мережевої економіки супроводжується суперечностями. Розв'язання цих суперечностей вимагає побудови особливого механізму управління.

Література

1. Авдошин С. М. Синергетическая организация в экономике XXI века / С. М. Авдошин, В. Б. Тарасов // Известия АИН им. А. М. Прохорова. Бизнес-информатика, 2006. – Т. 17. – С. 157–164

2. Баринов В.А. Развитие сетевых формирований в инновационной экономике / В.А.Баринов. Д.А. Жмуров // Менеджмент в России и за рубежом. - 2007. - № 1.– С. 3–8.

3. Блізняк А. Історія створення і сучасна діяльність міжнародного кооперативного альянсу / А. Блізняк// Підприємництво, господарство і право . – 2010. – №7. – С. 30-33.

4. Болдир Г.М. Моделі поведінки торгово-промислової палати як інформаційного агента в системі взаємодії бізнесу та влади/ Г.М. Болдир // Вісник економічної науки України. – 2009. – №1. – С. 39-43.

4.1. Бугорський В.Н. Сетевая экономика: учеб. пособие/ В.Н. Бугорський.– М. : Финансы и статистика, 2007. –56с.

5. Википедия. Электронная_ экономика.[.Электронный ресурс]. – Режим доступа: : http://ru.wikipedia.org/wiki/

6. Галайда В.А. Глобализация и регулирование сетевой экономики в современных макроэкономических системах :дис. ... д-ра. экон. наук/ В.А. Галайда. – М. : ГУУ, 2005.– 290 с.

7. Глушаниця Р.В. Кластерний принцип формування міжнародних стратегічних альянсів/ Р.В. Глушаниця// Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – №3.. – С. 38-43.

8. Дятлов С.А. Принципы информационной экономики/ С.А. Дятлов// Информационное общество. – 2000. – №2.– С. 77–85.

9. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура.[Электронный ресурс].– Режим доступа: http://polbu.ru/kastels_informepoch/ch00_all.html.

10. Кевин Келли. Двенадцать принципов преуспевания в бурно меняющемся мире.[Электронный ресурс] / Келли Кевин // Знание-Сила. –1998. – №.4. – Режим доступа: http://www.ipz.ru/ipz/info/5.html.

11. Матюшок В.М.Сетевая экономика и глобализация экономической деятельности / В.М. Матюшок// Информационное общество. – 1999. – Вып. 6. – С. 46-47.

12. Паринов С.И. К теории сетевой экономики/ С.И. Паринов. – Новосибирск: ИЭОПП СОРАН, 2002. – 168 с.

13. Рябцун В.В. Управление развитием региональной сетевой экономики: автор. дис. ... д-ра экон. наук/ В.В. Рябцун.[Электронний ресурс]. – Режим доступа: www. lib.udsu.ru/a_ref/07_16_005.pdf

14. Стрелец И.А. Сетевая экономика: учебник/ И.А. Стрелец. – М. : Эксмо, 2006. – 166с.

15. Хеннінг К. Нова економіка: форми вияву, причини і наслідки: монографія / Клодт Хеннінг [та ін.]. – К. : Таксон, 2006. – 306 с.

16. Цвылев Р.И. Постиндустриальное развитие. Уроки для России/ Р.И. Цвылев. – М. : Наука, 1996. – 496 с.

17. Щербина В.М. Образи інформаційного суспільства: соціологічний вимір / В.М. Щербина. – К.: ТОВ "Агенство Україна", 2005. – 46 с.

18. Юнусов А.М. Теоретические основы формирования и становлення сетевой экономики в России: автореф . дис. ... канд. экон. наук/ А.М. Юнусов [Электронный ресурс].– Режим доступа: www.ifap.ru/library/book366.pdf.

References

1. Avdoshyn S. Synerhetychna orhanizatsiya ekonomiky dvadtsyat pershogo stolittya /S. Avdoshyn V. Tarasov//Proceedings AYN im. A.Prokhorov. Business - Informatics, 2006. - T. 17. - P. 157-164.

2. Barynov V. Rozvytok merezhevykh utvoren v innovatsiyniy ekonomitsi /V.Barynov. D. Zhmurov//Management in Russia and abroad. - 2007. - № 1

3. Bliznyak AIstoriya ta potochna diyal nist Mizhnarodnoho kooperatyvnoho al yansu /A. Bliznyak//Business, Economy and Law. - No7. - 2010. - P. 30-33.

4. Boldyr G. Modeli povedinky Torhovo -promyslovoyi palaty v yakosti informatsiyi ahenta systemy vlady i biznesu /G. Boldyr//Journal of Economic Sciences of Ukraine. - 2009. - No1. - P. 39-43.

5. Bugorsky V. Merezheva ekonomika : Navchal nyy posibnyk. Vyhoda /V.Bugorsky. - Moscow: Finance and Statistics, 2007. 56c.

6. Vikipediya. - Mode of access h: http://ru.wikipedia.org/wiki/Электронная_ economy.

7. Galaida V. Hlobalizatsiya i rehulyuvannya merezhevoyi ekonomiky v suchasnykh makroekonomichnykh system : dys. ... Doktor econ . nauk /V.Galaida. - Moscow State University of Management, 2005.

8. Hlushanytsya R. Klaster pryntsyp formuvannya mizhnarodnykh stratehichnykh al yansiv /R. Hlushanytsya//Formation of market relations in Ukraine. - No3. - 2010. - P. 38-43.

9. Dyatlov S. Pryntsypy informatsiynoyi ekonomiky /Dyatlov S.//Information Society. - 2000. No2.
10. Castells M. The Information Age: Economy, Society and Culture. - Access mode: http://polbu.ru/kastels_informepoch/ch00_all.html.
11. Kevin Kelly. Twelve steps to excel in the rapidly changing world/Kevin Kelly//Knowledge is power. - No.4. - 1998. - Mode of access h: http://www.ipz.ru/ipz/info/5.html.
12. Matyushok V. Merezheva ekonomika i hlobalizatsiya ekonomichnoyi diyal□nosti /V.Matyushok//Information Society. - 1999. - MY. 6. - S. 46-47.
13. Parinov S. Teoriya merezhevoyi ekonomiky /S.Parinov . - Novosibirsk: IEIE Sora 2002. - 168 .
14. Ryabtsun V. Upravlinnya rozvytkom rehional□noyi merezhevoyi ekonomiky : avtor. DIS . ... Doktor econ . nauk /V.Ryabtsun. - Mode of access: www. lib.udsu.ru/a_ref/07_16_005.pdf
15. Stryelyets I. Merezheva ekonomika : pidruchnyk /Stryelyets I. - M.: Penguin Books, 2006. - 166c.
16. Henning K. New Economy: forms of manifestation, cause and effect: monograph/Klodt Henning et al. - K. Tucson, 2006. - 306 p.
17. ScherbynaV. Zobrazhennya informatsiynoho suspilstva: sotsiolohichna rozmirnist' /V.Scherbyna. - Kyiv, 2005. - 46 p.
18. Yunusov A. Formuvannya Teoretychni osnovy i stvorennya merezhevoyi ekonomiky : Avtoref. Teza . ... Kandydat ekon. nauk /A.Yunusov - Access: www.ifap.ru/library/book366.pdf.

Рецензія/Peer review : 30.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: завідувач відділу дослідження проблем фінансово-кредитних відносин в регіоні Інституту регіональних досліджень НАН України, д.е.н., проф. Сторонянська І.З.

УДК 338.45.01

О.В. БОКІЙ
Інститут продовольчих ресурсів НААН

ЗОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

На підставі аналізу промислового ринку хлібобулочних виробів в Україні визначено структуру, ємність та основні тенденції ринку хліба в областях України. Досліджено взаємозв'язок між рівнем доходів населення та цінами на хліб. Виявлено важелі впливу на показники функціонування ринку з урахуванням зональних особливостей.
Ключові слова: ринок, хлібобулочні вироби, ціна, зональні особливості

O.V. BOKIY
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine's Institute of Food Resources, Kyiv, Ukraine

ZONE MARKET PECULIARITIES OF BREAD IN UKRAINE

Abstract–On the basis of analysis of industrial bread market the main market trends on Ukraine regions were determined. We researched interconnection between income level of population and bread prices. Then were found influence factors indicators of market function in according to zone peculiarities.It was found that zone features of the bread market in Ukraine caused by population income level differentiation and price level (prices) for bread are shown in purchasing power of the population. Available region infrastructure, enterprises development level, consumption products culture and buyers benefit affect market function. We can determine that the manufacturing leaders and population bread purchasing power are Kiev and Dnipropetrovsk region.
Keywords: market, bread, price, zone peculiarities

Вступ

Основою продовольчої безпеки в галузі харчових продуктів є забезпечення населення продукцією належної якості в обсягах, необхідних для раціональної норми споживання. Ситуація на ринку хліба відіграє значну роль у соціальній стабільності суспільства, навіть незначні зміни в ціновій політиці та обсягах постачання відбиваються на суспільно–політичній ситуації в країні. Продукція із борошна входить до основного продуктового кошику і в значній мірі впливає на індекс інфляції в країні, тому органи державного управління вживають заходи для стримування зростання цін на продукцію [1], як економічні, так і політичні. Планом заходів з виконання Державної програми активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки [2] передбачено реконструкцію та модернізацію хлібопекарських підприємств, зокрема в 6-ти областях східного та західного регіонів України. Для подальшого формування стратегії розвитку галузі, забезпечення сталого ринку важливим завданням є дослідження його зональних особливостей та визначення важелів впливу на показники формування ринку.

Аналіз останніх публікацій і досліджень

Вагомий внесок у розвиток теоретичних та практичних досліджень ринку продукції АПК, харчових продуктів та ринку хліба зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, О. Васильченко [4], О. Ралко [5], О. Шпичак [8] та інші. Проте зональні особливості ринку хліба в Україні потребують подальших досліджень.

Мета статті – дослідити особливості ринку хлібобулочних виробів в областях України та визначити попит на продукцію на ринку хлібобулочних виробів.

Викладення основного матеріалу

В сучасних ринкових умовах для забезпечення сталого розвитку ринку хлібобулочних виробів необхідно дослідити його динаміку та зональні особливості, враховувати дію економічних та соціальних важелів впливу на ефективність діяльності. Наразі для функціонування та розвитку ринку хлібобулочних

виробів важливо забезпечити поєднання ринкових передумов та засобів державного регулювання шляхом прийняття законодавчих актів, надання бюджетних субсидій, дотацій, розподілу інвестицій та ін.

Пропозицію на ринку хліба в Україні майже повністю забезпечено українськими виробниками. Хлібопекарська галузь з часів незалежності України характеризується значним падінням обсягів промислового виробництва продукції підприємств, що звітують. З 1990 року по 2001 рік промислове виробництво знизилося в 2,7 рази, а починаючи з 2002 року темпи падіння виробництва становили 2–5% на рік [3] (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка виробництва хлібобулочних виробів промисловими підприємствами України

Рік	Виробництво, тис. т	% до попереднього періоду	Середньорічна чисельність населення, тис. чол.	% до попереднього періоду	Виробництво на 1 особу, кг	% до попереднього періоду
1990	6701		51557		130,0	
1991	6685	99,8	51624	100,1	129,5	99,6
1997	3060	88,6	50400	97,6	60,7	46,9
2001	2449	80,0	48664	96,6	50,3	82,9
2008	1978	80,8	46192	94,9	42,8	85,1
2009	1828	92,4	45963	99,5	39,8	92,9
2010	1807	98,9	45783	99,6	39,5	99,2
2011	1694	93,7	45598	99,6	37,2	94,1
2012	1679	99,1	45453	99,7	36,9	99,4

Наведені дані свідчать, що темпи зниження обсягів виробництва хлібобулочних виробів випереджають темпи зниження кількості населення в Україні. Споживання продукції, яку вироблено промисловими підприємствами, майже дорівнює її виробництву (залишки на складах підприємств, за попередніми підсумками 2013 року, становлять 194 т, або 0,01% обсягів виробництва). Необхідно врахувати, що в 90-х роках основна частка хлібобулочної продукції випускалася державними промисловими підприємствами та підлягала обліку органами Державної статистики. Великий попит на продукцію було зумовлено структурою харчування населення, використанням хліба для відгодівлі худоби. За часів незалежності України та приватизації галузі збільшується кількість виробництв, які випускають продукцію поза статистичною звітністю - підприємств, що працюють на єдиному податку і не звітують щодо кількісних показників виробництва, виробничих цехів в мережах супермаркетів та ін.

За оцінками спеціалістів [4], обсяг ринку поза статистичною звітністю становить більш ніж 60%, тобто пропозиція на ринку хліба в 2012 році становила орієнтовно 4,2 млн. т, в тому числі обсяг випікання продукції в домашніх умовах оцінюється в 400 тис. т на рік. Введення в обіг продукції поза статистичною звітністю призводить до погіршення її якості у зв'язку з відсутністю належних умов виробництва, сертифікованих лабораторій з перевірки технологічних показників. Також галузь недоотримує податкові надходження до бюджету (ПДВ та податок на прибуток). Наразі всі підприємства галузі приватизовано. Зниження обсягів промислового виробництва хлібобулочних виробів також зумовлене зменшенням кількості населення, зміною раціону харчування (що з підвищенням добробуту населення зміщується в бік інших продуктів). Збільшилися обсяги реалізації продукції мережами фаст-фудів, швидкого харчування, випікання продукції населенням в домашніх умовах та із заморожених напівфабрикатів тощо[4,5].

Найбільшу частку пропозиції продукції промисловості займає хліб пшеничний (44,8% в 2013 р.), хліб житньо–пшеничний відповідно становить 30,3%, вироби булочні – 23,6%, хліб житній – 0,9%. Впродовж 2003–2012 рр. спостерігалося зменшення частки хліба пшеничного (на 7,8% в 2012 р. порівняно з 2003 р.) та хліба житньо–пшеничного (на 14,8% порівняно з 2003 р.). В той же час збільшується частка виробів булочних [3].

Відповідно до постанови КМУ від 14 квітня 2000 р. № 656 "Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних та демографічних груп населення" [6] норма споживання хліба для працездатного населення становить 101 кг на рік. Згідно з висновками Міністерства охорони здоров'я, які розроблено для Міністерства економіки України на підставі Постанови КМУ від 5 грудня 2007 р. № 1379 "Деякі питання продовольчої безпеки" [7], цей показник також дорівнює 101 кг, однак він включає хліб і хлібні продукти (хліб, хлібобулочні та макаронні вироби, борошно, крупи) в перерахунку на борошно. Наразі споживчий кошик та норми споживання хліба, що дорівнюють 277 г на добу, потребують суттєвого доопрацювання.

Споживання хліба та хлібних продуктів (в перерахунку на борошно) на 1 особу також має тенденцію до зниження та забезпечує нормативне (табл. 2) [3].

Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції і продовольства формується і перебуває під впливом двох факторів: фізіологічної потреби людей споживати продукцію в певній кількості для нормальної життєдіяльності та рівня платоспроможності населення [8, с.57]

Таблиця 2

Динаміка споживання хліба і хлібних продуктів на 1 особу в Україні

Рік	2000	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Споживання на 1 особу, кг	124,9	123,5	115,4	111,7	111,3	110,4	109,4
% до попереднього періоду		98,9	93,4	96,8	99,6	99,2	99,1

Ємність ринку хлібобулочних виробів можна розрахувати, виходячи із середньозваженої норми споживання хліба на 1 особу на рік (табл. 3) [3, 6].

Таблиця 3

Ємність ринку хлібобулочних виробів в Україні

Показник	Категорії населення			
	0-6 років	6-18 років	Працездатне	Непрацездатне
Структура населення за даними Держстату на 01.01.2013 р., %	6,6	12,1	67,0	14,3
Норма споживання, кг на рік	43,8	79,1	101	100
Середньозважена норма споживання хліба на 1 особу, кг на рік	94,4			
Кількість населення станом на 01.12.2013 р., тис. чол.	45439,8			
Ємність ринку хліба (розрахункова відносно середньозваженої норми споживання), тис. т	4291,0			

Аналіз таблиці 4 свідчить, що темпи зростання цін на хлібобулочні вироби з використанням борошна пшеничного значно вищі, ніж темпи зростання цін на борошно.

Зростання середніх цін на хлібобулочні вироби відбулося через зростання цін на основні складові собівартості, а також через збільшення частки виробів середнього та преміум сегментів, який корелює із зростанням частки сучасних торговельних форматів, кожен другий покупець готовий сплачувати більше за більш якісний хліб [8]. Впродовж 2011–2013 рр. найбільше зросли ціни на батон, хоча основна частка цієї продукції відноситься до регульованої. Цю ситуацію можна пояснити виведенням частини продукції з–під державного регулювання шляхом додавання додаткових компонентів до її рецептури.

Таблиця 4

Динаміка роздрібних цін на хлібобулочні вироби та борошно, грн за 1 кг

	01.2011	01.2012	01.2013	12.2013	12.2013 до 01.2011, %
Хліб пшеничний з борошна вищого гатунку	5,4	6,24	6,48	6,57	121,7
Хліб пшеничний з борошна 1 гатунку	4,52	5,22	5,30	5,42	119,9
Хліб житньо– пшеничний	4,66	5,26	5,36	5,50	118,0
Батон (0,5 кг)	3,43	4,08	4,29	4,40	128,3
Борошно пшеничне	3,89	4,25	4,55	4,31	110,8

Зональні особливості виробництва та споживання хлібобулочних виробів визначаються вподобаннями покупців, демографічною структурою та кількістю населення, рівнем доходів, іншими соціальними та виробничими умовами. За даними компанії GFK [9], у м. Києві, південному та східному регіонах України надається перевага хлібу пшеничному, в північному регіоні переважають житній та житньо-пшеничний хліб, у Західному та Центральному регіонах України відчутних переваг не виявлено.

Найбільші обсяги виробництва зосереджені в Дніпропетровській області (10,9% промислового виробництва в 2013 році), м. Києві (9,6%) та Донецькій області (8,3%), Харківській (6,3%) та Київській (5,7%). 5 регіонів–лідерів, в яких проживає 33% населення, виробляють 41% продукції та мають збиткове виробництво, за виключенням м. Києва.

За підсумками роботи 9-ти місяців 2013 року, рентабельність виробництва хлібобулочних виробів в Україні становила –2,2%. Найбільш збитковою була продукція, яку вироблено в Полтавській області (–21,4%), найбільш прибутковою – продукція з Одеської області (7,9%).

Також майже в усіх областях в 2013 році було підписано тристоронні Меморандуми між місцевими органами виконавчої влади, виробниками та торговельними мережами про не підвищення цін на продукцію, що користується попитом у населення. Для виконання умов Меморандумів було створено регіональні запаси зерна та борошна із Державного резерву та Аграрного фонду. Незважаючи на зниження

цін на борошно у другій половині 2013 року (табл. 4), відбулось зростання цін на інші складові собівартості, зокрема підвищилися рівень мінімальної заробітної плати та транспортні витрати.

Зональні особливості ринку хліба в Україні, що виробляється промисловими підприємствами, наведено в таблиці 5. Дослідження ринку хлібобулочних виробів довели, що попит на хлібобулочні вироби не є еластичним, цей продукт вживається щоденно всіма верствами населення. Тому при підвищенні ціни та пропозиції на хліб обсяги його продажу майже не змінюються.

Варіацію цін на хліб за областями України зумовлено умовами господарювання підприємств, встановленим рівнем рентабельності і торговельної надбавки на хліб масових сортів [1], а також соціальними чинниками (рівнем доходів та заробітної плати, демографічною характеристикою населення та ін.). Зокрема, за даними обласних державних адміністрацій, рентабельність виробництва хліба простої рецептури в розмірі 5% було встановлено в Полтавській, деяких районних центрах Львівської області та інших, 8–10% – в Чернігівській, Рівненській областях.

Найнижчою була заробітна плата в Тернопільській області (2182 грн на місяць), найвищою – в м. Києві (4783 грн). Коефіцієнт варіації (відношення найбільшого значення до найменшого) дорівнює 2,19. Лише у 5-ти областях заробітна плата була вищою за середню (м. Київ, Донецька, Луганська, Дніпропетровська та Київська області).

Таблиця 5

Зональні особливості ринку хлібобулочних виробів, що виробляються промисловими підприємствами в Україні

Область, регіон	Вироб–ництво на 1 особу в 2013 році, кг*	Відношення виробництва на 1особу до норми споживання (101 кг на рік), %	Середня заробітна плата станом на 01.2014, грн на місяць	Ціна 1 кг хліба житньо–пшени–чного на 01.2014, грн.	Купіве–льна спро-мож-ність , кг**	Відносно до середньої в Україні, разів			
						Заробі–тна плата	Ціна за 1 кг, грн	Купі–вельна спро-мож-ність	Коефі–цієнт кореля–ції
А Р Крим	27,2	26,9	2693	5,32	506,2	0,86	1,05	0,8	1,23
Вінницька	28,8	28,5	2513	5,02	500,6	0,80	0,99	0,8	1,24
Волинська	31,2	30,9	2407	5,03	478,5	0,76	0,99	0,8	1,29
Дніпропетров.	49,7	49,2	3285	4,98	659,6	1,04	0,98	1,1	0,94
Донецька	28,8	28,5	3674	нд	нд	1,17	нд	нд	нд
Житомирська	41,7	41,3	2462	5,52	446,0	0,78	1,09	0,7	1,39
Закарпатська	12,1	12,0	2372	5,26	451,0	0,75	1,04	0,7	1,38
Запорізька	36,6	36,2	3079	4,86	633,5	0,98	0,96	1	0,98
Івано-Франків.	23,2	23,0	2600	4,98	522,1	0,83	0,98	0,8	1,19
Київська	50,2	49,7	3165	5,36	590,5	1,01	1,06	1	1,05
Кіровоградська	23,9	23,7	2505	5,36	467,4	0,80	1,06	0,8	1,33
Луганська	25,7	25,4	3295	5,45	604,6	1,05	1,07	1	1,02
Львівська	22,6	22,4	2611	5,06	516,0	0,83	1,00	0,8	1,21
Миколаївська	25,2	25,0	2955	5,56	531,5	0,94	1,09	0,9	1,16
Одеська	33,8	33,5	2898	4,34	667,7	0,92	0,85	1,1	0,92
Полтавська	27,9	27,6	2946	4,86	606,2	0,94	0,96	1	1,03
Рівненська	23,1	22,9	2626	5,13	511,9	0,83	1,01	0,8	1,21
Сумська	44,2	43,8	2602	5,56	468,0	0,83	1,09	0,8	1,32
Тернопільська	нд	нд	2182	5,75	379,5	0,69	1,13	0,6	1,63
Харківська	34,8	34,5	2832	4,75	596,2	0,90	0,94	1	1,04
Херсонська	27,7	27,4	2347	5,27	445,4	0,75	1,04	0,7	1,39
Хмельницька	39,5	39,1	2522	4,56	553,1	0,80	0,9	0,9	1,12
Черкаська	40,0	39,6	2546	4,54	560,8	0,81	0,89	0,9	1,10
Чернівецька	27,8	27,5	2320	5,61	413,5	0,74	1,1	0,7	1,49
Чернігівська	35,7	35,3	2420	4,80	504,2	0,77	0,94	0,8	1,22
м. Київ	50,6	50,1	4783	4,94	968,2	1,52	0,97	1,6	0,64
м. Севастополь	нд	нд	2984	4,27	698,8	0,95	0,84	1,1	0,89
Середня в Україні	33,3	33,0	3148	5,08	619,7	1,0	1,0	1,0	1,0

* без урахування виробництва хлібобулочних виробів малими підприємствами та підприємствами поза статистичною звітністю

**в перерахунку на 1 кг хліба житньо-пшеничного

Найнижчою ціна хліба житньо–пшеничного була в м. Севастополі (4,27 грн.), найвища – в м. Києві (7,94 грн.). Коефіцієнт варіації дорівнює 1,86, в 13 областях ціна нижча за середню.

Найнижчий показник виробництва хліба на 1 особу в 2013 році був в Закарпатській області (12,1 кг), найвищий – в м. Києві (50,6 кг). Коефіцієнт варіації дорівнює 4,20, що свідчить про наявність регіонів-донорів та регіонів реципієнтів (зокрема, Закарпатська та Львівська області, Київська та Чернігівська

області). В 15 областях виробництво хліба на 1особу було нижчим за середнє. Означений показник не враховує продукцію малих підприємств, які звітують раз на рік, та підприємств поза статистичною звітністю. В середньому в Україні раціональну норму споживання (101 кг на рік) на 33% забезпечено промисловою продукцією великих та середніх підприємств, найвища забезпеченість спостерігається в м. Києві (50,1%) найнижча – в Закарпатській області (12,1%). Підприємства, які працюють на єдиному податку, занижують реальні обсяги виробництва та не дотримуються норм безпеки та якості продукції. З метою запобігання появи на ринку недоброякісної продукції, у 2014 році Львівський ПАТ "Концерн Хлібпром" розпочав сертифікацію закладів торговлі хлібобулочними виробами, крім того, великі виробники розширюють власні торговельні мережі.

Найнижча купівельна спроможність населення (в перерахунку на хліб житньо–пшеничний, тобто кількість кг хліба житньо–пшеничного, який можна купити на середню заробітну плату) була в Тернопільській області (379,5 кг хліба на місяць), найвища – у м. Києві (968,2 кг на місяць). Коефіцієнт варіації становить 2,53. У 21-му регіоні купівельна спроможність була нижчою за середню, в 5-ти областях – вищою (Дніпропетровська, Запорізька, Одеська області, м. Київ та м. Севастополь).

Аналіз варіації цін на хлібобулочну продукцію із пшеничного та житньо–пшеничного борошна у січні 2014 року показав, що в областях України найбільше коливалися ціни на хліб житньо–пшеничний, найменше – на хліб пшеничний з борошна 1 гатунку, що зумовлено більшою часткою регульованої продукції в загальному випуску хліба пшеничного з борошна 1 гатунку (табл. 6).

Таблиця 6

Варіація цін на хлібобулочну продукцію у січні 2014 року

Продукція	min		max		Середня ціна, грн/кг	Варіація, разів
	Ціна, грн/кг	Область	Ціна, грн/кг	Область		
Хліб пшеничний з борошна вищого гатунку	5,81	Закарпатська	10,02	м. Київ	6,98	1,72
Хліб пшеничний з борошна 1 гатунку	5,29	Одеська	6,53	м. Київ	5,62	1,23
Хліб житньо–пшеничний	4,27	м. Севастополь	7,94	м. Київ	6,13	1,86
Батон (0,5 кг)	3,53	Миколаївська	5,00	Вінницька	4,43	1,42

З метою оцінки впливу соціальних факторів на ціну хліба та купівельну спроможність населення України, розраховано коефіцієнт кореляції, як відношення коефіцієнту ціни хліба до коефіцієнту заробітної плати в областях (див.табл. 5). Найменше значення коефіцєнту кореляції було у м. Києві, найбільше – в Тернопільській області (коефіцієнт варіації становить 2,51). У 5-ти областях коефіцієнт кореляції менше одиниці (м. Київ, Севастополь, Одеська, Дніпропетровська, Запорізька області), в інших областях ціна хліба перевищує рівень заробітної плати. При вилученні крайніх значень, коефіцієнт кореляції скорочується до 1,76, або майже на третину.

При групуванні коефіцієнтів кореляції (k) за групами відповідності можна відмітити, що:

1) до першої групи (майже цілковита відповідність: k=0,95–1,05) входять 4 області: Запорізька, Луганська, Полтавська та Харківська;

2) до другої групи (незначне коливання: k=0,90–0,949; 1,051–1,109) включено 3 області: Дніпропетровська, Одеська та Черкаська області;

3) до третьої групи (значне відхилення: k=0,80–0,89; 1,11–1,20) входять 4 області: Хмельницька обл., м. Севастополь, Миколаївська, Івано–Франківська області;

4) до четвертої групи (зона диспропорції) входять 17 інших регіонів.

Найбільша диспропорція між заробітною платою та ціною на хліб спостерігається в Тернопільській області.

Отримані результати свідчать про невідповідність соціальної політики вимогам споживачів в областях. Необхідно врахувати, що більша частка хлібобулочних виробів відноситься до продукції, щодо якої регулюються рівні рентабельності та торговельної надбавки, або ціни на яку закріплено обласними Меморандумами про не підвищення цін. Частково диспропорція пояснюється наявністю рекреаційної (курортної) зони та, відповідно, додаткових джерел грошових коштів. Цим можна пояснити диспропорцію показників в м. Севастополі, АР Крим, Закарпатській, Херсонській та Миколаївській областях. Іншим фактором виникнення диспропорції є межування областей, що досліджуються, з іншими країнами (зокрема, в Закарпатській, Чернівецькій, Волинській, Сумській та Чернігівській областях). У Львівській та Закарпатській областях діють обидва фактори диспропорції. Притік населення в курортних та прикордонних регіонах стимулює попит на хліб. В результаті проведеного аналізу та вилучення крайніх значень кількість регіонів диспропорції скоротилася з 21 регіону до 10 регіонів.

Лідерами з виробництва продукції на 1 особу в 2013 році були м. Київ, Київська, Дніпропетровська,

Сумська та Житомирська області, найбільшу купівельну спроможність було забезпечено в м. Києві, м.Севастополі, Одеській, Дніпропетровській, Запорізькій областях, тобто в центральних та південних областях України.

Висновки

Встановлено, що зональні особливості ринку хліба в Україні обумовлені диференциацією рівнів доходів населення та рівнів цін на хлібобулочні вироби, що проявляється в купівельній спроможності населення. На функціонування ринку впливають наявна інфраструктура регіонів, рівень розвитку підприємств, культура споживання продукції та переваги покупців.

Лідерами з виробництва та рівня купівельної спроможності хлібобулочної продукції населенням можна визначити м. Київ та Дніпропетровську область. Наступним етапом досліджень передбачено проведення рейтингового аналізу зональних ринків хліба з використанням показників, що характеризують попит та пропозицію на ринку.

Література

1. Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів) / Постанова Кабінету Міністрів України від 25 грудня 1996 року № 1548. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua

2. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки / Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

3. http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246247059.

4. Офіційний сайт Держкомстату України.[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

5. Васильченко А. Н. Некоторые особенности функционирования рынка хлеба в Украине / А. Н. Васильченко // Хранение и переработка зерна. – 2013. – № 3. – С. 8-10.

6. Ралко О. С. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України / О. С. Ралко // Проблеми науки. –2012.– № 8. – С. 39–44

7. Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення/ Постанова КМУ від 14 квітня 2000 р. N 656. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/

8. Деякі питання продовольчої безпеки //Постанова Кабінету Міністрів України від 5 грудня 2007 р. № 1379. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/

9. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства / за ред. академіка НААН О.М. Шпичака. К.: ННЦ ІАЕ УААН, 2013. – 180 с.

10. Особенности потребления хлеба/ за матеріалами GFK Украины// Хлебный бизнес. – 2013. – № 3(10). – С. 16–19

References

1. Pro vstanovlennia povnovazhen' orhaniv vykonavchoi vlady ta vykonavchykh orhaniv mis'kykh rad schodo rehuliuvannia tsin (taryfiv), Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 25 hrudnia 1996 roku № 1548, aviable at: http://www.zakon.rada.gov.ua

2. Derzhavna prohrama aktyvizatsii rozvytku ekonomiky na 2013-2014 roky , zatverdzheno postanovoiu Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 27 liutoho 2013 r. № 187, aviable at:

3. http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246247059.

4. Ofitsijnyj sajt Derzhstatu Ukrainy, aviable at: http://www.ukrstat.gov.ua

5. 4 Vasilchenko, A. N., Nekotoriye osobennosti funkcionirovaniia rynka hleba v Ukraine// A. N.Vasilchenko //Hraneniye i pererabotka zerna - 2013. - № 3. - C. 8-10.

6. Ralko, O. S. Doslidzhennia rynku khliba ta khlibobulochnykh vyrobiv Ukrainy / O. S. Ralko //K.: Problemy nauky. – № 8/2012? S. 39–44

7. Pro zatverdzhennia naboriv produktiv kharchuvannia, naboriv neprodovol'chykh tovariv ta naboriv posluh dlia osnovnykh sotsial'nykh i demohrafichnykh hrup naselennia/ Postanova KMU vid 14 kvitnia 2000 r. N 656, aviable at: http://www.zakon.rada.gov.ua/

8. Deiaki pytannia prodovol'choi bezpeky //Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 5 hrudnia 2007 r. № 1379.: http://www.zakon.rada.gov.ua/

9. Yemnist' vnutrishn'oho spozhyvchoho rynku sil's'kohospodars'koi produktsii ta prodovol'stva / za red. akademika NAAN O.M. Shpychaka. K.: NNT IAE UAAN. – 2013. – 180 s.

10. Osobennosti potrebleniya xleba / za materialami GFK Ukraina //Hlebniy biznes. – 2013. – № 3(10). – C. 16–19

Рецензія/Peer review : 02.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. акад. НААН О. М. Шпичак

УДК 338.45:622.691.4

Л.Т. ГОРАЛЬ, В.І. ШИЙКО
Інститут економіки та управління у нафтогазовому комплексі Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
О.П. СЕРГЄЄВ
ДК «Укртрансгаз» НАК «Нафтогаз України»

ДЖЕРЕЛА І МЕХАНІЗМИ ФІНАНСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ЗАХОДІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГАЗОТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ

В статті розглянуті та теоретично обґрунтовані джерела та механізми фінансування енергозбереження на підприємствах газотранспортної системи України. Шляхом критичного аналізу здійснено їх класифікацію. У результаті проведених досліджень наведено напрями забезпечення ефективного фінансування енергозбережень.

Ключові слова: фінансування, ефективність, інвестиційний проект, енергозбереження

L.T. GORAL, V.I. SHIYKO
Institute of Economics and Management in oil and gas sector Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas
A.P. SERGEEV
"Ukrtransgas" NAK "Naftogaz of Ukraine"

FINANCING SOURCES AND MECHANISMS OF ENERGY SAVING MEASURES IN THE GAS TRANSPORTATION COMPANIES

Abstract – The main of research – is the research and theoretical foundation sources and mechanisms of funding for energy saving in the gas transportation.

An important component of the successful implementation of energy saving measures in the gas transmission business is to ensure their effective funding. The article presents a critical analysis of the sources and mechanisms for financing energy efficiency. The classification of sources and mechanisms of funding for energy efficiency. Determined that the energy savings financed unsatisfactory. It is therefore necessary to develop new mechanisms for financing energy efficiency measures that will facilitate the development of effective and energy efficient economy. Proved that the basis of efficient energy funding should be based on incentives, namely, preferential loans, tax incentives, bonuses workers.

As a result, research paper presents the trends of financing energy efficiency improvements in gas transportation

Keywords: financing, efficiency, investment project, energy saving

Постановка задачі. В структурі національної енергетики газотранспортна система (ГТС) відіграє надзвичайно важливу роль. Це обумовлено особливостями енергетичного балансу країни, в якому на частку природного газу припадає близько 43%, а також тим, що практично 100% газу в Україні транспортуються трубопроводами. Важливою є роль ГТС і в системі трансконтинентальних маршрутів транспортування газу до європейських країн. В умовах розвитку енергоефективної економіки проблема енергозбереження в Україні є найбільш важливою, зважаючи на те, що країна споживає значну кількість енергоносіїв, більшу частину яких потрібно імпортувати. Багато вчених приділяють свою увагу вирішенню питання енергозбереження, а відтак з кожним роком воно стає все більш актуальним. Якісне вирішення проблеми ефективного використання енергетичних ресурсів стає головною стратегічною передумовою розвитку економіки. Тому визначення та реалізація напрямів енергоефективного розвитку газотранспортної системи є пріоритетними завданнями у гарантуванні національної безпеки, політичної та енергетичної незалежності, стабільного економічного розвитку. Формування результативних механізмів та пошук оптимальних джерел фінансування енергозберігаючих заходів є основою успішної реалізації енергозберігаючої політики. Ключовою умовою енергоефективного виробництва є достатність його фінансування. Це пов'язано з тим, що розвиток та функціонування паливно-енергетичного комплексу потребує значних інвестиційних ресурсів. Незважаючи на актуальність і нагальність завдання розширеного фінансування заходів енергозбереження, економічна сутність та структура цілісної системи фінансування недостатньо глибоко розроблена.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженням проблеми фінансування заходів енергозбереження займаються багато вчених упродовж багатьох років серед яких: В. Л. Саприкін, І. Діяк, М. П. Ковалко, Л.Т. Гораль, І. М. Метошоп, О. Г. Дзьоба, І. Б. Запухляк, І. В. Федорович, В. Ю. Богданович та О. М. Суходоля, М. М. Кулик, О. О. Ляхова, А. Долінський, В. Клименко, А. К. Шидловський та інші.

Суходоля О. М, Богданович В. Ю. в своїй праці [1] виділяють наступні основні механізми фінансування енергозберігаючих проектів у ринкових умовах господарювання: запровадження механізмів самофінансування енергозберігаючих заходів (перфоманс-контрактинг); запровадження пільгового державного кредитування енергозберігаючих проектів; запровадження практики державних закупівель енергозберігаючого обладнання та технологій.

Кулик М. М. розглядає в [2] більш надійне і масштабне джерело наповнення фондів енергозбереження – надбавку за використання паливно-енергетичних ресурсів за певної її диференціації залежно від якості та дефіцитності видів паливно-енергетичних ресурсів. Граничні розміри плати за їх використання пропонується встановити в межах 1–2 % від загальних фінансових витрат на їх придбання суб'єктами господарювання всіх форм власності. Надбавку за спожиті паливно-енергетичні ресурси

доцільно не встановлювати при їх використанні на побутові потреби населення, власний автотранспорт, для міжнародних організацій, що мають імунітет та дипломатичні привілеї. Надбавка за спожиту енергію, яка вироблена поновлюваними джерелами енергії (крім гідравлічних електростанцій), а також іншими новими та нетрадиційними джерелами також не встановлюється [2].

О. О. Ляхова в [3] зорієнтувала свої дослідження на проектне фінансування енергозбереження, що представляє собою форму реалізації фінансово-кредитних відносин учасників з приводу організації та здійснення фінансування інвестиційного проекту у сфері енергозберігальних технологій за умови, що джерелами погашення заборгованості виступають: грошові потоки генеровані проектом та грошовий вираз доходу у формі економії, отриманої в результаті впровадження технології енергозбереження. Об'єктами такого проектного фінансування виступають проекти енергозбереження в основі яких є енергосервісний контракт. Основна ідея енергосервісного контракту полягає в тому, що підприємство (енергосервісна компанія), за умови її кредитної підтримки, встановлює у замовника обладнання з метою енергозбереження, гарантує незмінність щомісячного платежу за енергоресурси до встановлення обладнання, при цьому платіж за енергосервіс буде включати в себе як поточний понижений платіж за електроенергію так і щомісячний платіж за встановлене обладнання на період досягнення окупності, а після досягнення даного періоду обладнання переходить у власність замовника і він отримає економічний ефект протягом наступних періодів.

Формулювання цілей. Метою статті є визначення напрямів підвищення ефективності фінансування енергозбережень на основі критичного аналізу джерел і механізмів фінансування. Основними цілями статті є теоретичне обґрунтування джерел та механізмів фінансування енергозбереження, здійснення їх класифікації, визначення основних напрямків підвищення ефективності фінансування енергозберігаючих заходів.

Виклад основного матеріалу. Основними інвестиційними проектами з енергозбереження та енергоефективності є програми енергозбереження, які розробляються на всіх ієрархічних рівнях, починаючи від найвищого – державного і закінчуючи – підприємством. Основою для реалізації програм енергозбереження є забезпечення їх інвестиційними ресурсами. Тобто необхідно створити ефективно діючий механізм фінансування енергоефективих заходів.

При розробленні цих програм, необхідно враховувати фінансові можливості держави, регіону, галузі, підприємства та розробляти відповідно до них такий фінансовий механізм, який би забезпечував реалізацію енергозбереження, при обмеженості фінансових ресурсів. Фінансування енергозберігаючих заходів державних програм енергозбереження здійснюється переважно з двох джерел: з державного бюджету через відповідні галузеві міністерства і відомства та за рахунок власних коштів підприємств. Проте їх фінансове забезпечення – незадовільне.

В Україні триває широке використання методів прямого розподілу коштів на енергозберігаючі проекти через центральні органи виконавчої влади. Даний принцип надання державної підтримки був покладений в основу програм, що реалізовувались через Держкоменергозбереження [4].

Всі джерела фінансування енергозберігаючих заходів можна поділити на прямі та непрямі. До прямих відносяться ті джерела фінансування, з котрих виділяються безпосередньо грошові кошти на енергозберігаючі заходи. Непрямі – здійснюються через посередників або виділяються у формі надання нових технологій чи техніки, а також нематеріальні активи.

Згідно ст. 12 [5] існує Державний фонд енергозбереження, який формується за рахунок коштів, отриманих у вигляді штрафних санкцій за порушення законодавства з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів, частини зборів за використання природних ресурсів, коштів від видачі дозволів з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів тощо. В ЗУ «Про енергозбереження» його все ще визнають як джерело фінансування, проте своє функціонування він припинив ще у 1999 році. Згідно із ЗУ «Про джерела фінансування органів державної влади» [6], етапом відродження утворення механізмів фінансового забезпечення енергозберігаючих проектів стало передбачення у Державному бюджеті України на 2001 рік цільових видатків на енергозберігаючі заходи у бюджетній сфері у розмірі 25 млн грн [7].

Важливою умовою доцільності енергозберігаючих заходів є забезпечення їх фінансовими ресурсами. Основні фінансові джерела, які можуть бути використані для фінансування енергозберігаючих заходів на промислових підприємствах відображені на рисунку1.

Джерелом фінансування енергозбереження є внутрішні та зовнішні інвестиційні ресурси, залучення яких має бути одним з найпріоритетніших напрямів механізму енергозбереження в державі. Проте під іноземними інвестиціями частіше за все розуміють не гроші, а устаткування, яке коштує набагато дорожче, ніж вітчизняне. Та його доводиться встановлювати, а потім віддавати кредити. То чи не краще розраховувати на власні сили і не ставити роботу наших підприємств у залежність від закордонних інвестицій [8, с. 26] ?

Іншим джерелом фінансування енергозбереження є власні кошти підприємств, отримані з прибутку. В період економічної кризи існує брак цих коштів і фінансування за власний рахунок здійснює мало підприємств. Оскільки формування прибутку відбувається не безпосередньо на підприємствах УМГ а на рівні НАК «Нафтогаз», то відповідно ці кошти йдуть на компенсацію збиткових напрямків діяльності. Проте слід відмітити, що цей напрямок необхідно розвивати та вдосконалювати, що повинно відображатися у

розподіленні таких напрямів діяльності як буріння, видобуток і транспортування. Така реорганізація дозволить значно скоротити управлінський апарат і відповідно витрати на його утримання, а також буде сприяти підвищенню ефективності виробництва кожного напряму діяльності. Ситуація, що склалася, є прийнятною, проте не в теперішніх умовах: а саме частина підприємств є так званими «донорами», а інші є «паразитами», які існують за рахунок інших.

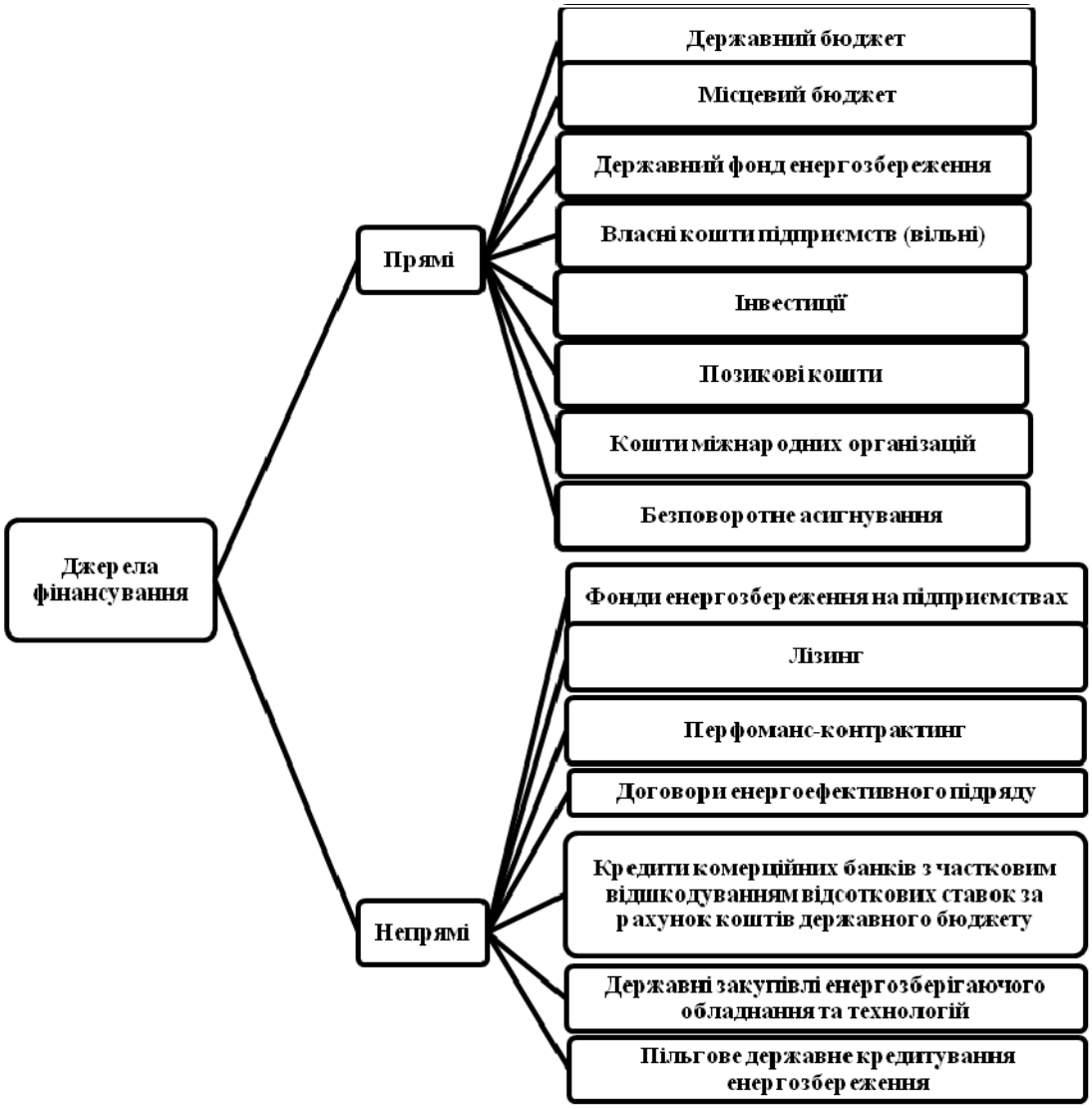


Рис. 1. Основні джерела фінансування енергозберігаючих заходів за напрямами
Джерело: згруповано авторами

Як одне із джерел фінансування можуть розглядатись витрати на паливо та енергію у структурі загальних матеріальних витрат на виробництво промислової продукції, складова яких протягом останніх років зросла втричі. Для цього необхідно передбачити створення фондів енергозбереження на підприємствах, наповнення яких здійснювати на основі пільгового оподаткування приросту прибутку підприємств, отриманого внаслідок ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів. Такий підхід є цілком ринковим, оскільки не зменшує базовий рівень надходжень до державного бюджету, а навпаки – стимулює їх зростання [9].

Процес енергозбереження у будь-якій виробничій діяльності потребує якісного економічного механізму фінансування, який би характеризувався стимулюючим характером з використанням коштів, заощаджених внаслідок зростання енергоефективності у виробництві.

Слід посилити роль постачальників паливно-енергетичних ресурсів щодо реалізації енергозберігаючих заходів, передбачивши також виконання ними перфоманс-контракту щодо запровадження енергозберігаючих проектів у споживачів як частину їхніх основних завдань. Це компенсує постачальникам втрати частини ринку через запровадження заходів енергозбереження [1].

Швидка окупність енергоощадних інвестиційних проектів стимулює фінансування енергозбереження через кредити комерційних банків з частковим відшкодуванням відсоткових ставок за рахунок коштів державного бюджету.

Завдання підготовлення проектів енергозбереження належної якості для кредитування з боку

фінансових установ має вирішувати мережа спеціалізованих енергосервісних компаній, які безпосередньо будуть зацікавленні у їх реалізації. Саме на підтримку їх діяльності та скорочення вартості коштів для кінцевого споживача (для прикладу через фінансування робіт із ідентифікації проектів, премії за реалізовані проекти тощо) має виділятись державна підтримка. А завданням органу виконавчої влади, відповідального за реалізацію політики енергоефективності, має стати розроблення та контроль за умовами та правилами функціонування даного механізму.

Неможливо забезпечити ефективне державне фінансування енергозберігаючих заходів без якісної статистики енергоефективності виробництва. Однак і досі в Україні не узгоджені питання функціонування системи енергетичної статистики, на законодавчому чи нормативно-правовому рівні не визначені умови та порядок її ведення, розподілення або закріплення між органами виконавчої влади.

В Україні адміністративна та статистична інформація не містить у повному обсязі даних, необхідних для формування енергетичних балансів. В той час, коли за кордоном це питання є пріоритетним у процесі управління енерговитратами. Постає потреба у запровадженні нових додаткових обстежень та докорінного удосконалення діючих статистичних спостережень у відповідності до міжнародних рекомендацій. Слід зазначити, що додаткові обстеження проводяться в усіх інших країнах, їх проведення вимагає значних коштів і тому рішення щодо їх проведення приймаються на урядовому рівні.

В умовах обмеженості обігових коштів підприємств, залучення інвестицій у сферу енергозбереження, на впровадження енергозберігаючої техніки та технологій є основною проблемою в економіці України.

Формуванню дієвої і ефективної системи фінансування енергозберігаючих проектів передує встановлення: умов та напрямів використання фондів енергозбереження, визначення вимог щодо безпроцентного та пільгового кредитування, встановлення першочерговості інвестування, особливості застосування лізингових операцій для придбання енергозберігаючого обладнання тощо.

Основним джерелом наповнення фондів енергозбереження і, відповідно, фінансування заходів є частина прибутку звільнена від оподаткування в період зростаючої вартості енергоресурсів.

Вважаємо, що найважливішою умовою ефективного фінансування заходів енергозбереження є заохочення суб'єкта підприємницької діяльності до використання енергоощадних технологій. До найефективніших стимулів можна віднести: пільгове кредитування, податкові пільги, преміювання працівників.

Слід відмітити, що основний акцент на фінансування енергозбереження зорієнтований на власні кошти підприємств, що є властивим для ринкової економіки, проте необхідно врахувати, що газотранспортні підприємства є державними, а тому й фінансування енергозбереження на цих підприємствах повинно, в першу чергу, здійснюватися за рахунок державних коштів.

Інші механізми фінансування енергозбереження включають:

- безповоротне асигнування або надання бюджетних коштів у формі позичок для здійснення переважно пілотних проектів на державних підприємствах. Це, перш за все, проекти, які задовольняють гостру потребу в енергоефективному обладнанні загальнопромислового призначення або дозволяють значно зменшити потребу в імпорті енергоресурсів;
- фінансування з залученням енергозберігаючих компаній, які працюють на основі перфоманс-контрактингу та здійснюють лізингову діяльність в сфері енергозбереження.
- надання інвестицій-дотацій підприємствам-виробникам паливно- і енергозберігаючого обладнання;
- зменшення податків для підприємств-виробників енерго- та ресурсозберігаючого обладнання;
- надання кредитів для реалізації енергозберігаючих проектів;
- сплати частини відсотків за одержаний підприємством кредит для реалізації енергозберігаючого проекту;
- продовження строку повернення боргу;
- зменшення податків для підприємств, які впроваджують прогресивні енергозберігаючі технології.
- власних інвестицій підприємств і організацій;
- прямого фінансування з Державного та місцевих бюджетів;
- залучення енергозберігаючих об'єднань, компаній, концернів, фінансово-промислових груп тощо;
- залучення коштів загальнодержавного позабюджетного фонду енергозбереження;
- залучення приватних коштів й іноземних інвестицій;
- передачу енергозберігаючого обладнання в довгострокову оренду (лізинг) з поверненням наданих коштів за рахунок доходу від реалізації проекту;
- перформанс-контрактинг – форма контракту, за яким вартість переданого енергозберігаючого обладнання та послуг повертається за рахунок вартості виробленої або зекономленої енергії після впровадження проекту.

Впродовж останніх 20 років усі перелічені джерела, окрім спеціальних фондів, діяли в Україні, однак обсяги здійснених інвестицій були замалими. Це пояснюється нераціональною структурою цін і тарифів на енергоресурси, жорсткою податковою політикою, відсутністю коштів у підприємств (об'єднань),

відсутністю привабливого інвестиційного клімату в енергетичній сфері тощо.

Залученню інвестиційних ресурсів в проекти енергозбереження сприятиме: конкурентна структура ринку, забезпечення політичної стабільності в країні, збільшення темпів економічного розвитку ПЕК за рахунок енергоощадних заходів, створення системи моніторингу та стратегічного планування у ПЕК України, удосконалення системи управління енергозбереженням усіх рівнів.

Застосування таких заходів сприятиме інвестуванню держави, зміцненню енергетичної безпеки країни. На цій основі впроваджуватимуться новітні, екологічно чисті технології, Україна підвищить свій імідж на світовій арені і буде надійним партнером.

Висновки

Функціонування підприємств газотранспортної галузі в сучасних умовах формування енергоефективної та енергозберігаючої економіки розглядається в контексті раціонального споживання енергоресурсів. Воно забезпечується двома взаємопов'язаними процесами: розробленням та впровадженням енергозберігаючих заходів на підприємствах газотранспортної системи України на основі ефективного фінансування. Для зниження енергоємності кожного окремо взятого виробництва та національної економіки загалом створюють програми енергозбереження та енергоефективності на кожному ієрархічному рівні, в яких вже закладені джерела та механізми фінансування, проте, проведене дослідження показало, що й досі фінансування енергозбереження на підприємствах газотранспортної галузі здійснюється неефективно, що й призводить до зниження ефективності енергозберігаючої політики тому необхідно застосовувати ті механізми фінансування, які були б результативними.

Література

1. Богданович В. Ю. Механізми фінансування енергозберігаючих проектів у ринкових умовах господарювання / В. Ю. Богданович, О. М. Суходоля // Вісник НАДУ. — 2003. — № 3. — С. 221—227.

2. Кулик М. М. Можливості та роль енергозбереження в енергозабезпеченні України / М. М. Кулик // Наука та наукознавство. — 2006. — №3. — С. 80—86.

3. Ляхова О. О. Проектне фінансування енергозбереження в Україні. [Електронний ресурс] / О. О. Ляхова// Ефективна економіка. — 2012.– Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=997

4. Суходоля О. М. Оцінка ефективності реалізації державної політики у сфері ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів (період 1997-2007 рр.) : інформаційно-аналітичні матеріали [Електронний ресурс]. — Режим доступу: URL http://www.is.svitonline.com/sukhodolya/necessary/NazBezp.htm — Назва з екрана.

5. Закон України «Про енергозбереження» за станом на 24 травня 2012р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2012. — 30 с. — (Бібліотека офіційних видань).

6. Закон України «Про джерела фінансування органів державної влади» за станом на 5 липня 2012 р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2012. — 5 с. — (Бібліотека офіційних видань).

7. Закон України «Про державний бюджет України на 2001 рік» за станом на 20 березня 2002р. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К. : Парлам. вид-во, 2012. — 100 с. — (Бібліотека офіційних видань).

8. Долінський А. Когенерація – нові потужності для енергетики / А. Долінський,. В. Клименко // Вісн. НАН України. — 2002. — № 4. — С. 26—32.

9. Шидловський А. К. Проект енергетичної стратегії України на період до 2030 року та дальшу перспективу [Електронний ресурс] / А. К. Шидловський та ін. // Электронный журнал «ЭСКО». — 2005. — №11. — С. 242. — Режим доступу URL : http://esco-ecosys.narod.ru/journal/journal47.htm.

References

1. Bohdanovych V. Yu., Sukhodolia O. M. Mekhanizmy finansuvannia enerhozberihaiuchykh proektiv u rynkovykh umovakh hospodariuvannia, *Visn. NADU*, 2003, No. 3, pp. 221—227.

2. Kulyk M. M. Mozhlyvosti ta rol enerhozberezhennia v enerhozabezpechenni Ukrainy, *Nauka ta naukoznavstvo*, 2006, No. 3, pp. 80—86.

3. Liakhova O. O. Proektne finansuvannia enerhozberezhennia v Ukraini , *Efektyvna ekonomika*, 2012. http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=997

4. Sukhodolia O. M. Otsinka efektyvnosti realizatsii derzhavnoi polityky u sferi efektyvnoho vykorystannia palyvno-enerhetychnykh resursiv (period 1997-2007 rr.) : informatsiino-analitychni materialy. http://www.is.svitonline.tsom/sukhodolya/netsessary/NazBezp.htm

5. Zakon Ukrainy «Pro enerhozberezhennia» za stanom na 24 travnia 2012r. Kyiv, Parlam. vyd-vo, 2012, 30 p.

6. Zakon Ukrainy «Pro dzherela finansuvannia orhaniv derzhavnoi vlady» za stanom na 5 lypnia 2012 r. Kyiv, Parlam. vyd-vo, 2012, 5 p.

7. Zakon Ukrainy «Pro derzhavnyi biudzhet Ukrainy na 2001 rik» za stanom na 20 bereznia 2002r. Kyiv, Parlam. vyd-vo, 2012, 100 p.

8. Dolinskyi A. Koheneratsiia – novi potuzhnosti dlia enerhetyky, *Visn. NAN Ukrainy,* 2002, No. 4, pp. 26—32.

9. Shydlovskyi A. K. Proekt enerhetychnoi stratehii Ukrainy na period do 2030 roku ta dalshu perspektyvu, *Элektronnыi zhurnal «ЭSKO»,* 2005. No. 11. P. 242. http://esco-ecosys.narod.ru/journal/journal47.htm.

Рецензія/Peer review : 27.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

Рецензент: д.е.н., проф., кафедра економіки підприємства, Інститут економіки та управління у нафтогазовому комплексі Івано-Франківського національного університету нафти і газу Витвицький Я. С.

УДК 174.4:338(045)

О.М. ТКАЧУК
Вінницький торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

СУЧАСНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

Проаналізовано ситуацію, яка склалася в Україні після підписання Угоди з ЄС, визначені вимоги Євросоюзу, які є обов'язковими для виконання країнами, що прагнуть увійти в ЄС. Йдеться про підвищення тарифів, скорочення соціальних виплат, що визначені в 10 основних пунктах соціально-економічних змін, що відбуваються в суспільстві. Визначається, що вибір зроблений свідомо: підписаний проект договору означає, що планування економічного розвитку буде проходити за вже встановленими документами, правилами, в яких Україна або будь-яка інша країна не має право будь-що змінювати. Визначається, що для відродження національної економіки необхідна систематична організація підприємницької діяльності з урахуванням духовного відродження українського суспільства.

Ключові слова: соціально-економічні перспективи, підприємництво, бізнес, Угода з ЄС, підвищення пенсійного віку, ліквідація спеціальних соціальних виплат, підвищення ціни на газ та електроенергію, вимоги МВФ, скорочення практики спрощеного оподаткування, скорочення складу міністерств.

O.M. TKACHUK
Vinnitsa Trade and Economic Institute Kyiv National Trade and Economic University

CURRENT SOCIO – ECONOMIC ASPECTS OF UKRAINIAN SOCIETY

Abstract - A situation that was folded to Ukraine after signing of Agreement with EU is analysed and the requirements of European Union, that are obligatory for implementation countries that aim to enter ЄС, are certain. It is talked about the increase of tariffs, reduction of social payments, that is certain in 10 basic points of socio-economic changes that take place in society. It is determined that a choice was done consciously. The signed project of agreement means that planning of economic development will pass on the already set documents, rules in which Ukraine as any other country has no authority to change anything. It is determined that for the revival of national economy it is necessary to organize entrepreneurial activity, taking into account spiritual bases of Ukrainian society.

Keywords: socio-economic aspects, enterprise, business, Agreement with EU, increase of retirement age, liquidation of the special social payments, increase of price on gas and electric power, requirements of IMF, reduction of practice of the simplified taxation, reduction of composition of ministries.

Стаття присвячена соціально-економічним перспективам українського суспільства. Розглянуті основні механізми розвитку суспільства, які будуються на класичних світових засадах ведення підприємницької діяльності. Визначено сучасні соціально-економічні проблеми та перспективи, які вирішуються в Україні, пов'язані з прийняттям стандартів Євросоюзу, що вимагають нових підходів до економії всіх видів ресурсів та сумлінної праці під час ведення підприємницької діяльності. Визначено також як бажано розпоряджуватись наслідками отриманих в бізнесі результатів, ставитись до успіхів інших учасників підприємницької діяльності, в якому ритмі працювати, відпочивати, як відноситись до начальства, партнерів, споживачів, не допускаючи обману як у зовнішньому, так і внутрішньому бізнес-середовищі.

Постановка проблеми. Сучасні соціально-економічні перспективи українського суспільства базуються на сумлінній праці, яка здійснюється в межах підприємницької діяльності. З одного боку, це праця кожного окремого суб'єкта підприємництва, з другого – праця всіх учасників підприємницької діяльності в своїй сукупності, спільно з іншими суб'єктами бізнесу. Яким чином будувати підприємницьку діяльність (бізнес), на яких засадах створювати, організовувати та проводити бізнес-процеси? Формування економічного та духовного потенціалу сучасного суспільства може бути побудоване на традиційних для України цінностях, переважно православних, як на національному, так і на міжнародному рівнях з урахуванням різних типів культур та способу життя людей.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Підприємництво, бізнес в Україні мають свою певну історію виникнення, розвитку, кооперації та інтеграції. Підприємницька діяльність – це вид людської діяльності, що пов'язаний з виробництвом, обміном, продажем товарів, продукції, послуг з метою досягнення соціально-економічних результатів та отримання прибутку. Якщо проаналізувати еволюцію терміну «підприємницька діяльність», то з початку її мета визначалась – як отримання прибутку (1991 р.), що регламентував закон України «Про підприємництво» [1]. Пізніше (2004 р.) цей закон був скасований і з'явився Господарський кодекс України [2]. Побудова міцного потенціалу суспільства базується на вивченні основного закону нашого життя - від народження до смерті - Закону Божого. Духовне виховання людей, особливо молоді, сьогодні набуває великого значення: багато людей звертаються до Церкви для того, щоб спробувати знайти ті відповіді на питання, які ще не знайдені.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні економічна ситуація в Україні суттєво змінюється: скорочується купівельна спроможність людей, не підвищується мінімальна заробітна плата та відбуваються процеси, пов'язані зі збільшенням всіх видів економічних розрахунків та скороченням соціальних пільг. В нових соціально-економічних умовах невирішеними залишаються задачі, пов'язані з суттєвими змінами в веденні підприємницької діяльності.

Цілі та завдання статті. Цілями даної статті є визначення пріоритетів соціально-економічного

розвитку, які нещодавно свідомо вибрані українським суспільством, і пов'язані вони з прийняттям стандартів Євросоюзу. Ці стандарти є типовими. Вони викладені в договорі про асоціацію України з ЄС [3], як і з будь-якою іншою країною, яка підписує Угоду з Європейським Союзом. В зазначеній ситуації незмінними для українського народу залишаються цінності людського спілкування в бізнесі - його внутрішньому та зовнішньому середовищі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Що саме готує для нас підписання цієї угоди? Можна проаналізувати основні джерела формування та надходження грошових коштів до бюджету будь-якої країни, яка свідомо наближається до Євросоюзу і підписала зазначену угоду. Зокрема це [4]:

1. Підвищення пенсійного віку на 2 роки для чоловіків, на 3 для жінок. До цієї статті економії бюджетних коштів слід віднести ліквідацію дострокового виходу на пенсію та принципу вважати рік за два на небезпечному виробництві (підприємстві).

2. Ліквідація інституту спеціальних пенсійних виплат, що призначались вченим, державним службовцям, керівникам державних підприємств. Сюди слід віднести також обмеження пенсій пенсіонерам, що працюють, та встановлення пенсійного віку офіцерам армії – 60 років.

3. Підвищення ціни на газ для муніципальних підприємств на 50 % та вдвічі - для приватних споживачів. Щодо електроенергії, то вимоги МВФ регламентують збільшення тарифів на 40 %. При цьому дозволяється встановлення цін ЖКГ за умови їх зростання відповідно до зростання цін на газ. Вимоги щодо отримання кредиту МВФ передбачають збільшення акцизу на бензин на 60 євро.

4. Скасування пільг та підвищення податків на транспорт – до 50 %. Припинити підвищення прожиткового мінімуму та балансувати соціальний стан за рахунок цільових субсидій.

5. Зазначені вимоги надання кредиту МВФ передбачають також приватизацію всіх шахт та скасування субсидій, пов'язаних з їх діяльністю; скасування пільг для підприємств ЖКГ, транспорту тощо; скасування державної підтримки пологів, безкоштовного харчування, безкоштовних підручників.

6. Скорочення практики спрощеного оподаткування, відміна практики пільг з ПДВ в сільській місцевості; зобов'язання аптек і фармацевтів сплачувати ПДВ.

7. Відміна мораторію на підтримку землі сільськогосподарського призначення та скасування субсидій для виробників свинини та курятини.

8. Скорочення складу міністерств до 14, залишення лише одного віце - прем'єра. Скасування посади міністра Кабінету Міністрів; ліквідація 6 міністерств, підпорядкування всіх державних органів лише міністерствам, що залишаються. Податкова адміністрація, митниця, Фонд держмайна повинні увійти до складу Міністерства фінансів.

9. Обмеження надлишкової оплати праці державних осіб.

10. Нарахування по безробіттю можуть надходити лише після мінімального періоду, що становить 6 робочих місяців. Лікарняні листи оплачуються тільки з 3-го дня хвороби.

Крім вищеперерахованих правил поведінки, українське населення чекає заборона та ліквідація традиційних ринків. Вони вважаються несанкціонованими, і це означає, що ми будемо споживати продукти, які сьогодні вирощені із застосування генної інженерії, що стало нормою.

Вивчаючи проект договору про асоціацію України з ЄС, ми усвідомлюємо, що стратегічне планування нашого економічного розвитку буде проходити саме за вже встановленими документами, правилами [4], в яких Україна, як і будь-яка інша подібна країна, не має право будь-що змінювати. Основною підставою для цієї неможливості є підпис Прем'єр-міністра під зазначеним документом.

Глава 17 Угоди присвячена питанням сільського господарства. Вона має лише 4 статті, проте додаток до неї (XXXVI) перераховує 58 нормативних актів, що регулюють виробництво та просування сільськогосподарської продукції. Зокрема, це директиви, що визначають сорта яєць, домашніх птахів тощо. В супермаркетах ми будемо купувати «пластмасові» помідори, огірки, що є звичайними продуктами з ГМО для більшості європейців сьогодні, а відшукати звичайний штамп про відсутність останніх стане неможливим. Сьогодні ми говоримо лише про реалії, пов'язані з українським вибором та пропозиціями єврокомісії, що мають силу закона. Названий закон визначає співіснування генномодифікованих зернових культур зі звичайними, натуральними, сільськогосподарськими.

Цікавим є також питання, пов'язані з просуванням по службовій дробині та кар'єрним ростом. Після підписання договору з ЄС в Україні буде суттєво скорочена вітчизняна промисловість. Влаштуватись на легальну роботу, навіть простим робочим , буде дуже складно. Що стосується влаштування на роботу в Євросоюзі, то визначені певні вимоги щодо різновидів занять, починаючи з членства в національних асоціаціях, продовжуючи з'ясуванням наявності нерухомості, що належить фізичній особі тощо. Отримати роботу в Європі дуже складно, а статус безробітних – ще складніше. Офіційна цифра безробітних в ЄС склала 25 млн. Зазначена ніша працевлаштування в європейському економічному середовищі для українців закрита: це стосується, як «чорної» роботи, так і роботи для людей з висококваліфікованими інтелектуальними професіями [4].

Безвізовий режим в'їзду в європейські країни для українців не розглядається зовсім – візи відмінювати не планується. Стосовно підписаної вимоги з асоціацією для України залишається остання позиція в рейтингу економік країн, що розвиваються. Щодо експорту енергетичних товарів для українського споживача - планується підвищення ціни.

Складнощі для розвитку українського бізнесу пов'язані також із існуванням підзаконних актів, які

фактично стають законом на території України відповідно з підписаною вищезазначеною угодою. Серед них є директива щодо структури вимог дизайну: українська цегла, наприклад, вартістю 1 грн не відповідає європейським нормам еко-дизайну. Останнє означає, що будівництво звичайного будинку для родини можливе лише з використанням імпортної цегли вартістю 5 євро. Аналогічні вимоги до каналізаційних витрат, енергозабезпечення тощо. Внаслідок вищезазначеного, вартість звичайного будинку для середнього українця дорівнюватиме вартості середньовічного замку.

Мандрувати на далекі та близькі відстані залізницею для українського громадянина стає також неможливим. Директива щодо розвитку залізниці передбачає ліквідацію державного статусу укрзалізниці та стрімке підвищення тарифів у зв'язку з припиненням дотацій. Крім того, існує директива щодо відповідності залізничних систем в межах співтовариства. Ширина залізниці в Україні і в Європі не співпадають (1520 мм і 1435 мм, відповідно). Довжина залізниці в Україні загалом складає більше ніж 30 тис. км. Парк вагонів української залізниці налічує 139, 5 тис. вагонів; 6, 1 тис. тепловозів, електровозів та дизель-поїздів, які мають більше, ніж одноколісну пару. Для її заміни необхідні великі кошти. Що стосується юридичної та економічної незалежності, Україна гарантує, що приведе своє законодавство до відповідності з підзаконними актами ЄС. Крім того, кожний документ прийнятий Єврокомісією, Радою Європи, повинен бути адаптований до національного господарства як закон [4].

Найбільш складним і неприйнятним для традиційного українського менталітету стає прийняття антисімейних євротехнологій. Зокрема, це легалізація одностатевих шлюбів, обов'язкове проведення гей-парадів, введення ювенальної юстиції. Остання спрямована на вилучення дітей з сімей, які вважаються ненадійними, і передача їх замовникам – в родини гомосексуалістів, виробникам порнографії тощо.

Від таких страшних перспектив для нашого суспільства, які є свідомо обраними, хочеться звернутись до найбільш відомої в світі книги – Біблії: «Нехай кожна людина кориться вищій владі, бо немає влади, як не від Бога, і влади існуючі встановлені від Бога. Тому той, хто противиться владі, противиться Божій постанові; а ті, хто противиться самі візьмуть осуд на себе. Бо володарі – пострах не на добрі діла, а на злі. Хочеш не боятися влади? Роби добро, і матимеш похвалу від неї, бо володар – Божий слуга, тобі на добро. А як чиниш ти зле, то бійся, бо недаремно він носить меча, він бо Божий слуга, месник у гніві злочинцеві! Тому треба коритися не тільки ради страху кари, але й ради сумління. Через це ви й податки даєте, бо вони служителі Божі, саме тим завжди зайняті. Тож віддайте належне усім: кому податок – податок, кому мито – мито, кому страх – страх, кому честь – честь» [5].

Підводячи підсумки щодо сучасних соціально-економічних реалій в Україні, можемо відповісти на традиційне питання – хто винний? Всі ми, тому що звинувачувати окремих можновладців – дуже вузький підхід і від цього мало що змінюється. Будь – яка людина починає сприймати будь-яку справу, подію спочатку в думках. Для того, щоб зміни в українському суспільстві почали відбуватись, треба кожному розпочати особисто з себе. Необхідно проаналізувати, що саме ми робимо не так, що в наших думках?

Після з'ясування питання хто винний? Спробуємо знайти відповідь на питання - що робити? Як би це важко не було, слід рухатись вперед, змінюючи в першу чергу себе, враховуючи духовні основи, наприклад, ведення підприємницької діяльності, яка є основою відродження національної економіки. Як організовувати та вести бізнес, враховуючи духовні основи українського суспільства? Основні правила поведінки та принципи ділової етики можуть бути такими:

1. Непоклоніння ідолам земним, таким як гроші, влада, багатство за рахунок втрати духовних принципів. При цьому ключовим є рішення, як перерахованими благами розпоряджатися? І влада може служити добру, і гроші, багатство - на користь людям [6].
2. Неприпустима людська оцінка успіхів інших людей з метою осуду. Ми не знаємо всієї глибини їх досягнень, досягнень членів їх роду, їх молитовного служіння Господу, їхніх добрих справ [7].
3. Шанування дня суботнього (сьогодні - неділі) є важливим у встановленні певного ритму між роботою і відпочинком. Це пов'язано з розумінням вихідного дня , який треба присвячувати Богу, добрим справам [8] .
4. Шанування батьків, як духовний принцип, переноситься на сприятливе ставлення до начальства, вчителям всіх рівнів, несе в собі злагоду і запобігання конфліктам в бізнесі та суспільстві [9].
5. Наступний принцип пов'язаний з чистотою у відносинах, у тому числі і ділових. «Не чинити прилюби» - означає збереження шлюбних відносин у вінчаному шлюбі. Здавалося б - при чому тут бізнес? І тут необхідно дотримуватися чистоти, так як просування по службі нерідко відбувається без її дотримання - «через диван». Взагалі, тут мова йде про втрату міри в їжі, питті, ступеня вірності в шлюбних відносинах [10].
6. Не вкради - цей принцип лежить в основі всіх взаємовідносин у бізнесі: з постачальниками, споживачами, посередниками. Це стосується і недоброякісної роботи, і затягування ділових переговорів (зловживання часом) .
7. Не убий - у бізнесі цей принцип важливий у конкурентній боротьбі: стосується не тільки прямого фізичного вбивства, але й продажу недоброякісної продукції (з вичерпаним терміном придатності), морального вбивства.
8. Не свідчи неправдиво на іншого - передача брехливої інформації, використання подвійних стандартів, лицемірства, недобросовісної конкуренції. Кому приємно таке відчувати на собі?
9. Нам необхідно чинити з людьми так, як ми хочемо, щоб вони чинили з нами [11].

10. Не бажай нічого, що належить ближньому твоєму. Цей принцип стосується заздрості. Підвищені амбіції - це показник заздрості, а комплекс неповноцінності - зворотна сторона манії величності [12].

Висновки

Отже, хочеться визначити, що у людини, підприємця, бізнесмена, підприємства, яким також керує людина, завжди є право вибору – зробити так чи по–іншому. Використання вищенаведених духовних основ підприємницької діяльності під час здійснення бізнес–процесів, що відбуваються в суспільстві, може привести майбутні покоління до соціально-економічного відродження та суспільного зростання. Основні пріоритети людської поведінки лишаються незмінними. Змінюються технічні можливості, матеріальна база, законодавство, з'являються нові форми звітності, пов'язані з впровадженням комп'ютерних технологій, нової систематизації в оформленні документів, публікацій, у тому числі наукових статей, але незмінними залишаються цінності, пов'язані з людським спілкуванням, у тому числі при проведенні бізнес-операцій. А це дотримання основних заповідей, даних нам у Законі Божому, які в діловому цивілізованому світі повністю приймаються, як і приймається те, що сьогодні триває 2014 рік - від Різдва Христового.

Література

1. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12
2. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15
3. http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association
4. http://nopasaran. ws/ru/2013/08/1.html на укр. - http://nopasaran. ws/ua/2013/08/1.html
5. Ukrainian New Testament. The British and Foreign Bible Society Stonebill Green, Westlea, SWINDON, SN5 7 DG, p. 191
6. Веряскин В. Духовные принципы менеджмента: Конспекты лекцій / В. Веряскин. – Симферополь, 2003. – С. 25-26.
7. Сусіденко В.Т., Мороз О.М., Репетацька В.В. Впровадження міжнародного соціально-економічного досвіду в процесі духовного виховання студентської молоді: наукове видання / В.Т. Сусіденко, О.М. Мороз, В.В. Репетацька. - Вінниця: ВТЕІ КНТЕУ, 2010. - 107 с.
8. 8. Афанасьев Е.В. Духовные основы нравственной экономики в свете православних традиций / Е.В. Афанасьев – М.: Русская православная церковь. Отдел религиозного образования и катехизации, 2003. – С. 3-16.
9. Репетацька В.В. Формування логістичного мислення на основі духовних цінностей / В.В. Репетацька // Шляхи розвитку духовності та професіоналізму за умов глобалізації прайси освітніх послуг: Матеріали IV міжнародної науково-практичної конф. 7-9 листопада 2007 р. – Вінниця: ВСЕІ університету «Україна» , 2007.– С. 320-323.
10. Назаренко Н.С. Соціально-економічні аспекти розвитку підприємництва в Україні / Н.С. Назаренко // Соціальна економіка. –2012. – № 2-3. – С. 105-110.
11. Святой праведный Иоанн Кронштадский в воспоминаниях самовидцев / Сборник . – М: Отчий дом, – 1998. – С. 122-123.
12. Рейтинг самых дорогих брендов мира возглавили Coca-Cola, Apple и IBM [Електронный ресурс]. – Режим доступа: http://news.zn.ua/ECONOMICS/reyiting_samyh_dorogih_brendov_mira_vozglavili_coca-cola,apple_i_ibm-109695.html

References

1. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/698-12
2. http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15
3. http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/ua-eu-association
4. http://nopasaran. ws/ru/2013/08/1.html на укр. - http://nopasaran. ws/ua/2013/08/1.html
5. Ukrainian New Testament. The British and Foreign Bible Society Stonebill Green, Westlea, SWINDON, SN5 7 DG, p. 191
6. Verjaskyn V. Duxovnыe pryncypы menedžmenta: Konspektы lekcij / V. Verjaskyn. – Symferopol, 2003. – S. 25-26.
7. Susidenko V.T., Moroz O.M., Repetac□ka V.V. Vprovadžennja mižnarodnoho social□no-ekonomičnoho dosvidu v procesi duxovnoho vyxovannja students□koji molodi: Naukove vydannja / V.T. Susidenko, O.M. Moroz, V.V. Repetacka. - Vinnycja: VTEI KNTEU, 2010. - 107 s.
8. 8. Afanas□ev E.V. Duxovnыe osnovы nravstvennoj ekonomyky v svete pravoslavnyx tradycyj / E.V. Afanas□ev – M.: Russkaja pravoslavnaja cerkov□. Otdel relyhyoznoho obrazovanyja y katexyzacyy, 2003. – S. 3-16.
9. Repetac□ka V.V. Formuvannja lohistyčnoho myslennja na osnovi duxovnyx cinnostej // Šljaxy rozvytku duxovnosti ta profesionalizmu za umov hlobalizaciji prajsy osvitnix posluh: Materialy IV mižnarodnoji naukovo-praktyčnoji konf. 7-9 lystopada 2007 r. - Vinnycja: VSEI universytetu «Ukrajina» , 2007.- S. 320-323.
10. Nazarenko N.S. Social□no-ekonomični aspekty rozvytku pidpryjemnyctva v Ukrajini / N.S. Nazarenko // Social□na ekonomika. - 2012. - # 2-3. - S. 105-110.
11. Svjatoj pravednыj Yoann Kronštadskyj v vospomynanyjax samovydcev / Sbornyk . – M: Otčyj dom. – 1998. – S. 122-123.
12. Rejtynh samыx dorohyx brendov myra vozhlavyly Cosa-Cola, Apple i IBM. http://news.zn.ua/ECONOMICS/reyiting_samyh_dorogih_brendov_mira_vozglavili_coca-cola,apple_i_ibm-109695.html

Рецензія/Peer review : 28.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. кафедри економіки та менеджменту ВТЕІ КНТЕУ Чорна Л. О.

УДК 65.012.8:351 (477)

В.В. БРАНОВИЦЬКИЙ
ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ДЕРЖАВА В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Стаття присвячена обґрунтуванню необхідності посилення ролі держави щодо протидії протиправному поглинанню та захопленню, як шляху перерозподілу власності в системі забезпеченняі економічної безпеки. Вибір теми статті зумовлений зростаючою необхідністю втручання суб'єктів державної влади у захист прав власності та практичних напрацювань у забезпеченні економічної безпеки країни, що є одним з головних завдань економічної політики. Обґрунтовано необхідність зміцнення ролі держави щодо протидії в протиправному поглинанні. Протиправні поглинання та захват майна стали першочергової проблемою для досягнення економічної безпеки.

Ключеві слова: держава, економічна безпека, протиправне поглинання та захват, інституційна пастка, рейдер, корупція.

V. BRANOVYTSKIY
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

THE STATE IN THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY

The article is devoted to the justification of the need to strengthen the role of the state to counteract illegal merger and seizure as a way of redistributing property in the system of economic security. Choice of the topic articles is due to an increasing necessity of state power economic intervention in property rights protection and practical elaborations in the protection of economic security, which is one of the main objectives of economic policy. In the article the strengthening of the role of state in implementing political and socio-economic national interests in the system of providing economic security. The need to strengthen the state's role to counteract illegal merger and seizure. Illegal merger and seizure of property and enthusiasm became an urgent problem to achieve economic security.

Keywords: state, economic security, illegal acquisition and capture, institutional trap, raider, corruption.

Постановка проблеми. Відгородження економіки від загроз, як внутрішніх так і зовнішніх є основним завданням уряду в політиці забезпечення економічної безпеки. Потрібно відмітити, що саме внутрішні загрози, а не зовнішні привели економіку України до критичного стану.

Економічна система країни є стержнем, що визначає весь суспільно-економічний стан. Саме тому забезпечення економічної безпеки у сучасному світовому господарстві є основним та найбільш пріоритетним видом національної безпеки у порівнянні з іншими.

Глибина проблем в економічній безпеці в Україні, за досить нетривалий термін, перейшли далеко за можливі та допустимі рамки: економічний спад, падіння промислового виробництва, втрата ринків, структурна деградація, дискредитація освіти та науки, технологічний регрес, дезорганізація фінансової сфери, корупція, криміналізація економіки, правовий нігілізм. Ємність даного питання є надзвичайно велика, а також його кореляція з багатьма іншими поняттями.

Своєчасне виявлення економічних загроз та їх нейтралізація – це одне з домінантних завдань економічної політики. Дотримання системного підходу до проблеми протиправної зміни власності, яка щільно переплетена з корупцією в усіх гілках влади є актуальним завданням для державної політики.

Проблема ролі держави в протидії виникненню нових тіньових структур та боротьби з уже діючими кримінальним, тіньовим механізмам та формам перерозподілу власності завжди буде залишатися актуальною і представляти науковий та практичний інтерес.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Питанню економічної безпеки присвячено роботи таких дослідників, як В. Базилевича, О. Барановського, О. Беляєва, З. Варналія, Я. Я. Дяченко, В. Кириленко, І. Мазур, М. Мельника, В. Передборського, Л. Шевченка та російських учених: Л. Абалкіна, В. Сенчагова, А. Архипова, Л. Олейника та ін.. Проблему явища рейдерства досліджували Н. Гуторова, Д. Зеркалов, С. Коваль, С. Москаденко, І. Швайка, О. Шустік та інші економісти та правознавці.

Значна частина відомих робіт, присвячена аналізу окремих випадків захопленню та протиправному поглинанню на теренах України, а саме основним технологіям корпоративного захвату, превентивним та організаційно-оперативним методам протидії ворожим поглинанням, захисту нерухомого майна та інше.

Мета статті. Обґрунтувати необхідність посилення ролі держави щодо протидії протиправним поглинанням та захвату в системі забезпечення економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Економічна безпека держави являє собою багатоукладну, складну, багатоаспектну конструкцію. Лише надійна система забезпечення національної безпеки в економічних питання може стати гарантом цілісності, суверенітету, соціально-економічного розвитку та допомогти зняти суспільне напруження.

Згідно ієрархічної системи потреб людини, за теорією А. Маслоу, після задоволення фізіологічних потреб наступний щабель – це забезпечення потреби в безпеці. Економічний агент стає в складному становищі в якому доволі складно реалізовувати будь-які плани, працювати, розвиватися не відчуваючи себе в безпеці. При такій ситуації виникають додаткові транзакційні витрати, що спрямовані на захист своєї діяльності. Безпека – це базова потреба в захисті від негативних впливів та змін. Потреба в цьому однакова,

що для індивіда, домашнього господарства, господарюючого суб'єкта чи держави.

Міністерство економіки України своїм наказом "Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України" визначило економічну безпеку як стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім'ї, суспільства та держави [1].

Як зазначає М. Пендюра, «економічна безпека держави є не тільки однією з найважливіших складових цілісної системи національної безпеки як комплексу захисту національних інтересів, а й вирішальною умовою дотримання і реалізації національних інтересів» [2, с. 13].

В свою чергу, російський науковець Л. Абалкін визначає економічну безпеку як сукупність умов та факторів, що забезпечують незалежність національної економіки, її стабільність і стійкість, здатність до постійного оновлення та самовдосконалення [3, с. 5].

Українські дослідники І. Бінько та В. Шлемко доводять, що "економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави" [4, с. 8].

З. Варналій відзначав, що «економічну безпеку також можна визначити як систему економічних відносин, яка ґрунтується на механізмі узгодження економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності, який дає можливість вирішувати економічні конфлікти з найменшими втратами та забезпечує незалежність, стійкість, розвиток, адаптаційність та інерційність національної економіки у взаємодії із внутрішнім і зовнішнім середовищем» [5, с. 54].

Отже, мета економічної безпеки — ліквідувати або мінімізувати загрози (виявлені за результатами аналізу індикаторів економічної безпеки), а також розвинути наявні потенційні можливості поліпшення стану економічної безпеки [6, с. 251]. Економічна безпека формує в державі імунітет до внутрішніх соціально-економічних проблем.

Для побудови грамотної системи економічної безпеки та її управління необхідно, як в будь-якій системі, вивчити та оцінити вихідну інформацію про стан самої системи та її оточення. В першу чергу, необхідно оцінити вже наявні проблеми, які чинять деструктивний вплив на економічну безпеку, при яких економіка несе втрати. На даний момент, для України першочергово є нейтралізація згустку проблем, що руйнують економічну стабільність. Розглядаючи та вивчаючи загрози, а саме потенційні втрати чи очікування, є хибною політикою. На даний момент, перед державою та економікою країни стоять нагальні питання та проблеми. Забезпечення економічної безпеки полягає в запобіганні загроз економічній системі, що можливо при посиленні ролі держави. Проблеми, пов'язані із економічною безпекою - є підставою для втручання держави в відносини суб'єктів господарювання, як публічних так і приватних.

Найважливішим елементом забезпечення економічної безпеки є захист інституту власності. Встановлення контролю над активами господарюючих суб'єктів є конфліктною та суперечливою системою, що виникає в ході конкурентною боротьби. Однак, емпіричний досвід набутий в Україні свідчить про наявність особливих форм, видів, механізмів боротьби за активи. Протиправні поглинання та захват підприємств, нерухомості чи інших активів прямо завдають шкоди економічні безпеці та стабільності.

Ефективна державна політика протидії даному явищу повинна знаходитися не лише в межах правового поля, а також і в межах економічної складової через мотиваційних характер. У економічних агентів не повинно бути мотивації на зміну прав власності, незважаючи на правовий генезис активів та тіньову складову їх привласнення. Транзакційні витрати мусять повністю зробити нерентабельним даний вид підприємницької діяльності, що ввійшов в лексикон під терміном рейдерство.

Українські вчені правники вважають, що рейдерство є видом організованої злочинної діяльності, що передбачає вчинення низки злочинів, пов'язаних спільним умислом і спрямованих на протиправне захоплення чужої власності з використанням неправосудних судових рішень та корупції в правоохоронних органах [7].

Суспільна небезпека рейдерства проявляється в підриві економічної безпеки держави, негативному впливі на міжнародний імідж країни, зниженні її інвестиційної привабливості, оскільки динаміка закордонного інвестування в економіку України визначається, насамперед, такими факторами, як внутрішня політична стабільність, характер і темпи здійснення ринкових реформ, сприятливі зовнішньоекономічні умови, стабільність економічного законодавства, гарантії недоторканості приватної власності й закордонних вкладень тощо [7].

Виникає питання, з чим саме необхідно боротися та протидіяти органам державної влади та управління: ворожому поглинанню чи кримінальному захопленню активів? Лише ускладнивши процес використання корупційної складової в побудові протиправних схем по захопленню активів суб'єктів господарювання можливо досягнути ефективних змін. Констатація фактів свідчить, що суб'єкти державної влади в Україні самі несуть собою найбільшу загрозу для національної безпеки.

Слабкість державних інституцій та моральні ризики влади стають передумовою у виникненні протиправних поглинань та захоплень. «Ознакою низькоякісного інституту є масштабність і ступінь відхилень у поведінці господарюючих суб'єктів. Наприклад, … величезна кількість рейдерських операцій свідчить про низьку якість інституту специфікації прав власності» [8, с. 252].

Ряд інституційних пасток, що сприяють захопленню та протиправному поглинанню власності залишаються одними з найбільш актуальних і суперечливих проблем української економіки. Інституційні

зусилля уряду, а це цілий ряд як законів, так і нормативно правових актів та поправок, не дають можливості виправити інституційні пастки накопиченні в економіці.

Потрапивши в інституційну пастку, система вибирає неефективну траєкторію, і з часом перехід до ефективного розвитку може виявитися вельми важким, якщо взагалі можливим. Проте за деяких умов така можливість все ж таки існує [9, с. 183].

Поглибленню ситуації сприяє те, що інституційні паски перетворилися на цілі інституції в межах економіки та мають властивість еволюціонувати до нових умов господарювання. Таким чином, виникають нові сфери діяльності та тренди, що раніше не були задіяні даними інституціями.

Ця тенденція свідчить, що ряд неформальних інституцій дестабілізують українську економіку і є реальною загрозою для економічної безпеки. Без наявності діючих механізмів державного втручання та захисту від негативних наслідків проблеми будуть лише посилювати свій вплив на систему. Конформізм інтересів бізнесу та держави породив тіньову підсистему економіки, яка за своєю природою є кримінальною. Від інституційних пасток виграє корумпована державна бюрократична машина.

Інституційна пастка, в якій опинилася Україна, – це закономірний результат деформації інституційної матриці, що виявляється в низькому рівні соціальної відповідальності бізнесу, слабкості формальних інститутів і гіпертрофованому розвитку неформальних негативних інститутів [10]

Посилення ролі держави повинно відбуватися через розвиток та вдосконалення інституційної бази для забезпечення сталого розвитку. Формування інституцій сталого розвитку в середині країни, які взяли б курс на збалансування економічної політики в питаннях протиправного поглинання та захвату активів є пріоритетним завданням державної політики в цілому. Лише через зростання ролі держави в захисті економічної безпеки можливо досягнути сталості розвитку. Для забезпечення економічної безпеки в протидії різного роду інституційних пасток держава не повинна обмежуватися лише функціонуванням правоохоронної та судової системи, а мусить охоплювати всі наявні організаційні можливості. Основою державної політики є інституційна структура, яка пов'язана с соціальними зв'язками та виробничими відносинами. Взаємодія різного роду структур повинна підтримати поглиблення ролі держави в економічних процесах.

Створення результативних інституцій в державі саме по собі є проблемою. Особливо, коли інституційне середовище розвивалося неорганічно, а насаджувалося штучно. Інституційне середовище не встигає за економічними реаліями в країні. Адекватні та відповідні дії законодавчих органів на внутрішні економічні загрози відбуваються з запізненням. Аналіз законодавчих ініціатив в Україні стосовно протидій незаконним захопленням підприємств (рейдерству) свідчить про лаг в 4-6 років.

Інституційні заходи складаються на основі віддзеркалення реальної дійсності в настановах та поглядах суб'єктів, а отже, інститути не можуть виникати раніше, ніж з'являються самі умови, що їх викликають [8, с. 255].

Деструктивні фактори, що домінують в кримінальній економіці посилюють процес руйнування економічної системи. Проблеми внутрішнього характеру країни не дають можливість будувати економіку відповідно до принципів ринкової рівності, захисту прав власності, конкуренції. По мірі посилення деструктивних елементів економічної системи відбувається її руйнація.

Особливу небезпеку складають економічні відносини прав власності кримінального характеру. Процеси кримінального характеру в економіці суттєво дестабілізують економічну безпеку країни. Вони максимально маскуються під видимими законними процедурами. Порушення прав власності в середині країни провокує нестабільність економічних відносин та соціально-економічного розвитку.

Основні проблеми лежать в зоні тіньової економіки та її криміналізації. Якщо ж говорити про можливість викорінення тіньової економіки, то варто відзначити, що суперечності будуть існувати, поки існує система, а значить передумови росту і розвитку тіньової економіки закладені в самій системі [11].

Якщо суб'єкти господарювання будуть гарантовано знати, що за порушення формальних правил та норм вони будуть покарані, то нейтралізація багатьох загроз відбудеться на початкових етапах реалізації неправомірних дій. Держава повинна системно виконувати свої функції, а саме контролювати виконання та додержання правил всіма економічними агентами. На думку Нобелівського лауреата Джозефа Ю. Стігліца «індивідууми і фірми будуть краще планувати і реалізовувати свою діяльність, якщо вони зможуть точно передбачити, що збирається зробити держава» [12, с. 639].

Економічна безпека досягається завдяки єдиній державній політиці, узгодженій, збалансованій, скоординованій системі заходів, адекватних внутрішнім і зовнішнім загрозам [6, с.255]. Посилення ролі держави через відповідні інституційні зміни сприятиме жорсткішим правилам гри націленим на протидію протиправним діям в сфері прав власності.

Система державного управління та регулювання економікою повинна бути націленою на досягнення оптимальної взаємодії між всіма структурними елементами і державними інституціями, що здатні підтримувати економічну безпеку на належному рівні.

Незважаючи на те, що «держава — основний суб'єкт економічної безпеки» [6, с. 253], саме на неї покладено роль вироблення та реалізації стратегії економічної безпеки. Державні органи влади та управління повинні компетентно виконувати покладені на них функціональні завдання відносно забезпечення економічної та загальнонаціональної безпеки.

Економічна політика повинна посилювати контроль та координацію за додержанням законів та

протидіяти інституційним пасткам. Одним з механізмів координації поведінки економічних агентів є державна політика. Як слушно зазначає В. Ляшенко «головна причина інституційних пасток – недолік координації в системі економічних інституцій». [9, с.183].

Прикро констатувати факт, що в Україні немає дієвої інституції, яка б відповідала за забезпечення національної безпеки, усі формальні органи є не дієздатними та не виконують своїх основних функції. Сформований дефіцит інституціональної та соціальної довіри підриває фундамент держави.

Висновки. Організаційна структура національної безпеки своєї бездіяльністю та потуранням стає внутрішньою загрозою країни. Повне оновлення складу організаційної структури державних інституцій може дати необхідне перетворення, що сприятиме захисту національних інтересів. Створення нових формальних правил (законів) стане захисною реакцією на загострення проблеми та її широкий резонанс. Зміст законів щодо протидії протиправному поглинанню та захвату, авжеж може не зняти системні інституційні дефекти, але сприятиме формуванню необхідної законодавчої бази для захисту інтересів економічних агентів.

Задля досягнення ефективної економічної безпеки необхідно, щоб державна політика була націлена на: верховенство закону, створення розвинутого інституційного середовища, досягнення ринково-конкурентних умов, недопущення консервації корупційних політичних еліт в органах державної влади та управління, посилення громадського контролю, створення сприятливого соціального клімату, забезпечення економічної стабільності та захист прав власності.

Нагальним питанням, яке повинен вирішити уряд, є захист економічних інтересів держави та протидія злочинним і корумпованим діям в фіскальних, каральних, судових органах та економічній злочинності, що націлені на перерозподіл власності.

Розробка організаційно-економічного інструментарію для нейтралізації впливу інституційних пасток на національну господарську систему України є важливим завданням економічної політики держави в системі забезпечення економічної безпеки. Створення ефективних економічних, правових, організаційних інституцій повинно забезпечити своєчасну нейтралізацію загроз та протидію діючим проблемам.

Література

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економіки України № 60 від 02.03.2007 р. [Електронний ресурс] // Правові системи НАУ.–Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/? code=v0060665-07

2. Пендюра М. М. Національна безпека України в контексті сучасних європейських геополітичних трансформацій: дис. … канд. юрид. наук : спец. 12.00.01 / М. М. Пендюра. – К., 2005. – 212 с.

3. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: [монографія] / В. Т. Шлемко, І. Ф. Бінько. – К.: НІСД. – 1997. – 144 с.

4. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. — 1994. — № 12. — С. 4—13.

5. Варналій З. С. Економічна безпека України: проблеми та пріоритети зміцнення: моногр. // З. С. Варналій, Д. Д. Буркальцева, О. С. Саєнко. — К. : Знання України, 2011. — 299 с.

6. Бєляєв О. О. Економічна політика: навч. посіб./ О.О. Бєляєв // К.: КНЕУ, 2004. — 287 с.

7. М. Погорецький, В. Шеломенцев Рейдерство в Україні: проблеми кримінальної відповідальності [Електронний ресурс] // Юридичний Радник.– 2008. —№.7.–Режим доступу: http://www.yurradnik.com.ua/stride/ur/?m =archive&y=2008&mag=29&art=590

8. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування: монографія / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. — Х.: Право, 2009. — 312 с.

9. В.І. Ляшенко Інституційні пастки перехідної економіки // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна.– Донецьк,: ДонНТУ, 2005 Випуск 89-1. – С. 178 - 184

10. Сумцов В. Г. Деформація інституціональної матриці в Україні // [Електронний ресурс] / В. Г. Сумцов, І. Г. Филиппова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля : зб. наук. праць. №2 (156), ч. 1. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2011. – 360 с. Режим доступу: http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/ 123456789/3307/1/13.pdf

11. Смирнов А. И., Рогозинский Е. В. Влияние теневой экономики на обеспечение экономической безопасности. [Електронний ресурс].// Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27).–Режим доступа: http://m-economy.ru/art.php?nArtId=2107.

12. Стиглиц Дж.Ю. - Экономика государственного сектора. - М., ИНФРА-М, 1997. - 720 с.

References

1. Pro zatverdzhennya Metodyky rozrakhunku rivnya ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny: Nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrayiny № 60 vid 02.03.2007 r. // Pravovi systemy NAU. – Rezhym dostupu:http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0060665-07

2. Pendyura M. M. Natsional□na bezpeka Ukrayiny v konteksti suchasnykh yevropeys□kykh heopolitychnykh transformatsiy: dys. … kand. yuryd. nauk : spets. 12.00.01 / M. M. Pendyura. – K.,2005.–212s.

3. Ekonomichna bezpeka Ukrayiny: sutnist i napryamky zabezpechennya: [monohrafiya] / V. T. Shlemko, I. F. Bin□ko. – K.: NISD.–1997. – 144 s.

4. Abalkyn L. Y. Ékonomycheskaya bezopasnost□ Rossyy: uhrozy y ykh otrazhenye / L. Y. Abalkyn //Voprosy ékonomyky. — 1994. — № 12. — S. 4—13.

5. Varnaliy Z. S. Ekonomichna bezpeka Ukrayiny: problemy ta priorytety zmitsnennya: monohr. // Z. S. Varnaliy, D. D. Burkal□tseva, O. S. Sayenko. — K. : Znannya Ukrayiny, 2011. — 299 s.

6. Byelyayev O. O. Ekonomichna polityka: Navch. posib. — // K.: KNEU, 2004. — 287 s.

7. M. Pohorets□kyy, V. Shelomentsev Reyderstvo v Ukrayini: problemy kryminal□noyi vidpovidal□nosti // Yurydychnyy Radnyk, 2008. —№.7. Rezhym dostupu: http://www.yurradnik. com.ua/stride/ur/?m=archive&y=2008&mag=29&art=590

8. Ekonomichna bezpeka derzhavy: sutnist□ ta napryamy formuvannya: monohrafiya / L. S. Shevchenko, O. A. Hrytsenko, S. M. Makukha ta in. / za red. d-ra ekon. nauk, prof. L. S. Shevchenko. — KH.: Pravo, 2009. — 312 s.

9. V.I. Lyashenko Instytutsiyni pastky perekhidnoyi ekonomiky // Naukovi pratsi Donets□koho natsional□noho tekhnichnoho universytetu. Seriya: ekonomichna. Vypusk 89-1. –Donets□k,DonNTU,2005.–s.178-184

10. Sumtsov V. H. Deformatsiya instytutsional□noyi matrytsi v Ukrayini // [Elektronnyy resurs] / V. H. Sumtsov, I. H. Fylyppova // Visnyk Skhidnoukrayins□koho natsional□noho universytetu imeni Volodymyra Dalya : zb. nauk. prats□. №2 (156), ch. 1. – Luhans□k : SNU im. V. Dalya, 2011. – 360 c. Rezhym dostupu: http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/3307/1/13.pdf

11. Smyrnov A. Y., Rohozynskyy E. V. Vlyyanye tenevoy ékonomyky na obespechenye ékonomycheskoy bezopasnosty // Problemy sovremennoy ékonomyky. – 2008. – № 3 (27) [Élektronnyy resurs]. Rezhym dostupa: http://m-economy.ru/art.php?nArtId=2107.

12. Styhlyts Dzh.YU. - Ékonomyka hosudarstvennoho sektora. - M., YNFRA-M, 1997. - 720 s.

Рецензія/Peer review : 20.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 338.431:504(477)

О.А. ШУЛЬГА
Національний педагогічний університет імені М. П. Драгоманова, м. Київ

ЕКОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто екологічну ситуацію в аграрному секторі економіки. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення в сфері реалізації екологічної політики держави та визначено шляхи вирішення нагальних проблем у цій сфері.

Ключові слова: аграрний сектор, екологічна політика, нормативно-правове забезпечення.

OLGA ANTONOVNA SHULGA
National Pedagogical University MPDragomanov, Kyiv

ECOLOGICAL PROBLEMS OF THE AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF ECOLOGICAL POLICY

We consider the ecological situation in the agricultural sector. Analysis of regulatory support in implementing ecological policy and identified solutions to current problems in this area

Assessment of ecological and man-made changes in land resources indicate that in terms of their territorial and productive exhaustion loss of humus in some regions may reach dangerous levels for food security. Results of the assessment of humus content in the soil Ukraine show that while maintaining the current level of action main factors (erosion, flooding, global climate change, etc.) the critical importance of soil fertility can be achieved already years 2030-2045, and in some areas still. To date, these problems have increased and genetically modified foods, the production of which the world is growing rapidly.

An important objective ecological policy is to spread ecological knowledge, environmental protection and promoting the use of energy-efficient technologies in production. These measures should be complemented by the introduction of ecological standards product quality, licensing land use, economic monitoring land fund, water and forest resources.

Key words: agriculture, ecological policy, regulatory support.

Постановка проблеми. На сьогодні у сфері охорони навколишнього середовища та забезпечення екологічної безпеки в Україні відсутня ефективна система державного управління. Внаслідок цього повільно відбуваються заходи з модернізації технологічних процесів у економіці, що негативно впливає на природно-ресурсний потенціал країни, призводить до загострення екологічної ситуації в країні, погіршення здоров'я і зниження тривалості життя населення. Лише за останні 22 роки чисельність населення України зменшилася на 6,2 млн. осіб. Тому існує необхідність у чіткій та послідовній реалізації державної екологічної політики з метою переходу до екологічно орієнтованої моделі економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження питань екології, природокористування та екологічної політики зробили такі вчені, як В. Андрейцев, О. Велич, М. Данилишин, Н. Малишев, Ю. Шемшученко та ін. Однак, ряд питань є недостатньо висвітленими і вимагають подальшого поглибленого вивчення.

Мета статті – проаналізувати екологічну ситуацію в аграрному секторі економіки України, розглянути нормативно-правові акти в сфері реалізації екологічної політики держави та визначити основні шляхи вирішення нагальних проблем у цій сфері.

Виклад основного матеріалу. За різними показниками, на території нашої країни щороку утворюється від 700 до 800 млн. т відходів. Їх загальний накопичений обсяг сягає 30 млрд. т, з них токсичних – 2,9 млрд т. А у регіонах і містах України, де зосереджена значна кількість гірничодобувних, металургійних, хімічних і нафтопереробних виробництв, граничні рівні забруднення навколишнього

природного середовища перевищують норму в рази. Тільки 15% жителів міст проживають в умовах незначного забруднення повітря, 52% – помірного, 24% – сильного і 8% – украй сильного забруднення.

Більша частина населення України використовує для життєвих потреб неякісну воду, що загрожує здоров'ю. Майже всі річкові басейни України є забрудненими або дуже забрудненими. Якість підземних вод унаслідок господарської діяльності також постійно погіршується. З екологічної точки зору вкрай незадовільним є стан підземних вод у Донецькому та Криворізькому регіонах. Водосховища на Дніпрі на сьогоднішній день є акумуляторами шкідливих речовин.

Основними чинниками забруднення ґрунтів є пестициди і важкі метали, які потрапляють у землю внаслідок виробничої діяльності підприємств паливно-енергетичного комплексу. Із загальної площі земельних ресурсів 40% відносяться до забруднених і 30% до дуже забруднених земель.

Ускладненню еколого-техногенного стану ґрунтів сприяє ще й те, що розораність агроландшафтів становить близько 35 млн га і є найвищою в Європі. Крім того, площі під луками майже втричі менші порівняно із середньоєвропейськими показниками, що знижує водозахисний потенціал ландшафтів. Унаслідок інтенсивного обробітку водозбірних площ за останнє сторіччя знищено близько 15 тис. малих річок, що суттєво погіршило природне дренування прилеглих земель і збільшило їх регіональне підтоплення. При цьому середнє замулення безстічних водойм становило близько 1,5 м, що знизило рівень запасів поверхневих вод на 3 млрд. метрів кубічних.

Одним із головних чинників погіршення еколого-ресурсного стану земель в Україні є ерозія ґрунтів, економічні збитки від якої щорічно перевищують 9 млрд грн. Площа сільськогосподарських угідь, які зазнали згубного впливу водної ерозії, становить 13,3 млн га. У зональному вимірі найбільше деградованих і малопродуктивних орних земель зосереджено в Лісостепу, а з-поміж рівнинних територій – у зоні Степу.

Оцінки еколого-техногенних змін земельних ресурсів свідчать, що в умовах їх територіальної та продуктивної вичерпаності втрати гумусу у ряді регіонів можуть досягнути небезпечного рівня для продовольчої безпеки держави. Результати оцінки вмісту гумусу в ґрунтах України свідчать, що при збереженні сучасного рівня дії головних чинників дегуміфікації (ерозія, підтоплення, глобальні зміни клімату тощо) критичні значення рівня родючості земель можуть бути досягнуті уже 2030-2045 рр., а в окремих регіонах і раніше.

За оцінками Міністерства аграрної політики та продовольства України обсяги заходів із поліпшення земельних ресурсів є недостатніми і не відповідають масштабам деградаційних процесів. Унаслідок цього землеробство країни перебуває в умовах гострого дефіциту елементів живлення рослин, зумовленого низьким рівнем внесення добрив.

Починаючи з середини 90-х років, до забруднених повітря, води і землі додалися й генномодифіковані продукти харчування (ГМП), виробництво яких у світі стрімко зростає. Сьогодні біоіндустрія разом з біофармацевтикою за капіталізацією посідають третє місце серед провідних секторів світової економіки, поступаючись лише банківському та нафтогазовому секторам. Світовий ринок генно-інженерного посівного матеріалу у 2012 р. становив близько 15 млрд. дол.

Зі збільшенням випуску ГМП і відсутності правдивої інформації про ступінь її шкідливості, все більше держав встановлюють мораторій на імпорт такої продукції. У той же час зростає попит населення на чисту органічну продукцію. За даними Міжнародної федерації органічного руху, ринок екопродуктів зростає на 20% за рік.

Варто відмітити, що зростає попит на органічну продукцію і в Україні. З'являються магазини, де продаються продукти харчування, весь цикл виробництва яких передбачає повну відмову від використання ГМ-компонентів, пестицидів, мінеральних добрив, антибіотиків, гормонів росту, консервантів, смакових та інших добавок штучного походження. І хоча ціни на таку продукцію є вищими, проте обсяги їх продажу все рівно зростають. Якщо у 2008 р. екоринок в Україні оцінювався в 5,2 млн. грн., то у 2012 р. він досяг 60 млн грн, тобто виріс у 11,5 раза.

Крім того, в Україні зростає кількість сільськогосподарських підприємств, які сертифікують свою діяльність згідно з органічними стандартами. Якщо у 2005 р. діяло 72 сертифікованих екопідприємства, то у 2011 р. їх кількість збільшилася до 155. В Україні органічним способом уже вирощують зернові, олійні та бобові культури, починають вирощувати – овочі та фрукти.

Найвідомішими з органічних господарств в Україні є ПП «Агроекологія» (Полтавська обл..), група компаній «Етнопродукт» (Чернігівська обл.), ТОВ «Галекс-Агро» (Житомирська обл.), «Органічне» господарство «Махаріші» (Херсонська та Миколаївська обл.), ТОВ «Жива земля Потутори» (Тернопільська обл.), «Царський садівник» (Київська обл.).

За даними Міністерства аграрної політики та продовольства України, майже 70% вітчизняних товаровиробників постачають органічну продукції за кордон (переважно в країни Євросоюзу, Росію, Ізраїль та Японію). Експорт становить близько 80-90%, решта потрапляє на внутрішній ринок як звичайна продукція, з якої лише 5-10% реалізуються у країні як «органічний продукт». Це пов'язано з тим, що якщо за кордоном націнка на екопродукти у середньому становить 15-30%, то в Україні вона може сягати 200-300% [1;3].

Уряд України на законодавчому рівні закріпив курс на підтримку розвитку органічного сільськогосподарського виробництва. Згідно з Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 р., планується довести обсяг частки екопродукції у загальному обсягу валової

сільськогосподарської продукції до 10%, передбачаються стимулювання ведення органічного сільського господарства, нормування розвитку органічного землеробства та створення системи його сертифікації. Відповідно до Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища України на 2011-2020 рр., передбачається створення умов для широкого впровадження екологічно орієнтованих та органічних технологій ведення сільського господарства, а також доведення їх використання у 2020 р. до 50% базового рівня. Залишається лише забезпечити виконання поставлених завдань. Адже, наприклад, ще у травні 2007 р. Верховна Рада України прийняла Закон України «Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів», який через відсутність належної організації та відповідного контролю фактично не виконується. В Україні досі немає реальної системи контролю ГМО, а також їх єдиного реєстру, грамотного маркування ГМО, ГМП і затверджених методик польових випробувань трансгенних ліній сільськогосподарських рослин. Усі процедури з детекції ГМО, навіть у лабораторіях, які пройшли акредитацію, не ліцензуються, як того вимагає Закон, тому всі висновки перебувають за межами правового поля.

Таким чином, зазначені вище проблеми у сфері забезпечення екологічної безпеки значною мірою зумовлені недосконалістю нормативно-правового забезпечення у цій сфері, низькою інституціональною спроможністю відповідних органів влади, недостатнім проведенням серед населення освітньої та просвітницької роботи та ін. У зв'язку з цим, у першу чергу в екологічній політиці необхідно звернути увагу на такі її складові, як: 1) дієвість законодавчої бази; 2) рівень пріоритетності державного управління; 3) міжнародна співпраця; 4) науково технічний прогрес (енергозберігаючі технології, маловідходні технології, альтернативні джерела енергії тощо); 5) екологічна освіта та екологічна культура.

Сьогодні стратегічними документами з питань екологічної політики держави є Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України до 2020 року» від 21 грудня 2010 року, Концепція національної екологічної політики України на період до 2020 р., схвалена Кабінетом Міністрів України від 17 жовтня 2007 р. № 880, розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного плану дій з охорони навколишнього природного середовища на 2011-2015 роки» № 577-р від 25 травня 2011 року.

У 2010 р. в Україні налічувалося 18 бюджетних цільових програм екологічного спрямування, серед яких: Загальнодержавна програма формування національної екологічної мережі України на 2000-2015 роки, затверджена Законом України від 21.09.2000 р. № 1989-III, Програма реабілітації територій, забруднених внаслідок військової діяльності на 2002-2015рр., Програма «Українське вугілля», Програма комплексного розвитку українського Придунав'я на 2004-2010 рр.

Уже сьогодні можна говорити про певні позитивні зміни у сфері реалізації екологічної політики. Так, зокрема, введено екологічний податок; серед пріоритетів підвищення конкурентоспроможності господарського комплексу країни виділено запровадження сучасних методів управління техногенними і природними ризиками; ключовими заходами екологічної політики є підвищення рівня екологічної безпеки, поліпшення екологічної ситуації, удосконалення регіональної екологічної політики.

Також протягом останніх років можна простежити позитивну тенденцію до збільшення частки фінансування державних цільових програм екологічного спрямування. Наприклад, у 2009 році «Національна програма екологічного оздоровлення басейну Дніпра та поліпшення якості питної води» була профінансована на 96,4 %, Комплексна програма захисту сільських населених пунктів і сільськогосподарських угідь від шкідливої дії вод на період до 2010 року та прогноз до 2020 року – на 96,2 %. Спостерігаються спроби систематизації та об'єднання програм для більш комплексного вирішення завдань охорони та відтворення довкілля [4, с.57].

Однак, аналіз виконання екологічних цільових програм в Україні свідчить про наявність суттєвих прорахунків при застосуванні їх як інструменту екологічної політики, а саме: а) спрямованість заходів на подолання наслідків, а не на превентивні заходи; б).відсутність надійного моніторингу та жорсткого контролю за ходом виконання державних цільових програм; в) недофінансування державних цільових програм, що призводить до розпорошення бюджетних коштів та суттєвого зниження ефективності; г) низький рівень узгодженості між різними програмами на фоні їх великої кількості [5].

Спираючись на досвід економічно розвинених країн, в основу екологічної політики потрібно покласти такі принципи, як:

- принцип профілактики, який полягає у тому, щоб уникнути загострення екологічних проблем;
- принцип відповідальності, який передбачає посилення відповідальності за забруднення навколишнього середовища;
- принцип кооперації, який полягає в тому, що у вирішенні екологічних питань повинні приймати участь держава, підприємці та громадяни.

У зв'язку з цим, необхідно розробити стандарти, які б регламентували рівень допустимих концентрацій забруднюючих речовин; види речовин, які заборонено викидати у води й повітря; надання ліцензій на викиди і захоронення; дозволів на використання сільськогосподарськими підприємствами лише тих технологій, які забезпечують мінімальні викиди шкідливих речовин у атмосферу тощо. Крім того, на законодавчому рівні необхідно встановити міру відповідальності власників потенційно небезпечних об'єктів та передбачити для них необхідність відшкодування збитків, які завдані суспільству забрудненням землі, повітря, води.

Науковці ж, у свою чергу, мають зосередити увагу на створенні нових перспективних технології та моделей виробництва, які забезпечуватимуть зменшення споживання ресурсів, підвищення енергоефективності, усунення негативного впливу на довкілля. Доцільним є прийняття закону про екологічну освіту.

Усі вищеперелічені заходи спрямовані на те, щоб, з одного боку, сприяти використанню енергозберігаючих технологій у виробництві, а з іншого боку – стимулювати населення до економного використання енергоресурсів.

Оскільки результативність екологічної політики залежить від ефективності інструментів її практичної реалізації, то необхідно залучити весь спектр адміністративно-правових, економічних та соціально-психологічних важелів регулювання суспільних відносин для досягнення цілей екологічної політики. Серед них, безумовно, провідне місце мають займати економічні. Економічними інструментами екологічної політики держави є: гнучка податкова політика, пільгове кредитування, адресне державне субсидування, компенсаційні та стимулюючі виплати за вилучення орних земель з господарського обігу та їх наступне повернення, а також раціональне використання і відновлення водних і лісових ресурсів, стимулювання розвитку екологічно чистого виробництва тощо. Ці заходи мають доповнюватися впровадженням екологічних стандартів якості продукції, ліцензуванням господарського використання територій, економічним моніторингом земельного фонду, водних і лісових ресурсів.

Висновки. На сьогоднішній день в Україні є необхідність у чіткій та послідовній реалізації державної політики у сфері забезпечення екологічної безпеки, з метою переходу до екологічно орієнтованої моделі ринкової економіки. Важливим завданням екологічної політики є поширення екологічних знань, збереження довкілля та стимулювання використання енергозберігаючих технологій у виробництві. Крім того, в основу екологічної політики мають лягти такі принципи, як принцип профілактики, принцип відповідальності та принцип кооперації.

Література

1. Від практики реалізації природоохоронних заходів до екологічної політики в Україні: шляхи і проблеми / В. Г. Потапенко, А. Б. Качинський [та ін.]; за ред. Ю. М. Скалецького, В.Г. Потапенко. – К.: НІСД, 2011. – 31 с.

2. 2. Тарасова В. В. Оцінка впливу екологічного стану довкілля на здоров'я населення / В. В. Тарасова / Агросвіт. – 2013. – №13. – С. 3-6.

3. Оскольський В. В. Екологічно чисте виробництво: економічні та організаційні аспекти управління якістю продукції / В. В. Оскольський // Економіка України. – 2013. – №11. – С. 4-12.

4. Фролова А. В. Екологічна політика держави та її правове забезпечення / А. В. Фролова // Агросвіт. – 2013. – №11. – С. 54-60.

5. Якушенко Л. М. Щодо напрямків підвищення ефективності виконання загальнодержавних програм у природоохоронній сфері. Інформаційно-аналітична довідка / Л. М. Якушенко, Л. Д. Яценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/article/537/

References

1. The practice of implementing environmental measures to ecological policy in Ukraine : problems and ways / V. G. Potapenko , A. B. Kaczynski [et al.]; Ed. M. Skaletskogo, V. G. Potapenko . – K.: NISS , 2011. – 31 p.

2. Tarasov V. V. Ecological impact assessment of the environment on human health / V. Tarasov // Agrosvit . – 2013 . – № 13. – S. 3-6.

3. Oskol V. Ecologically clean production: economic and organizational aspects of quality management / V. Oskol // Economy of Ukraine . – 2013 . – № 11. – P. 4-12.

4. Frolov A.V.Ecological policy the state and its legal support/ A.V.Frolov // Agrosvit. – 2013 . – № 11. – P. 54-60 .

5. Yakushenko L. As for ways to increase the efficiency of national programs in the environmental field: Informational and analytical / L. M. Yakushenko , L. D. Yatsenko [electronic resource]. – Mode of access : http://www.niss.gov.ua/article/537/

Рецензія/Peer review : 17.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: завідувач кафедри економічної теорії Національного педагогічного університету імені М. П. Драгоманова, д.е.н., професор Страшинська Л. В.

УДК 338.24

Н.І. ГАВЛОВСЬКА, Н.С. АМОНС
Хмельницький національний університет

ПРОБЛЕМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

В статті визначено сутність економічної безпеки. Доведено актуальність управління економічною безпекою в умовах світової фінансової кризи, *проаналізовано стан зовнішньоекономічної безпеки України, його динаміка, відповідність показників зовнішньоекономічних відносин граничним значенням. Наведена структура національної безпеки України. Визначені основні загрози зовнішньоекономічній безпеці України та пріоритетні напрями економічної політики, щодо забезпечення безпеки в майбутньому. Проведений аналіз існуючої ситуації в контексті загострення суспільно-політичних відносин*

Ключові слова: зовнішньоекономічна безпека, зовнішньоторговельна безпека, зовнішні загрози, порогові значення.

N.I. GAVLOVSKA, N.S. AMONS
Khmelnitsky National University, Khmelnitsky, Ukraine

EXTERNAL SECURITY ISSUES UKRAINE

Abstract - In the article the nature of economic security. Proved actuality of management economic security is well-proven in the conditions of world financial crisis, the state of external economic safety of Ukraine, his loud speaker, accordance of indexes of external economic relations to the threshold values, is analysed. Also shows the structure of the national security of Ukraine. Certain basic threats to external economic safety of Ukraine and priority directions of economic politics, in relation to providing of safety in the future. The analysis of the situation in Russia at the moment.

Keywords: foreign security, foreign trade security, external threats, rejection thresholds.

Вступ. В сучасних умовах загострення соціально-політичних проблем та поширення негативного впливу політичної складової на економічні процеси, значна кількість вітчизняних підприємств вже зазнали суттєвих втрат. На даний момент високий рівень відкритості економіки України до негативного зовнішнього впливу створює додаткові загрози для її економічного розвитку. Тому саме дослідження сучасних проблем зовнішньоекономічної безпеки України є актуальним, а визначення напрямів усунення цих загроз та пом'якшення їх впливу на економіку є першочерговим завданням держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зовнішньоекономічна безпека розглядається як складова економічної безпеки держави сучасними вітчизняними та іноземними науковцями. Дослідження зовнішньоекономічної безпеки України ведуться провідними економістами, знаними вченими, такими як О.С. Власюк, В.М. Геєць, В.І. Мунтіян, С.І. Пирожков, І.В. Сухоруков та інші.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження стану зовнішньоекономічної безпеки України, виявлення сучасних зовнішніх викликів і загроз для її економіки, розроблення алгоритму вирішення проблемних питань.

Основні результати дослідження. Вагомою складовою економічної безпеки України є її зовнішньоекономічна безпека. В умовах посилення інтеграції економіки України у світову економічну систему питання зовнішньоекономічної безпеки набувають все більшої ваги.

Зовнішньоекономічна безпека полягає у здатності держави забезпечувати всебічний динамічний розвиток національного господарства, нагальні потреби у критичному імпорті, сприятливі показники макроекономічних балансових агрегатів, перш за все загального платіжного балансу, бюджетного балансу, а також зовнішньоторговельного балансу в довгостроковій перспективі, що є передумовою стабільності національного валютного ринку, стійкості гривні [1]. Як свідчать дані офіційної статистики, в Україні вже тривалий період спостерігається зростаюче негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами (рис. 1), що вказує на доволі суттєві загрози і ризики, особливо у зовнішньоекономічній діяльності. Також виникають певні проблеми у оцінці вагомості впливу тих чи інших факторів на загальну економічну безпеку країні або окремі складові національної безпеки..

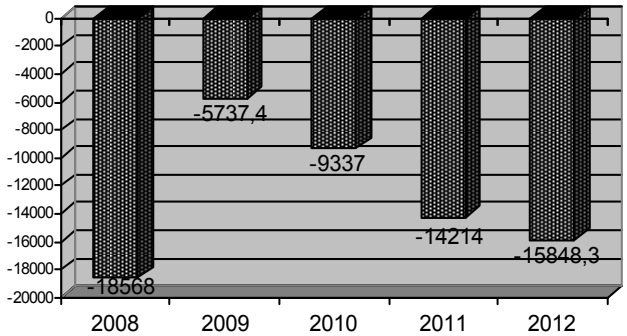


Рис. 1. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами за 2008–2012 роки, млн дол. [2]

У сучасній літературі для визначення рівня зовнішньоекономічної безпеки виділяють близько двох десятків індикаторів, але досі для них не вироблено критичних значень. В свій час академік Л.А. Абалкін зазначив, що наближення до гранично допустимої величини відповідних індикаторів свідчить про наростання загроз соціально-економічній стабільності суспільства, а їх перевищення – про вступ суспільства у зону нестабільності і соціальних конфліктів, тобто про реальний підрив економічної безпеки [3] Україні в зовнішньоекономічній діяльності необхідно враховувати сильну залежність від Росії, насамперед в поставках енергоносіїв. Внаслідок слабої диверсифікації торговельних стосунків, для України не можуть бути використані ті ж самі індикатори та показники, які використовуються для інших країн світу. Тому актуальною задачею є вивчення того, які з показників реально визначають стан національної економіки, які показують її наближення до кризового стану [4].

На теперішній час існує широкий спектр показників зовнішньоекономічної безпеки. Серед них варто виділити наступні.

1. Коефіцієнт відкритості національної економіки, тобто відношення обсягу зовнішньої торгівлі (експорту та імпорту) до ВВП.
2. Коефіцієнт покриття імпорту експортом.
3. Відношення обсягу експорту до ВВП.
4. Відношення обсягу імпорту до ВВП.
5. Сальдо зовнішньоторговельної діяльності.
6. Частка іноземних інвестицій у ВВП.
7. Відношення суми виплат та основної частини зовнішнього боргу до ВВП.
8. Відношення суми виплат та основної частини зовнішнього боргу до експорту товарів.
9. Товарна структура експорту та імпорту.
10. Ефективний валютний курс національної валюти.
11. Інші показники.

Показники зовнішньоекономічної безпеки країни змінюються, а тому необхідно проводити їх постійний моніторинг [5]. Показники зовнішньоекономічної безпеки країни та їх порогові значення наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники зовнішньоекономічної безпеки країни та їх порогові значення [6]

№	Показники економічної безпеки	Порогове значення	
		Передкризовий стан	Критичний стан
1	Коефіцієнт покриття експортом імпорту	Менше 1; більше1,2	Менше 0,9; більше1,3
2	Експортна залежність, % до ВВП	більше 40	більше 50
3	Імпортна залежність, % до ВВП	більше 40	більше 50
4	Обсяг прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	менше 7	менше 5
5	Частка в експорті товарів інноваційної продукції	менше 15%	менше 10%
6	Частка сировини в товарному експорті, %	більше 40	більше 50
7	Питома вага провідної країни-партнера в загальному обсязі зовнішньої торгівлі, %	більше 25	більше 30
8	Імпорт енергетичних ресурсів з однієї країни, %	більше 25	більше 30
9	Зовнішній державний борг по відношенню до ВВП, %	більше 30	більше 40
10	Валовий зовнішній борг, % до ВВП	більше 70	більше 80

У сфері зовнішньоекономічної безпеки одним з вагомих показників є коефіцієнт покриття імпорту експортом. Аналіз показника покриття експортом імпорту у 2005 – 2012 роках наведений у таблиці 2.

Таблиця 2

Коефіцієнт покриття експортом імпорту 2005 -2012 рр..[2]

Показник	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Коефіцієнт покриття експортом імпорту, %	102,2	112,6	96,9	88,2	82,5	80,8	90,4	85,7
Стан безпеки	Нормальний	Нормальнй	Передкризо-вий	Критич-ний	Критич - ний	Критич-ний	Передкр и-зовий	Критич-ний

Враховуючи наведені у таблиці 2 дані, необхідно констатувати суттєве падіння зазначеного показника у 2009 р. та 2012 роках. Це обумовлено в першу чергу світовою економічною кризою 2008 року та стагнацією вітчизняної економіки у 2012 році. Варто підкреслити, що основними торговельними

партнерами України є країни Європейського союзу та країни СНД. Частка країн СНД у зовнішньоторговельному обороті країни у 2012 р. становила 40,6%, а країн ЄС – 29,7%. Серед партнерів-країн СНД, яскраво виділяється основний торговельний партнер – Росія, питома вага якої в загальному обсязі зовнішньої торгівлі нашої країни склала 31,6%, тоді як серед країн ЄС такого лідера немає, найбільшу частку займає Німеччина – 5,4% [2, с.9].

Не зважаючи на високу інтеграцію російського капіталу в українські підприємства та активну співпрацю вітчизняних підприємств з суб'єктами російської федерації, вплив соціально-політичних процесів, що відбулися на початку 2014 року в Україні, суттєво змінив динаміку зовнішньоекономічної активності. На даному етапі відбувається прихована економічна війна, де основною зброєю є енергоносії, сертифікація продукції, обмеження доступу до певних ринків.

Тому для вирішення основних проблемних питань та забезпечення зовнішньоекономічної безпеки країни необхідно:

- зменшити енергозалежність від Росії та активізувати співпрацю з іншими країнами сходу і заходу;
- стабілізувати ситуацію у фіскальній сфері та забезпечити прозорі правила ведення бізнесу;
- реалізувати нововведення задекларовані у останній редакції Митного кодексу України, що стосуються спрощення та гармонізації митних процедур;
- створити рівні умови для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та суттєво зменшити обсяги "сірого імпорту";
- забезпечити повну демаркацію кордонів не тільки на заході країни, а й на сході;
- призупинити діяльність компаній, що активно використовують офшорні зони для управління своїми фінансовими потоками;
- забезпечити стимулювання органами місцевого самоврядування підприємств - суб'єктів ЗЕД з метою створення робочих місць та надходження валютної виручки у країну.

Висновки Отже, проведені дослідження показали, що зовнішньоекономічну безпеку держави не можна дослідити без зв'язків з національною та економічною безпекою держави. Якщо до 2006 року основними загрозами зовнішньоекономічній безпеці були низький рівень інвестиційної привабливості та висока експортна та імпортна залежності, то починаючи із 2007 року головними небезпеками для стійкості економіки країни є негативне значення зовнішньої торгівлі, валовий борг, темпи зростання зовнішнього державного боргу. Тому нами було запропоновано низку заходів, які за умови навіть часткової їх реалізації дозволять суттєво знизити рівень загроз для національної економіки і забезпечити активізацію зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні.

Література

1. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І.Мунтіян – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
2. Статистичний збірник "Зовнішня торгівля України". – К.: ДП "Інформаційно-аналітичне агенство", 2013 – 99 с.
3. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л. И. Абалкин // Вопросы экономики. — 1994. — № 12. — С. 4–13.
4. Ліпкан В. А. Національна і міжнародна безпека : у визначеннях та поняттях : словник-довідник / В. А. Ліпкан, О.С. Ліпкан – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КВІЦ, 2008. – 398 с.
5. Хіміч Т.В. Індексний аналіз обмінного курсу гривні та зовнішньої торгівлі України / Т.В.Хіміч, А.В.Ставицький // Вісник Національного Банку України. – 1999. – №4. – С.74-76
6. Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред.. акад.. НАН України С.І. Пирожкова. – К.: НІПМБ, 2003. – 42 с.

References

1. Muntiyan V.I. Ekonomichna bezpeka Ukrayiny / V.I.Muntiyan — K.: KVICz, 1999. — 462 s.
2. Statystychnyj zbirnyk "Zovnishnya torgivlya Ukrayiny". — K.: DP "Informacijno-analitychne agenstvo", 2013 — 99 s.
3. Abalkin L. I. Jekonomicheskaja bezopasnost Rossii: ugrozy i ih otrazhenie / L. I. Abalkin // Voprosy ekonomiki. — 1994. — № 12. — S. 4–13.
4. Lipkan V. A. Nacionalna i mizhnarodna bezpeka: u vyznachennyax ta ponyattyax : slovnyk-dovidnyk / V. A. Lipkan, O.S. Lipkan — 2-ge vyd., dop. i pererob. — k. : KVICz, 2008. — 398 s.
5. Ximich T.V. Indeksnyj analiz obminnogo kursu gryvni ta zovnishnoyi torgivli Ukrayiny / T.V.Ximich, A.V.Stavyczkyj // Visnyk Nacionalnogo Banku Ukrayiny. — 1999. — №4. — C.74-76
6. Metodychni rekomendaciyi shhodo ocinky rivnya ekonomichnoyi bezpeky Ukrayiny / za red. akad.. NAN Ukrayiny S.I. Pyrozhkova. — K.: NIPMB, 2003. — 42 s.

Рецензія/Peer review : 25.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., проф. Кафедри АСМЕ ХНУ Григорук П.М.

УДК 332.8

Е.И. ПОЛУЯНОВА, Т.Г. ЛУГОВАЯ
Автомобильно-дорожный институт Дон НТУ, г. Горловка

ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОЕ ХОЗЯЙСТВО УКРАИНЫ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

В работе обоснована необходимость улучшения состояния жилищно-коммунального хозяйства. На основе данных о состоянии жилищно-коммунальной отрасли, выявлены актуальные для современных условий хозяйствования проблемы функционирования жилищно-коммунальной отрасли в Украине Определены и сформулированы предложения по обеспечению возможных направлений путей решения данных проблем в перспективе.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальные услуги, коммунальная инфраструктура, основные фонды.

E.I. POLUYANOVA, T.G. LUGOVAYA
Automobile and road Institute DonNTU, Gorlovka,Ukraine

HOUSING AND PUBLIC UTILITIES OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS OF OPERATION

Abstract – The aim is to ground the necessity of housing and public utilities improvement, the analysis of the housing and public utilities key problems, the definition and statement of suggestions regarding the possible directions of solving these problems in future.

The essence of the housing and public utilities is analyzed. On the basis of the state of housing and public utilities industry data, contemporary issues of modern conditions of the housing and public utilities industry in Ukraine are identified.

The advantages of public utilities enterprises in comparison with other investment projects, are revealed as well as some premises to obtain private funds as one of the main sources of funds obtaining, in the sphere of housing and public utilities.

Keywords: housing and communal services, housing and communal services, municipal infrastructure, basic funds.

Вступление

Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) - это важнейший элемент как социальной, так и экономической сферы народного хозяйства, сложный многоотраслевой производственно-технический комплекс.

Для Украины проблемы развития системы жилищно-коммунального хозяйства приобретают особую значимость в связи с высоким уровнем износа жилищного фонда, критическим состоянием объектов коммунальной инфраструктуры, низким качеством предоставляемых услуг, высокими потерями ресурсов. Все эти и другие факторы на протяжении многих лет определяют социальные, экологические, политические и прочие проблемы функционирования комплекса, и, как следствие, оказывают негативное влияние на жизнедеятельность населения и эффективность функционирования предприятий, в том числе и других отраслей. Поэтому систематизация проблем функционирования ЖКХ и определение возможных перспектив их решения является актуальным вопросом в современных условиях хозяйствования.

Исследованию сферы ЖКХ, изучению проблем реформирования жилищно-коммунального комплекса посвящено достаточно большое количество работ отечественных и зарубежных ученых. Так, анализом функционирования жилищно-коммунального хозяйства, разработкой направлений и мероприятий по решению проблем обеспечения населения услугами ЖКХ занимались отечественные ученые: Б. И. Адамов, А. Н. Алипов, О.О. Лукьянченко, Г. И. Онищук, В. В. Рыбак, Г. М. Семчук и др. Вопросам путей развития ЖКХ в Украине посвящены труды таких ученых и практиков, как Р.Ф. Гринюк, И.М. Айзинова, В.А.Устименко, С.В. Богачов, Б.М. Данилишин и др. Совершенствование тарифной политики отражено в трудах Л.Н. Чернышова, Д.Е. Беляева, А.Е. Дареева и др. Аспекты реформирования и направления регулирования рынка услуг ЖКХ, проблемы финансирования предприятий комплекса и возможные пути их решения раскрыты в работах В.Н. Инякина, Ю.Ф. Симионова, В.П Полуянова, О.М. Тищенко, И.Л. Райнина, С.Ю. Юрьевой и др. Вместе с тем низкая эффективность развития ЖКХ требует дальнейшего исследования существующих проблем в данной сфере.

Цель работы: обосновать необходимость улучшения состояния жилищно-коммунального хозяйства, проанализировать основные проблемы сферы жилищно-коммунального хозяйства, определить и сформулировать предложения по обеспечению возможных направлений путей решения данных проблем в перспективе.

Экспериментальная часть

Жилищно-коммунальное хозяйство - одна из важных и приоритетных отраслей национального хозяйственного комплекса, которая обеспечивает жизнедеятельность населенных пунктов и существенно влияет на развитие экономических взаимоотношений в государстве. В этой сфере занято 5% трудоспособного населения страны, которое обслуживает около 25% основных фондов государства, свыше 14,2 тыс. специализированных предприятий и организаций различных форм собственности предоставляют потребителям 40 видов жилищно-коммунальных услуг [1].

По мнению Айзинова И.М. «жилищно-коммунальное хозяйство является высоко социально-значимой отраслью экономики, уровень обеспеченности и доступности жилищно-коммунальных услуг

обуславливает степень социальной напряженности среди населения, оказывает непосредственное влияние на политическую стабильность Украины» [2, с.83].

Состояние жилищно-коммунальной отрасли, величина установленных тарифов и качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг существенно влияют на условия проживания и благосостояние населения, а также на уровень издержек промышленных предприятий. Поэтому проблемы стабильного функционирования ЖКХ - это один из самых острых моментов в развитии нашей страны.

Процесс оказания услуг предприятиями коммунальной инфраструктуры объединяет несколько участников, каждый из которых вынужден отстаивать свои интересы. В таких взаимоотношениях существуют определенные противоречия.

Правительство и органы местного самоуправления, прежде всего, не устраивает необходимость бюджетной поддержки предприятий ЖКХ и большие расходы предприятий бюджетной сферы на оплату жилищно-коммунальных услуг. Руководство отрасли и предприятий ЖКХ не устраивает высокий уровень физического и морального износа основных фондов, большая дебиторская и кредиторская задолженность, недостаток инвестиционных ресурсов и оборотных средств. Потребителей не устраивают высокие тарифы и завышенные нормы потребления на жилищно-коммунальные услуги при их низком качестве [3].

При этом уровень обеспечения жилищно-коммунальными услугами не отвечает потребностям общества. Качество услуг, предоставляемых коммунальными предприятиями населению, практически повсеместно не соответствует предъявляемым требованиям и, значительно отстает от роста тарифов, что вызывает напряженность в обществе.

Низкий уровень доходов большей части населения не в состоянии обеспечить уровень затрат предприятий на предоставление услуг ЖКХ несмотря на высокие тарифы, что придает проблемам отрасли экономический аспект.

Изучение работ авторов [4; 5; 6; 7], занимающихся вопросами функционирования ЖКХ, а также анализ статистических данных, позволили классифицировать основные проблемы, которые существуют сегодня у предприятий коммунальной инфраструктуры и у отрасли в целом.

К проблемам предприятий можно отнести следующие:

недостаток оборотных средств для обеспечения нормального функционирования;

изношенность основных фондов отрасли, устаревшие технологии и, как следствие, значительные потери воды, тепловой энергии и т.д., низкая энергоэффективность;

непрозрачность текущей деятельности предприятий ЖКХ и формирования цен и тарифов на услуги.

Для отрасли в целом характерны такие проблемы:

утрата невозобновляемых полезных ископаемых страны, используемых для производства различных товаров и услуг, в частности коммунальных.

несовершенная действующая система субсидирования населения;

высокий уровень монополизации сферы предоставления ЖКУ и слабая конкуренция в этом секторе;

дифференциация тарифов на жилищно-коммунальные услуги по регионам Украины;

низкое качество ЖКУ;

неэффективная система управления, сближение между заказчиком и подрядчиком и одновременно разрыв между потребителем и заказчиком услуг.

Одной из главных проблем ЖКХ Украины в настоящее время является недостаток у предприятий отрасли оборотных средств, что является основой для обеспечения нормального функционирования. Это обусловлено очень высоким уровнем затрат на производство и отпуск жилищно-коммунальных услуг, и, как следствие, высоким уровнем тарифов, что приводит к росту дебиторской задолженности из-за низкой платежеспособности основного потребителя услуг - населения.

Однако, несмотря на существенный рост тарифов, качество жилищно-коммунальных услуг отнюдь не стало лучше, прежде всего потому, что острый дефицит финансовых ресурсов не позволяет предприятиям ЖКХ своевременно и полностью восстановить и реконструировать оборудование, которое в течение длительного времени эксплуатировалось без надлежащего ремонта.

Тарифы не покрывают необходимых затрат, поэтому большинство предприятий отрасли работают убыточно. Основные показатели результатов деятельности по секции Е «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» классификатора видов экономической деятельности приведены в таблице 1.

Так, по данным Государственного комитета статистики Украины сальдо финансового результата работы от обычной деятельности до налогообложения отрасли уменьшилось за анализируемый период на 828,0 млн. грн., а удельный вес убыточных предприятий ЖКХ увеличился на 5,3% и составил в 2010 году 57,3%.

Согласно показателю чистой прибыли в 2008-2009гг. отрасль отработала со значительными убытками. Показатель чистой прибыли включает кроме обычной деятельности, прибыль (убытки) от чрезвычайной деятельности, учитывая налог на прибыль от чрезвычайной деятельности. Сальдо чистой прибыли за исследуемый период снизилось на 569,2 млн. грн.

Показатель рентабельности операционной деятельности снизил значение на 0,8 % и составил всего по отрасли 1,4%.

Недостаток оборотных средств особенно остро ощущается перед началом и в процессе отопительного сезона, когда предприятия ЖКХ не могут приобрести необходимые ресурсы для обеспечения

устойчивой эксплуатации систем жизнеобеспечения.

Таблица 1

Основные показатели результатов деятельности по секции Е «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» классификатора видов экономической деятельности (построено авторами на основании [8, с. 23, с. 35]).

Название показателя	2007	2008	2009	2010
Финансовый результат работы от обычной деятельности до налогообложения, млн грн				
финансовый результат (сальдо)	2753,1	1240,3	1230,8	1925,1
предприятия, которые получили прибыль				
в % к общему количеству предприятий	48	47,7	50,3	42,7
финансовый результат	5570,5	5578,7	6317,5	7889,3
предприятия, которые получили убыток				
в % к общему количеству предприятий	52	52,3	49,7	57,3
финансовый результат	2817,4	4338,4	5086,7	5964,2
Чистая прибыль (убыток), млн грн				
финансовый результат (сальдо)	1141,5	-386	-487,4	572,3
предприятия, которые получили прибыль				
в % к общему количеству предприятий	46,2	46,4	49	41,2
финансовый результат	4061,8	4014,4	4837,5	5496
предприятия, которые получили убыток				
в % к общему количеству предприятий	53,8	53,6	51	58,8
финансовый результат	2920,3	4400,4	5324,9	6068,3
Рентабельность операционной деятельности, %	2,2	2	1,8	1,4

Одной из причин недостатка оборотных средств является дебиторская задолженность населения и предприятий за потребленные услуги.

В Украине дебиторская задолженность населения по оплате жилищно-коммунальных услуг в июне 2013 г. по сравнению с маем того же года уменьшилась на 3% и составила 11613,1 млн. грн., с учетом того, что средний срок задолженности населения по всем видам услуг - 3,3 месяца. На протяжении первого полугодия 2013 г. населением страны уплачено за жилищно-коммунальные услуги 21,9 млрд. грн. Среди регионов наблюдается наивысший уровень оплаты за жилищно-коммунальные услуги в Закарпатской, Львовской, Сумской и Черкасской областях (118,9-111,0%), а самый низкий - в Автономной Республике Крым, Волынской области и в г. Севастополе (99,2-99,5 %) [9].

Еще одной причиной служит недостаточное финансирование или недофинансирование сферы жилищно-коммунального хозяйства государством.

Недостаточность бюджетного финансирования жилищно-коммунального комплекса, а также собственных оборотных средств, привело к резкому увеличению износа основных фондов. Техническое состояние коммунальной инфраструктуры характеризуется, во-первых, высоким уровнем износа, во-вторых, высокой аварийностью, в-третьих, низким коэффициентом полезного действия мощностей и, наконец, большими потерями энергоресурсов.

По данным Министерства регионального развития, строительства и ЖКХ, общая протяженность водопроводных сетей в стране составляет 180111,8 км, из которых в аварийном и ветхом состоянии находятся 68756,9 км или 38,1%. Больше всего таких сетей в Луганской - 61%, Донецкой - 48,5%, Львовской - 44%, Днепропетровской - 42,1% областях, в Крыму - 54% и г. Севастополе - 55,1% [10].

Основные показатели основных средств по производству и распределению электроэнергии, газа и воды приведены в таблице 2.

Из таблицы 2 видно, что в 2010 и 2012 годах в Украине проходила индексация основных средств предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Это несколько изменило показатели износа основных средств, которые незначительно снизились, однако на улучшении их состояния это не отразилось. Из таблицы видно, что степень износа основных средств превышает предельные показатели. Почти 60% основных средств отслужили свой срок и требуют полной замены, вследствие чего, например, потери воды и тепла в сетях достигают катастрофических значений. По данным [14] потери в украинских сетях теплоснабжения составляют 14%, а в сетях водоснабжения - 36%.

Потеря этих ресурсов в процессе предоставления услуг потребителям является непозволительной и влечет за собой необходимость решения более глобального экологического вопроса - исчерпаемости полезных ископаемых страны. Необходимо принимать меры по замедлению темпов расходования первичных, невозобновляемых природных источников, используемых для производства различных товаров и услуг, и в частности для коммунальной отрасли.

Таблица 2

Баланс основных средств Украины за 2010-2012 гг. (код КВЕД - Е – «производство и распределение электроэнергии, газа и воды») [11, с. 18-19; 12, с. 16-17; 13, с. 162,171,180]

№ п/п	Показатели основных средств	Годы		
		2010	2011	2012
1	Стоимость основных средств на начало года, млн. грн.		253041	
	без индексации и переоценки	229751		267546
	с учетом индексации и переоценки	243369		671550
2	Поступило основных средств, млн. грн.	14467	25828	26527
	из них введено в действие новых основных средств, млн. грн.	7419	5351	16055
3	Выбыло основных средств, млн. грн.	3513	11323	3439
	из них ликвидировано основных средств	780	1070	1176
4	Стоимость основных средств на конец года, млн. грн.	254323	267546	694638
5	Амортизация (износ) основных средств за год, млн. грн.	6941	4428	14387
6	Стоимость основных средств, на которые полностью начислена амортизация, млн. грн.	13451		16230
7	Остаточная стоимость основных средств, млн. грн.			
	на начало года	90231	99375	275286
	на конец года	99958	114957	289046
8	Степень износа основных средств, %	60,7	57	58,4

Еще одной проблемой ЖКХ является несовершенство действующей системы субсидирования населения, что не позволяет очень многим гражданам обращаться за помощью. В Украине помощь из бюджета получают нередко те, кто не имеет на нее права. Получить субсидию на квартплату могут все, у кого плата за жилищно-коммунальные услуги составляет более 15% доходов (у пенсионеров – 10%). Малоэффективна она и в селе, потому что учитывает не только денежные доходы, но и наличие скота, техники. А это не отражает реального положения платежеспособности семьи. Не получат помощи от государства и люди, доход которых выше среднего даже на сто гривен. Кроме того, реальные размеры помощи очень незначительны. В январе 2013 года жителям Украины были назначены субсидии на оплату жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) на сумму 17,1 млн. грн., что на 3,9 млн. грн. (на 18,57%) меньше, чем в январе 2012 года. Согласно данным [15], из общей суммы в городской местности субсидии назначены в размере 14,6 млн. грн., в сельской – 2,5 млн. грн.

Субсидии на возмещение расходов на оплату ЖКУ в январе 2012 года были назначены 98,7 тыс. семей, в январе 2013 года - 86,9 тыс. семей (94,6% от общего количества семей, обратившихся за субсидиями), из них в городской местности – 73,2 тыс., в сельской – 13,7 тыс. семей. По сравнению с январем 2012 года количество семей, которым были назначены субсидии в январе 2013 года, уменьшилось на 11,8 тыс., или на 11,95%. Средний размер назначенной субсидии на одну семью в январе 2013 года уменьшился по сравнению с январем 2012 года (212,1 грн.) на 8,05% – до 196,3 грн.[15].

Среди регионов наибольший размер назначенных субсидий зафиксирован во Львовской, Закарпатской, Ровенской и Ивано-Франковской областях (279,9 - 302 грн.), наименьший – в Кировоградской области и г. Севастополе (65,4 грн. и 98,6 грн. соответственно) [15].

Поставщики электроэнергии, тепла, воды, газа являются монополистами и выбирать их не приходится. Конкуренция в этой сфере отсутствует, поэтому и цены они устанавливают сами. Однако, по этой же причине большинство проектов модернизации жилищного фонда и коммунальной инфраструктуры потенциально являются коммерчески выгодными. Создание условий для притока частных инвестиций могло бы кардинально изменить финансовое положение отрасли. Существующая непривлекательность комплекса для частных инвестиций обусловлена невыполнением бюджетных обязательств и отсутствием эффективных и прозрачных процедур формирования и изменения тарифов. Тарифная политика государства очень спорная - доходы населения практически не увеличиваются, при этом тарифы растут с завидной стабильностью. Кроме того, стоимость тепла, горячей и холодной воды колеблется в зависимости от региона, что представлено в таблице 3.

Проанализировав данные таблицы 3 необходимо отметить, что тарифы на воду и тепло в областях Украины существенно отличаются. Как результат, на 01.01.2014 года жители Луганска, установившие счетчики, платили 5,58 гривны за 1 м^3 воды, а жители Винницы за тот же кубометр воды платят 1,66 гривны. Наибольшими тарифы за 1 м^3 горячей воды являются для жителей Одесской и Львовской областей и составляют соответственно 20,19 и 20,16 грн. Тарифы на тепло отличаются в 7,5 раза, так как находятся в пределах от 1 грн/м^2 в Белой Церкви до 7,51 грн/м^2 в Кировограде.

Фактическая себестоимость услуг ЖКХ на начало 2014 года приведена в таблице 4. Тарифы на ЖКУ в значительной степени зависит от фактической себестоимости данных услуг. Анализируя сравнимые показатели, такие как тарифы для населения за 1 м^3 воды с показателем фактической себестоимости воды, можно сделать вывод, что тарифы ни в одной области, кроме Запорожской области не покрывают фактической себестоимости услуг ЖКХ, хотя и в таких значениях являются неподъемными для населения.

Таблица 3

Тарифы на услуги ЖКХ для населения на 01.01.2014 [16; 17]

№ п/п	Областной центр	Тарифы для населения, грн.		
		За 1 м^3 воды	За 1 м^3 горячей воды	На отопление, грн\м^2 площади
1	Симферополь	3,22	16,19	3,28
2	Винница	1,66	16,04	1,48/4,83
3	Луцк	2,52	16,67	2,36/4,4
4	Днепропетровск	3,41	13,2	6,73
5	Донецк	3,37	17,58	3,48
6	Житомир	2,3	17,39	1,06/5,28
7	Ужгород	4,2	-	-
8	Запорожье	4,75	10,23	6,516
9	Ивано-Франковск	2,74	12,87	1,7
10	Белая Церковь	2,86	14,92	1,0/4,99
11	Кировоград	4,42	13,3	7,51
12	Луганск	5,58	18	1,43/4,71
13	Львов	3,98	20,16	1,3
14	Николаев	2,34	9,05	1,3/4,33
15	Одесса	2,74	20,19	1,67/3,37
16	Полтава	3,37	13,12	3,04
17	Ровно	2,65	11,85	6,77
18	Суммы	2,66	11,92	0,89/5,31
19	Тернополь	2,4	15,71	1,3/4,89
20	Харьков	2,45	13,78	1,13/6,42
21	Херсон	2,99	18,86	7,09
22	Хмельницкий	2,62	10,35	1,29/3,9
23	Черкассы	2,34	14,05	1,25/4,196
24	Черновцы	4,884	-	1,21/4,05
25	Чернигов	2,72	11,87	3,26
26	Киев	1,8-1,98	14,86; 15,89	2,91;3,10
27	Севастополь	3,41	14,02	1,662/2,606

Таблица 4

Фактическая себестоимость услуг ЖКХ на 01.01.2014г. [16; 17]

№ п/п	Областной центр	Фактическая себестоимость воды (без НДС), грн/м^3	Фактическая себестоимость тепла (без НДС), грн/Гкал
1	Симферополь	4,23	359,86
2	Винница	2,74	267,67
3	Луцк	2,85	336,35
4	Днепропетровск	3,57	300,48
5	Донецк	3,95	384
6	Житомир	3,78	368,53
7	Ужгород	5,26	-
8	Запорожье	4,12	292,74
9	Ивано-Франковск	3,12	419,48
10	Белая Церковь	3,68	270
11	Кировоград	5,19	385
12	Луганск	8,14	330,9
13	Львов	4,24	274,45
14	Николаев	3,56	319,55
15	Одесса	4,3	381,92
16	Полтава	4,6	327,55
17	Ровно	3,44	468,1
18	Суммы	3,1	379,26
19	Тернополь	2,42	241,83
20	Харьков	4,14	310,25
21	Херсон	3,74	344,45
22	Хмельницкий	2,93	265,1
23	Черкассы	2,61	332,47
24	Черновцы	4,92	307,89
25	Чернигов	3,2	364,54
26	Киев	2,37	337,55
27	Севастополь	4,95	358,7

Исходя из данных таблицы 4, фактическая себестоимость водоснабжения в Луганской области составляет 8,41 грн/м^3 и является максимальной в сравнении с другими областями Украины. Минимальная себестоимость воды 2,42 грн/м^3 в Тернопольской области и 2,37 грн/м^3 в Киеве. Удельная себестоимость воды по областям отличается в 3,55 раза. Фактическая себестоимость теплоснабжения в областях Украины находится в пределах 241,83 грн/Гкал в Тернопольской области и 468,1 грн/Гкал в Ровенской области. Нельзя исключить, что причины столь большой разницы в показателях имеют субъективный и негативный характер.

Особое влияние на деятельность предприятий коммунальной инфраструктуры оказывает система управления отраслью. Управление жилищно-коммунальным хозяйством имеет крайне низкую эффективность, а отсутствие адекватной информации не позволяет реализовывать на практике основные принципы программно-целевого подхода к управлению. Среди множества проблем, требующих решения в ходе выполнения жилищно-коммунальной реформы, особое место занимает достоверность и доступность информации, которая создается, используется и распространяется в жилищно-коммунальном хозяйстве. В первую очередь, это сведения о жилищном фонде и жителях, о потреблении энергоресурсов, оперативная информация о текущем состоянии объектов ЖКХ, инженерных коммуникаций.

Успешно решать эту проблему можно только на базе передовых информационных технологий. Внедрение информационных технологий позволит создать качественно новую систему управления ЖКХ, а также систему регламентированного взаимодействия с исполнительными органами государственной власти [18].

Из приведенных результатов анализа работы жилищно-коммунального хозяйства следует, что вопросами учета, анализа и контроля работы предприятий ЖКХ необходимо систематическое пристальное внимание.

Выводы

Устаревшее оборудование и технологии, большая затратность производства тепла и воды, неэффективные системы их транспортировки к потребителям обуславливают не только низкий уровень качества коммунальных услуг, но и кризис всей сферы, жизненно важной для каждого члена общества без исключения.

К основным направлениям поддержки жилищно-коммунальной сферы в надлежащем состоянии относятся меры по кардинальному повышению качества жилищно-коммунальных услуг, достижению надежности и стабильности функционирования всей инженерной инфраструктуры.

Некоторые авторы, в частности О.Б. Скрипник [7] и А.Л. Завада [4] предлагают в качестве решения всех накопившихся проблем в жилищно-коммунальном хозяйстве использовать следующие направления развития:

- развитие государственного регулирования деятельности естественных монополий на рынке коммунальных услуг;
- формирование государственной жилищной политики;
- совершенствование системы тарифного регулирования;
- усовершенствование нормативной базы ЖКХ;
- совершенствование системы финансирования ЖКХ, оплаты жилья и коммунальных услуг и системы социальной защиты населения, осуществление эффективной тарифной политики;
- демонополизация жилищно-коммунального хозяйства, развитие конкурентной среды на рынке жилищно-коммунальных услуг;
- создание развитой конкурентной среды на рынке обслуживания жилья, в том числе внедрение комплексной реконструкции кварталов устаревшего жилищного фонда с привлечением инвесторов-застройщиков;
- модернизация и повышение эффективности использования энергоносителей и других ресурсов;
- совершенствование организационных структур управления в сфере ЖКХ;
- техническое переоснащение жилищно-коммунального хозяйства [4;7;19].

Все перечисленные проблемы коммунальной отрасли тесно взаимосвязаны между собой. Для их решения необходимы, прежде всего, финансовые ресурсы. Основные источниками финансирования жилищно-коммунального хозяйства в Украине формируются из платежей населения и бюджетных средств. Однако этих источников недостаточно и встает вопрос о привлечении дополнительных внебюджетных средств. Уменьшение бюджетной нагрузки возможно за счет развития различных форм частного инвестирования. Экономическая обстановка сегодня благоприятствует привлечению внебюджетных финансовых ресурсов. Для этого у предприятий ЖКХ есть некоторые преимущества перед другими объектами инвестирования, а у отрасли - некоторые предпосылки:

- жилищно-коммунальное хозяйство - одна из самых стабильных отраслей бизнеса, поскольку услуги, оказываемые населению, всегда востребованы;
- коммунальные предприятия являются естественными монополиями и имеют всегда гарантированные рынки сбыта предоставляемых ими услуг;
- объем реализации предоставляемых услуг отрасли является значительным и его можно четко определить;
- коммунальные предприятия имеют большой потенциал снижения некоторых статей затрат в

себестоимости предоставляемых услуг (сокращение потерь ресурсов, внедрение ресурсосберегающих технологий и энергосберегающего оборудования и т.д.).

Все перечисленное может стать стимулом для предпринимательской активности, поскольку коммунальной сфере невозможно обойтись без частных инвестиций. Однако, существуют целый ряд объективных причин, почему финансирование в сферу жилищно-коммунального хозяйства Украины практически не осуществляется.

За рубежом по-разному решают данную проблему. В Англии, например, все объекты жизнеобеспечения приватизированы, что в наших условиях очень проблематично.

В Германии применяется схема, где предприятия отрасли становятся акционерными предприятиями, основным пакетом акций которых обладает муниципалитет. Бизнесу сложно вкладывать средства в такую сферу, поскольку сильное влияние власти не позволяет сформировать эффективную частную систему управления.

В большинстве стран с рыночной экономикой работает «французская модель», которая представляет собой сочетание муниципальной собственности на объекты ЖКХ и управления ими со стороны частного бизнеса на условиях долгосрочных договоров аренды и сопутствующих инвестиционных соглашений.

Таким образом, жилищно-коммунальная отрасль Украины характеризуется недостатком оборотных средств, критическим состоянием основных фондов, несовершенством системы социальной защиты населения в сфере жилищно-коммунального хозяйства, некачественным предоставлением жилищно-коммунальных услуг, отсутствием в законодательстве соответствующих норм по регулированию взаимоотношений потребителей и производителей жилищно-коммунальных услуг. Улучшение финансового состояния предприятий ЖКХ, модернизация основных фондов, повышение эффективности производства вполне возможны за счет привлечения внешних источников финансовых ресурсов, для чего у отрасли существуют определенные предпосылки.

Литература

1. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: [навчальний посібник] / О.О.Сунцова. – К.: Центр учбової літератури, 2010. - 488 с.

2. Айзинова И.М. Некоторые социально-экономические и территориальные аспекты реформы ЖКХ / И.М. Айзинова // Проблемы прогнозирования. - 2004. - №6. - С.83-98.

3. Іваськів В. Обсяги оплати за спожиті енергоресурси та послуги в Україні / В. Іваськів // Енергоінформ. - 2010. - №27. - С. 5.

4. Завада А.Л. Жилищно-коммунальное хозяйство: проблемы отрасли с точки зрения антимонопольного законодательства /А.Л. Завада // Экономика Украины. - 2000. - №10. – С. 4-14.

5. Запатрина И.В. Реформирование жилищно-коммунального хозяйства в условиях макроэкономической нестабильности / И.В. Запатрина, Т.Б. Лебеда // Экономика Украины. - 2011. – № 10. - С. 16-29.

6. Инякин В.Н. Обеспечение стабильного функционирования жилищно-коммунального хозяйства / В.Н. Инякин // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2006. - №30.- С. 132-139.

7. Скрипник О.Б. Реформирование ЖКК на региональном уровне / О.Б. Скрипник - М.: Финансы и статистика, 2008. – 350 с.

8. Промисловість України у 2007–2010 роках: [статистичний збірник]. – Київ: державна служба статистики України, 2011. – 306 с.

9. Задолженность населения за жилищно-коммунальные услуги - состояние и тенденции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://statistic.jkg-portal.com.ua/ru/statistic/zaborgovanst-naselennja-za-zhitlovo-komunaln-poslugi-za--pvrchchja-2013/?page=3

10. Авария грозит каждому третьему водопроводу Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://nepravda.in.ua/tag/ministerstvo-regionalnogo-razvitiy

11. Баланс основних засобів України за 2011 рік. – Київ: державна служба статистики України, 2013. – 25 с.

12. Баланс основних засобів України за 2012 рік. – Київ: державна служба статистики України, 2013. – 23 с.

13. Основні засоби України у 2010 році: [статистичний бюлетень]. – Київ: державна служба статистики України, 2011. – 202 с.

14. В украинских сетях теряется 14% тепла и 36% воды. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gazeta.ua/ru/articles/economics/_v-ukrainskih-setyah-teryaetsya-14-tepla-i-36-vody/487969

15. Объем субсидий на оплату ЖКУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://domik.ua/novosti/obem-subsidij-na-oplatu-zhku-v-yanvare-umenshilsya-na-186-n188514.html

16. Інформація про тарифи на послуги водопостачання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/773/ VODA_01.01.2014.pdf

17. Інформація про тарифи на послуги теплопостачання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minregion.gov.ua/attachments/content -attachments/774/TEPLO_01.02.2014.pdf

18. Власова В.А. Проблемы ЖКХ и информационные технологии / В.А.Власова // Восточно-

Европейский журнал передовых технологий. – 2012. - №56. – С. 48-53.

19. Относительно основных приоритетов реформирования ЖКХ Украины на современном этапе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.patriot-dnipro.ru/view_post.php?id=499

References

1. Suncova O.O. Miscevi finansi: [navchalnij posibnik] / O.O.Suncova. – K.: Centr uchbovoi literaturi, 2010. - 488 s.

2. Ajzinova I.M. Nekotorye socialno-ekonomicheskie i territorialnye aspekty reformy zhkx / I.M. Ajzinova // Problemy prognozirovaniya. - 2004. - №6. - s.83-98.

3. Ivaskiv V. Obsyagi oplati za spozhiti energoresursi ta poslugi v ukraïni / V. Ivaskiv // Energoinform. - 2010. - №27. - s. 5.

4. Zavada A.L. Zhilishhno-kommunalnoe xozyajstvo: problemy otrasli s tochki zreniya antimonopolnogo zakonodatelstva / A.L. Zavada // Ekonomika Ukrainy. - 2000. - №10. – s. 4-14.

5. Zapatrina I.V. Reformirovanie zhilishhno-kommunalnogo xozyajstva v usloviyax makroekonomicheskoj nestabilnosti / I.V. Zapatrina, T.B. Lebeda // Ekonomika Ukrainy. - 2011. – № 10. - s. 16-29.

6. Inyakin V.N. Obespechenie stabilnogo funkcionirovaniya zhilishhno-kommunalnogo xozyajstva / V.N. Inyakin // Nauchnye trudy donntu. Seriya: ekonomicheskaya. – 2006. - №30.- s. 132-139.

7. Skripnik O.B. Reformirovanie zhkk na regionalnom urovne / O.B. Skripnik - M.: Finansy i statistika, 2008. – 350 s.

8. Promislovist ukraini u 2007–2010 rokax: [statistichnij zbirnik]. – K.: Derzhavna sluzhba statistiki ukraïni, 2011. – 306 s.

9. Zadolzhennost naseleniya za zhilishhno-kommunalnye uslugi - sostoyanie i tendencii. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://statistic.jkg-portal.com.ua/ru/statistic/zaborgovanst-naselennja-za-zhitlovo-komunaln-poslugi-za--pvrchchja-2013/?page=3

10. Avariya grozit kazhdomu tretemu vodoprovodu Ukrainy - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://nepravda.in.ua/tag/ministerstvo-regionalnogo-razvitiy

11. Balans osnovnix zasobiv Ukraini za 2011 rik. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini, 2013. – 25 s.

12. Balans osnovnix zasobiv Ukraini za 2012 rik. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini, 2013. – 23 s.

13. Osnovni zasobi Ukraini u 2010 roci: [Statistichnij byuleten]. – Kyiv: Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini, 2011. – 202 s.

14. V ukrainskix setyax teryaetsya 14% tepla i 36% vody. – [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://gazeta.ua/ru/articles/economics/_v-ukrainskih-setyah-teryaetsya-14-tepla-i-36-vody/487969

15. Obem subsidij na oplatu zhku. - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://domik.ua/novosti/obem-subsidij-na-oplatu-zhku-v-yanvare-umenshilsya-na-186-n188514.html

16. Informaciya pro tarifi na poslugi vodopostachannya. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/773/ voda_01.01.2014.pdf

17. Informaciya pro tarifi na poslugi teplopostachannya. - [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://minregion.gov.ua/attachments/content -attachments/774/teplo_01.02.2014.pdf

18. Vlasova V.A. Problemy zhkx i informacionnye texnologii / V.A.Vlasova // Vostochno-evropejskij zhurnal peredovyx texnologij. – 2012. - №56. – s. 48-53.

19. Otnositelno osnovnyx prioritetov reformirovaniya zhkx Ukrainy na sovremennom etape. - [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.patriot-dnipro.ru/view_post.php?id=499

Рецензія/Peer review : 22.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.э.н., проф., зав. кафедры «Экономика и финансы» Автомобильно-дорожного института ДонНТУ Полуянов В.П.

УДК 005.53

Д.О. КАРЛЮКА, І.А. СИСОЄНКО
Херсонський національний технічний університет

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕЙСУ З ВИКОРИСТАННЯМ СИСТЕМИ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ

В роботі розроблена модель автоматизованої системи підтримки прийняття рішень щодо оцінки ефективності рейсу для морського агентства, зокрема приведено модель оцінки рейсу та її економіко-математичне обґрунтування, структуру системи підтримки прийняття рішень та алгоритм її роботи.

Ключові слова: система підтримки прийняття рішень, економічна оцінка ефективності.

D.O. KARLYKA, I.A. SYSOENKO
Kherson National Technical University

EVALUATION OF THE VOYAGE EFFICIENCY USING DECISION SUPPORT SYSTEM

Abstract – The purpose of work is to develop Decision Support System for the evaluation of economic feasibility and efficiency of voyage for use by marine agents.

Development the principles of decision support system for maritime agency; development model of the decision support system, considering technical and objective factors; composed economic-mathematical model considering the peculiarities production cycle and directed at determining, depending on the duration of voyage parameters: the cost of the voyage, the gross freight, the resulting performance. Structure of decision support system was compiled and based on previous data. To sort voyage and determine the best was used Hopfield neural network and devwlop the algorithm of the system.

Using the decision support systems will achieve significant time savings in making decisions on economic expediency of voyage to avoid errors in calculations take into account a large number of parameters and handle large amounts of information to different companies, boats and fleets.

Keywords: decision support system, evaluation of the economic effectiveness

Вступ

В сучасному бізнес-середовищі підприємства оперують великими обсягами інформації, ефективне використання якої забезпечує їм існування в умовах високого рівня конкуренції, тому виникає потреба

швидко та ефективно перетворювати дані на знання для прийняття рішень, що є цінністю для бізнесу. Для вирішення цього завдання особам, що приймають рішення, необхідно не тільки мати інформацію, а й володіти алгоритмами її обробки, виявлення взаємозв'язків та закономірностей. Пошук, накопичення, систематизація, обробка інформації лежить в основі процесів прийняття рішень, для цього на підприємствах широко використовуються інтерактивні комп'ютерні системи.

Аналіз останніх досліджень

Значний внесок у становлення і розвиток нових інформаційних технологій у сфері систем підтримки прийняття рішень зробили такі учені, як В. М. Глушков, Дж. Дайер, Е. И. Єфімов, Н. Н. Моісеєв, М. Мінський, Дж. Мартін, Н. Нільсон, Г. С. Поспелов, Д. А. Поспелов, Дж. Х. М. Торнлі, Р. Уїнстон, Дж. ФрансВ. Ф. Хорошевский та інші [1].

Постановка завдання

Метою роботи є розробка та економічне обґрунтування автоматизованої системи підтримки прийняття рішень для оцінки ефективності рейсу, що включає вирішення наступних завдань: розробка моделі оцінки, математичне обґрунтування, розробка структури та алгоритму роботи моделі.

Виклад основного матеріалу

Створення системи підтримки прийняття рішень (СППР) для морського агентства та його замовників (великих морських та річкових судновласників, вантажовласників) дозволить їм швидко обирати найбільш вигідні умови здійснення операцій по переміщенню вантажу морським або річковим транспортним засобом – рейсу. Завданням розроблюваної СППР буде оцінка кількісних, якісних та економічних показників рейсу, вибір типу судна, який найкраще підходить для певного вантажоперевезення.

Основні принципи роботи такої СППР можна виділити в дві групи: стосовно інформаційної бази та стосовно взаємодії з користувачем. До принципів першої групи належить здатність системи автоматизовано створювати «бази знань» (результати обробки первинних даних), моделювати процеси і зв'язки між явищами, використовувати економічні показники. До другої групи слід віднести принципи взаємодії системи з користувачем: інформаційно-радний режим роботи, підтримка взаємодії між користувачами, зручний інтерфейс.

Накопичена інформація, призначена для аналізу і прийняття управлінських рішень складає базу даних, в якій зберігаються параметри плавзасобів (технічні дані, вантажопідйомність, витрати матеріалів), дані портів (обладнання, швидкість завантаження, розвантаження), відомості про фрахтові ставки (за угодами, що відбулись і прогнозні величини) та інше. Між усіма блоками інформації існують тісні взаємозв'язки, які утворюють модель економічної оцінки ефективності рейсу і які схематично зображено на рисунку 1.

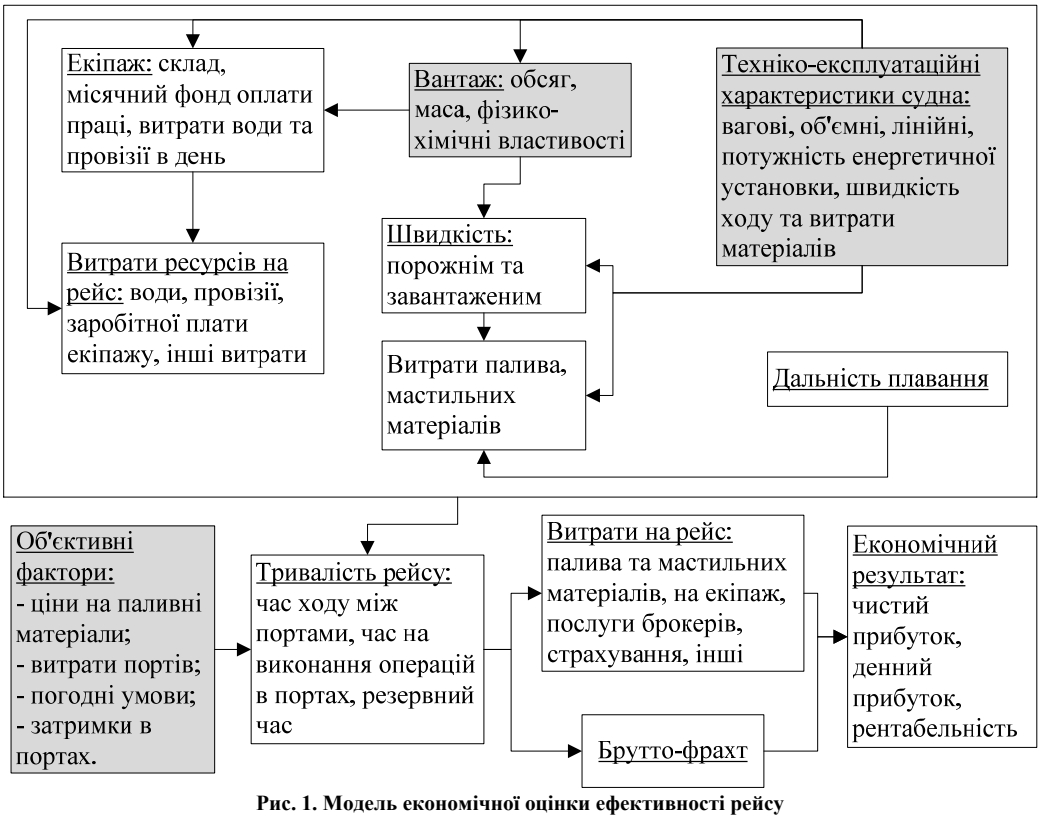


Рис. 1. Модель економічної оцінки ефективності рейсу

Таблиця 1

Економіко-математичні складові моделі оцінки ефективності рейсу

Показник	Математичний опис
Тривалість рейсу	$F(T) = \sum_{n=1}^{i} f(t_i) = f(t_1) + f(t_2) + f(t_3) + f(t_4) + f(t_5),$ де *F(T)* – функція тривалості рейсу, днів; $f(t_i)$ – час на і-ту операцію, днів; $f(t_1)$ – час порожнім, днів; $f(t_2)$ – час завантаження, днів; $f(t_3)$ – час до порту розвантаження, днів; $f(t_4)$ – час розвантаження, днів; $f(t_5)$ – резервний час, днів.
	$F(T) = \frac{f(L_1)}{f(V_1) \cdot 24} + \frac{f(X)}{f(R_1)} + \frac{L}{f(V_2) \cdot 24} + \frac{f(X)}{f(R_2)} + f(t_5),$ де $f(L_1)$ – шлях, пройдений порожнім, миль; $f(V_1)$ – швидкість порожнім, вузлів; *f(X)* – вантаж, тонн; $f(R_1)$ – інтенсивність завантажувальних робіт, т/день; *L* – дальність плавання (відстань між портами), миль; $f(V_2)$ - швидкість з вантажем, вузлів; $f(R_2)$ – інтенсивність розвантажувальних робіт, т/день.
Обсяги палива та мастильних матеріалів	$F(M_1) = f(E_1) \cdot (f(t_1) + f(t_3)) + f(E_2) \cdot (f(t_2) + f(t_4) + f(t_5)),$ де $F(M_1)$ – функція витрат палива на рейс, тонн; $f(E_1)$ – витрати палива на ходу, т/день; $f(E_2)$ – витрати палива на стоянці, т/день.
	$F(M_2) = F(M_1) \cdot f(P_1) \cdot 1{,}15,$ де $F(M_2)$ – функція витрат палива на рейс, грн або дол.; $f(P_1)$ – ціна 1 тонни палива, грн або дол.
	$F(M_3) = f(E_3) \cdot (f(t_1) + f(t_3)) + f(E_4) \cdot (f(t_2) + f(t_4) + f(t_5)),$ де $F(M_3)$ – функція витрат мастильних матеріалів, тонн; $f(E_3)$ – витрати мастильних матеріалів на ходу, т/день; $f(E_4)$ – витрати мастильних матеріалів на стоянці, т/день.
	$F(M_4) = F(M_3) \cdot f(P_2),$ де $F(M_4)$ – функція витрат мастильних матеріалів на рейс, грн або дол.; $f(P_2)$– ціна 1 тонни мастильних матеріалів, грн або дол.
Витрати на екіпаж	$F(C_1) = (f(C_2)/30 + f(C_3)) \cdot T + f(C_4),$ де $F(C_1)$ – функція витрат на екіпаж, грн (дол.); $f(C_2)$ – заробітна плата екіпажу, грн (дол.)/місяць; $f(C_3)$ – витрати на провізію, грн (дол.)/день; $f(C_4)$ – інші витрати на екіпаж, грн (дол.).
Страхування	$F(I_2) = f(I_1)/360 \cdot T,$ де $F(I_2)$ – функція вартості страхування за рейс, грн (дол.); $F(I_1)$ – річні страхові виплати, грн (дол.).
Брутто-фрахт	$F(G) = f(F) \cdot f(X),$ де *F(G)* – функція брутто-фрахту, грн (дол.); *f(F)* – ставка фрахту, грн (дол.)/т.
Загальні витрати на рейс	$F(K) = f(M_2) + f(M_4) + F(G) \cdot f(K_1)/100 + f(C_1) + f(I_2) + f(E_5) * F(T) + f(E_6) + f(E_7),$ де F(K) – функція загальних витрат, грн (дол.); $f(K_1)$ – відсоток комісії брокеру від брутто-фрахту, %; $f(E_5)$ – витрати прісної води, т/день; $f(E_6)$ – витрати порту завантаження, грн (дол.); $f(E_7)$ – витрати порту розвантаження, грн (дол.).
Результуючі показники	Чистий прибуток рейсу $F(P_1)$: $F(P_1) = F(G) - F(K) \cdot$
	Денний прибуток $F(P_3)$: $F(P_2) = F(P_1)/F(T).$
	Валютна ефективність $F(P_3)$: $F(P_3) = F(G^*)/F(K^{**}),$ де $F(G^*)$ – чиста валютна виручка (в іноземній валюті); $F(K^{**})$ – витрати на рейс (в національній валюті).
	Тайм-чартерний еквівалент $F(P_4)$: $F(P_4) = \frac{F(G) - (F(M_2) + F(M_4) + f(E_6) + f(E_7) + F(G) \cdot f(K_1)/100)}{F(T)}.$

Техніко-експлуатаційні характеристики судна, дані про вантаж та група «об'єктивних факторів» складають інформаційну основу системи, визначають ефективність і якість рейсу. Характеристики вантажу визначають який тип судна обрати, якої вантажопідйомності, чи вимагає спеціального обслуговування. Продуктивність судна, можливості його використання як транспортного засобу визначаються його розмірами, конструкцією корпусу, швидкістю ходу, розміщенням вантажних приміщень, конструкцією, розташуванням головних і допоміжних механізмів – експлуатаційно-технічними характеристиками судна (лінійні та вантажні характеристики, характеристики по масі та об'єму, швидкість ходу, норми витрат палива, води і мастила). Також організація морських перевезень залежить від багатьох об'єктивних передумов, які визначають особливості, швидкість та своєчасність доставки вантажів.

Виробничий цикл рейсу поділяється на три основні стадії. Перша включає всі операції від отримання вантажу і до відходу з порту, друга – переміщення вантажу до пункту призначення, третя – операції з моменту заходу судна в порт для передачі вантажу отримувачу. Всі фази цього процесу взаємопов'язані і вимагають чіткого розрахунку – будь-яка нерегламентована затримка веде до зриву всього процесу та, відповідно, матеріальних втрат [2].

Для виділення з бази даних інформації, яка характеризуватиме економічну ефективність рейсу, використаємо економіко-математичну модель оцінки ефективності рейсу. Основою розрахунку є тривалість рейсу з урахуванням якої визначаються витрати на рейс, брутто-фрахт і результуючі показники (табл. 1).

Ефективність рейсу визначається не тільки економічними показниками, а й такими факторами як технічний стан судна, ризики, пов'язані з вантажем, метеоумови та безпечність курсу, взаємовідносини з контрагентами. Наприклад, при перевезенні деревини є ризик її псування від вологи або низької якості самого матеріалу (зараження шкідниками, неправильного пакування тощо). Також слід назвати такі ризики, як несправність судна, шторми, конфлікти з місцевими порядками та органами влади в країні прибуття та безліч інших, які треба враховувати при виборі рейсу. Отже, згрупуємо економічні та неекономічні фактори оцінки рейсу в одну багаторівневу модель системи підтримки прийняття рішень (рис. 2).

Рис. 2. Багаторівнева структурна модель СППР щодо проведення оцінки рейсу

Для класифікації рейсів за ступенем привабливості та економічної доцільності використаємо нейронну мережу Хопфілда [5, 6], яка дозволить виконати співставлення та порівняння образу вхідного вектора $X=(x_i)$, $(i=\overline{1,8})$, який описує рейс, з найближчим еталонним вектором, що описує рекомендації щодо прийняття рейсу R_j $(j=\overline{1,3})$. Оберемо три вектори оцінки ефективності рейсу: R_1 – мінімальний рівень ризику, доцільно здійснювати рейс; R_2 – середній рівень ризику, здійснення рейсу може бути доцільним в разі вживання заходів щодо зниження ризику; R_3 – високий ступінь ризику, недоцільно здійснювати рейс. Тому інтервал оцінки кожного з параметрів можна розбити на три діапазони: високий, середній, низький

(табл. 2).

Таблиця 2

Діапазони зміни оцінюваних параметрів x_i

Параметр	Назва параметру	Діапазони зміни параметру	Характеристика діапазонів
x_1 $F(P_1)$	Чистий прибуток рейсу	0,7-1 0,4-0,6 0-0,3	Високий Середній Низький
x_2 $F(P_3)$	Валютна ефективність	0,7-1 0,4-0,6 0-0,3	Високий Середній Низький
x_3 $F(P_4)$	Тайм-чартерний еквівалент (порівняння зі ставками тайм-чартеру K_t на ринку)	$F(P_4) > K_t$ більше ніж 10-15% $F(P_4) > K_t$ на 10-15% $F(P_4) \le K_t$	Високий Середній Низький
x_4 $F(T)$	Тривалість рейсу	0,7-1 0,4-0,6 0-0,3	Високий Середній Низький
x_5	Технічний стан судна	0,7-1 0,4-0,6 0-0,3	Високий Середній Низький
x_6	Надійність та порядність контрагентів	0,7-1 0,4-0,6 0-0,3	Високий Середній Низький
x_7	Вантаж: ступінь ризику	0,7-1 0,4-0,6 0-0,3	Високий Середній Низький
x_8	Метеоумови та безпечність курсу	0,7-1 0,4-0,6 0-0,3	Високий Середній Низький

За допомогою експертних даних було визначено діапазони зміни оцінюваних параметрів та обгрунтовано 12 еталонних образів для нейронної мережі, що визначають три можливі рішення. Для використання алгоритму Хопфілда необхідно застосувати кодування значень діапазонів, для чого використаємо двійковий код. Оскільки мережі Хопфілда працюють з числовими значеннями «1» та «-1», то кодування матиме наступний вигляд: високий рівень «1 1», середній рівень «-1 1», низький рівень «-1 -1». Еталонні зразки наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Еталонні зразки для оцінки ризику рейсів

x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	R_j
1 1	1 1	1 1	1 1	1 1	1 1	1 1	1 1	R_1
1 1	1 1	1 1	-1 1	1 1	-1 1	1 1	1 1	
1 1	1 1	-1 1	1 1	-1 1	1 1	-1 1	1 1	
-1 1	-1 1	1 1	-1 1	1 1	1 1	1 1	1 1	
1 1	1 1	-1 1	-1 1	-1 1	1 1	-1 1	1 1	R_2
-1 1	-1 1	-1 1	1 1	1 1	-1 1	-1 1	-1 1	
-1 1	-1 1	-1 1	-1 1	-1 1	-1 1	-1 -1	-1 1	
-1 1	-1 1	-1 -1	-1 -1	1 1	1 1	-1 1	-1 -1	
-1 1	-1 1	-1 -1	-1 1	-1 -1	-1 -1	-1 -1	-1 -1	R_3
-1 -1	-1 -1	-1 1	-1 -1	-1 -1	-1 1	-1 -1	-1 1	
-1 -1	-1 -1	-1 -1	-1 1	-1 1	-1 -1	-1 -1	-1 1	
-1 -1	-1 -1	-1 -1	-1 -1	-1 -1	-1 -1	-1 -1	-1 -1	

На останньому етапі відбувається співставлення вхідного вектора X, що характеризує рейс, з 12 еталонними зразками. Це дозволить визначити еталонний зразок, що є найбільш типовим для досліджуваного рейсу і, відповідно, рівень його ризику і доцільності проведення.

Отже, алгоритм роботи СППР по оцінці рейсу можна представити наступним чином:

1. На вхід СППР подається інформація по рейсу, його умовам, по судновласнику та його плавзасобу (флоту);

2. Проводиться оцінка параметрів рейсу за економіко-математичною моделлю;

3. З результатів виділяються параметри, за якими буде проводитися оцінка рейсу x_i $(i = \overline{1,8})$ та

співставлення їх з діапазонами значень;

4. Кожному оцінюваному параметру присвоюється двійковий код (формування вхідного вектора до нейронної мережі);

5. Нейронна мережа знаходить найбільш близький даному вектору еталон і видає на виході номер стратегії, до якої він відноситься. На основі цієї інформації приймається рішення щодо доцільності проводити рейс, його ефективності.

Розглянемо механізм роботи СППР на прикладі оцінки рейсу судна: судно - тип «Пионер Москвы»; вантажопідйомністю 2370 тонн (завантажено 2100 тонн); маршрут Україна-Греція; що перевозить зернові за фрахтовою ставкою 29 дол./т. Склад екіпажу – 17 осіб. Відстань між портом завантаження і розвантаження становить 2052,58 км (1108,30 миль), шлях пройдений до порту завантаження – 300 миль. Нормальна швидкість завантажувальних і розвантажувальних робіт в портах 1000 т/день та 900 т/день відповідно. Ставка комісії брокеру стандартна і становить 5%. Результати розрахунків за економічною моделлю для даного вантажоперевезення занесемо в таблицю 4.

Таблиця 4

Розрахунок економічних параметрів рейсу

Параметр	Значення
Тривалість рейсу, днів	10,7
Витрати палива в натуральному виразі, т в грошовому виразі, дол.	 47,73 21 955,8
Витрати мастильних матеріалів в натуральному виразі, т в грошовому виразі, дол.	 3,49 663,41
Витрати на екіпаж, дол.	5 311,17
Витрати на страхування, дол.	587,42
Брутто-фрахт, дол.	60 900
Загальні витрати, дол.	40 865,20
Чистий прибуток, дол.	20 034,8
Денний прибуток, дол.	1872,41
Валютна ефективність	1
Тайм-чартерний еквівалент, дол.	2 608,28

Співставивши отримані результати з діапазонами значень, здійснюємо кодування параметрів для системи на базі Statistica 9 від StatSoft (табл. 5).

Таблиця 5

Оцінка параметрів рейсу

Параметр	Назва параметру	Діапазон	Характеристика	Код
x_1 $F(P_1)$	Чистий прибуток рейсу	0,8	Високий	1 1
x_2 $F(P_3)$	Валютна ефективність	1	Високий	1 1
x_3 $F(P_4)$	Тайм-чартерний еквівалент	13,5%	Високий	1 1
x_4 $F(T)$	Тривалість рейсу	0,8	Високий	1 1
x_5	Технічний стан судна	0,5	Середній	-1 1
x_6	Надійність та порядність контрагентів	0,7	Високий	1 1
x_7	Вантаж: ступінь ризику	0,8	Високий	1 1
x_8	Метеоумови та безпечність курсу	0,6	Середній	-1 1

Очевидно, що даному рейсу відповідає вектор R_1, тобто рівень ризику є мінімальним і здійснення цього рейсу для даного типу судна з відповідним вантажем є доцільним.

Застосування такої СППР в діяльності агентських та судноплавних компаній дозволить досягти суттєвої економії часу при прийнятті рішень щодо економічної доцільності проведення рейсу, уникнути помилок в розрахунках, враховувати досить велику кількість показників і оперувати великими масивами інформації по різних підприємствах, плавзасобах і флотах, оперативно отримувати результат при зміні вхідних параметрів.

Висновки

В статті обгрунтовано необхідність створення системи підтримки прийняття рішень для оцінки рейсу. На замовлення морського агентства було розроблено алгоритм роботи системи, економіко-математичну модель оцінки показників з використанням принципів роботи нейронних мереж Хопфілда. Використання такої системи дозволить досягти суттєвої економії часу при прийнятті рішень щодо

економічної доцільності проведення рейсу, уникнути помилок в розрахунках, враховувати досить велику кількість показників і оперувати великими масивами інформації по різних підприємствах, плавзасобах і флотах, оперативно отримувати результат при зміні вхідних параметрів, що в свою чергу суттєво підвищить показники економічної безпеки морського агентства.

Література

1. Ситник В. Ф. Системи підтримки прийняття рішень: навч. посіб. / В. Ф. Ситник – К.: КНЕУ, 2004. — 614 с.

2. Винников В. В. Экономика предприятия морского транспорта (экономика морских перевозок): [учеб для вузов водного транспорта] – 2-е изд., перераб. и доп. / В. В. Винников - Одесса: Латстар, 2001. - 416 с.

3. Збори і плати за послуги, що надаються суднам закордонного плавання у морських портах України, затверджено наказом Міністерства транспорту України від 27.06.96 №214, в редакції від 15.02.2010 [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0374-96

4. Кодекс торговельного мореплавства України, в редакції від 05.01.2013 Верховна Рада України [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/176/95-в

5. Тоценко В. Г. Мультикрітеріальна система підтримки прийняття рішень з розширеними можливостями / В. Г. Тоценко, Т. Г. Сігал // Реєстрація, зберігання і обробка даних. – 2005. – №3, т. 7. – С. 98-107.

6. Азарова А. О. Розробка методу формалізації СППР щодо інвестування на базі нейронної мережі Хопфілда / А. О. Азарова, Д. М. Бершов // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2008. - №2. – С. 13-18.

References

1. Sytnyk V. F. Systemy pidtrymky pryynyattya rishen': Navch. posib. / V. F. Sytnyk – K.: KNEU, 2004. — 614 s.

2. Vinnikov V. V. Ekonomika predpriyatiya morskogo transporta (ekonomika morskih perevozok): [ucheb dlya vuzov vodnogo transporta] – 2-e izd., pererab. i dop. / V. V. Vinnikov - Odessa: Latstar, 2001. - 416 s.

3. Zbory i platy za posluhy, shcho nadayut'sya sudnam zakordonnoho plavannya u mors'kykh portakh Ukrayiny, zatverdzheno nakazom Ministerstva transportu Ukrayiny vid 27.06.96 #214, v redaktsiyi vid 15.02.2010 [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0374-96

4. Kodeks torhovel'noho moreplavstva Ukrayiny, v redaktsiyi vid 05.01.2013 Verkhovna Rada Ukrayiny [Elektronnyy resurs] // Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/176/95-v

5. Totsenko V. H. Mul'tykriterial'na systema pidtrymky pryynyattya rishen' z rozshyrenymy mozhlyvostyamy / V. H. Totsenko, T. H. Sihal // Reyestratsiya, zberihannya i obrobka danykh. – 2005. - #3, t. 7. – s. 98-107.

6. Azarova A. O. Rozrobka metodu formalizatsiyi SPPR shchodo investuvannya na bazi neyronnoyi merezhi Khopfilda / A. O. Azarova, D. M. Bershov // Visnyk Vinnyts'koho politekhnichnoho instytutu. – 2008. - #2. – s. 13-18.

Рецензія/Peer review : 21.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н. проф. завідувач кафедри зовнішньоекономічної діяльності Херсонського національного технічного університету Фомішина В.М.

УДК 339.94

А.О. БІЛОУС
Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГАЛУЗІ ЗАЛІЗНИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО РОЗВИТКУ

В роботі розглядається сучасний стан галузі залізничного машинобудування в Україні, його особливості та перспективи розвитку. В результаті проведеного дослідження оцінений стан галузі, її сильні та слабкі сторони, а також запропоновані подальші заходи для розвитку залізничного машинобудування в Україні.

Ключові слова: залізничне машинобудування, рухомий склад, Укрзалізниця

ARTEM OLEKSIYOVYCH BILOUS
Institute of International Relations Kyiv National Taras Shevchenko University

CURREN STATE AND PROSPECTS FOR THE INDUSTRY OF RAILWAY ENGINEERING IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF THE MODERN WORLD DEVELOPMENT

Abstract – The aim of the research – to explore the current state of the railway engineering industry in Ukraine, the prospects of its development, current threats and possibilities; to propose incentives for the railway industry development.

Currently Ukraine has six car building plans and two plans for construction of locomotives. The main customer for all those plants is the State Railway Administration of Ukraine "Ukrzaliznytsya", that, for recent years, almost had not ordered new rolling stock. That's why the plants went abroad with their products, and Russia became the main customer abroad. However, in the period of political and economic instability, together with the recent cancellation of import duties to the EU countries, Ukrainian rolling stock producers have now a real chance to diversify their customers and explore new markets.

Thus, to overcome the current difficulties, Ukrainian government has to introduce a special program to renew the rolling stock, to encourage governmental-private enterprise, and the producers should explore new markets as they have products to offer in Europe and other regions.

Keywords: railway engineering industry, rolling stock, Ukrzaliznytsya

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими і практичними завданнями. Аналіз сучасного стану галузі залізничного машинобудування в Україні дає підстави говорити, що, попри негативні тенденції в економіці України та стан ринку залізничних послуг, залізничне машинобудування в Україні розвивається. Відсутність з боку держави продуманої стратегії закупівлі нового рухомого складу привели до того, що більшість підприємств машинобудівного комплексу опинилися в умовах необхідності самофінансування та самостійного пошуку нових ринків збуту за межами України. Результатом цього стало значне старіння рухомого складу та втрата конкурентних позицій порівняно із залізничними компаніями сусідніх країн. Результатом застою галузі став частковий відтік кваліфікованих кадрів, моральне і фізичне старіння технологій і устаткування.

Переорієнтація вітчизняного залізничного машинобудування на інтенсивний, випереджаючий шлях розвитку припускає необхідність рішення комплексу взаємозв'язаних і взаємообумовлених проблем в законодавчій, нормативно-правовий, фінансово-економічної, освітній, кадровій та інших сферах. Саме це обумовлює необхідність вивчення стану та розвитку машинобудівного комплексу Україні та його державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми.

Питання розвитку машинобудування України як найважливішого сектору промисловості країни досліджуються у працях таких вітчизняних вчених як: В.М. Геєць, Ю.В. Кіндзерский, В.В. Микитенко, М.М. Якубовский, Я.А. Жаліло, Б.М. Данилишин, Н.В. Тарасова, І.С. Калініченко, В.А. Романеско, О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Л.Й. Гнилянська, Д.К. Зінкевич, М.А. Юдін, Д.В. Малащук та інші [1–4], які значну увагу приділяють і проблемам державного регулювання розвитку вітчизняного машинобудування.

Проте, через незавершеність наукових досліджень відносно напрямків та інструментів впливу на ринок залізничного машинобудування в Україні, подальшого дослідження потребує питання удосконалення державного регулювання розвитку вітчизняного залізничного машинобудування.

Метою статті є аналіз стану галузі залізничного машинобудівного комплексу України, визначення пріоритетних напрямків та дієвих методів реалізації державної політики в залізничному машинобудівному секторі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Транспортна інфраструктура посідає чільне місце серед факторів економічного розвитку як у минулі роки, так і до сьогодні. Транспортом доставляють вантажі та перевозять людей, і найбільші обсяги перевезень наземним транспортом припадають на залізниці. У часи появи перших залізниць інколи міста вступали в протиріччя, через яке з них пройде залізнична колія, оскільки новий на той час вид транспорту давав значний поштовх для економічного розвитку регіону. Відомі навіть випадки, коли під час прокладання першої трансатлантичної залізниці у США мешканці містечок могли навіть пересунути свої будинки до залізниці. Втім, залізниця не тільки сприяла економічному розвитку, а й мала велике значення в логістичних ланцюжках військових кампаній, оскільки таким чином було найкраще швидко змінювати дислокацію військової техніки та особового складу. Щоб завадити цьому, залізничне полотно псували, а потяги підривали. Втім, роль залізниць у мирний час значно

переважає умовну шкоду під час воєнних дій.

У світі склалася ситуація, коли немає єдиного стандарту ширини залізничної колії: у світі використовуються колії із шириною від 600 до 1676 мм. Найпоширенішими з них є «стандартна» або «стефенсонівська» шириною 1435 мм та «російська» шириною 1520 мм. Перша використовується майже по всій Європі, США, Китаї та інших країнах. Друга – у країнах колишнього СРСР, Монголії, Фінляндії. Таким чином склалася ситуація, коли потяги не можуть вільно пересуватися, наприклад, між Україною та Європою, для цього потрібна заміна візків вагонів. Це, у свою чергу, не сприяє економічній взаємодії країн СНД та країн ЄС.

Галузь залізничного машинобудування з'явилася на території України ще у XIX ст. з будівництва заводів з виробництва паровозів та вагонів, а також майстерень з їх ремонту. Згодом, уже в радянські часи, з'явилися нові заводи з будівництва вагонів та локомотивів. На сьогоднішній день в Україні налічується шість вагонобудівних заводів у Кременчуці, Маріуполі, Кривому Розі, Стаханові, Харкові (не враховуючи вагоноремонтні) та два заводи з виробництва локомотивів у Луганську та Дніпропетровську (без урахування локомотиворемонтних) [1]. Випуском моторвагонного рухомого складу (електро- та дизель-поїзди) займаються два заводи, що входять до числа згаданих. На 2014 рік заплановане будівництво комплексу з виробництва електровозів на базі Запорізького електровозоремонтного заводу. Проект реалізується у партнерстві з компанією Skoda Transportation (Чехія). Автор вважає за доцільне по черзі розглянути перспективи вагоно- та локомотивобудування в Україні.

Вагонобудування

Виробництво залізничних вагонів, а саме вантажних, має найбільші обсяги виробництва в Україні та експорту за її межі. Минулого року, через скорочення закупівель Росією, виробництво скоротилося в два рази. На думку експертів, ні український, ні будь-якої іншої з ринків не зможе завантажити потужності наших заводів. Усе веде до того, що виробничі показники нинішнього року впадуть до кризових часів 2009 року, коли було випущено всього 13 тис. вагонів. А тим часом перспективи на ключовому ринку збуту продовжують звужуватися. З метою економічної інтеграції країни Митного союзу з серпня 2014 переходять на оцінку безпеки залізничної продукції, включаючи вантажні вагони, за вимогами Технічних регламентів. Вже сьогодні промисловість РФ серйозно розходиться в стандартах з українською в оцінці забезпечення безпеки. А нові стандарти будуть для українських заводів ще більш серйозним негативним фактором роботи на російському ринку, ніж разові обмеження Ространснагляду. [5]

Теоретично поставки вагонів на внутрішній ринок можуть допомогти українським вагонобудівників утриматися на плаву. За даними аналітика ЦТС-Консалтинг Дмитра Ягелло, щорічно в період 2014 – 2020 рр. буде списуватися 7,9-10,5 тис. вагонів, з яких 70 % - парк «Укрзалізниці». Однак, грошей на оновлення рухомого складу у державного монополіста немає. За 2010-2013 рр. було закуплено всього 2,1 тис. вантажних вагонів, цього року планується закупити ще 1,5 тис. [6].

У середині березня 2014 р. міністр інфраструктури Максим Бурбак заявляв, що при закупівлі залізничного рухомого складу перевага буде надаватися вітчизняним виробникам, а також розглядатимуться всі можливі схеми фінансування: лізинг, кредитні пропозиції, в тому числі і кредитні лінії ЄБРР. Багато що залежатиме від того, який обсяг коштів і по яких схемами вдасться залучити "Укрзалізниці" під модернізацію.

Приватні українські компанії купують вагони в невеликій кількості. Для прикладу, найбільша приватна транспортно-експедиторська компанія "Лемтранс" торік закупила 645 вагонів вітчизняного виробництва, цього року планує придбати ще 3 тис. На думку представників компанії "Лемтранс" Володимира Мезенцева, вітчизняні виробники пропонують оптимальне поєднання ціни, якості та строків поставки, тому компанія співпрацює саме з українськими підприємствами. Компанія "Ferrexpo", якій належить Полтавський гірничо-збагачувальний комбінат, торік закупила у Стахановського вагонобудівного заводу 267 вагонів, цього року існують плани поставки ще 300 одиниць. [7]

Потреба України в нових вагонах-зерновозах становить 6,7 тис. одиниць. Але гостра нестача цього виду вагонів поки так і не привела до буму на його виробництво. Для закупівлі такої кількості зерновозів, за оцінками Державної продовольчо-зернової корпорації України (ДПЗКУ), необхідні інвестиції в розмірі 600 млн доларів США, а в аграріїв немає на це грошей. Це призводить до того, що ДПЗКУ торік серйозно задумалася щодо можливості закупівлі 2-х тисяч китайських вагонів-зерновозів за китайським кредитом.

Основним ринком збуту для вітчизняних вагонобудівників традиційно є Росія, куди на експорт відправляється близько 85% виробленої продукції. Однак, останні два роки Росія скорочує закупівлі українських вагонів. За підсумками минулого року виробництво вагонів в Україні скоротилося вдвічі - до 23,8 тис. одиниць, настільки ж скоротився і експорт до Росії - до 14 тис. одиниць. Скорочення експортних поставок в першу чергу пов'язано з профіцитом вагонного парку в Росії, який складає близько 120-130 тис. одиниць (близько 10 % вагонного парку). Свою роль зіграло і тимчасове призупинення Росією дії сертифікатів українських вагонобудівних підприємств наприкінці вересня - жовтня 2013. [8]

Крім російського та українського ринків збуту, наші вагонобудівники раніше можуть розраховувати на поставки своєї продукції на ринки країн "простору 1520", тобто із залізничною колією однієї ширини. У першу чергу це Казахстан, Білорусь і Прибалтика. Але для всіх машинобудівників там не вистачить обсягів ринку. Оскільки Казахстан і Білорусь входять до Митного Союзу, то поставки наших вагонів в ці країни можуть бути обмежені слідом за Росією, в разі застосування останньої якихось обмежень. За оцінками

експертів, близько 2-3 тис. вагонів можна продавати в Прибалтику, яка також знаходиться в «просторі 1520». Однак, в минулому році поставки українських вагонів в цей регіон також знизилися. За 10 місяців 2013 р. на експорт було відправлено лише 1,13 тис. вантажних вагонів, що у двоє нижче показника 2012 р. Скоротилися і постачання вантажних вагонів в Середню Азію. На експорт в минулому році в ці країни було відправлено 3,6 тис. одиниць, що на 60 % менше, ніж у 2012 р. Крім того, змінилося співвідношення у структурі виробництва – доля піввагонів зменшилася на користь цистерн. За оцінками експертів, вітчизняні вагонобудівники в країни «простору 1520» (крім Росії) сумарно можуть відправити близько 5 тис. вагонів на рік. [8]

Для прориву українського вагонобудування на ринок Євросоюзу існують певні перешкоди. По-перше, в Україні виробляються вагони для залізниць з шириною колії 1520 мм, тоді як у європейських країнах (крім держав Балтії) прийнятий інший стандарт. По-друге, європейський ринок за своєю місткістю в кілька разів поступається російському, оскільки частка залізничного транспорту у вантажоперевезеннях складає всього 20%. По-третє, в найближчі п'ять років аналітики прогнозують падіння продажів нових вантажних вагонів у Європі. У Європі та США вибирають вагони з найбільшою продуктивністю, що може бути пов'язано з навантаженням на вісь, кількістю осей, вартістю ремонту і міжремонтним пробігом, зручністю і швидкістю розвантаження вагона, універсальністю вагона під різні вантажі.

Ще минулого року глава наглядової ради Крюківського вагонобудівного заводу (КВБЗ) Володимир Приходько говорив про те, що для переходу на євростандарти підприємству необхідно близько 150 млн євро з яких більше 40 млн слід було б витратити на впровадження європейських екологічних стандартів і понад 100 млн – на придбання нового обладнання та освоєння випуску нової продукції. Володимир Приходько зазначив, що у заводу немає таких ресурсів, а без цього підприємство не зможе прорватися в ЄС. Однак, нормативна база для поставок продукції на європейський ринок, за словами Володимира Приходька, у підприємства є. КВБЗ володіє європейським сертифікатом якості ISO, американським AAA, а також сертифікатом на право навчати працівників підприємства вимогам IRIS - міжнародного стандарту залізничної промисловості. Стаханівський вагонзавод також опрацьовує питання сертифікації продукції на відповідність IRIS, оскільки наявність такого сертифікату є обов'язковою умовою виходу на європейський ринок. [9]

В умовах сформованої ситуації, вагонобудівники звертають увагу навіть на далекі ринки збуту. Для прикладу, в 2012 році КВБЗ домовився з Кенією про постачання близько 1 тис. вантажних вагонів різних типів, комплектуючих і запасних частин рухомого складу на суму близько 60 млн. дол. США. Планувалося, що в Кенії буде налагоджена остаточна комплектація та збирання вагонів. Договір про постачання українських вагонів до Кенії становив 7 % щорічного доходу КВБЗ. При цьому підприємство надало кенійцям значні знижки, щоб вийти на цей новий для себе ринок збуту. Ринки таких країн як Кенія, де немає налагодженого власного виробництва вагонів, є для українського вагонобудування перспективними, оскільки продукція українських підприємств значно дешевша, ніж у англійських і японських компаній, де вартість вагонів приблизно на 30 % вища. [10]

Окремо слід розглянути пасажирське вагонобудування в Україні. Воно представлене трьома заводами у Кременчуці, Луганську та Харкові, перші два з яких будують вагони за повним циклом, а останній робить капітальний ремонт із подовженням терміну експлуатації вагонів. Лідером галузі є Крюківський вагонобудівний завод, який випускає вагони дальнього слідування, міжобласні вагони та швидкісні електропоїзди. На сьогоднішній день заводом збудовано та передано замовникам більше 500 одиниць пасажирського рухомого складу з 2002 р. [12] Найбільша кількість вагонів була поставлена Укрзалізниці, хоча за останні 3 роки майже не відбувалася купівля вагонів національним перевізником. У зв'язку з цим, виробник перейшов до більш активного освоєння зарубіжних ринків збуту. На сьогоднішній день це Білорусь (спільне підприємство із Гомельським вагонобудівним заводом), Казахстан, Таджикистан. Завод освоїв виробництво та отримав дозвіл міжгалузевої комісії на випуск пасажирських вагонів габариту RIC (Regolamento Internazionale delle Carrozze – міжнародна угода з вимогами до залізничного рухомого складу, який може використовуватися на залізницях країн-учасниць угоди; сюди входять усі європейські держави), який є меншим за прийнятий габарит на «просторі 1520». [13] Таким чином, компанія відкрила для себе шлях на європейський ринок, який може спроститися зі скасуванням обмежень на імпорт українських товарів до країн ЄС. Що стосується російського ринку, то тут ситуацію ускладнює наявність сильного конкурента у вигляді ВАТ «Тверський вагонобудівний завод», який випускає таку саму номенклатуру продукції пасажирського вагонобудування, що і КВБЗ.

Останнім часом майже не відбувалося оновлення моторвагонного рухомого складу (МВРС). Якщо говорити про приміські поїзди (без урахування купівлі 10 поїздів Hyundai Rotem), то останній електропоїзд був придбаний у 2008 році, а у 2013 р. був придбаний один дизель поїзд (вітчизняного виробництва). Загалом на залізниці України було поставлено 50 електропоїздів, при цьому найстаріші з тих, що зараз знаходяться на балансі, експлуатуються ще з початку 60-х років XX ст. Усі вітчизняні електро- та дизель-поїзди були вироблені на заводі «Луганськтепловоз». Варто зазначити, що за технологічним рівнем вони, на жаль, майже не відповідають сучасному рівню. Сам завод більше орієнтований на випуск тепловозів та електровозів, тому виробництво приміських поїздів там найближчим часом не збираються поновлювати. Однак вже найближчим часом, за стабілізації політико-економічної ситуації в Україні, КВБЗ має намір представити своє бачення приміського електропоїзда, виконаного на сучасному технологічному рівні.

Локомотивобудування

Парк локомотивів Укрзалізниці складається з тепловозів (пасажирських, вантажних і маневрових) та електровозів (пасажирські та вантажні; постійного 3 кВ та змінного 25 кВ струму, двосистемні - розраховані на обидва роди струму). На сьогодні в Україні є два заводи, які можуть випускати локомотиви: Дніпропетровський електровозобудівний завод (ДЕВЗ) та Луганськтепловоз, і фактично випуском займається лише останній. На ньому випускають всі види тепловозів та вантажні електровози постійного та змінного струму. Останні становлять собою російські електровози серій 2ЭС4 та 2ЭС5, які фактично, зі зміною деяких вузлів, стають електровозами українських серій 2ЕЛ4 та 2ЕЛ5 відповідно. Сам завод знаходиться у власності російського «Трансмашхолдингу», а тому залежить від україно-російських відносин. Тобто, з урахуванням подій початку 2014 р., Україна не може повною мірою планувати поповнення власного локомотивного парку за рахунок луганських локомотивів. Альтернативою міг би стати Дніпропетровський електровозобудівний завод, який вже за часів незалежної України виробив 40 вантажних електровозів постійного струму та 18 пасажирських електровозів змінного струму. Загалом це мізерні обсяги поновлення рухомого складу, до того ж, самі локомотиви мали деякі конструктивні недоліки, які, певною мірою, і завадили подальшому випуску.

У 2013 році було підписано угоду про створення спільного підприємства на базі Запорізького електровозоремонтного заводу (ЗЕРЗ) з компанією Skoda Transportation. Проект передбачає будівництво нових приміщень для повноцінного випуску електровозів за наступною структурою: 50 двосистемних пасажирських, 330 односистемних пасажирських, 100 двосистемних вантажних. [14] Разом із закупівлями односистемних вантажних локомотивів на Луганськтепловозі, це має забезпечити потребу України в електровозах нового покоління.

Із тепловозами ситуація склалася прямо протилежна. При наявності в Україні можливості виробництва усіх видів тепловозів (Луганськтепловоз), потреби в них на даний момент в Україні майже немає. Це пов’язано з електрифікацією особливо навантажених напрямків (вивільняються локомотиви), а також з подорожчанням паливно-мастильних матеріалів, які підвищують вартість перевезень на теплотязі. Сьогодні всі тепловози, що виробляються в Україні (а це лише вантажні), йдуть на експорт, причому більшість – до Російської Федерації компанії ВАТ «РЖД», яка є монополістом залізничних перевезень та контролюється державою. На жаль, виробництво тепловозів останнім часом майже не оновлюється, а в разі посилення економічних воєн між РФ та Україною, документація на локомотиви може бути вивезена до Росії для організації випуску на її території. Варто додати, що за останні 20 років було випущено 4 пасажирські тепловози для Укрзалізниці та один маневровий власної розробки. Серед перспективних напрямків роботи «Луганськтепловозу» можна виділити наступні:

- заміна зношених магістральних тепловозів на не електрифікованих ділянках;
- заміна застарілих двосекційних тепловозів серії 2М62, що використовуються на Львівській та Південно-Західній залізницях у пасажирському русі, сучасними тепловозами ТЕП150;
- виробництво магістральних вантажних електровозів;
- виробництво маневрових тепловозів серії ТЕМ103 на заміну використовуваним нині маневровим локомотивам;
- адаптування тепловоза ТЕП150 до вимог інших країн, у тому числі членів ЄС, з метою подальшого експорту (тепловоз відповідає «євро габариту»);
- вдосконалення існуючого дизель-поїзда ДЕЛ02 та налагодження його постачання на Укрзалізницю та в інші країни.

Що стосується ДЕВЗа, то випуск магістральних електровозів на ньому найближчим часом не планується. Фактично, завод повернувся до того, із чого й починав – до виробництва промислових кар’єрних та шахтних електровозів. ДЕВЗ має потенціал до виходу на нові ринки Ближнього Сходу, Азії та Африки. До техніки, що працює в розвинутих країнах, наприклад, ЄС чи США, висуваються знано більш жорсткі вимоги, ніж ті, що може виконати виробник найближчим часом. Звичайно, російський ринок доступний для заводу, але ризики залишаються ті самі, що й для інших підприємств – організація випуску техніки всередині Росії та відмова від українських аналогів.

Висновки

Таким чином, розглянувши сучасний стан галузі залізничного машинобудування в Україні, можна дійти наступних висновків.

1. Технологічний рівень залізничного транспорту українського виробництва знаходиться на прийнятному рівні, але потребує доведення до сучасних технічних стандартів та вимог ринку.

2. Основою підтримки та розвитку вітчизняного залізничного машинобудування має бути державна програма оновлення рухомого складу, що буде не декларативною, а реальною. Також автор вважає за необхідне на законодавчому рівні врегулювати участь приватних перевізників із власним рухомим складом, які могли б за власний рахунок купувати рухомий склад, віддаючи перевагу найбільш прийнятним пропозиціям. Це має стимулювати вітчизняних виробників до підвищення конкурентоспроможності власної продукції. Також автор звертає увагу на необхідність реалізації державно-приватного партнерства при виробництві рухомого складу.

3. Виробникам слід самостійно шукати нові ринки збуту окрім Росії. Підписання економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС має полегшити доступ виробників до європейського ринку. При цьому

варто орієнтуватися на країни колишнього Варшавського договору (ще Радянський Союз поставляв туди рухомий склад власного виробництва), а також не дуже заможні країни ЄС, такі як Сербія, Хорватія, Греція та інші.

Література

1. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку: монографія / [Кіндзерский Ю. В., Микитенко В. В., Якубовский М. М. та ін.]; за ред. канд. екон. наук Ю. В. Кінзерского; НАН України; Ін-т економ. та прогнозування. – К., 2009. – 928 с.

2. Машинобудування в Україні: тенденції, проблеми, перспективи. / [Н. В. Тарасова, І. С. Калініченко, В. А. Романеско та ін.]; ред. чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. - Ніжин: ТОВ "Видавництво "Аспект-Поліграф", 2007 - 308 с.

3. Князь С.В. Інноваційні програми машинобудівних підприємств: креативні рішення і моделі їх трансферного забезпечення: [Монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Л.Й. Гнилянська, Д.К. Зінкевич // Львів: Видавництво «СПОЛОМ», 2010. – 345 с.

4. Малащук Д.В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків: Автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.05.01 „Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / Д.В. Малащук; Укр. акад. зовніш. торгівлі. — К., 2005. — 24 с.//. Україна у цифрах 2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Украинские вагоны возвращают рынки. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://poslezavtra.com.ua/ukrainskie-vagony-vozvrashhayut-rynki/

6. Потреба в оновленні парку для пасажирських перевезень – 500 вагонів щорічно. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.magistral-uz.com.ua/news/potreba-v-onovlenni-parku-dlja-pasazhirskih-perevezen---500-vagoniv-worichno.html

7. Украинские вагоностроители на 40% сократили общий экспорт в Россию, зато увеличили поставки спецвагонов. «Азовский машиностроитель» №3, 01 февраля 2014. [Электронний ресурс] – Режим доступа: http://www.azovmash.info/print.php?id_new=5083&id_num=460

8. Крюковский вагонзавод продолжает сокращать производство. [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://delo.ua/business/krjukovskij-vagonzavod-prodolzhaet-sokraschat-proizvodstvo-232691/

9. КВСЗ первым в Украине стал работать по стандарту IRIS. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.kvsz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=597%3A-iris&catid=1%3Ae&Itemid=105&lang=ru

10. КВСЗ может предоставить Кении скидки на вагоны. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.kremenchug.ua/news/business/17136-kvsz-mozhet-predostavit-kenii-skidki-na-vagony.html

11. Перелік вагонобудівних заводів. [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://made.in.ua/index.php?cat=60&subcat=728

12. КВСЗ изготовил и передал заказчикам 500 единиц пассажирского подвижного состава. [Электронный ресурс] .– Режим доступа: http://www.kvsz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=585%3A-----500----&catid=1%3Ae&Itemid=105&lang=ru

13. Вагон габарита RIC – достойное пополнение номенклатурного ряда пассажирских вагонов от КВСЗ. [Электронний ресурс] - Режим доступу: http://www.kvsz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=562%3A-ric-&catid=1%3Ae&Itemid=105&lang=ru

14. Чешская компания Skoda Transportation приобрела долю запорожского предприятия. [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://day.zp.ua/news/37887.html

References

1. Potentsial natsionalnoi promyslovosti: tsili ta mekhanizmy efektyvnoho rozvytku: monohrafiia / [Kindzerskyi Yu. V., Mykytenko V. V., Yakubovskyi M. M. ta in.]; za red. kand. ekon. nauk Yu. V. Kinzerskoho; NAN Ukrainy; In-t ekonom. ta prohnozuvannia. – K., 2009. – 928 s.

2. Mashynobuduvannia v Ukraini: tendentsii, problemy, perspektyvy. / [N. V. Tarasova, I. S. Kalinichenko, V. A. Romanesko ta in.]; red. chl.-kor. NAN Ukrainy B.M. Danylyshyna. - Nizhyn: TOV "Vydavnytstvo "Aspekt-Polihraf", 2007 - 308 s.

3. Kniaz S.V. Innovatsiini prohramy mashynobudivnykh pidpryiemstv: kreatyvni rishennia i modeli yikh transfernoho zabezpechennia: [Monohrafiia] / O.Ye. Kuzmin S.V. Kniaz, L.Y. Hnylianska, D.K. Zinkevych // Lviv: Vydavnytstvo «SPOLOM», 2010. – 345 s.

4. Malashchuk D.V. Konkurentospromozhnist mashynobudivnoho kompleksu Ukrainy v umovakh hlobalizatsii svitovykh rynkiv: Avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: 08.05.01 „Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny” / D.V. Malashchuk; Ukr. akad. zovnish. torhivli. — K., 2005. — 24 s.8. Ukraina u tsyfrakh 2011 - Web Resource. http://www.ukrstat.gov.ua/

5. Ukrainskiye vahony vozvrashchaiut rynki. - Web Resource. http://poslezavtra.com.ua/ukrainskie-vagony-vozvrashhayut-rynki/

6. Potreba v onovlenni parku dlia pasazhyrskykh perevezen - 500 vahoniv shchorichno. - Web Resource. http://www.magistral-uz.com.ua/news/potreba-v-onovlenni-parku-dlja-pasazhirskih-perevezen---500-vagoniv-worichno.html

7. Ukrainskiye vahonostroiteli na 40% sokratili obshchiy eksport v Rossiyu, zato uvelichili postavki spetsvahonov. «Azovskiy mashynostroitel» #3, 01 fevralia 2014. - Web Resource. http://www.azovmash.info/print.php?id_new=5083&id_num=460

8. Kriukovskiy vahonzavod prodolzhaet sokrashchat proizvodstvo. - Web Resource. http://delo.ua/business/krjukovskij-vagonzavod-prodolzhaet-sokraschat-proizvodstvo-232691/

9. KVSZ pervym v Ukraine stal rabotat po standartu IRIS. - Web Resource. http://www.kvsz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=597%3A-iris&catid=1%3Ae&Itemid=105&lang=ru

10. KVSZ mozhet predostavit Kenii skidki na vahony. - Web Resource. http://www.kremenchug.ua/news/business/17136-kvsz-mozhet-predostavit-kenii-skidki-na-vagony.html
11. Perelik vahonobudivnykh zavodiv. Elektronnyi resurs. Rezhym dostupu: http://made.in.ua/index.php?cat=60&subcat=728
12. KVSZ izghotovil i peredal zakazchikam 500 edinits passazhyrskoho podvizhnoho sostava. - Web Resource. http://www.kvsz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=585%3A-----500----&catid=1%3Ae&Itemid=105&lang=ru
13. Vahon habaryta RIC – dostoinoe popolnenie nomenklaturnoho riada passazhyrskikh vahonov ot KVSZ. - Web Resource. http://www.kvsz.com/index.php?option=com_content&view=article&id=562%3A-ric-&catid=1%3Ae&Itemid=105&lang=ru
14. Cheshskaia kompaniia Skoda Transportation priobrela doliu zaporozhskoho predpryiatiia. - Web Resource. http://day.zp.ua/news/37887.html

Рецензія/Peer review : 15.4.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д. е. н., проф. Вергун В.А., кафедра «Міжнародний бізнес» Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

УДК 339.9

О.А. ФРАДИНСЬКИЙ
Державний науково-дослідний інститут митної справи
І.А. СУХАЦЬКА
Хмельницький національний університет

ІСТОРИЧНІ, ОРГАНІЗАЦІЙНІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ МИТНОЇ СЛУЖБИ РЕСПУБЛІКИ ТАДЖИКИСТАН

У статті проведено дослідження питань становлення митної служби на теренах Таджикистану, її структури та функцій, досліджено питання проходження служби та відповідальності за вчинення злочинів та порушень у митній сфері.
Ключові слова: контрабанда, митна служба, митні органи, митниця, митні платежі.

OA FRADYNSKYY
State research Institute of customs
IA SUHATSKA
Khmelnitsky National University

HISTORICAL, ORGANIZATIONAL AND LEGAL ASPECTS OF THE CUSTOMS SERVICES OF TAJIKISTAN

This article presents research on the formation of the customs service on the territory of Tajikistan, its structure and functions, investigated the question of service and accountability for crimes and violations of the customs area.
Keywords: smuggling, customs, customs authorities, customs, customs fees.

Актуальність дослідження. Сучасний стан розвитку митної справи на теренах України характеризується процесами її подальшого реформування у контексті міжнародних конвенцій та стандартів і наближення до європейського рівня. Одним із найбільш перспективних шляхів розробки та реалізації митної політики є вивчення світового досвіду діяльності митних служб зарубіжних країн, особливо тих держав які, як і Україна, переживають період свого становлення і утвердження на геополітичній арені та мають із нами спільну історію. Однією із таких держав є Республіка Таджикистан, митна служба якої формувалася у непростий період громадянської війни.

Метою статті є дослідження окремих аспектів діяльності митної служби при Уряді Республіки Таджикистан як органу виконавчої влади, що забезпечує реалізацію митної політики держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. **П**рактичні питання діяльності митних служб зарубіжних країн вивчалися провідними українськими дослідниками, що проводять свій науковий пошук у сфері теорії та практики митної справи – І. Бережнюком, А. Войцещуком, О. Гребельником, І. Іващук, С. Ківаловим, А. Кредісовим, А.Крисоватим, Д. Лук'яненком, Ю. Макогоном, О. Рогачем, А. Філіпенком, О. Шнирковим, С. Юрієм та іншими.

Результати досліджень. Митна служба при Уряді Республіки Таджикистан – правоохоронний виконавчий орган державної влади, що забезпечує безпосередню реалізацію завдань у сфері митної справи відповідно до законодавства республіки. Загальне керівництво діяльністю митної служби покладено на Уряд республіки Таджикистан.

Становлення митних органів Республіки Таджикистан (далі - РТ) тісно пов'язане із розвитком держави, зовнішньоекономічних відносин та торгівельних контактів. Через Таджикистан проходили основні торгівельні шляхи, що з'єднували Захід та Схід континенту. Вже в епоху правління Саманідів (IX – X ст. н.е.), з метою впорядкування торгівлі, було створено спеціальні державні органи, які контролювали ввезення та вивезення товарів на пропускних пунктах – у супровідних документах проставлялись дозвільні печатки. Активізація торгівельної діяльності обумовила запровадження нових видів податків на зовнішню торгівлю – емірських т торгових зборів, кавсану (встановлена доля), мухрону (мито за печатку), плату за місце на ринку, плату за ваги та інше.

За часів Радянського Союзу на території республіки функціонував Термезький митний пост, що контролював переміщення товарів через митний кордон СРСР. У квітні 1987 року був створений Нижньо-

Пянджський оперативний відділ митного кордону, що підпорядковувався Термезькій митниці. Формування республіканської митниці із штатом у 41 особу було здійснено у травні 1988 року за рішенням Уряду Таджикської ССР. Митниця перебувала у подвійному підпорядкуванні: з однієї сторони – Головному управлінню митного контролю СРСР, а з іншої – Раді Міністрів Таджикської ССР [7].

Після розпаду Союзу, 22 січня 1992 року постановою Кабінету РТ №16 було створено Головне управління митного контролю при Кабінеті Міністрів РТ, яке у червні 1993 року було перетворено у Державний митний комітет РТ. Постановою Ради Міністрів від 14 лютого 1994 року Державний митний комітет РТ було перетворено в Митний комітет при Уряді РТ.

Характерною ознакою митних органів республіки стало їх становлення в умовах громадянської війни, яка тривала 5 років (з травня 1992 по червень 1997 року), коли внутрішньополітичні негаразди сприяли безконтрольному переміщенню матеріальних цінностей через митний кордон та підривали економічну безпеку країни. Не дивлячись на надзвичайно важкі умови діяльності, громадянську війну, у 1992 році в країні було прийнято Митний кодекс та закон «Про митний тариф». Починаючи із 1997 року країна вступила до Всесвітньої митної організації та приєдналася до ряду Міжнародних конвенцій у сфері митної справи. В 2004 році прийнято нову редакцію Митного кодексу РТ, який враховував міжнародні загальноприйняті норми та передовий світовий досвід. Одним із основних напрямків діяльності митної служби у РТ стала модернізація та реформування митних органів, які здійснюється на основі кредитної угоди між РТ та Азійським Банком Розвитку [7].

До митних органів РТ віднесено: уповноважений орган з питань митної справи; регіональні митні управління; митниці; митні пости. До системи митних органів входять установи які не є правоохоронними органами а основна функція яких полягає у забезпеченні діяльності митних органів (рис. 1). Компетенція конкретних митних органів по здійсненню їх функцій, здійсненню обумовлених митних операцій, а також регіон діяльності визначаються уповноваженим органом з питань митної справи [2].

На митні органи РТ покладено наступні функції [2]:

- участь у розробці та реалізації державної митної політики;
- забезпечення захисту суверенітету та економічної безпеки республіки;
- забезпечення дотримання митного та іншого законодавства РТ, контроль за виконанням якого покладено на митні органи;
- захист прав та інтересів держави і учасників зовнішньоекономічної діяльності у сфері митної справи;
- розвиток своєї матеріально-технічної та соціальної бази;
- забезпечення дотримання встановлених у відповідності із нормативно-правовими актами РТ та міжнародними угодами заборон і обмежень по відношенню товарів, що переміщуються через митний кордон;
- здійснення митного оформлення та митного контролю товарів і транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон;
- повне і своєчасне внесення в державний бюджет податків та зборів, утримання яких покладено на митні органи;
- контроль за порядком переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон держави, захист права інтелектуальної власності;
- здійснення боротьби з контрабандою та іншими порушеннями у сфері митної справи, розробка та реалізація системи заходів по запобіганню незаконному обігу через митний кордон наркотичних засобів і психотропних речовин, зброї, предметів художнього, історичного і археологічного надбання, видів тварин та рослин, що знаходяться під загрозою знищення, розгляд справи про адміністративні правопорушення у сфері митної справи та притягнення до адміністративної відповідальності;
- ведення митної статистики зовнішньої торгівлі по товарній номенклатурі ЗЕД;
- здійснення інформаційно-роз'яснювальної та консультаційної роботи у сфері митної справи;
- проведення науково-дослідних робіт у сфері митної справи;
- інші, відповідно до законодавства.

На митну службу Таджикистану покладено обов'язок повного та своєчасного внесення до бюджету підконтрольних податків та зборів [1]. Об'єктами оподаткування виступають товари, що переміщуються через митний кордон, а податковою базою для визначення податків та зборів виступає митна вартість товарів або їх кількість. До основних митних платежів віднесено мито (в тому числі – спеціальне, антидемпінгове та компенсаційне), податок на додану вартість та акциз, утримувані при ввезені товарів на митну територію РТ. Зобов'язання по сплаті мита і податків виникає: при ввезенні товарів – з моменту перетину митного кордону РТ; при вивезенні товарів – з моменту подання митної декларації або вчинення дій, безпосередньо направлених на вивіз товарів з території республіки. Перелік митних зборів складається із збору за митне оформлення; збору за митний супровід; збору за збереження товарів на складі митного органу; збору за видачу кваліфікаційного атестата спеціаліста з митного оформлення. Величина митних зборів повинна бути обмеженою приблизною вартістю послуг та не повинна надавати непрямого протегування для таджицьких товарів або переслідувати фіскальні цілі при імпорті іноземних товарів [2].

Про ефективність справляння мита свідчать данні, наведені на рисунку 2. Як бачимо, протягом періоду, що аналізується надходження від мита та митних зборів зросли із 197 млн сомоні у 2010 році до

332,4 млн сомоні – у 2012 році (на 135,4 млн сомоні, або 68,73%). Питома вага у структурі податкових надходжень збільшилася на 0,26% - із 5,38% у 2010 році до 5,64% у 2012 році [5; 6].

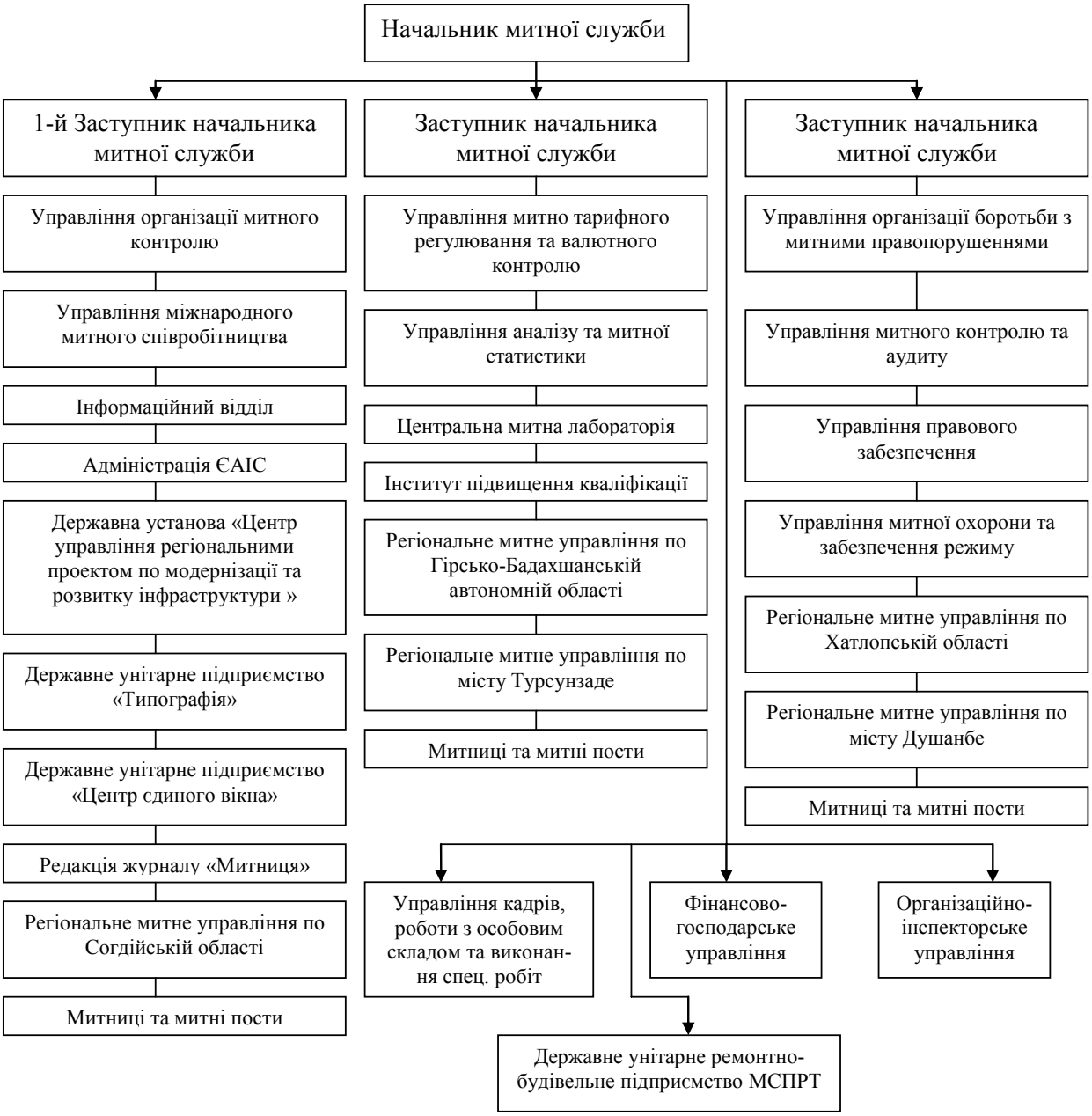


Рис. 1. Організаційна структура Митної служби при Уряді Республіки Таджикистан

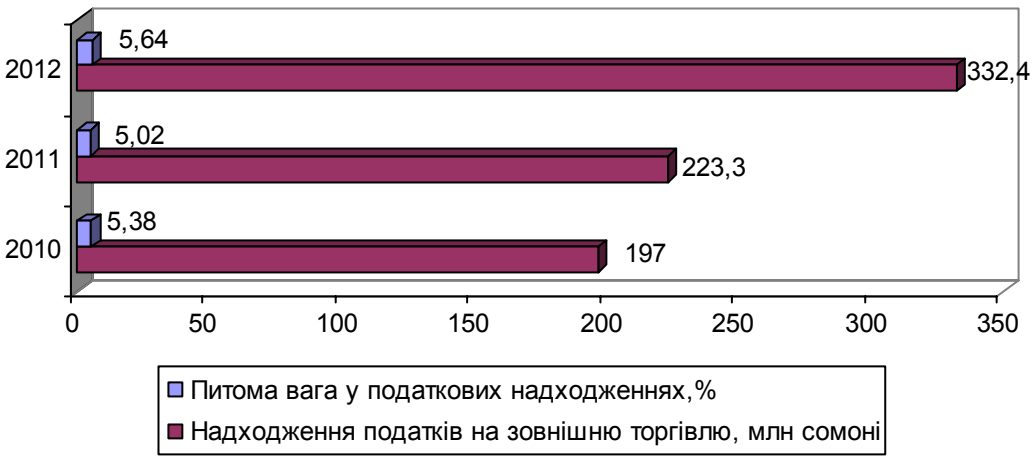


Рис. 2. Абсолютна та відносна динаміка надходжень податків на зовнішню торгівлю в Республіці Таджикистан у 2010-2012 роках (без врахування ПДВ та акцизу)

Служба в митних органах є спеціальним видом служби громадян РТ, які здійснюють свою професійну діяльність по реалізації завдань, прав та обов'язків митних органів відповідно до законодавства країни. Співробітниками митних органів можуть бути дієздатні громадяни РТ у віці від 20 до 35 років із середньою спеціальною або вищою освітою, здатні за своїми особистими, моральними, діловими, професійними якостями та станом здоров'я виконувати покладені на них обов'язки. Вимоги до стану здоров'я громадян, що вступають на службу до митних органів, визначаються у відповідності до критеріїв, встановлених для військовослужбовців. Військовозобов'язані громадяни, прийняті на службу в митні органи, знімаються з військового обліку у встановленому порядку та ставляться на спеціальний облік в митні органи. Для новоприйнятих працівників встановлюється випробувальний термін до шести місяців без присвоєння спеціального звання. Для випускників вищих освітніх закладів, що навчалися за направленням митного органу або ж перейшли на митну службу шляхом переводу з інших правоохоронних органів чи воєнізованих структур, випробувальний термін не встановлюється. З метою технічного забезпечення діяльності митних органів у їх штатних розписах передбачаються відповідні посади вільнонайманих працівників та службовців .

При прийомі на роботу та проходженні служби в митних органах кожен громадян повинен пройти державну дактилоскопічну реєстрацію. Співробітники митних органів, відповідно до законодавства РТ, зобов'язані щорічно надавати у податкові органи відомості про отримані ними доходи та майно, що належить їм на праві власності, у тому числі про належні їм акції, частки статутного капіталу юридичних осіб, які виступають об'єктами оподаткування [4].

Таблиця 1

Основні показники правоохоронної діяльності Митної служби при Урядові Республіки Таджикистан у 2012 – 2013 роках

№ з/п	Показники	Всього по республіці		Управління по Согдійській області		Управління по Хатлонській області		Управління по м. Душанбе		Управління по м. Турсунзаде		Управління по Гірсько-Бадахшанській області		Управління організації боротьби з митними правопорушеннями	
		2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
1	Всього зареєстровано справ про порушення митних правил, од.	5417	5379	**2738**	**2766**	**601**	478	**1056**	**1056**	**603**	640	**267**	**272**	**152**	**167**
2	Виявлено злочинів, од.	**40**	**32**	**13**	**14**	**9**	**6**	**10**	**8**	**1**	**-**	**-**		**7**	**4**
3	**Порушено кримінальних справ, од.:**	**40**	**32**	**13**	**14**	**9**	**6**	**10**	**8**	**1**	**-**	**-**		**7**	**4**
4	Контрабанда наркотичних речовин, од.	**21**	**16**	**6**	**3**	**7**	**5**	**8**	**8**	**-**	**-**	**-**		**-**	**-**
5	Контрабанда товарів та транспортних засобів, од.	**3**	**6**	**-**	**3**	**1**	**-**	**2**	**-**	**-**	**-**	**-**		**-**	**3**
6	Інші злочини у сфері митної справи, од.	**16**	**10**	**7**	**8**	**1**	**1**	**-**	**-**	**1**	**-**	**-**		**7**	**1**
7	Кількість вилучених наркотичних речовин, кг:	**129**	**159.**	**23.**	**1,7**	**23**	**26**	**67.**	**8**	**-**	**-**	**-**	**-**	**14**	**123**
8	Героїн, кг	**35**	**12.**	**17**	**0,8**	**1,3**	**0,04**	**4,6.**	**8,4**	**-**	**-**	**-**	**-**	**12,4**	**2,96**
9	Опіум, кг		**16**	**-**	**0,89**	**-**	**15,5**	**-**	**13,93**	**-**	**-**		**-**		**-**
10	Марихуана, кг	**30,33**	**131**	**5,7**	**-**	**22**	**10**	**0,26.**	**0,09.**	**-**	**-**	**-**	**-**	**2,3**	**120**

На сьогодні митна служба відіграє вагому роль при формуванні дохідної частини державного

бюджету РТ та забезпечує економічну безпеку шляхом виконання правоохоронної функції, яка полягає у боротьбі з контрабандою та порушеннями митних правил, незаконним обігом наркотичних засобів, вогнепальної зброї, боєприпасів, вивозом предметів історичної та культурної спадщини, здійсненні контролю над вивезенням стратегічно важливих товарів. Основні показники правоохоронної діяльності митної служби республіки наведено у таблиці 1 [7].

Відповідно до законодавства Республіки Таджикистан контрабанду визначено як переміщення у великому розмірі (вартістю більше 5000 показників для розрахунків) через митний кордон товарів та інших предметів, здійснене поза або із приховуванням від митного контролю, або із обманним використанням документів чи засобів митної ідентифікації, або пов'язане із недекларуванням чи недостовірним декларуванням – карається штрафом у розмірі від 250 до 920 показників для розрахунку або позбавленням волі терміном до п'яти років.

Переміщення через митний кордон Таджикистану наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, сильнодіючих, ядовитих, отруйних, радіоактивних, вибухових речовин, озброєння, вибухових пристроїв, вогнепальної зброї, боєприпасів або військового спорядження, зброї масового ураження, а також важливих сировинних товарів, і художніх, історичних, археологічних або інших культурних цінностей, по відношенню до яких встановлено спеціальні правила переміщення через митний кордон Таджикистану, за умови що така дія здійснена поза або із приховуванням від митного контролю, або із обманним використанням документів чи засобів митної ідентифікації, або пов'язане із недекларуванням чи недостовірним декларуванням – карається позбавленням волі терміном від 5 до 10 років із можливістю конфіскації майна [3].

Діяння, перечисленні у двох попередніх абзацах, вчинені повторно, або посадовою особою з використанням свого службового становища, або із застосуванням насилля або його погрози по відношенню до особи, що здійснює митний контроль або шляхом прориву через митний кордон – караються позбавленням волі терміном від 10 до 15 років із можливістю конфіскації майна та із можливістю позбавленням права займатися визначеною діяльність терміном до 5 років. Якщо ж контрабанда вчинена організованою групою осіб, то вона карається позбавленням волі терміном від 15 до 20 років та із можливістю позбавленням права займатися визначеною діяльність терміном до 5 років.

Неповернення у встановлений термін на територію РТ предметів художнього, історичного та археологічного надбання народів Таджикистану та зарубіжних країн, вивезених за межі республіки, якщо таке повернення є обов'язковим, відповідно до законодавства РТ – карається позбавленням волі терміном до п'яти років.

Ухилення від сплати митних платежів у великому розмірі – карається штрафом у розмірі від 250 до 365 показників для розрахунків або позбавленням волі терміном до п'яти років або ж обмеженням волі на термін до 2 років. Ці ж дії здійснені групою осіб за попередньою змовою, або із використанням службового становища, або ж особою раніше судимою за ухилення від сплати митних платежів, або ухилення від сплати податків та зборів фізичною чи юридичною особою, або у особливо великому розмірі (вартістю більше 10000 показників для розрахунків) - карається штрафом у розмірі від 365 до 540 показників для розрахунків з позбавленням права займати визначені посади на термін до 5 років або обмеженням волі терміном до 5 років або ж обмеженням волі на термін до 3 років, або позбавленням волі на термін до 3 років [3].

Серед проблем, які заважають перетворенню митної служби РТ у ефективну державну структуру світового рівня, слід відзначити відсутність механізму взаємодії контролюючих органів; наявність відомчих інтересів; відсутність пунктів пропуску, які б відповідали міжнародним стандартам; низька технічна оснащеність підрозділів митного контролю - відсутність інспекційно-доглядових комплексів на автомобільному і залізничному транспорті, засобів поглибленого проведення радіаційного та екологічного контролю.

Враховуючи наявні проблеми зусилля митної служби у контексті оптимізації процесів перетину митного кордону направлені на вивчення існуючих проблем, автоматизацію та технічне оснащення митної служби; модернізацію інфраструктури митних пунктів пропуску; обмін інформацією із суміжними контролюючими органами та проведення спільного контролю.

Висновки. Історія виникнення митних органів на території Таджикистану сягає кінця I тисячоліття нашої ери, коли із розвитком торгівлі почали створюватися спеціальні державні органи, що контролювали переміщення товарів та сплату обов'язкових платежів. Новітній етап розвитку митної служби розпочався у січні 1992 року, коли було утворено Головне управління митного контролю при Кабінеті Міністрів республіки. Становлення служби припало на час громадянської війни. На сьогодні митна служба при Уряді Республіки Таджикистан – правоохоронний орган виконавчої влади на який відповідно до законодавства покладено функцію реалізації завдань у сфері митної справи. До складу митної служби входять уповноважений орган з питань митної справи; регіональні митні управління; митниці; митні пости. Служба в митних органах є спеціальним видом служби громадян Таджикистану, які здійснюють свою професійну діяльність по реалізації завдань, прав та обов'язків митних органів країни.

Література

1. Закон Республики Таджикистан «О Налоговом кодексе» от 17 сентября 2012 года №901. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=38

2. Закон Республики Таджикистан «О принятии Таможенного кодекса Республики Таджикистан и введении его в действие» от 03 декабря 2004 года №62. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=38

3. Закон Республики Таджикистан «О принятии Уголовного кодекса Республики Таджикистан» от 21 мая 1998 года №574. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mmk.tj/ru/legislation/legislation-base/codecs/

4. Постановление правительства Республики Таджикистан О Таможенной службе при Правительстве Республики Таджикистан в редакции от 03.10.2012г. №557. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=1&Itemid=3

5. Министерство финансов Республики Таджикистан. Отчет по исполнению Государственного бюджета 2012 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.tj/downloads/O%20po%20IG%20B%20za%202012.pdf

6. Министерство финансов Республики Таджикистан. Отчет по исполнению Государственного бюджета 2011 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://minfin.tj/downloads/Bujet__2011.pdf

7. Таможенная служба при Правительстве Республики Таджикистан. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.customs.tj/rus/index.php

References

1. Zakon Respubliki Tadzhikistan «O Nalogovom kodekse» ot 17 sentjabrja 2012 goda №901. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=38

2. Zakon Respubliki Tadzhikistan «O prinjatii Tamozhennogo kodeksa Respubliki Tadzhikistan i vvedenii ego v dejstvie» ot 03 dekabrja 2004 goda №62. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=39&Itemid=38

3. Zakon Respubliki Tadzhikistan «O prinjatii Ugolovnogo kodeksa Respubliki Tadzhikistan» ot 21 maja 1998 goda №574. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://mmk.tj/ru/legislation/legislation-base/codecs/

4. Postanovlenie pravitel'stva Respubliki Tadzhikistan O Tamozhennoj sluzhbe pri Pravitel'stve Respubliki Tadzhikistan v redakcii ot 03.10.2012g. №557. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.customs.tj/rus/index.php?option=com_content&task=view&id=1&Itemid=3

5. Ministerstvo finansov Respubliki Tadzhikistan. Otchet po ispolneniju Gosudarstvennogo bjudzheta 2012 goda. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://minfin.tj/downloads/O%20po%20IG%20B%20za%202012.pdf

6. Ministerstvo finansov Respubliki Tadzhikistan. Otchet po ispolneniju Gosudarstvennogo bjudzheta 2011 goda. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://minfin.tj/downloads/Bujet__2011.pdf

7. Tamozhennaja sluzhba pri Pravitel'stve Respubliki Tadzhikistan. [Jelektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: http://www.customs.tj/rus/index.php

Рецензія/Peer review : 15.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 378: 005.336.3

В.В. САВЧУК
Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина

КАЧЕСТВО ДИДАКТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА КАК ОБЪЕКТ УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация. В статье обосновывается актуальность проблемы управления качеством образования в контексте гуманитаризации и технологизации образования. Качество обучения рассматривается как компонент качества образования, доминантный объект управления качеством. Раскрывается суть управления качеством обучения, обосновывается зависимость качества результатов обучения от качества дидактического процесса, необходимость использования наукоемких технологий управления качеством дидактического процесса (проектирования, экспертизы, прогнозирования).

Ключевые слова: качество обучения, качество дидактического процесса, управление качеством.

V.V. SAVCHUK
Brest State University named after A.S. Pushkin

THE QUALITY OF DIDACTIC PROCESS AS AN OBJECT OF MANAGEMENT

The article explains the importance of the problem of education quality management in the context of humanization and technologization of education. Education quality is seen as a dominant object of quality management. The essence of education quality management is revealed, the dependence of the quality of learning outcomes and the quality of the didactic (learning) process is justified, the necessity of using science intensive technologies of didactic process quality management (project design, quality assessment, prediction) is explained.

Key words: education quality, the quality of the didactical process, quality management.

Введение. Для современного образования характерны две основные тенденции: *гуманитаризация и технологизация* (Н.М. Борытко, И.А. Колесникова, В.В. Сериков, В.А. Сластенин). Аксиологическим ядром гуманитаризации образования является признание человека как самоценной реальности с акцентом на «индивидуальное», «особенное», «персонифицированное». Цель гуманитарного образования – создание условий для развития «человеческого качества», педагогическая поддержка, консультирование,

сопровождение процессов познания «собственной идентичности и собственного предназначения», «самостроительства», самовыражения, самоопределения, самоактуализации, саморазвития через диалог, понимание жизненного контекста, сопереживание, сотворчество, перманентную рефлексию и др. [1]. Однако, как ни парадоксально, наряду с гуманитаризацией органично «сосуществует» и другая тенденция – технологизация образования. Более того, степень технологичности образовательной сферы усиливается. «Гуманитаризация» без «технологизации», без наукоемкого и системного проектирования («ценности – цели – содержание – инструментарий»), экспертизы, прогнозирования качества образовательных процессов – это декларация. Считаем, что в современном социокультурном контексте данные процессы объективны, закономерны; они сосуществуют, взаимодополняя друг друга.

На современном этапе «технологичность» становится доминирующей характеристикой деятельности человека и рассматривается как современный стиль научно-практического мышления. Технологический подход представляет собой «коррелят» кибернетического, информационного, квалитологического, программно-проектного и др. подходов. Его реализация в образовании предполагает:

- явный акцент управления образованием на управление качеством, включая управление качеством практико-образовательной, управленческой, научно-исследовательской подсистем образования; создание, сертификацию, обеспечение функционирования и развития, эвалюацию (комплексный анализ, оценку, рефлексию) локальных вузовских систем менеджмента качества; соответствие качества образования современным международным стандартам качества (ISO 9001);
- обеспечение и постоянное повышение качества и эффективности образования посредством обеспечения оптимального стабильного функционирования и перманентного развития образовательной системы в целом и подсистем в частности;
- обеспечение наукоемкости, системности и инновационности управления качеством образования посредством проектирования и экспертизы (оценки качества) образовательных систем, прогнозирования качества образовательных процессов, консалтинга;
- нормирование и технологизацию образовательных процессов на основе современного научного знания;
- оптимизацию образовательных процессов (включая педагогический и управленческий) посредством информатизации: внедрения новейших информационных технологий, создания оптимальных информационно-образовательных сред.

В контексте гуманитаризации и технологизации образования вопросы обеспечения развития «человеческого качества» и управления качеством образования на всех уровнях становятся все более актуальными (В.А. Болотов, В.И. Воскресенский, Б.А. Гедранович, М.В. Горшенина, Н.Ф. Ефремова, А.И. Жук, Э.В. Злобин, М.Н. Певзнер, М.М. Поташник, В.В. Сериков, В.А. Сластенин, А.И. Субетто, А.В. Федоров, Ю.К. Чернова и др.). Однако, несмотря на устойчивый интерес ученых и практиков к проблеме управления качеством образования, последнее трактуется неоднозначно.

Традиционно качество образования рассматривается как единство двух его составляющих: качества обучения и качества воспитания. Однако, стохастичность, открытость, многофакторность, нелинейность, непредсказуемость и ситуационность воспитания, специфика содержания воспитательного взаимодействия (формирование ценностно-смыслового, аффективного, личностного опыта), отсроченность результатов воспитания, сложность, а зачастую и принципиальная невозможность, их измерения и оценки, делает «утопичной» саму идею оценки качества образования и управления им в единстве двух его составляющих. Акцент в управлении качеством образования смещается на качество обучения, которое характеризуется большей регламентированностью, технологичностью, управляемостью, возможностью качественно-количественного измерения и оценки его результатов (в частности, приобретенного обучающимися когнитивного, инструментально-технологического опыта), основанных на интеграции формально-логического и социально-гуманитарного подходов, при доминанте качественной оценки. Таким образом, доминантным объектом управления становится качество обучения. При этом понятия «качество образования» и «качество обучения» соотносятся как «род» и «вид», поэтому считаем возможным экстраполировать сущностные характеристики качества образования и особенности управления им на качество обучения.

Изложение основного материала. Наиболее продуктивным для рассмотрения понятия «качество образования», с позиции ряда исследователей (А.П. Афанасьева, Г.Л. Ильин, И.С. Клейман, С.А. Козлова, А.М. Моисеев, М.М. Поташник, А.И. Севрук и др.), является так называемый «социально-маркетинговый подход», где ключевым является понятие «качество продукции» (качество результата) как совокупность существенных свойств этой продукции, значимых для потребителя. При этом качество образования как результата тем выше, чем лучше качество подготовки специалистов (А.А. Вербицкий), т.е. образовательного процесса. Поташник М.М. отмечает, что «качество образования, есть, прежде всего, качество образовательного процесса, выраженное в его результатах [2, с. 18]. Как подчеркивает В.А. Сластенин, в педагогике наметилась тенденция к доминантному рассмотрению качества образования в единстве его двух сторон – *процессуальной* (качество образовательных процессов) *и результирующей* (качество результатов образования) [3]. Такой подход к определению качества образования обусловлен в том числе внедрением в учреждениях высшего образования систем менеджмента качества, основанных на процессном подходе.

Данный подход важен для понимания качества образования в целом, и качества обучения в

частности, однако характеризуется определенным «технократизмом», а, по мнению В.В. Серикова, является классическим примером естественнонаучного «объективистского» подхода к построению педагогической теории. Ученый отмечает, что образовательная практика, имеющая, по сути, не естественнонаучную, а гуманитарную, антропологическую, личностно-креативную природу, постоянно подвергает сомнениям подобные схематические конструкции [4]. Разделяя позицию ученого, полагаем, что рассмотрение качества обучения невозможно безотносительно к его субъектам (педагогам и обучающимся). С нашей точки зрения, в основе понимания сущности качества обучения лежит связка «качество субъектов (педагогов и обучающихся) – качество проекта дидактического процесса (ДП) – качество ДП – качество среды (условий и ресурсов) – качество результатов», поэтому его следует рассматривать в единстве пяти аспектов: *субъектного, концептуального, процессуального, средового, результативного*. При этом *качество субъектов является системообразующим компонентом качества обучения.*

От качества субъектов (в частности, от аксиологических установок, личностно-профессиональной позиции, опыта, компетентности педагога, степени его рефлексивной самостоятельности) будет зависеть качество проекта ДП. Проект дидактического процесса есть его наукоемкая основа. Вместе с тем качество проекта не гарантирует качество процесса, а является одним из факторов качества. ДП есть педагогическое взаимодействие педагогов и обучающихся, а его качество определяется не только качеством проекта, но, прежде всего, качеством субъектов и качеством их педагогического взаимодействия. Качество ДП также обусловлено качеством среды (условий и ресурсов). При этом сама по себе среда пассивна, наличие оптимальных условий и ресурсов для реализации ДП еще не обеспечивает его качество. Педагоги (обучающиеся), с одной стороны, «осваивают» потенциал среды, усиливая ее образовательные возможности, «окультуривают» среду, с другой – выполняют средообразующую функцию, с третьей – минимизируют влияние негативных факторов. То, насколько полно будет использоваться потенциал среды, зависит, прежде всего, от качества субъектов ДП. Качественный ДП, в свою очередь, обеспечивает качество результатов обучения (развитие субъектов ДП, их саморазвитие $\Rightarrow$ новое качество субъектов педагогического взаимодействия).

Большинство современных исследователей (В.И. Байденко, Г.А. Бордовский, В.И. Воскресенский, А.И. Жук, Э.В. Злобин, В.А. Качалов, Д.А. Новиков, Б.А. Прудковский, Н.А. Селезнева, А.И. Субетто, П.И. Третьяков, Т.Н. Шамова) определяют *качество образования (как системы, процесса и результата) как степень его соответствия нормам, требованиям, эталонам, стандартам*, отражающим современный социальный заказ. С нашей точки зрения, установление такого соответствия необходимо для определения качества образования, но недостаточно, так как требования стандартов не ориентированы на конкретную личность: не учитывают реальные и потенциальные возможности обучающихся, ценности их личного и профессионального развития, аксиологические установки, личностно-профессиональную позицию, опыт, компетентность конкретных педагогов. По мнению В.А. Болотова, Н.Ф. Ефремовой, В.В. Серикова, *качество образования определяется не только степенью его соответствия нормативным требованиям, но прежде всего социальными и* ***личностными*** *ожиданиями*.

В данном контексте более корректным является определение качества образования, предложенное М.М. Поташником. Он определяет качество образования личности как соотношение цели и результата образовательной деятельности, как меру достижения цели, если цели заданы диагностично, операционально и спрогнозированы в «зоне ближайшего развития» обучающихся. В этом случае оценка качества осуществляется на основе сравнения результатов с максимальными возможностями обучающихся. По мнению М.М. Поташника, «никакие результаты нельзя признать хорошими, как бы значительны они ни были, если ребенок может достичь гораздо более высоких, и никакие результаты, как бы они ни были малы, нельзя признать плохими, если они соответствуют максимальным возможностям ребенка» [2, с. 19]. С нашей точки зрения, такой подход к трактовке качества образования: во-первых, отвечает современным гуманитарным ценностям: предполагает возможность выбора обучающимися собственного образовательного маршрута, обеспечивающего достижение качества образования такого уровня и профиля, который будет максимально соответствовать их возможностям и потребностям; во-вторых, отвечает требованию технологичности: предоставляет реальную возможность измерения и оценки качества образования за счет постановки диагностичной и операциональной (конкретной, инструментально оформленной, измеримой) цели.

Однако требование только диагностичности и операциональности цели явно «технократично». Данное требование применимо, прежде всего, к *дидактическому целеполаганию* (например, сформировать элементы когнитивного (понятий, связей, норм), инструментально-технологического (предметных умений) опыта обучающихся). По нашему мнению, при постановке целей, оценке качества целеполагания, качества ДП необходимо учитывать, что некоторые результаты можно оценить только по внешним, «наблюдаемым» признакам (опосредованно). Некоторые существенные результаты крайне сложно (или невозможно) идентифицировать, измерить, оценить, интерпретировать.

Для понимания сущности «качества обучения» необходимо синтезировать указанные выше подходы. В современных условиях информационного общества, характеризующегося наличием конкурентоспособной среды, глобализацией и интеграцией процессов и явлений, наукоемкостью всех сфер человеческой деятельности образованность человека уже не отождествляется с эрудицией или «многознанием». Она предполагает сформированность когнитивного, методологического, проектного,

исследовательского, творческого, ценностно-смыслового и других видов опыта, компетентное решение разновекторных жизненных и профессиональных проблем, наличие субъектности, индивидуально-творческого потенциала, выраженной потребности человека в непрерывном самообразовании и саморазвитии [1]. Поэтому цели, сформулированные с позиций «знаниевого подхода» (даже при условии их прогностичности, диагностичности и операциональности), нельзя считать актуальными, «качественными», так как они диссонируют с современным социокультурным и образовательным контекстом.

Исходя из вышесказанного, рассматриваем *качество обучения как степень соответствия результатов обучения цели обучения,* при условии, что цель актуальна, «вписана» в систему ценностно-целевых образовательных приоритетов и современных гуманитарных ценностей, реалистична и достижима (определена исходя из возможностей и потребностей субъектов ДП, его ресурсообеспечения), сформулирована прогностично (в «зоне ближайшего развития»), диагностично и операционально (при этом требование диагностичности и операциональности распространяется исключительно на сферу дидактического целеполагания). При этом источниками целеполагания выступают результаты междисциплинарных научных исследований (в области философии и антропологии, социологии, культурологии, психологии, дидактики, теории воспитания, педагогической компаративистики, частных методик), результаты мониторинга образовательной практики, результаты психолого-педагогической диагностики целевой группы, программно-нормативные документы, существующие учебно-методические ресурсы, которые проходят сквозь призму критической рефлексии педагога-проектировщика. От качества данных процедур, аналитических, прогностических и рефлексивных способностей педагога будет зависеть качество целеполагания. Рассматриваем *качество целеполагания как фактор качества обучения*. Как отмечает М.М. Поташник: «если цели сформулированы неграмотно, неверно, некорректно, то ни о каком качестве вообще не может идти речь, ибо под эти неверные цели будут отбираться соответствующие им неверные содержание, методы, формы, средства и т.п., а значит, и результаты образования по объективным причинам не могут быть положительными» [2, с. 21].

Определяя *качество обучения как меру (степень) достижения цели*, хотим подчеркнуть уровневость качества результатов обучения, невозможность полного соответствия результата цели в силу «человекоразмерности» дидактических систем и стохастичности ДП.

Качество образования – многомерно (многоаспектно). С позиции М.М. Поташника, В.А. Сластенина, точное и однозначное определение всех составляющих качества образования невозможно в силу его многофакторности и стохастичности. Как отмечает В.В.Сериков, качество образования отражает «процессуальные и результативные, социальные и личностные, экономические и технические, исторические и этнокультурные, гуманитарные и логико-научные, содержательно-программные и организационно-методические, стандартные и технологические, кадровые и управленческие и другие аспекты образования» [5, с. 231]. Тем не менее, определение инвариантных системообразующих составляющих качества образования необходимо, так как без этого обеспечение качества становится невозможным.

Учитывая, что качество целей (как системообразующего компонента любой образовательной системы) является инвариантным компонентом качества образования, большинство ученых (Е.В. Иванов, Т.М. Давыденко, Э.М. Коротков, М.Н. Певзнер, П.А. Петряков, М.М. Поташник, С.М. Редлих, В.В. Сериков, Г.А. Федотова, Т.И. Шамова, Р.М. Шерайзина, Г.И. Шибанова, А.Г. Ширин), полагают, что качество образования обусловлено качеством целей и стандартов (норм), качеством процесса (содержания и технологий), качеством среды (условий / ресурсов: кадровое, информационно-методическое, правовое, материально-техническое обеспечение, финансовые возможности) и качеством результата. Разделяя в целом эту позицию, считаем необходимым уточнить и более рельефно представить некоторые из компонентов качества обучения.

В качестве *инвариантных компонентов качества обучения* рассматриваем: *«качество субъектов» ДП*, в частности, «качество обучающихся» (уровень их учебных достижений и потенциальных возможностей, мотивация, задатки, способности, опыт…) и «качество педагогов» (аксиологические установки, личностно-профессиональная позиция, опыт, компетентность…); *качество проекта ДП:* качество ценностно-целевых приоритетов (концептуальной модели обучения, цели, задач, критериев), качество содержания, качество дидактического инструментария (форм, методов технологий), качество информационно-методических ресурсов; *качество ДП; качество среды, т.е. условий и ресурсов, в которых реализуется ДП* (открытость и доступность Интернет-ресурсов, специализированных сайтов, электронных библиотек, возможность использования современных образовательных веб-технологий, телекоммуникационных технологий, реализации он-лайн форм сетевого педагогического взаимодействия, наличие исследовательских лабораторий, консалтинговых центров); *качество результатов.*

Качество обучения неаддитивно, т.е. не тождественно качеству его частей. Оно характеризуется не только *многомерностью, но также стохастичностью, структурностью (закономерные связи), наукоемкостью*, *взаимодополнительностью,* значит, определяется не только совокупностью качества его структурных компонентов, но и степенью «корреляции», согласования, гармонии между ними. При этом инвариантным атрибутом качества обучения выступает его *эмерджентность («системный эффект»):* ни один из компонентов качества сам по себе не обеспечивает качества обучения, последнее становится возможным только благодаря обеспечению качества всех компонентов и их взаимообусловленности, высокой степени «корреляции» между ними. Так, обучение не может быть качественным, если: обеспечено

«качество» отдельных компонентов структуры (ценностно-целевых приоритетов, содержания, инструментария, ресурсов обучения), однако данные компоненты «диссонируют», не согласуются; проект ДП качественный, а «качество педагога» не позволяет обеспечить его качественную реализацию; проект ДП качественный, создана оптимальная среда (условия и ресурсы) для реализации ДП, а «качество педагога» не позволяет ему освоить и использовать образовательный, развивающий потенциал среды, обеспечить качественную реализацию дидактического процесса; проект ДП качественный, «качество педагога» позволяет ему обеспечить качественную реализацию ДП, а оптимальная для реализации ДП среда не создана, отсутствуют минимально необходимые ресурсы; проект ДП качественный, создана оптимальная среда для реализации ДП, «качество педагога» обеспечивает его качественную реализацию, а «качество обучающихся» не соответствует уровню образовательной программы, и достижение качественных результатов становится невозможным.

Многомерность, структурность и эмерджментность составляющие *целостности качества обучения*. С позиции В.В. Серикова, «целостность – это степень человечности, гуманитарности, субъектно-авторской и творческой бытийности образования» [4, с. 16]. *Целостность обучения обеспечивается, прежде всего, целостностью субъектов обучения; следовательно, системообразующим компонентом качества обучения является качество его субъектов (педагогов и обучающихся).*

Создание идеального, в определенной степени «обезличенного», проекта ДП не есть самоцель и гарант качества. Наличие заданных стандартов качества, реализация «заданных извне» образовательных программ и дидактических проектов, не учитывающих актуального образовательного контекста и не являющихся продуктом критической рефлексии педагога, не обеспечит качество ДП. Любой проект ДП – это всегда уникальный и персонифицированный продукт, в основе которого лежат не только объективные (стандарты, планы, программы), но и субъективные основания (аксиологические установки, личностно-профессиональная позиция, опыт, др.). Он всегда отличается индивидуально осмысленными и переработанными целевыми, критериальными, содержательными и процессуальными характеристиками, адаптированностью к конкретной целевой группе и к собственной субъективной профессионально-личностной реальности. Проект ДП – отражение компетентности, индивидуальности, стиля, концепции преподавателя как перманентно интепретирующего и рефлексирующего субъекта [1]. По мнению В.В. Серикова, педагогическая система рождается внутри педагогического сообщества или мотивированно осваивается им; ее *нельзя передать другим исполнителям без изменения ее параметров*, причем чаще всего это приводит к снижению ее эффективности [6, с. 15]. Если проект ДП не является авторским самовыражением, самореализацией педагога, а привносится «извне», педагог оказывается субъективно отстраненным от ДП, а значит не может обеспечить развитие субъектности, рефлексивной самостоятельности, индивидуальности обучающихся.

«Качество дидактического процесса» – это всегда «качество субъектов» данного процесса. Нет субъектов – нет ДП. Как отмечает В.В. Сериков, «процесс – это то, что делают, создают педагоги и учащиеся. В классе не будет никакого процесса, если не придет учитель, не организует детей, и они не будут активно действовать в предложенном им направлении, в соответствии с реализуемой им программой. Понятно, что сама идея о том, что можно построить некий целостный процесс, в который были бы помещены учитель и ученик, действующие в поле его факторов без их сознательного принятия, осмысления, интерпретации, выглядит совершенно наивно» [4, с. 15]. Следовательно, целостным, а значит и качественным, может быть только такой ДП, в основе которого лежит ДС – продукт рефлексии и саморазвития педагога, и в котором его субъекты реализуют свою субъектность, креативность, способность к самореализации. Таким образом, в контексте гуманитаризации, о целостности обучения, а значит и о качестве обучения не может быть и речи, если ДП не реализуется педагогом как личностью и не ориентирован на развитие личности обучающихся; не основан на осознанном и самостоятельном смыслосозидании и, в конечном счете, саморазвитии субъектов дидактического процесса [4].

С нашей точки зрения, понимание целостности качества обучения в контексте гуманитарного подхода позволяет избежать «сциентизма» на этапах его проектирования, прогнозирования, ресурсного обеспечения, измерения, оценки. Понимание гуманитарной природы обучения есть необходимое условие эффективного управления качеством обучения.

Важными характеристиками качества обучения является его контекстность (соответствие образовательному контексту) и ситуационность (соответствие специфике конкретной ситуации, локальному контексту). *Качество всегда обусловлено существующим контекстом*. Например, современный гуманитарный тип культуры обусловливает необходимость проектирования личностно-ориентированных дидактических систем, основанных на гуманитарных ценностях, ориентированных на создание условий для самовыражения, самоопределения, самоактуализации, саморазвития, предполагающих диалог, понимание жизненного контекста, сотворчество, интеракцию, перманентную рефлексию, ценностное самоопределение. Соответственно оценка качества требует разработки качественных (квалиметрических) критериальных шкал, в основе которых лежат гуманитарные ценности.

Качество обучения ситуативно. Инвариантные стандарты качества разрабатываются с учетом существующего инвариантного социокультурного и образовательного контекста. Однако: а) образовательная реальность многолика, характеризуется специфичностью и определенной уникальностью локальных образовательных контекстов; б) социокультурный и образовательный контексты сегодня

открыты, динамичны; в этой связи при оценке «качества обучения» необходимо учитывать специфику локального образовательного контекста в тот или иной временной период. На этапе проектирования ДП – возможен один контекст, а на этапе реализации – качественно другой. Логично, что требуют корректировки на этапе реализации (организации и осуществления) ДП дидактический проект, стандарты, критерии и инструменты оценки качества ДП и результата.

Постоянная динамика социокультурного контекста обусловливает *динамичность качества обучения*, т.е. необходимость его постоянного «улучшения» с учетом динамики контекста. Постоянное улучшение качества обучения становится возможным благодаря непрерывному проектированию и прогнозированию, т.е. конструированию таких моделей ДП, использование которых обеспечит оптимальное качество обучения в определенном контексте в будущем. Постоянное улучшение, согласно концепции Всеобщего управления качеством, является одним из основных принципов достижения качества. Чтобы обеспечивать адекватное изменяющемуся контексту качество обучения, необходимо постоянно обновлять и совершенствовать качество его компонентов на основе закономерных связей между ними, обеспечивая его целостность. При этом деятельность по «улучшению» рассматривается как непрерывный процесс, а полученные результаты – как индикатор качества, «отправной пункт» для дальнейшего «улучшения» качества (М.М. Кане).

Качество обучения как сложный феномен, характеризующийся многомерностью, структурностью, эмерджентностью, целостностью, контекстностью, ситуативностью и динамичностью, выступает объектом управления: специалисты образования осуществляют мониторинг и системный анализ образовательной практики, определяют степень результативности («качество результатов»), условия и факторы «эффективности» и «неэффективности» ДП, научно обосновывают и конструируют новационные модели и методические системы обучения, разрабатывают нормативно-критериальные системы оценки качества обучения, в целом проектируют и экспертируют учебные программы, прогнозируют качество ДП с учетом динамики социокультурного и образовательного контекста.

Наиболее емко суть управления качеством образования раскрывает В.В. Сериков, определяя его как «процесс целенаправленного воздействия на все факторы, от которых зависит качество продукта…» [5, с. 231] и благодаря которому обеспечивается «непрерывное совершенствование процесса и результатов образовательной деятельности» [5, с. 234], тем самым акцентируя внимание на многомерности и динамичности качества образования. Разделяя позицию ученого, рассматриваем управление качеством обучения как деятельность по минимизации негативных факторов, снижающих качество обучения, и созданию условий, способствующих обеспечению качества обучения (как системы, процесса и результата) в конкретном контексте и его постоянному улучшению, обусловленному динамикой контекста. При этом основным объектом управления качеством обучения выступает ДП, так как именно от его качества зависит в последующем качество результатов обучения (Н.А. Кулемин, В.П. Панасюк, М.М. Поташник, В.В. Сериков, В.А. Сластенин и др.). Как отмечает М.М. Поташник, «образовательным процессом (как и всяким другим) не только можно, но и нужно управлять с целью достижения образования высокого качества» [2, с.19]. Таким образом, управление качеством обучения целесообразно рассматривать прежде всего как управление качеством ДП.

Для обеспечения оптимального функционирования и перманентного развития ДС, для обеспечения и повышения качества и эффективности ДП и результатов обучения необходимо *наукоемкое* управление. Наука должна выполнять опережающую функцию по отношению к образовательной практике, научные исследования должны выступать основанием управления качеством образовательного процесса, а управленческие решения в сфере образования должны быть научно обоснованы еще до их реализации. Поэтому инвариантными технологиями наукоемкого управления качеством ДП становятся системное дидактическое проектирование, экспертиза проектов ДП и прогнозирование качества ДП.

Согласно концепции Всеобщего управления качеством (Total Quality Management), приоритетным в управлении качеством является обеспечение качества на этапе проектирования. Проектирование качественной и эффективной ДС таким образом является необходимым условием обеспечения качества и эффективности будущего ДП и качества результатов обучения. Качество результатов проектирования (в частности, программных продуктов (ПП) – типовых программ, учебных программ по дисциплинам) рассматривается многими исследователями (Е.В. Иванов, Э.М. Коротков, М.Н. Певзнер, М.М. Поташник, Н.А. Селезнева, В.В. Сериков и др.) как один из основных факторов, определяющих качество ДП в высшей школе, качество высшего образования. Безусловно, качество ПП само по себе не гарантирует качественного обучения. Тем не менее, без качественного проекта становится невозможным обеспечить качество ДП, так как даже при соответствующей компетентности преподавателя, качество может быть улучшено, но не будет оптимальным.

Обеспечение качества результатов проектирования, с нашей точки зрения, становится возможным благодаря экспертизе разработанных ПП, прогнозированию на этой основе качества будущего ДП и консалтингу. Оценка качества ПП (проектов ДП) позволяет установить, насколько прогнозируемые результаты соответствуют заявленным целям обучения, определить, насколько целесообразными являются средства достижения целей (содержание и дидактический инструментарий), насколько оптимальными являются потенциальные ресурсозатраты. Прогнозирование позволяет выявить возможные проблемы, просчитать возможные «риски» и определить альтернативные сценарии реализации будущего ДП, оценить их возможную эффективность, сопоставить полученные значения, «взвесить» последствия возможных

управленческих решений, найти среди них оптимальное и на этой основе выработать конкретные рекомендации для повышения качества проектов ДП и обеспечения качества ДП в будущем. Смысл экспертизы и прогнозирования как компонентов проектирования состоит, прежде всего, в последующем консалтинге авторов ПП, предполагающем совместную идентификацию возможных проблем, препятствующих достижению качества будущего ДП, анализ возможных механизмов предупреждения / вариантов решения выявленных проблем, и сопроектировании, предусматривающем «сопровождение» проектировщиков на этапе внесения корректировок в ПП. Процедуры экспертизы и прогнозирования становится инструментами, не только обеспечивающими качество результатов проектирования, но и способствующими повышению уровня компетентности педагогов в области дидактического проектирования и прогнозирования качества ДП, развитию их субъектности и мотивированности на перманентное саморазвитие, а значит повышению качества ДП и результатов обучения в будущем. В этом смысле экспертиза и прогнозирование выступают «регуляторами поведения» ДС, необходимым условием ее развития, важным инструментом обеспечения целостности ДП и управления его качеством.

Выводы

1. В контексте гуманитаризации и технологизации образования качество обучения целесообразно рассматривать как степень соответствия результата цели, при условии, что цель адекватна современному образовательному контексту, сформулирована реалистично и достижимо, прогностично, диагностично и операционально.

2. Инвариантными компонентами качества обучения являются качество субъектов (педагогов и обучающихся), качество проекта, качество ДП, качество среды (условий и ресурсов, необходимых для реализации ДП), качество результатов. При этом системообразующим компонентом качества обучения является качество его субъектов.

3. Качество обучения характеризуется целостностью, признаками которой являются многомерность, структурность и эмерждентность. При этом целостность качества обучения обеспечивается, прежде всего, целостностью его субъектов (педагогов и обучающихся) и выступает нормой управления качеством обучения.

4. Качество обучения контекстно (обусловлено образовательным контекстом), ситуативно (определяется исходя из реальных возможностей субъектов дидактического процесса и доступных ресурсов), динамично (для достижения качества обучения в условиях динамики контекста необходимо постоянное обновление и совершенствование качества его компонентов на основе закономерных связей между ними, обеспечение его целостности).

5. Управление качеством обучения представляет собой деятельность по минимизации негативных факторов, снижающих качество ДП, и созданию условий, способствующих обеспечению и постоянному повышению качества ДП, который выступает основным объектом управления и позволяет достигать результатов высокого качества.

6. С позиций технологического подхода, императивом управления качеством обучения становится использование наукоемких технологий обеспечения качества, в частности, системного дидактического проектирования, экспертизы проектов ДП, прогнозирования качества ДП.

Литература

1. Северин, С.Н. Педагогическое проектирование как технология управления качеством педагогического процесса / С.Н. Северин. – Брест : БрГУ, 2011. – 42 с.

2. Поташник, М.М. Качество образования : проблемы и технология управления / М.М. Поташник. – М. : Педагогическое общество России, 2002. – 352 с.

3. Сластенин, В.А. Качество образования : опыт философско-феноменологического анализа / В.А. Сластенин // Педагогический журнал Башкортостана. – 2006. – Т. 1. – № 2. – С. 5–13.

4. Сериков, В.В. Субъективные основания целостности педагогического процесса / В.В. Сериков // Известия ВГПУ. – 2012. – Т. 68. – № 4. – С.12–18.

5. Сериков, В.В. Обучение как вид педагогической деятельности : учеб. пособ. для студ. высш. учеб. заведений / В.В. Сериков. – М. : Академия, 2008. – 256 с.

References

1. Severin, S.N. Pedagogicheskoe proektirovanie kak tehnologiya upravleniya kachestvom pedagogicheskogo processa / S.N. Severin. – Brest : BrGU, 2011. – 42 s.

2. Potashnik, M.M. Kachestvo obrazovaniya : problemy i tehnologiya upravleniya / M.M. Potashnik. – M. : Pedagogicheskoe obshestvo Rossii, 2002. – 352 s.

3. Slastenin, V.A. Kachestvo obrazovaniya : opyt filosofsko-fenomenologicheskogo analiza / V.A. Slastenin // Pedagogicheskii jurnal Bashkortostana. – 2006. – T. 1. – № 2. – S. 5–13.

4. Serikov, V.V. Sub'ektivnye osnovaniya celostnosti pedagogicheskogo processa / V.V. Serikov // Izvestiya VGPU. – 2012. – T. 68. – № 4. – S.12–18.

5. Serikov, V.V. Obuchenie kak vid pedagogicheskoi deyatelnosti : ucheb. posob. dlya stud. vysh. ucheb. zavedenii / V.V. Serikov. – M. : Akademia, 2008. – 256 s.

Рецензія/Peer review : 12.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 659.154:504

О.П. МАКАР , О.Ю. ГУЛЮК
Національний університет "Львівська політехніка"

ЕКОЛОГІЧНЕ МАРКУВАННЯ ТОВАРІВ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У даному дослідженні представлено систему диференціації символічних знаків для маркування товарів. Проведений розподіл екологічного маркування за характером інформації, розглянуто придатність території України для вирощування екологічної продукції. Визначено основні проблеми, перспективи розвитку та шляхи вдосконалення політики екологічного маркування товарів в Україні. Відмічено, що основним інструментом для успішного подолання кризи запровадження екологічного маркування в національній економіці має стати стратегія зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище, а отже, й зменшення негативної дії на здоров'я населення.

Ключові слова: *безпека життєдіяльності, екологічне маркування, екологічні фактори, екологічні знаки, екологічні продукти.*

O.P. MAKAR , O.JU. GULJUK
National University "Lviv Polytechnic"

ECO-LABELING: PROBLEMS AND PROSPECTS

In this study presents a system of differentiation of symbolic signs for labeling . Conducted distribution of environmental labeling the nature of information discussed in Ukraine suitability for growing organic products. The main problems, prospects and ways to improve environmental labeling policy in Ukraine . It is noted that the main tool to successfully overcome the crisis, the introduction of eco-labels in the national economy should be a strategy to reduce the negative impact on the environment , and therefore reduce the negative impact on public health.

Keywords: safety, environmental labeling, environmental factors, environmental signs, environmental products.

Постановка завдання

З метою окреслення особливостей формування екологічного маркування товарів в Україні, пропонуємо розглянути процеси становлення екологічного маркування, визначити основні проблеми, перспективи розвитку та шляхи вдосконалення політики екологічного маркування товарів в Україні.

Аналіз останніх публікацій

Аналіз досліджень та публікацій, якими започатковано розгляд даної проблеми в науковій літературі засвідчив, що ця тематика тривалий час розроблялася переважно західними вченими. Дослідження проблеми екологізації бізнесу знайшло своє відображення в наукових працях таких вітчизняних вчених як: Л.Г.. Мельник, М.К. Шопочка, В.Я. Шевчук, Ю.М. Навроцький та ін.

Вступ

Екологічне маркування товарів займає важливу роль в розвитку кожної держави. У світі немає країни, де б його не було хоч у найпримітивнішому вигляді, адже від екологічного маркування товарів залежить збереження здоров'я майбутнього покоління, розвиток держави та стан її економіки. Збереження здоров'я майбутнього покоління та власне свого – головне завдання, що стоїть перед кожною людиною. Поняття безпеки життєдіяльності як складової здоров'я людини трактується досить широко, і включає в себе, в тому числі безпеку тієї продукції, яку ми вживаємо в повсякденному житті. На жаль, дуже часто не шкідливі, на перший погляд, товари в яскравій упаковці містять в собі загрозу нашому здоров'ю. Причому ця загроза може не стосуватися безпосередньо якості вже готової продукції – висока якість кінцевого продукту може досягатись за рахунок нанесення серйозної шкоди навколишньому середовищу і здоров'ю людей в процесі його виробництва.

Виклад основного матеріалу

Підвищення інформованості громадян, впливає на зростання їх вимог до якості товарів. Тим самим запускається маркетинговий механізм, що змушує виробника акцентувати увагу на якості і безпеці продукції, що випускається. Нарощування темпів виробництва тягне за собою все більш серйозне навантаження на навколишнє середовище, а законодавчі нормативи виявляються недостатніми для регулювання такого навантаження. У розвинених європейських країнах люди вже усвідомили, що запорука здоров'я і сприятливого середовища життєдіяльності – це чисте навколишнє середовище. Покупець намагається сприяти поліпшенню середовища проживання через вибір продукції, виробництво якої завдає мінімальної шкоди навколишньому середовищу, а виробник продукції прагне до підвищення рівня екологічної безпеки свого виробництва. Одна з головних перешкод на шляху вирішення проблем якості та екологічної безпеки продукції – прогалини в законодавстві. Слід пам'ятати, що в Україні немає законодавства щодо екологічної (органічної) продукції. З одного боку, вимоги до виробників екопродукції надзвичайно жорсткі, з іншого боку багато вітчизняних виробників, не пройшовши ні сертифікацію, ні екологічну експертизу, наносять на упаковку своїх продуктів знаки "БІО" або "Екологічно безпечний продукт" і автоматично підвищують ціни. При чому не можна накласти штрафні санкції за цю самодіяльність, оскільки ніяких обмежень на використання подібного маркування немає [5]. Іншими словами, країні необхідні нові, додаткові важелі управління в галузі охорони навколишнього середовища і контролю якості продукції.

В Україні вже прийняті і введені в дію нормативні документи, які повністю відповідають вимогам міжнародних стандартів системи екологічного менеджменту ISO 14020 та 14024. Загальна мета екологічного маркування продукції - доведення до споживача надійної, точної і достовірної інформації про екологічні аспекти виробництва та поширення продукції й послуг, сприяння задоволенню потреб у такій продукції і послугах, які менш негативно впливають на навколишнє середовище. Поява екологічного маркування на різноманітних товарах – це індикатор того, що суспільство осмислює масштаби негативного антропогенного впливу на довкілля.

Всі існуючі в світі екомаркування можна розділити на наступні основні групи:

- за інформацією, яку вони несуть;
- інформація про екологічність продукції в цілому, враховує весь життєвий цикл її виробництва;
- інформація про екологічність окремих властивостей продукції.

Систематика підгруп екологічних знаків:

- перша – знаки, що інформують про екологічну чистоту товару або безпеки для навколишнього середовища;
- друга – знаки, що інформують про екологічно чисті способи виробництва або утилізації товарів або пакування;
- третя – знаки, що інформують про небезпеку продукції для навколишнього середовища.
- Деякі знаки наведені на рисунку 1.]

Рис. 1. Прикдали знаків екомаркування у різних країнах [3].

Екологічна ситуація в країні погіршується, різні промислові підприємства особливо не замислюються над екологічною складовою своєї діяльності, адже за найсерйозніші порушення їм доведеться заплатити чисто символічні штрафи. Крім того за останні роки в країні сформувався сегмент споживачів екологічно чистих товарів, готових платити за них більше, ніж за традиційні товари. У країнах ЄС з кожним роком попит на «зелені» товари збільшується на 10-15% щорічно, аналогічні тенденції можна очікувати і в Україні [6].

На рисунку 2 показані території України придатні для вирощування екопродукції.

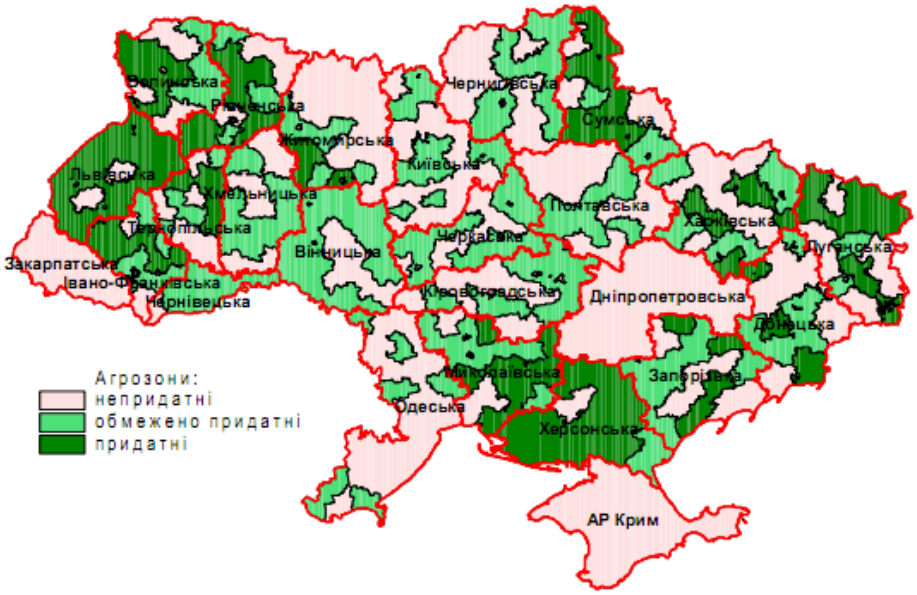


Рис.2. Придатність території України для вирощування екологічно чистої продукції [6]

Екологічне маркування відноситься до добровільних екологічних інструментів споживчого ринку. Світова практика довела, що якість життя –це не тільки рівень економічного зростання, а й рівень стану навколишнього природного середовища, в якій ці економічні результати досягаються. Тому підтримка виробництва екологічно чистої продукції для вітчизняних виробників не тільки показник професіоналізму, а

й отримання переваг у бізнесі. Екологічне маркування – це ефективний інформаційний механізм, який є свого роду знаком якості. Цей графічний знак, як правило, належить спеціальній сертифікуючій організації, яка, грунтуючись на вимогах міжнародного стандарту ISO 14024, оцінює стан екологічних аспектів діяльності конкретного підприємства та у разі підтвердження відповідності екологічним вимогам дає право цьому підприємству наносити екологічний знак на свою продукцію. В України існують знаки «Екологічно та безпечно», «Екологічно безпечний продукт»,«Екологічна продукція». Продукція повинна відповідати міжнародним екологічним критеріям, встановленим Глобальної Мережею Екологічного Маркування (GEN), що переглядаються кожні три роки. Востаннє зустріч країн-членів Глобальної мережі екологічного маркування відбулася 5-9 листопада 2012 року в Ріо де Женейро(Бразилія), де зустрілися представники 27 сертифікаційних систем, які оперують програмами екологічного маркування, згідно вимог міжнародного стандарту ISO 14024 [1]. Одностайно вони прийшли до висновку, що екологічне маркування на основі оцінювання екологічних аспектів продукції протягом її життєвого циклу є винятково важливим інструментом "зеленої" економіки, який дозволяє об'єднати інтереси сталого виробництва та споживання. І за останні роки відзначається зростання рівня довіри споживачів в усьому світі до цього маркування.

Згідно з інформацією Міжнародної організації зі стандартизації сьогодні Україна за кількістю та темпами впровадження сертифікованих систем екологічного управління відстає від розвинених країн і займає 54-те місце у світі та 27-ме в Європі.

Нормативну базу в сфері екологічного маркування в Україні формують такі національні стандарти: ДСТУ ISO 14020:2003 та ДСТУ ISO 14024:2002. Якщо стандарт ДСТУ ISO 14020:2003 встановлює основні принципи розробки і застосування екологічних маркувань, як інструменту екологічного управління, то стандарт ДСТУ ISO 14024:2002 вже конкретизує ці основні принципи і є керівництвом для органу з екологічного маркування з метою здійснення сертифікації продукції зацікавлених організацій і підприємств [.3].

Як приклад розглянемо Польщу, відносно нову країну серед членів ЄС. В цій країні останнім часом динамічного розвитку набуває органічне землеробство, із законодавчо закріпленим терміном "екологічне землеробство". Сьогодні у Польщі для вирощування екологічної продукції використовують майже 286 тис.га. У 2007 р. кількість екологічних господарств зросла до 12 тис.га., що на 32% більше, ніж було прогнозовано (рис.3)[6].

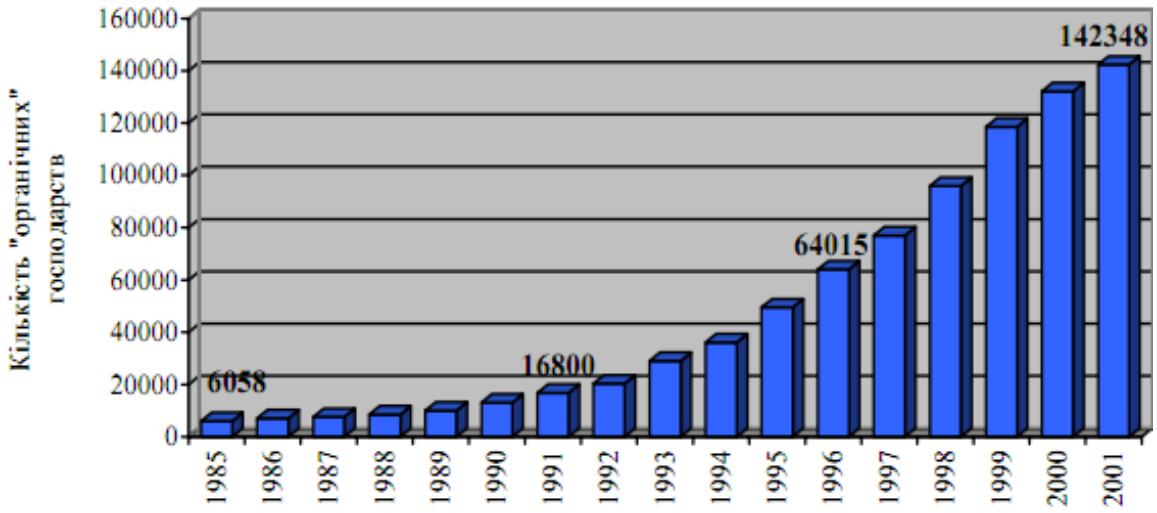


Рис. 3. Динаміка зростання кількості екологічних господарств у Польщі [.4]

Таким чином, передумовами успішного розвитку виробництва продукції екологічного землеробства у Польщі є: міцна інституціонально-правова база, державна підтримка, фінансова допомога екологічним господарствам з європейського фонду, державне сприяння популяризації екологічного землеробства, підтримка розвитку науки і виробництва, довіра до польського маркування екологічного сільського господарства, зростання попиту на екологічну продукцію за кордоном та всередині країни. Суттєвими проблемами екологічного виробництва є недостатня кількість виробленої екологічної продукції, майже відсутнє екологічне насінництво, недостатній асортимент і висока вартість добрив, дозволених у виробництві (особливо фосфоро - калійних).

Велику роль в стрімкому зростанні кількості екологічної продукції відіграв вступ країни до Євросоюзу, але потрібно також розуміти, що і свідомі громадяни, певним чином вплинули на спосіб виробництва товарів і продуктів потенційно власного харчування.

Для досягнення успіху на ринку екологічно чистих товарів важливо донести споживачеві інформацію, що саме ця продукція більш корисна для здоров'я і навколишнього середовища. Дуже велику роль у цьому відіграє екологічне маркування. Продукція, вирощена без застосування хімічно небезпечних речовин, не може мати однакову вартість з продукцією, вирощеною традиційними способами. Мова йде про різницю у 20-50% середньої ціни на ринку. У цілому, ціна піднімається рівно настільки, щоб компенсувати

впровадження підприємством технологій з мінімізації впливу на навколишнє середовище в процесі виробництва продукції.

Як свідчать опитування громадської думки, в Україні спостерігається постійне зростання попиту на екомаркіровану продукцію. Згідно з даними соцопитування, ціна часто вже не є основним чинником, що впливає на цей вибір. Як показали соціологічні дослідження ВГО «Соціальна країна», проведені в Україні в 2010 р., 33,02% респондентів знайомі з українським знаком екологічного маркування «Екологічно та безпечно», а переважна більшість готові платити більш високу ціну за екомаркіровану продукцію [4].

Враховуючи, що сучасний український споживач стає більш розбірливим у виборі продуктів харчування, є всі підстави вважати, що практика використання екологічного маркування в Україну буде активно розвиватися.

Висновки

Підводячи підсумки варто зазначити, що екологічне маркування – це зниження негативного впливу на навколишнє природне середовище, а отже, й зменшення негативної дії на здоров'я населення. Воно є кроком в бік Євроінтеграції та правового врегулювання відносин між покупцем та підприємцем. Екологічне маркування товарів, продукції використовується для інформування споживачів про ступінь екологічності товарів, допомагає їм вибрати екологічну продукцію і, крім того, є стимулом для виробників, створюючи можливість використання екологічних характеристик виробничих процесів, продукції та послуг як один з чинників конкурентної боротьби. Виконання всіх перелічених вище заходів сприятиме впровадженню інноваційних технологій більш чистого виробництва, раціональному використанню матеріальних та енергетичних ресурсів, збалансованому розвитку економіки, випуску безпечної для здоров'я людини та довкілля продукції, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняного товаровиробника на міжнародному ринку, зміцненню експортного потенціалу, зменшенню інвестиційних ризиків за екологічними факторами.

Література

1. Ілляшенко С.М. Формування ринку екологічних інновацій: економічні основи управління: монографія. / С.М. Ілляшенко, О.В. Прокопенко; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 250 с.

2. Мельник Л.Г. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням: підручник / Л.Г. Мельник, М.К. Шопочка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2005..– 759 с.

3. Пруцакова О. Л. Екологічне маркування безпечних для споживання товарів / О. Л. Пруцакова // Екологічний вісник.– 2004 . – N5 . – С.15-19.

4. Вічевич А.М., Екологічний маркетинг: навч. посіб. / А.М. Вічевич, Т.В. Вайданич, І.І Дідович., А.П. Дідович .– Л.: УкрДЛТУ, 2002. – 248 с.

5. Тєлєтов О.С. Проблеми екологічного маркетингу / О.С. Тєлєтов // Маркетинг в Україні. – 2000. – №1.– С. 7.

6. Вовк В.І. Сертифікація органічного сільського господарства в Україні: сучасний стан, перспективи, стратегія на майбутнє / В.І. Вовк // Матеріали Міжнародного семінару „Органічні продукти харчування. Сучасні тенденції виробництва і маркетингу". – Л., 2004.– С. 3.

References

1. Illjashenko S.M. Formuvannja rinku ekologichnih innovacij: ekonomichni osnovi upravlinnja: monografija. / S.M. Illjashenko, O.V. Prokopenko; za red. d.e.n., prof. S.M. Illjashenka. – Sumi: VTD «Universitets'ka kniga», 2002. – 250 s.

2. Mel'nik L.G. Osnovi ekologiї. Ekologichna ekonomika ta upravlinnja prirodokoristuvannjam: pidruchnik / L.G. Mel'nik, M.K. Shopochka. – Sumi: VTD «Universitets'ka kniga», 2005..– 759 s.

3. Prucakova O. L. Ekologichne markuvannja bezpechnih dlja spozhivannja tovariv / O. L. Prucakova // Ekologichnij visnik.– 2004 . – N5 . – S.15-19.

4. Vichevich A.M., Ekologichnij marketing: navch. posib. / A.M. Vichevich, T.V. Vajdanich, I.I Didovich., A.P. Didovich .– L.: UkrDLTU, 2002. – 248 s.

5. Tєlєtov O.S. Problemi ekologichnogo marketingu / O.S. Tєlєtov // Marketing v Ukraïni. – 2000. – №1.– S. 7.

6. Vovk V.I. Sertifikacija organichnogo sil's'kogo gospodarstva v Ukraïni: suchasnij stan, perspektivi, strategija na majbutnє / V.I. Vovk // Materiali Mizhnarodnogo seminaru „Organichni produkti harchuvannja. Suchasni tendenciї virobnictva i marketingu". – L., 2004.– S. 3.

Рецензія/Peer review : 27.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 330.131.5.: 351.777.61-044.337 (477)

І.Ю. ПРИВАРНИКОВА., Ю.І. ЛИТВИНЕНКО
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ НА ДЕРЖАВНОМУ РІВНІ ЗАДЛЯ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ

У статті розглянуто особливості державного управління відходами в Україні, зазначено невирішені питання щодо управління відходами. Проаналізовано світовий досвід державного управління відходами та використання концепції 3R для управління відходами.

Ключові слова: *управління відходами, ресурсозбереження, відходи як ресурс, ефективна державна політика.*

I.Y. PRIVARNIKOVA., Y.I. LITVINENKO
Oles Honchar *Dnipropetrovsk national university*

IMPROVEMENT OF THE PUBLIC WASTE MANAGEMENT FOR RESOURCE SAVING

Abstract - The aim of the article – to explore the features of the public waste management and to identify outstanding issues regarding waste management in Ukraine, to analyze the international experience of the public waste management, to offer recommendations for its use in Ukraine.

The research considers main unresolved issues of the public waste management in Ukraine, specifies the importance of initiation of the culture of waste management as one of the first ways to maximize public waste management. It's also stressed the need to establish an efficient and effective national waste management program as one of the key documents in the field of waste management. Analyzed facts about international experience of waste treatment, based on 3R conception. The article includes main principles that public waste management in Ukraine ought to be based on to implement the 3R concept.

The conclusion is that Ukrainian waste management is ineffective, and the major reason is the neglect of the possibility of using waste as a resource in the secondary production, despite the decrease of resources and an annual increase of waste. The authors point out the possibility of using positive international experience of waste treatment and the importance of establishing an efficient and effective national waste management program.

Keywords: waste management, resource savings, waste as a resource, effective public policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Щорічно кількість ресурсів знижується, тож проблема обмеженості ресурсів з року в рік стає більш вагомою та з огляду на споживацький характер нашого суспільства особливої уваги потребує питання щодо оптимального поводження з ними. Серед шляхів, за допомогою яких можна вирішити це питання, особливе місце посідає ефективне управління відходами від використання ресурсів. Важливо зрозуміти, що вони не лише є негативним фактором, який забруднює навколишнє середовище, але й можуть бути використані в якості вторинної сировини, що сприятиме ресурсозбереженню та покращенню економічної ситуації в країні. Звісно, кожна людина повинна свідомо розпоряджатися відходами, які виникають в процесі її життєдіяльності, проте, говорячи про покращення добробуту країни, провідна роль щодо управління відходами належить саме державній політиці в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемам управління відходами на державному рівні присвячено багато робіт вчених-дослідників. Так, І. Я. Погрібний [1] зазначив важливість управління відходами на регіональному рівні як складової державного управління та запропонував ефективний механізм управління відходами шляхом розподілу області (регіону) на субрегіони (кластери). В. С. Міщенко [2] було розглянуто основні нормативно-правові та економічні аспекти державного управління відходами в Україні, а також головні недоліки існуючої системи. О. В. Малєй [3] зауважив, що більшість економічних інструментів управління у сфері поводження з відходами в Україні мають фіскальний характер, коли в розвинутих країнах використовують стимулюючі інструменти, які спонукають до ресурсозберігаючої діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Пошук шляхів зниження обсягу відходів та їх використання в якості вторинних ресурсів на сучасному етапі розвитку є провідним стратегічним напрямком у політиці багатьох країн світу, проте в політиці України він знаходиться на початковій стадії. Актуальність вивчення питання щодо підвищення ефективності державної політики у поводженні з відходами з метою отримання вторинних ресурсів підтверджується тим, що за даними Статистичної служби України протягом 2012 р. в Україні утворилося 450,7 млн т відходів – на 0,7% більше порівняно з 2011 р. та майже на 6% – у порівнянні з 2010 р. [4]. Це свідчить про значний потенціал нашої країни в отриманні ресурсів за допомогою переробки сміття для економічного зростання шляхом правильної та цілеспрямованої державної політики управління відходами. Крім того, на сьогодні в Україні немає державної програми щодо вирішення питань стосовно поводження з відходами, тому, зважаючи на зростання обсягів відходів та нераціональне поводження з ними, важливим є розгляд можливості започаткування відповідної програми переробки відходів для їх використання у вторинному процесі виробництва.

Формулювання цілей статті. Дослідити особливості державного управління відходами та виявити невирішені питання щодо управління відходами в Україні, проаналізувати світовий досвід державного

управління відходами, запропонувати рекомендації щодо його використання в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Державна політика управління відходами в Україні ґрунтується на положеннях Закону Верховної Ради України «Про відходи» від 05.03.1998 р. № 187/98-ВР, відповідно до якого, поводження з відходами – це дії, спрямовані на запобігання утворенню відходів, їх збирання, перевезення, сортування, зберігання, оброблення, перероблення, утилізацію, видалення, знешкодження і захоронення, включаючи контроль за цими операціями та нагляд за місцями видалення [5]. Зрозуміло, що із загостренням проблеми обмеженості ресурсів та зростанням обсягів відходів, питання щодо ефективного управління відходами на державному рівні потребує нових законодавчих шляхів вирішення. Так, 03.01.2013 р. Кабінетом Міністрів України було схвалено, а 02.10.2013 р. затверджено Концепцію Загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013-2020 рр., метою якої є здійснення заходів щодо зменшення обсягів утворення відходів, їх збирання, перевезення, зберігання, оброблення, утилізації, видалення, знешкодження та захоронення з метою запобігання негативному впливу на навколишнє природне середовище і здоров'я людини, а також впровадження новітніх технологій [6, 7].

В Україні проблемами управління відходами займаються декілька органів, провідне місце серед яких належить Кабінету Міністрів України, Міністерству екології та природних ресурсів України, Міністерству регіонального розвитку будівництва України. Проте, не дивлячись на розгалужений структурний апарат, існує чимало невирішених питань щодо управління відходами. До них, з урахуванням положень джерела [8], слід віднести:

1) відсутність дієвої системи державного регулювання поводження з відходами та розгляду їх як вторинних ресурсів. Наявна система збирання та заготівлі відходів як вторинної сировини не сприяє економічній заінтересованості суб'єктів господарювання у переробці відходів та не в змозі забезпечити вторинною сировиною наявні потужності з переробки окремих видів відходів;

2) відсутність базового програмного документа у сфері поводження з відходами;

3) у національному законодавстві відсутнє комплексне регулювання питань віднесення відходів до категорії небезпечних та розроблені на їх основі переліки відходів за категоріями небезпечності, з урахуванням класифікатора відходів, гармонізованого з європейськими стандартами;

4) втрату значних матеріальних ресурсів через відсутність ефективної системи роздільно**го збирання твердих побутових відходів** та дієвих економічних механізмів стимулювання заготівлі відходів як вторинної сировини;

5) існує необхідність вирішення проблеми використання накопичень відходів видобувної гірничо-металургійної та переробної промисловості як значного додаткового ресурсно-мінерального потенціалу держави;

6) невідповідність фінансових надходжень рівню ризиків, пов'язаних з відходами та їх накопиченням, вимагає удосконалення системи фінансового забезпечення сфери поводження з відходами.

Однією з ключових статей виникнення відходів є, так звані, тверді побутові відходи, серед джерел виникнення яких одне з провідних місць належить відходам населення, тому на державному рівні необхідно звернути увагу на започаткування культури поводження з відходами. Незважаючи на те, що в багатьох країнах використовують спеціальні контейнери для різних видів відходів: контейнер для органічних відходів (харчові відходи); окремі контейнери для кожного з трьох видів скла – для коричневого, зеленого та білого; контейнер для паперу/макулатури; контейнер для пластмасових виробів; контейнер для старого одягу; контейнер для батарейок. В Україні таке сортування значно обмежується. Так, окремі контейнери виділяють найчастіше для харчових відходів, для скла та для пластмаси. Проте, по-перше, занадто мала кількість населення, яка дійсно сортує своє сміття, замість того, щоб просто викинути його в один контейнер, а, по-друге, спостерігається несвоєчасне та неефективне їх обслуговування спеціалізованими службами. Сьогодні часто можна побачити, що контейнери (й не лише спеціалізовані) є заповненими або навіть переповненими, однак їх ніхто не обслуговує належним чином, багато з них вже потребують ремонту або заміни. Тому постає питання стосовно культури не лише поводження з відходами, а й з контейнерами для сміття, багато з яких піддаються підпалу, навмисно псуються, а, зважаючи на середню ціну, яку пропонує ринок на більш-менш сучасний та міцний контейнер – 3000-4000 грн, кожна така заміна для підприємства, що його обслуговує, може призвести до збитку. Необхідно також зазначити, що в Україні підприємства, які забезпечують збір сміття, не є централізованою системою на державному рівні, у кожному регіоні діє декілька окремих служб, кожна з яких має свої тарифи на обслуговування та свою політику щодо нього, що також знижує ефективність загальнодержавної політики управління відходами. Отже, існуюча система управління відходами з метою подальшого їх використання в якості вторинних ресурсів є неефективною та вимагає корегування.

Для здійснення ефективної політики управління відходами доцільним є звернутися до досвіду інших країн, які істотно змінили свою політику в цій сфері, концентруючи свою увагу на вторинному використанні відходів у процесі виробництва. Найчастіше у світовій практиці управління відходами використовують концепцію 3R (Reduce, reuse, recycle) – мінімізація виникнення відходів, їх вторинне використання та повернення до процесу виробництва (найчастіше в якості вторинної сировини). Проте на рівні держави ця концепція видозмінюється шляхом більш детального розгляду кожного з трьох елементів. У таблиці 1 наведено зведену характеристику стратегічних державних концепцій з управління відходами на

2013 р., що мають місце в Молдові, Англії та Україні.

З таблиці видно, що загалом державна політика управління відходами в світі достатньо чітка та регламентована: спирається на три постулати концепції 3R, незначні відступи від яких допомагають кожній окремій країні обрати свій головний шлях для вирішення питання щодо управління відходами з можливістю їх використання як вторинних ресурсів. Бачимо, що, не зважаючи на різний рівень економічного розвитку країн, поряд з мінімізацією виникнення відходів та отриманням економічної вигоди від їх переробки важливе місце має зниження темпів утворення небезпечних відходів та зниження негативного впливу на навколишнє середовище. Слід відзначити, що у Молдові та Англії на етапі відтворення вагоме значення має використання відходів для виробництва енергії, але це не знайшло свого місця в Концепції управління відходами в України, хоча таким чином відходи використовує значна кількість підприємств, особливо промислової сфери, які діють на території нашої країни.

Таблиця 1

Етапи державної політики управління відходами у країнах світу

Етап	Молдова	Англія	Україна
1	2	3	4
1) Запобігання або мінімізація утворення відходів.	Уповільнення та зміна швидкості збільшення відходів, а також їх небезпечних властивостей.	Використання меншої кількості матеріалу в розробці та виробництві; подовження терміну зберігання продуктів; повторне використання. Використання меншої кількості небезпечних матеріалів.	Зменшення загальних обсягів утворення відходів та вмісту небезпечних речовин у відходах.
2) Вторинне використання та переробка.	Використання відходів як вторинної сировини, або без додаткової обробки(вторинне використання) або з додатковою обробкою (переробка).	Підготовка до вторинного використання: перевірка, чистка, ремонт, реконструкція цілого, елементів або запасних частин. Переробка: перетворення відходів на нову речовину або продукт.	Максимально можливе технічно і економічно доцільне використання відходів виробництва і споживання (Заходи державної підтримки щодо удосконалення організації збирання і переробки відходів).
3) Відновлення.	Видобуток енергії, використання частки відходів в якості альтернативного палива при виробництві електричної та теплової енергії.	Анаеробне перегнивання, спалювання з енергетичним відтворенням, газифікація та піроліз, які виробляють енергію та матеріали з відходів.	Організація заходів з прямого повторного використання відпрацьованих продуктів, якщо це можливо; трансформація або будь-яка інша фізична чи хімічна обробка відходів з метою їх регенерації та отримання корисних компонентів тощо.
4) Розміщення відходів.	Спалювання відходів, компоненти яких не можна використати для вторинного використання, переробки та відновлення; спалювання відходів, знищення яких значно скоротить викиди до навколишнього середовища.	Сміттєзвалища та спалювання без відновлення енергії.	Екологічно безпечне остаточне видалення та захоронення відходів, які не можуть бути перероблені іншим шляхом. Запобігання чи зниження негативного впливу на довкілля місць розміщення відходів.

*розроблено авторами на основі [6, 9, 10]

Управління відходами посідає важливе місце у державній політиці багатьох країн усього світу. Так, у Європейському Союзі країни-члени у своїй політиці щодо поводження з відходами керуються значною кількістю нормативно-правових актів. Основні принципи для сектора відходів визначено у наступних документах ЄС: Рамкова Директива про відходи 75/442/ЄЕС, Директива про небезпечні відходи 91/689/ЄЕС, Директива 96/61/ЄС про всеохоплююче запобігання забрудненню та його контроль. Загалом Директиви ЄС в сфері відходів упорядковано у чотири групи, провідною з яких є Директива про відходи 75/442/ЕЕС, що

містить загальні положення ЄС щодо діяльності у сфері поводження з відходами [11].

Для реалізації концепції 3R державна політика управління відходами в Україні повинна базуватись на таких принципах:

1) прийняття відповідальності: розподіл відповідальності за погіршення навколишнього середовища, здоров'я, безпечного сліду після продукту чи матеріалу у ланцюгу виробництво-пропозиція-споживання;

2) розвинений ринок: ефективний та дієвий ринок, що працює для відходів та відновлюваних ресурсів з локальними технологіями та інноваціями, необхідними на міжнародному рівні;

3) підтримання стабільності: зменшення відходів та покращення їх використання для отримання більш широких екологічних, соціальних та економічних вигод;

4) скорочення небезпеки та ризику: зниження потенційно небезпечного вмісту відходів з послідовною, безпечною та підзвітною їх утилізацією;

5) пристосування рішень: підвищення здатності управління відходами, відновлення та вторинного використання у регіонах;

6) надання даних: доступ осіб, що приймають рішення до значних, точних та актуальних даних щодо національних відходів та відновлюваних ресурсів, а також інформації для оцінки прогресу та освіти, формування поведінки та вибору громади.

В Україні для підвищення ефективності державної політики управління відходами, зокрема в напрямку поводження з відходами як ресурсами, необхідно виконати ряд завдань. По-перше, започаткувати на державному рівні культуру поводження з відходами. Так, якщо кількість свідомого населення, яке цілеспрямовано сортує сміття, зростатиме, то зростатиме й кількість відходів, яка буде готовою для подальшої переробки, що спрощуватиме процедуру наступного етапу управління ними. По-друге, організувати діяльність спеціалізованих компаній на національному рівні, а також створити окрему систему підприємств, які б обслуговували населення, тобто система має стати дворівневою. По-третє, детально проаналізувати чи є наведена Концепція управління відходами оптимальною або існує необхідність її корегування. По-четверте, не лише затвердити Концепцію, а й скласти та затвердити саму Загальнодержавну програму поводження з відходами на 2013-2020 рр. По-п'яте, з огляду на досвід інших країн, зробити висновки щодо можливості застосування їх досвіду або певної його частини у сучасних реаліях нашої країни.

Висновки. Визначено, що сьогодні в Україні політика управління відходами є малоефективною, основною причиною цього є нехтування можливістю використання відходів в якості ресурсів у процесі вторинного виробництва, незважаючи на зниження обсягів ресурсів, що не відтворюються, та щорічне зростання обсягів виникнення відходів. У багатьох країнах світу політику управління відходами було скориговано в напрямку їх використання як вторинних ресурсів, застосовуючи концепцію 3R (Reduce, reuse, recycle). Для реалізації концепції 3R Україні необхідно використовувати декілька принципів, серед яких розвинений ринок, скорочення небезпеки та ризику, надання даних тощо. Серед найважливіших методів для підвищення ефективності політики управління відходами в України є введення в дію програми, яка б забезпечила належне сортування відходів на рівні звичайних споживачів, а також зниження кількості відходів, які захоронюють чи спалюють, шляхом подальшого їх залучення до вторинного процесу виробництва. Подальшого вивчення потребують питання щодо вирішення зазначених авторами завдань, найважливішим серед яких є розробка дієвої та ефективної Загальнодержавної програми поводження з відходами як одного з основних документів в галузі управління відходами.

Література

1. Погрібний І. Я.До питання системного поводження з твердими побутовими відходами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1709.

2. Міщенко В. С. Нормативно-правові та економічні аспекти поводження з відходами в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://waste.ua/eco/2012/waste-management/legislation.

3. Малєй О. В. Досконалення економічного інструментарію управління у сфері поводження з твердими побутовими відходами на регіональному рівні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2567.

4. Офіційний сайт Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk.

5. Закон України «Про відходи» № 187/98-ВР від 05.03.1998 р. зі змінами і доповненнями.

6. Концепція Загальнодержавної програми поводження з відходами на 2013-2020 рр.

7. Інформаційно-аналітичний бюлетень КМУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.info-kmu.com.ua/2013-10-03-000000am/article/16319193.html.

8. УНІАН «У ВР пропонують провести слухання "Про стан поводження з відходами"» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://consumers.unian.net/ukr/detail/7114.

9. National Waste Management Strategy of the Republic of Moldova (2013-2027) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.serviciilocale.md/public/files/deseuri/2013_01_24_NATIONAL_WASTE_MANAGEMENT_STRATEGY_2013-27_ENG.pdf.

10. Department for Environment, Food & Rural Affairs Waste Management Plan for England July 2013[Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gov.uk/defra.

11. Міщенко В. С., Виговська Г. П. Проблеми імплементації європейського законодавства у сфері поводження з відходами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.waste.com.ua.

References

1. Pogribnyi I. Ya. Do pytannya systemnogo povodzhennya z tverdymy pobutovymy vidkhodamy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1709.

2. Mishchenko V. S. Normatyvno-pravovi ta ekonomichni aspekty povodzhennya z vidxodamy v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://waste.ua/eco/2012/waste-management/legislation.

3. Maliei O. V. Doskonalennya ekonomichnogo instrumentariiu upravlinnya u sferi povodzhennya z tverdymy pobutovymy vidkhodamy na regionalnomu rivni [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2567.

4. Oficijnyi sait Derzhavnoyi Sluzhby Statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://ukrstat.org/uk.

5. Zakon Ukrainy «Pro vidkhody» # 187/98-VR vid 05.03.1998 r. zi zminamy i dopovnennyamy.

6. Kontsepysia Zagalnoderzhavnoyi programy povodzhennya z vidkhodamy na 2013-2020 rr.

7. Informaciino-analitychnyi biuleten KMU [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.info-kmu.com.ua/2013-10-03-000000am/article/16319193.html.

8. UNIAN «U VR proponuiut provesty sluxannya "Pro stan povodzhennya z vidchodamy"» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://consumers.unian.net/ukr/detail/7114.

9. National Waste Management Strategy of the Republic of Moldova (2013-2027) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu:

10. http://www.serviciilocale.md/public/files/deseuri/2013_01_24_NATIONAL_WASTE_MANAGEMENT_STRATEGY_2013-27_ENG.pdf.

11. Department for Environment, Food & Rural Affairs Waste Management Plan for England July 2013[Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.gov.uk/defra.

12. Mishchenko V. S., Vygovska G. P. Problemy implementatsii yevropejskogo zakonodavstva u sferi povodzhennya z vidkhodamy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.waste.com.ua.

Рецензія/Peer review : 17.3.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та туризму Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара Н. П. Мешко

УДК 378 (477)

С.А. МАТЮХ
Хмельницький національний університет

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ФОРМУВАННЯ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛДАДІВ

Досліджено вплив сучасних глобалізаційних процесів на формування ринку освітніх послуг вищих навчальних закладів. Сформовано основні форми міжнародної співпраці вищих начальних закладів. Запропонована сучасна модель формування глобального освітнього простору вищої школи. Визначені етапи інтернаціоналізації діяльності вищих навчальних закладів за умов глобалізації ..

Ключові слова: ринок послуг, світовий ринок освітніх послуг, світовий ринок вищої освіти, економіка знань.

S.A. MATYUKH
Khmelnytskyi National University

THE IMPACT OF GLOBALIZATION PROCESSES ON THE FORMATION EDUCATIONAL SERVICE OF HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

Abstract – Investigated impact of modern globalization processes on the formation of the educational market in higher education institutions. The author argues that the basic processes of globalization in education must be treated in several aspects, particularly in the institutional, conceptual, procedural. Is noted that the process of internationalization in higher schools associated with increased interaction of national education systems and educational institutions, and examined basic forms of international cooperation which manifested in the development of such tendencies.

In the result of analysis, the author notes that formation of the global education system occurs due involvement of elements that are formed at different levels. Proposed modern model of global educational environment of high school, which consists of eight elements. Identified stages of internationalization of higher education institutions in conditions of globalization.

Keywords: services market, global market of educational services, the global market of higher education, knowledge economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Новітня світова економіка в трактуванні різних наукових шкіл представляється як постіндустріальна, «нова» економіка, економіка знань. Одночасно в основі більшості концепцій лежить трансформація галузевої структури у напрямку розвитку нових галузей, які сприяють задоволенню диференційованих потреб людини. Період постіндустріалізації характеризується збільшенням долі зайнятих у сфері послуг, трансформацією головного виробничого ресурсу, в якості якого починають виступати знання. В сучасному суспільстві освіта, наукові дослідження, культура, галузі виробничої інфраструктури стають одним із стратегічних чинників економічного і соціального прогресу.

Нині знання застосовуються для систематичних нововведень і новаторства, а володіння знаннями і здатність до їх «тиражування» (наприклад, освіченість людини) виступають як провідна продуктивна сила, попит на яку постійно зростає, а виробництво забезпечується в системі освіти на національному та міжнародних рівнях під впливом глобалізації. Виходячи з цього практично в усіх країнах світу, як розвинених, так і у більшості тих, які розвиваються узятий курс на підтримку вищої освіти, забезпечення лідируючих позицій в цій сфері, а також інтернаціоналізацію і експортну експансію освітніх стандартів і систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз досліджень в галузі теорії і практики міжнародної взаємодії з приводу створення та обміну освітніми послугами вищої школи в умовах глобалізації світової економіки, інтегрування суб'єктів національних систем вищої освіти у світовий ринок освітніх послуг показав , що на сучасному етапі склалася досить велика наукова база, як представлена працями зарубіжних вчених, таких як: Г. Беккер, Е. Денісон, П. Друкер, Ф. Махлуп. Термін «економіка, заснована на знаннях» (knowladge based economy) був введений в 60-х рр. XX ст. Ф. Махлупом, який пропонував розділити всі знання на п'ять видів: практичні, інтелектуальні, буденні і розважальні, духовні, непотрібні знання [6, с.48] Соціальні передумови виникнення «суспільства знань» в другій половині XX ст. досліджував П. Дракер, який у своїй роботі «Посткапіталістичне суспільство» вказує, що «знання швидко перетворюються на визначальний чинник виробництва, відсовуючи на задній план і капітал, і робочу силу» [2, с.71].

В Україні вагомий внесок у розробку вищезазначеної проблематики внесли І.М. Гріщенко, В.Г. Кремінь, П.М. Куліков, В.І. Луговий, та інші. Незважаючи на значну теоретичну базу аспект інтеграції українських вузів в міжнародний обмін освітніми послугами шляхом активізації і диверсифікації видів і форм їх зовнішньоекономічної діяльності недостатньо досліджений.

Постановка завдання Мета наукового дослідження полягає у визначенні тенденції розвитку світового ринку освітніх послуг вищих начальних закладів за умов сучасних глобалізаційних процесів.

Невирішені частини проблеми. Досягнення поставленої мети вимагало вирішення наступних завдань: дослідити особливості формування світового ринку освітніх послуг; виявити тенденції розвитку світового ринку освітніх послуг в умовах глобалізації світової економіки; дослідити напрямки наднаціонального регулювання міжнародного обміну освітніми послугами.

Основний матеріал дослідження. Сучасне функціонування світової економічної системи пов'язане з розвитком таких фундаментальних тенденцій, як інтернаціоналізація господарського життя, транснаціоналізація бізнесу, регіональна економічна інтеграція, глобалізація.

Взаємозв'язок умов і проявів формування єдиного ринку освітніх послуг в загальносвітових масштабах передбачає детальне дослідження кількісних і якісних характеристик процесів, які протікають у світовій економіці з їх адаптацією до сфери вищої освіти.

Усі сучасні дослідження проблеми, яка вивчається, в якості найважливішої тенденції розвитку світової економіки в цілому, виділяють глобалізацію. При цьому в науковій літературі існує декілька варіантів визначення глобалізації, які описують різноманіття її прояву.

Зокрема, існує підхід до розуміння глобалізації як етапу інтернаціоналізації господарського життя, який пов'язаний з інтенсифікацією міжнародних обмінів, посиленням взаємовідносин і взаємозалежності різних ланок і суб'єктів світової економіки [8, с.7].

Процеси глобалізації в освіті повинні розглядатися у кількох аспектах: інституціональному, концептуальному, процесуальному. Інституціональний аспект ґрунтується на впливі таких всесвітньовідомих організацій як ЮНЕСКО, Всесвітній Банк, Рада Європи, Організація економічного співробітництва та розвитку тощо. ЮНЕСКО здійснює організаційне регулювання процесу розвитку світового освітнього простору. Дана організація розробляє для всіх країн міжнародно-правові акти як глобального, так і регіонального характеру.

Європейський Союз відіграє першочергову роль у розробці напрямів соціально-економічної та політичної стратегії західноєвропейських держав. Пріоритетними цілями ЄС є розвиток загальноєвропейського виміру освіти, сприяння мобільності та налагодження зв'язків між університетами й школами Європи.

Досить впливовим стосовно розвитку глобалізаційних процесів в освітній сфері залишається Всесвітній Банк. На переконання фахівців Банку, найважливішими чинниками, які впливатимуть на розвиток освіти на сучасному етапі, є: демократизація, ринкова економіка, глобалізація, значні технологічні інновації, еволюція суспільного та приватного факторів. Своєю діяльністю Банк сприяє наданню кожному індивіду шансу для отримання початкової та базової освіти на належному рівні якості; відповідних навичок, достатніх для життя в умовах глобальної економіки; користування вигодами, що створює освіта у громадському житті; збагачення позитивним досвідом духовних стосунків [7, с. 313].

Процес інтернаціоналізації в сфері вищої школи пов'язаний з посиленням взаємодії національних систем освіти, освітніх закладів, які реалізовують різні форми міжнародної співпраці, які проявляються в розвитку таких тенденцій, як: нарощування кількісних параметрів експорту освітніх послуг вищих навчальних закладів, академічної мобільності студентів і викладачів; формування освітніх центрів (локально-територіальних) на світовому ринку освітніх послуг вищої школи , які в науковій літературі позначається терміном «глокалізація» [9, с.78]; конвергенція освітніх програм і стандартів у вищих навчальних закладах; посилення інтеграції освітніх закладів між собою за допомогою угод про співпрацю,

про створення міжнародних освітніх альянсів, а також освіти з наукою і бізнесом через диверсифікацію форм освітніх закладів, розвиток системи освітнього франчайзингу тощо

Відповідно, цей підхід у сфері вищої освіти формує декілька взаємозв'язаних тенденцій:

- по-перше, поява системи транснаціональної освіти, яка включає поширення віртуальних і дистанційних форм навчання;
- по-друге, уніфікація і універсалізація систем оцінки якості освітніх систем (міжнародна акредитація, сертифікація), включаючи єдність ступенів освітнього процесу, підвищену роль англійської мови, нострифікацію (взаємне визнання) документів про освіту;
- по-третє, зміна принципів функціонування освітнього простору в контекстів соціального (принцип рівності і доступності), географічного (принцип відкритості) та інтелектуального (модель «освіта на протязі життя») змісту.

Вказані підходи до розуміння процесу глобалізації у світовій економіці відповідають двом течіям економічної думки - скептичній і гіперглобалістській. В той же час, існує і третя концептуальна течія, яка ототожнює глобалізацію з процесом трансформації світової економічної системи, переходом від локально-територіального розвитку до геоекономіки. В даному контексті глобалізація розглядається як потужна трансформуюча сила, відповідальна за «всебічний перерозподіл» суспільств, економіки, інститутів і світового порядку. Відповідно, з цих позицій глобалізацію сфери вищої освіти можна позначити як перехід від національних освітніх систем до глобального освітнього простору за принципом побудови кристалічної решітки (об'ємно-центричної), для якої характерне регулярне розташування частинок (структурних елементів і процесів) у взаємозв'язку і взаємозалежності (рис. 1.).

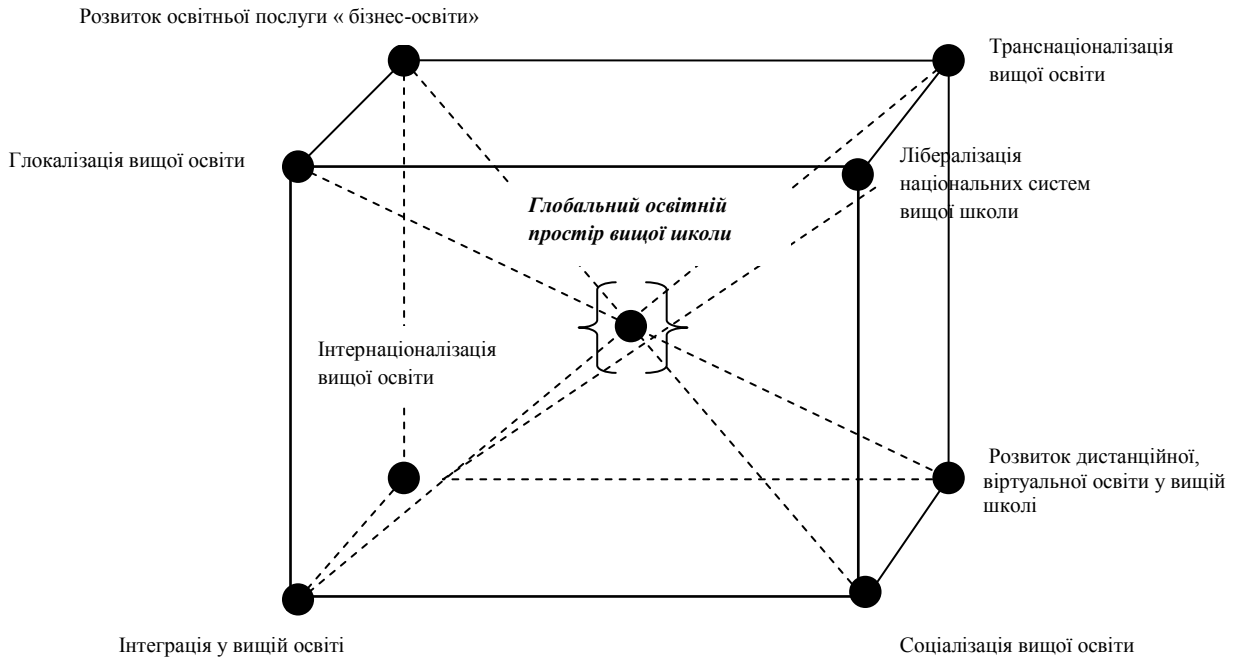


Рис. 1. Сучасна модель формування глобального освітнього простору вищої школи

В той же час формування глобальної освітньої системи відбувається за рахунок залучення до цього процесу різнорівневих елементів, включаючи: на рівні глобальної мегасистеми (планетарному) – систему транснаціональної освіти, взаємодії і взаємозбагачення національних освітніх систем, міждержавних, міжрегіональних зв'язків і міжнародної співпраці; на рівні конкретних освітніх систем вищої школи - систему інтернаціональної (міжнародної) освіти, яка розвиває планетарне мислення і свідомість, та організацію процесу навчання відповідно до сучасних освітніх стандартів, нових інформаційних і навчальних технологій.

Разом з тим у рамках глобальної освітньої системи не лише взаємодіють і взаємопроникають один в одного національні освітні простори і системи, але і формується особлива «мегасистема», де задається і реалізується мета національної і світової освітньої політики, де функціонують специфічні зв'язки і стосунки між державами та їх освітніми системами, спрямовані на всесвітнє розширення можливостей розвитку особистості, що закладено Загальною декларацією прав людини: «...вища освіта має бути однаково доступна для всіх на основі здібностей кожного» [8, с.16].

В результаті в якості мегатенденцій формування і розвитку глобальної освітньої системи вищої школи виділяють:масовий характер освіти і її безперервність як нова якість; значимість як для індивіду, так і для громадських очікувань і норм; орієнтація на активне освоєння людиною способів пізнавальної діяльності; адаптація освітнього процесу до запитів і потреб особистості; орієнтація навчання на особистість студентів, забезпечення можливостей його саморозкриття.

В результаті в якості мегатенденцій формування і розвитку глобальної освітньої системи вищої

школи виділяють: масовий характер освіти і її безперервність як нова якість; значимість як для індивіду, так і для громадських очікувань і норм; орієнтація на активне освоєння людиною способів пізнавальної діяльності; адаптація освітнього процесу до запитів і потреб особистості; орієнтація навчання на особистість студентів, забезпечення можливостей його саморозкриття.

Позначене доповнює раніше сформульовані структурні елементи кристалічної решітки (рис. 1), дослідження змістовних характеристик яких проведемо з позицій процесно-структурного оформлення глобального ринку освітніх послуг.

Інтернаціоналізація освіти, що визначає посилення взаємозв'язку між національними освітніми системами і їх учасниками стає усе більш важливим чинником як державної політики, так і стратегії окремого університету. Інтернаціоналізація означає звернення до «благ міжнародної співпраці».

З точки зору окремо взятої освітньої установи вищої школи, інтернаціоналізацію можна визначити як процес виходу загального освітнього процесу за національні межі, який здійснюється у відчутних для цієї освітньої установи розмірах. При цьому з точки зору об'єкту інтернаціоналізація виступає або як «пряма» (у даному випадку безпосередні учасники освітнього процесу, тобто студенти, аспіранти і викладачі переходять межу), або як «непряма» (тут з країни в країну переміщаються ідеї, інформація у вигляді підручників і навчальних посібників, монографій, статей, патентів тощо). З позицій спрямованості інтернаціоналізація може бути як зовнішньо орієнтованої (ідеї та люди «йдуть» з ВНЗ за межі країни), так і внутрішньо орієнтованою (люди та ідеї «приходять» у ВНЗ з-за кордону), що повною мірою відноситься і до національної освітньої системи в цілому.

В цілому в підготовленій Міжнародною Асоціацією ректорів університетів (IAUP) доповіді про стратегію інтернаціоналізації відзначається: «Ми рішуче наполягаємо на тому, щоб усі установи системи вищої освіти активно сприяли процесу інтернаціоналізації своїх навчальних закладів». [4, с.24]

До найбільш суттєвих причин інтернаціоналізації вищої освіти, можна виділити наступні:

- політичні - демократизація світової спільноти, розвиток інтеграційних процесів в політичній і соціальній сферах;
- економічні - глобалізація економіки і технологій, вимоги світового і регіональних ринків праці;
- культурні та ідеологічні - ріст міжнародної відкритості і діалог національних культур, які розвиваються;
- академічні - інтернаціональний характер наукових знань, універсальна основа освіти і науково-дослідної діяльності, формування міжнародних стандартів якості;
- інформаційні - нові інформаційні технології, глобальні мережі [3, с.46].

Статистичні дослідження часто пов'язують розвиток інтернаціоналізації вищої освіти з академічною мобільністю як відображенням експорту освітніх послуг. Зокрема, за останні 25 років міжнародна академічна мобільність зросла більш ніж на 300 *%,* а фінансові показники, включаючи мовні курси, середню і вищу освіту, додаткову професійну освіту тощо, досягають 100 млрд дол. [1, с.18].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, світовий ринок освітніх послуг як підсистема сучасного світового господарства являє собою глобалізований освітній комплекс, що включає освітні установи різних рівнів (національного, міжнародного та транснаціонального) та професійної спрямованості, з одного боку, і споживачів з різних країн, з іншого боку, пов'язаних певною системою світогосподарської взаємодії з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання освітніх послуг вищих навчальних закладів, націленої на отримання доходів, підвищення якості та вартості робочої сили і забезпеченню ринку праці необхідними фахівцями . В цілому в процесі глобалізації світова вища освіта вступає в якісно новий етап - міжнародну інтеграцію, яка є результатом розвитку і поглиблення попереднього етапу інтернаціоналізації і доведення його до рівня інтеграції національних систем.

Література

1. Грищенко І.М. Економічні умови забезпечення якості освітніх послуг у системі вищої освіти: монографія / І.М. Грищенко.– К.:Педагогічна думка, 2012.–364 с .

2. Дракер П. Посткапитапистическое общество / П.Дракер. – М.: Academia,1999. – С.71.

3. Зорников И.Н. Экспорт образовательных услуг: зарубежный опыт и российская практика / И.Н. Зорников // Вестник ВГУ. – 2006. –№3.– С. 45-52.

4. Кремінь В.Г. Підвищення економічної ефективності освіти України: концептуальні засади вирішення проблеми/ В.Г Кремінь // Вісник КНУТД.– 2013. – №5. – С. 16–26.

5. Макбурни Г. Глобализация: новая парадигма политики высшего образования. Рычаги глобализации как политическая парадигма высшего образования // Высшее образование в Европе. – 2001. – Т. XXVI. – № 1. – Режим доступа : www.technical.bmstu.ru/istoch/reforma/glob.doc

6. Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США. / Ф. Махлуп.– М.: Прогресс, 1996.– 189.с.

7. Степко Ю.М. Вища освіта в системі суспільно-економічних відносин: нові реалії для України / Ю.М. Степко // Вісник КНУТД.– 2012. – №4. – С. 312–321.

8. Хелд Д. Глобальные трансформации. Политика, экономика и культура. / Д. Хелд, Д. Гольдблатт, Є. Макгрю, Д. Перратон.– М.: «Праксис», 2004. – С. 2–17.

9. Robertson R. Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity. //Global Modernities/ Ed. by M. Featherstone, S. Lash, R. Robertson. - L., 1995.

Reference

1. Hryshchenko I.M. Ekonomichni umovy zabezpechennia yakosti osvitnikh posluh u systemi vyshchoi osvity: [monohraf.]/ I.M. Hryshchenko.- K.:Pedahohichna dumka, 2012.-364 c .

2. Draker P. Postkapytapystycheskoe obshchestvo /P.Draker. - M.: Academia,1999. - S.71.

3. Zornykov Y.N. Эksport obrazovatelnыkh usluh: zarubezhnыi opыt y rossyiskaia praktyka / Zornykov Y.N. //Vestnyk VHU. - 2006. -#3.- S. 45-52.

4. Kremin V.H. Pidvyshchennia ekonomichnoi efektyvnosti osvity Ukrainy: kontseptualni zasady vyrishennia problemy/ Kremin V.H// Visnyk KNUTD– 2013. – #5. – S. 16–26.

5. Makburny H. Hlobalyzatsyia: novaia paradyhma polytyky vыssheho obrazovanyia. Rыchahy hlobalyzatsyy kak polytycheskaia paradyhma vыssheho obrazovanyia // Vыssh. obraz. v Evrope. — 2001. — T. XXVI. —# 1. — Rezhym dostupa : www.technical.bmstu.ru/istoch/reforma/glob.doc

6. Makhlup F. Proyzvodstvo y rasprostranenye znanyi v SShA./F. Makhlup.- M.: Prohress, 1996.- S. 189.

7. Stepko Yu.M. Vyshcha osvita v systemi suspilno-ekonomichnykh vidnosyn: novi realii dlia Ukrainy/ Yu.M. Stepko// Visnyk KNUTD– 2012. – #4. – S. 312–321.

8. Kheld D., Holdblatt D., Makhriu Э., Perraton D. Hlobalnыe transformatsyy. Polytyka, эkonomyka y kultura. - M.: «Praksys», 2004. - S. 2-17.

9. Robertson R. Glocalization: Time-Space and Homogeneity-Heterogeneity. //Global Modernities/ Ed. by M. Featherstone, S. Lash, R. Robertson. - L., 1995

Рецензія/Peer review : 8.5.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.

УДК 331.5 «311/312»

В.В. ДРУЖИНІНА
Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського

ПОНЯТТЯ «РИНОК ПРАЦІ»: РЕТРОСПЕКТИВА І СУЧАСНІСТЬ

В статті узагальнено теоретичні підходи щодо визначення поняття «ринок праці». Встановлено, що ринок праці – це дуже складна, багатогранна система соціальних, правових відносин і розглядається як сфера, механізм, система, простір.

Ключові слова: ринок праці, система, механізм, простір, сфера, трудові відносини.

V.V. DRUZHININA
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University, Kremenchuk, Ukraine

THE CONCEPT OF "LABOR MARKET": RETROSPECTIVE AND PRESENT

Abstract - The purpose of this study is to review the theoretical approaches to the definition of "labor market" definition of contradictions and unity of the labor market and the labor market.

On the basis of generalization and systematization of theoretical approaches regarding the nature of the labor market, which is seen as a socio-economic relations, the system, the scope of the mechanism. To date the labor market as a system insufficiently reasoned. Systematization copyright definitions in this area can be considered as the labor market seen as a system of labor relations that reflect the level of social development and achieve a balance of interests between actors: employers, employees, government, trade unions and intermediaries, complex behavior is seen through the distribution function, regulatory, information, mediation, stimulating, recreation.

The authorized version on the interpretation of the labor market as a system of labor relations, subjects, objects, and subject-object structure of which will be considered in future studies.

Keywords: labor market system, mechanism, space, sphere, labor relations.

Постановка проблеми та її актуальність. Ефективний розвиток економіки держави залежить від успішного функціонування системи ринків. Вони забезпечують матеріальні, фінансові, інформаційні та міграційні потоки, за допомогою яких здійснюється їх взаємодія. Особливе місце в системі ринків належить ринку праці. Ринок праці, будучи складним соціально-економічним поняттям, піддається постійним науковим дослідженням як вітчизняними, так і закордонними науковцями. За своїм змістом він є багатогранним, протирічним, неоднорідним. У зв'язку із цим, актуалізується питання ретроспективного аналізу дефініції поняття «ринок праці».

Аналіз досліджень. Теоретичну та методологічну основу дослідження склали фундаментальні праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів щодо проблем ринку праці та зайнятості населення. Серед теоретиків ринку праці за основу обрано фундаментальні праці видатних представників економічної думки – А. Сміта, К. Маркса та ін. Серед вітчизняних вчених-економістів та практиків, які займаються дослідженням й розв'язанням проблем функціонування ринків праці, використано роботи таких дослідників, як: Е. Лібанова, А. Колот, В. Петюх, О. Грішнова, О. Іляш, А. Калина, М. Ажнюк, О. Передрій, І. Швець та ін.

Мета роботи. Метою даного дослідження є огляд теоретичних підходів щодо визначення поняття «ринок праці», визначення протиріч та єдності ринку праці та ринку робочої сили.

Результати дослідження. У сучасній економічній літературі не існує єдиної думки щодо визначення поняття «ринок праці», тим більше поряд із цим поняттям існує ще поняття «ринок робочої сили». Існують думки, що ці поняття або тотожні, або різні. Різні погляди авторів на ці поняття

визначаються, насамперед, метою дослідження конкретних аспектів трудової діяльності. Тотожність цих понять пояснює Буланов В. С., стверджуючи, що «...ринок робочої сили можна назвати ринком функціонуючої робочої сили, або ринком праці. Ринок праці – це товарно-грошові відносини, що пов'язані, по-перше, з попитом на робочу силу, визначеним у свою чергу попитом на продукт того або іншого товару в суспільстві, по-друге, з використанням професійних здібностей і їх винагородою, по-третє, з часом використання робочої сили. Тут об'єктом обміну є функціонуюча здатність до праці, чи функціонуюча робоча сила. В такому випадку можна говорити про тотожність понять «ринок праці» і «ринок робочої сили (функціонуючої робочої сили)» [1]. Таке трактування ринку праці характерне для умов, що забезпечують підвищення продуктивності праці, що, у свою чергу, буде направлено на підвищення оплати праці зайнятих у виробництві, на професійне зростання, на підвищення життєвого рівня населення і на гідне проведення часу у вільний від роботи час.

Т. Тихомирова переконливо доводить, що ринок праці є ринком зобов'язань, які відображені у договорі найму [2, с. 62–63]. При укладенні такого договору працівник зобов'язується, використовуючи свою робочу силу, виконувати передбачену для нього роботу і результат праці передати працедавцю. Недоліком підходу автора є те, що Т. Тихомирова обмежує ринок праці моментом укладення договору найму, коли, за її переконаннями, і закінчуються ринкові відносини. На думку автора, реалізація договору найму здійснюється вже на підприємстві, у сфері виробництва і за законами виробництва. Аналогічний підхід розглядається в роботах А. Е. Котляра, А. І. Рофе, Б. Г. Збишко, В. В. Ішина, де вказується, що особи, охоплені стабільною зайнятістю, не представлені на ринку праці, оскільки їхня праця, будучи купленою, реалізується у сфері виробництва. Головним аргументом авторів є необхідність розмежування сфери виробництва та сфери обігу.

Враховуючи багатогранність понятть «ринок праці» та «ринок робочої сили», визначено єдність і протиріччя (табл. 1).

Таблиця 1

Протиріччя та єдність ринку праці та ринку робочої сили (авторська розробка)

	Протиріччя	Єдність
Ринок праці	Відносяться тільки зайняті працівники сфери матеріального та нематеріального виробництва, але не безробітні; тільки конкретні об'єкти ринку праці, що зафіксовані в трудових договорах; співвідношення між кількістю зареєстрованих громадян, незайнятих трудовою діяльністю, до потреби підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць	інфраструктура ринків: біржі праці та зайнятості, система регіонального та загальнодержавного обліку пропозицій та попиту, служби організації громадських робіт, перепідготовки кадрів тощо; прискорення міграційних процесів; сегментація та гнучкість ринків; співвідношення між професійною здатністю і оплатою; забезпечення конкуренції між підприємцями, стимулювання їх до підвищення якості умов праці та рівня оплати праці; досягнення рівня збалансованості попиту та пропозиції, професійно-кваліфікаційної збалансованості; забезпечення конкуренції між найманими працівниками, мотивація їх до підвищення загальноосвітнього рівня.
Ринок робочої сили	Відносяться зайняті працівники сфери матеріального і нематеріального виробництва та безробітні; в структурну класифікацію вартості робочої сили включено не тільки конкретних об'єктів ринку праці, що зафіксовані в трудових договорах, але ж і оплату щорічних відпусток за вислугу років, профспілкову діяльність, вихідну допомогу, соціальне забезпечення; співвідношення між трудовими ресурсами та робочими місцями, міграційні процеси населення та ін.	

Сформовані протиріччя та єдність дозволяють визначити, що об'єктом ринку праці є праця, а об'єктом ринку робочої сили є робоча сила, яка наділена фізичними, професійними, порядними, чесними, комунікабельними характеристиками. Морально-етичні аспекти не є предметом обміну на ринку, але впливають на нього. Тому перевага надаватиметься ринку праці.

Деякі автори вважають, що ринок праці – пережиток минулого і в сучасних умовах його бути не може. Так, В. А. Каменецкий і В. П. Патрікеєв стверджують, що «ринку праці не може просто бути тому, що з ліквідацією права рабовласництва зникає і право розглядати саму людину або будь-який його орган або властивості в якості «товару» [3, с. 255]. Подібний підхід позбавляє можливості аналізу та прогнозу всіх складових, пов'язаних із забезпеченням процесу виробництва таким основоположним елементом, як праця, завдяки якому створюються вартість і додаткова вартість.

У зв'язку з різними підходами у визначенні меж ринку праці виникли два трактування поняття «ринок праці» – розширене і вузьке. Традиційне визначення ринку праці зводиться до того, що об'єктом

купівлі-продажу є робоча сила людини, її здібність до праці, що набуває форми товару [4]. Ускладнення суспільних взаємозв'язків, необхідність системного вивчення діючих елементів економіки сприяли тому, що в останнє десятиліття з'явився новий, ширший погляд на категорію «ринок праці».

Ринок праці в широкому розумінні розглядається як система суспільних відносин, соціальних норм і інститутів, що забезпечують на основі дотримання загальноприйнятих прав і свобод людини формування, обмін за ціною, визначуваною співвідношенням попиту та пропозиції, і використовування робочої сили [5, с.18]. З наведеним розширеним трактуванням ринку праці категорично не погоджується О. Е. Котляр. На його думку, такий підхід не передбачає відмінностей між такими специфічними сферами діяльності, як виробництво і обіг; не враховується непотрібність перебування на ринку праці людей, які здійснили акт купівлі-продажу робочої сили; маскуються відмінності між зайнятими і безробітними. З точки зору О. Е. Котляра, «вказаний підхід вносить плутанину в питання про співвідношення політики зайнятості та політики на ринку праці» [6, с. 240] .

А. В. Топілін ще ширше розглядає відносини на ринку праці, розуміючи під ними «систему суспільних відносин між працівником і працедавцем на всіх стадіях відтворення робочої сили: її виробництва (соціально-демографічний аспект, нова робоча сила), обміну (акт купівлі-продажу), розподілу (за допомогою соціального, професійного і територіального переміщення робочої сили) і використовування у сфері праці» [7, с. 11]. Вважається недостатньо обґрунтованим відносити всю сферу відтворення робочої сили до ринку праці. Очевидно, що формування робочої сили, що відбувається, наприклад, у процесі навчання, буде значною мірою орієнтовано на стан (поточний і перспективний) ринку праці.

П. Г. Єрмішин заперечує єдність ринку праці, вказуючи, що «єдиного для всієї економіки ринку праці не існує. Він поділяється за професіями, галузями, територіями» [8]. Можна погодитися, що такий підхід не дасть можливості надалі здійснювати регулювання ринку праці в цілому, в масштабах країни, звівши його до розрізнених дій галузевих міністерств або органів виконавчої влади суб'єктів України.

Розділяємо думку про те, що «ні одне з наведених визначень (вузького і широкого трактування) не є «вірним» або «невірним» – кожне з них може бути корисне залежно від контексту, тобто від того, які процеси вивчаються, які завдання порушуються і які висновки та рекомендації передбачається розробити. На основі формулювань поняття «ринок праці» можна виділити декілька методологічних підходів до сутності ринку праці: товарний ринок, соціально-економічні відносини, система, сфера, механізм, простір тощо. К. Маркс розглядав ринок праці як товарний ринок, з обмовкою, про те, що даний підхід є наслідком капіталістичного відношення до праці і робочої сили, вірніше, наслідком фактичного стану речей [9, с. 161]. Еренберг Р. Дж., Р. С. Сміт ринок праці розглядають як сегмент національної економіки, який забезпечує людей роботою і координує відносини у сфері праці [10, с. 33]. Ряд науковців ринок праці розглядають як соціально-економічні відносини між його суб'єктами, як систему, механізм дій елементів ринкових відносин (табл. 2).

Таблиця 2

Авторські дефініції поняття «ринок праці»

Визначення	Автор
1	2
як соціально-економічних відносин	
Ринок праці – це сукупність соціально-трудових відносин, що виникають із приводу способів залучення індивідуальної праці в процес виробництва, способів координації та використання праці та її оцінки, в які вступають працівники, надаючи трудові послуги, і підприємці, купуючи та використовуючи їх [11, с. 239].	Колот А. М.
Ринок праці – це соціально-економічна категорія, яка характеризує відносини людей, що проявляються в процесі найму, оцінки, звільнення працівників і встановлення розмірів компенсацій за використану робочу силу залежно від ряду факторів [12].	Петюх В. М.
Ринок праці – це сукупність економічних відносин, за допомогою яких здійснюється обіг суспільного продукту в товарно-грошовій формі [13, с. 122].	Яковець Ю. В.
Ринок праці – сукупність соціально-економічних відносин між державою, роботодавцями та працівниками з питань купівлі-продажу робочої сили, навчання працівників і використання їх у процесі виробництва [14, с. 9].	Єгоршин А. П.
Ринок праці – це комплекс відносин з приводу умов наймання і використання робочої сили, в який входять відносини попиту та пропозиції робочої сили, ціни праці, оплати понаднормової праці, страхування по тимчасовій непрацездатності, безробіттю тощо [15].	Мітус О. О.
як система	
Ринок праці – це система соціально-економічних відносин між працівниками і роботодавцями з приводу купівлі-продажу товару «робоча сила», яка пронизує усі фази відтворення працівника і ефективного використання його трудового потенціалу; це сфера, на якій встановлюється певне співвідношення попиту і пропозиції на послуги робочої сили, її ціни та умов праці, забезпечення балансу інтересів працівників і роботодавців, державна підтримка непрацездатних громадян, яка регулюється за допомогою соціальних, правових і юридичних норм та інститутів [16, с. 157].	Чернявська Ю. Б.

Продовження табл. 2

1	2
Ринок праці — це система суспільних відносин, пов'язаних із наймом і пропозицією праці, тобто з її купівлею і продажем праці; це також економічний простір – сфера працевлаштування, де взаємодіють покупці та продавці праці [17, с. 77]	Грішнова О. А.
Ринок праці – це система суспільних відносин з погодженими інтересами роботодавців і тими, кого наймають як робочу силу [18, с. 122].	Єсінова Н. І.
Ринок праці – це система соціально-економічних відносин між роботодавцями – власниками засобів виробництва – та населенням – власниками робочої сили – щодо задоволення попиту перших на працю, а інших – на робочі місця, які є їхнім джерелом засобів існування [19, с. 12].	Лібанова Е. М.
як механізм дії елементів ринкових відносин	
Ринок праці – це механізм, що забезпечує узгодження ціни і умов праці між роботодавцями і найманими працівниками та регулює її попит та пропозицію [17, с. 77].	Грішнова О. А.
Ринок праці – це система економічних механізмів, норм та інститутів, що забезпечують відтворення робочої сили і використання праці [20, с. 38].	Калина А. В.
Ринок праці – сукупність механізмів, які забезпечують координацію попиту та пропозиції праці, купівлю/продаж робочої сили, визначення її вартості, організацію оплати праці, соціальну опіку через підприємницькі структури [21, с. 229].	Швайка Л. А.
Ринок праці – це працюючий у рамках певного економічного простору механізм взаємодії між роботодавцями та найманими працівниками, що виражає економічні та правові відносини між ними [22, с. 30]	Костін Л. А.

Крім вищенаведених визначень, деякі вчені розглядають ринок праці як економічний простір, що не має чітко позначених меж і розвивається за рахунок міграційних процесів [23, с. 41] і на якому в результаті конкуренції між економічними агентами через механізм попиту та пропозиції встановлюється певний обсяг зайнятості та рівень оплати праці [23]. Інші вчені ринок праці розглядають як сферу, в якій протистоять один одному, з одного боку, особи, що шукають роботу, в тому числі безробітні, з іншого – роботодавці, які мають незайняті робочі місця на підприємствах, в організаціях, між якими укладаються трудові договори, визначається рівень заробітної плати.

Підводячи підсумок проведеному аналізу існуючих трактувань поняття «ринок праці», враховуючи різноманіття існуючих форм праці і специфічність робочої сили, що виступає як одна із сторін і бере участь в обміні на ринку праці, пропонується в межах наукового дослідження ринок праці розглядати як система трудових відносин, що відображають рівень соціального розвитку і досягнутий баланс інтересів між суб'єктами: працедавцями, працівниками, державою, профспілками і посередниками, комплексна поведінка яких розглядається через функції розподільну, регулятивну, інформаційну, посередницьку, стимулюючу, оздоровчу, головною з яких виділена розподільна функція, яка відображає усі соціально-економічні явища [24, с. 58–59] .

Висновок. Таким чином, враховуючи наукові підходи до сприйняття такого явища, для подальшого наукового дослідження важливим є визначення ринку праці. Викладено різні підходи до визначення сутності «ринок праці». За результатами теоретичного аналізу констатовано, що однозначного підходу до визначення цього поняття не існує. Кожний науковець визначає «ринок праці» згідно з напрямом своїх досліджень. Одні вчені розглядають ринок праці як систему, інші – як сферу, простір, соціально-економічні відносини, механізм. Найменше вивчений ринок праці як система. Така обставина актуалізує наукове дослідження, у процесі якого запропоновано авторський варіант щодо трактування ринку праці як системи трудових відносин, суб'єкти, об'єкти та суб'єктно-об'єктний склад яких буде розглянутий у наступних дослідженнях.

Література

1. Волгин Н. А. Рынок труда и доходы населения / Н. А. Волгин. – Москва, 1999, ИИД «Филинь». [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.bibliotekar.ru/rynok-truda-i-dohody/index.htm

2. *Тихомирова Т. Торгуют ли на рынке труда*? / *Т. Тихомирова // Человек и труд* : ежемес. науч.-практ. журн. – *2009. – № 4.* – С. 62-63

3. Каменецкий В. А. Труд / В. А. Каменецкий, В. П. Патрикеев. – М. : ЗАО Экономика, 2004. – 590 с.

4. Белокрылова О. С. Занятость и рынок труда в переходной экономике: теория и практика / О. С. Белокрылова, А. А. Заиченко // Ростов-на-Дону. [Электронный ресурс] – 1998. – Режим доступа: http://transeconom.boom.ru/issues/book/bookl .htm.

5. Кашепов А. В. Рынок труда: проблемы и решения : монография / А. В. Кашепов, С. С. Сулашкин, А. С. Малчинов. – М. : Научный эксперт, 2008. – 232 с.

6. Котляр А. Э. О понятиях «труд», «занятость» и «рынок труда» / А. Э. Котляр // Российские реформы: социальные аспекты : материалы научно-практической конференции, посвященной памяти Г. В. Мильнера (Москва, 21 января 1998 г.) / Науч. ред. Э. Б. Гилинская и С. Н. Смирнов. – М. : ВШЭ, 1998. – С.

237–240.

7. Топилин А. В. Рынок труда России и стран СНГ: реалии и перспективы развития / А. В. Топилин. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 321 с.

8. Ермишин П. Г. Основы экономической теории / П. Г. Ермишин. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.aup.ni/books/m63/8.htm.

9. Маркс К. Избранные сочинения : В 9-ти т. Т. 7 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Политиздат, 1987. – 811 с.

10. Эренберг Р. Дж. Современная экономика: теория и государственная политика / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит. – М. : МГУ, 1996. – 800 с.

11. Колот А. М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.

12. Петюх В. М. Ринок праці й зайнятість: навч. посіб. / В. М. Петюх. – К. : МАУП, 1997. – 120 с.

13. Яковец Ю. В. Революция в экономике: ключевые проблемы, противоречия, перспективы перестройки. / Ю. В. Яковец. — М. : Экономика, 1990. – 191 с.

14. Егоршин А. П. Организация труда персонала : учебн. пособ. / А. П.Егоршин, А. К. Зайцев. – Н. Новгород. – 2007. – 172 с.

15. Мітус О. О. Ринок праці: різноманіття підходів до сутності та змісту / О. О. Мітус. [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2008_5_2/zbirnuk_ 3.pdf.

16. Чернявська Ю. Б. Теоретико-методологічні аспекти дослідження ринку праці / Ю. Б. Чернявська // Формування ринкових відносин в Україні. – № 12 (67). – 2006. – С. 155–158.

17. Грішнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / О. А. Грішнова. – 4-те вид. , оновлене. – К. : Знання, 2009. – 390 с.

18. Єсінова Н. І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: навч. посіб. / Н. І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.

19. Лібанова Е. М. Ринок праці / Е. М. Лібанова. – К.: ЦНЛ, 2003. – 224 с.

20. Калина А. В. Економіка праці / А. В. Калина. – К. : МАУП, 2004. –272 с.

21. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки: підручник / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2008. – 462 с.

22. Костин Л. А. Рынок труда и теория занятости: учеб. пособие/ Л. А. Костин, Г. М. Зущина, Р. М. Султанова. – М. : АТ и СО, 1997. – 199 с.

23. Золин И. Е. Стратегия регулирования рынка труда в условиях глобализации мировой экономики / И. Е. Золин // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – № 7. – С. 40–47.

24. Дружиніна В. В. Визначення особливостей ринку праці в будівництві / В. В. Дружиніна, О. М. Залуніна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки: Хмельницький – 2012. – № 5. –Т. 2 – С. 58-63.

References

1. Volgin N. A. Labor market and household income / N. A Volgin. – Moscow, 1999, IID "Filin". [Electronic resource] - Mode of access: http://www.bibliotekar.ru/rynok-truda-i-dohody/index.htm

2. Tikhomirov T. Are they trade on the labor market? / T. Tikhomirov / / Man and labor: a monthly. scientific-practical. journal. – 2009. – № 4. – S. 62–63.

3. Kamenetsky V.A.The labor / V. A. Kamenetsky, V. P. Patrickeyev. – Moscow: ZAO Economy, 2004. – 590 p.

4. Belokrylova O. S Employment and labor market in a transition economy: theory and practice / O. S. Belokrylov, A. A. Zaichenko // Rostov-on-Don. [Electronic resource] – 1998. – Mode of access: http://transeconom.boom.ru/issues/book/bookl. htm.

5. Kashepov A. V. Labour Market: problems and solutions: monograph / A. V. Kashepov, S. S. Sulashkin, A. Malchinov. – Moscow: Scientific Expert, 2008. – 232 p.

6. Kotlyar A. E The concepts of "work", "employment" and "labor market" / A. E. Kotlyar / / Russian reforms: social aspects: materials science and practical conference dedicated to G. Milner (Moscow , Jan. 21, 1998) / Scientific. Ed. EB Gilinskaya and SN Smirnov. – Moscow: Higher School of Economics, 1998. – S. 237–240.

7. Topilin A.V. Labor market in Russia and CIS: realities and prospects of development / A.V. Topilin. – Moscow: ZAO "Publisher" Economy ", 2004. – 321.

8. Yermishyn P. G. Basic economic theory / P. G. Yermishyn. [Electronic resource] – Mode of access: http://www.aup.ni/books/m63/8.htm.

9. Marx K. Selected Writings: In the 9 vols 7 / Marx, Engels. – M. Politizdat, 1987. – 811 p.

10. Ehrenberg R. J. Modern Economics: Theory and Public Policy / R. J. Ehrenberg, R. S. Smith. – Moscow: Moscow State University, 1996. – 800 p.

11. Kolot A. M. Labour economics and socio-economic relations: a textbook / A. M. Kolot, O. A. Grishnova, O. Gerasimenko et al. – K.: KNEU, 2009. – 711 p.

12. Petyuh V. M. Labor market and employment: teach. pos. / V. M. Petyuh. – K.: AIDP, 1997. – 120 p.

13. Yakovets V. Revolution in the economy: the key challenges, contradictions and prospects of restructuring. / V. Yakovets. – Moscow: Economics, 1990. – 191 p.

14. Egorshin A. P. Organization of the personnel: Training. benefits. / A. P. Egorshin, A. K. Zaitsev. – Nizhny Novgorod. – 2007. – 172 p.

15. Mitus O. O. Labor market: the diversity of approaches to the nature and content / O. O. Mitus. [E-resource] – Mode of access: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_etei/2008_5_2/zbirnuk_ 3.pdf.

16. Chernyavska Y. B. Theoretic metodologichni aspects research of labour market / Y.B. Chernyavska / / Formation of Market Relations in Ukraine. – № 12 (67). – 2006. – S. 155–158.

17. Grishnova O. A Labor Economics and Labor Relations / O. A. Grishnova. – 4-those views. , Do updates. - K.: Knowledge, 2009. – 390 p.

18. Esinova N. I. Labor Economics and Labor Relations: teach. pos. / N. I. Esinova. – K.: Condor, 2004. – 432 p.
19. Libanova E. M. The labour market / E. M. Libanova. – K.: CSL 2003. – 224 p.
20. Kalina A. V. The labour market / A. V. Kalina. – K.: AIDP, 2004. – 272 p.
21. Shvaika L. A State regulation of the economy: a textbook / L. A. Shvaika. – K.: Knowledge, 2008. – 462 p.
22. Kostin L. A. The labor market and employment theory: studies. benefit / L. A. Kostin, G. M. Zuschina, R. M. Sultanov. – M.: AT and CO, 1997. – 199 p.
23. Zolin I. E. The strategy of labor market regulation in the context of globalization of the world economy / I. E. Zolin / / Problems of the theory and practice of management. – 2007. – № 7. – S. 40–47.
24. Druzhinina V. V. Defining features of the labor market in construction / V. V. Druzhinina, O. M. Zalunina // News Khmelnytsky natsionalnogo universitetu. Ekonomichni science: Khmelnytsky – 2012. – № 5. – T. 2 – pp. 58–63.

Рецензія/Peer review : 11.6.2014 р. Надрукована/Printed :11.6.2014 р.
Рецензент: завідувач кафедри менеджменту КрНУ
ім. М. Остроградського д.е.н., проф. М.М. Хоменко

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Повні вимоги до оформлення рукопису
http://visniktup.narod.ru/rules/

Рекомендовано до друку рішенням вченої ради Хмельницького національного університету, протокол № 11 від 29.05.2014 р.

Підп. до друку 30.05.2014 р. Ум.друк.арк. 18,26 Обл.-вид.арк. 22,65
Формат 30х42/4, папір офсетний. Друк різографією.
Наклад 100, зам. № _____

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
редакційно-видавничим центром Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1. тел (0382) 72-83-63