

ODESA **ВІСНИК**
NATIONAL UNIVERSITY **ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО**
HERALD **УНІВЕРСИТЕТУ**
Volume 19. Issue 1/1. 2014 Том 19. Випуск 1/1. 2014
SERIES **СЕРІЯ**
ECONOMY **ЕКОНОМІКА**

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 19. Issue 1/1. 2014

Odesa

Publishing House

«Helvetica»

2014

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал

Виходить 4 рази на рік

Серія заснована у липні 2006 р.

Том 19. Випуск 1/1. 2014

Одеса

Видавничий дім

«Гельветика»

2014

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), **О. В. Запорожченко** (*заступник головного редактора*), **В. О. Іваниця** (*заступник головного редактора*), **С. Л. Стрельцов** (*заступник головного редактора*), **С. М. Андрієвський**, **Ю. Ф. Вакман**, **В. В. Глебов**, **Л. М. Голубенко**, **Л. М. Дунаєва**, **В. В. Заморов**, **В. Є. Круглов**, **В. Г. Кушнір**, **В. В. Менчук**, **О. В. Смигдина**, **В. І. Труба**, **О. В. Тюрин**, **Є. А. Черкез**, **Є. М. Черноіваненко**

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), **А. Г. Ахламов**, д-р екон. наук, **Л. М. Алексеєнко**, д-р екон. наук, **В. Д. Базилевич**, д-р екон. наук, **Б. І. Валуєв**, д-р екон. наук, **Л. Х. Доленко**, канд. екон. наук, **В. І. Захарченко**, д-р екон. наук, **Г. М. Давидов**, д-р екон. наук, **А. П. Наливайко**, д-р екон. наук, **О. В. Садченко**, д-р екон. наук, **З. М. Соколовська**, д-р екон. наук, **А. О. Старостіна**, д-р екон. наук, **В. М. Степанов**, д-р екон. наук, **С. А. Циганов**, д-р екон. наук, **В. М. Мельник**, д-р екон. наук, професор, **С. О. Якубовський**, д-р екон. наук, **Олег Курбатов**, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), **Ян Чемпас**, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), **Л. А. Родионова**, к.э.н., доцент кафедри статистических методів Національного дослідницького університета «Высшая школа экономики» (Россія, г. Москва), **І. А. Ломачинська**, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), **O. V. Zaporozhchenko** (*Deputy Editor-in-Chief*), **V. O. Ivanytsia** (*Deputy Editor-in-Chief*), **E. L. Streltsov** (*Deputy Editor-in-Chief*), **S. M. Andrievsky**, **Yu. F. Vaksman**, **V. V. Glebov**, **L. M. Golubenko**, **L. M. Dunaeva**, **V. V. Zamorov**, **V. E. Kruglov**, **V. G. Kushnir**, **V. V. Menchuk**, **O. V. Smyntyna**, **V. I. Truba**, **O. V. Tyurin**, **E. A. Cherkez**, **E. M. Chernoiivanenko**

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, **A. G. Ahlamov**, **L. M. Alekseienco**, **V. D. Bazylevich**, **B. I. Valuev**, **L. H. Dolenko**, **V. I. Zaharchenko**, **G. M. Davydov**, **A. P. Nalyvaiko**, **O. V. Sadchenko**, **Z. M. Sokolovska**, **A. O. Starostina**, **V. M. Stepanov**, **S. A. Tsyganov**, **V. M. Melnyk**, **S. O. Yakybovskiy**, **Oleg Curbatov**, **Jan Czempas**, **L. A. Rodionova**, **I. A. Lomachynska**

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

GAIDEY D. A. CRITICAL ANALYSES OF ECONOMIC CYCLES THEORIES.....	8
ПАВЛОВ К. В. ПАТОИНСТИТУТЫ, ПАТОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ.....	11
САВИЦЬКА Н. А. ХОЛІСТИЧНИЙ ПЕРСОНАЛІЗМ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДИНИ В ГОСПОДАРСЬКОМУ РОЗВИТКУ.....	15
ХМЕЛЬ С. Н., ХМЕЛЬ В. И. ПРОПЕДЕВТИКА ТЕОРИИ ФАКТОРНОПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРИБАВОЧНОГО ПРОДУКТА.....	19

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

БАЗЫЛЕВА А. И. ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	24
БОРИСОВА С. Е. МФЦ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД.....	27
БУСАРЕВА Т. Г., СТОЛЯРЧУК Я. М. ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ.....	31
ГЕРАСИМЕНКО Б. О. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ЕВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ КООРДИНАТ.....	36
ГОРБАЧУК В. М. ЕКОНОМІКА ОБОРОНИ.....	39
ДЕНИСОВА Е. Ю. ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА.....	43
ЖУРАВЛЬОВ О. В., СЕРДЮК Г. В. КІЛЬКІСНЕ ПОМ'ЯКШЕННЯ В МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ США.....	47
ЗОЛОТЬКО В. А., ПОПОВА Н. И. ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАНАДЕ И ПОЛЬШЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ.....	49
КАМОЦКАЯ Н. И. ОЦЕНКА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ.....	53
ЛИГА А. О., КУЗЬМЕНКО С. С. ІННОВАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРИСУТНОСТІ ТНК НА СВІТОВОМУ РИНКУ.....	57
СІДОРОВ В. І., МЕДОВА А. В. ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	61
ШТАНЬКО О. Д., МЕТЦГЕР А. А. СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТНК НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ BASE.....	65
ПЕТУХОВА В. О. ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВАЇ ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ.....	68
ЧАЛА Ю. В. СПЕЦИФІЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ РЕКЛАМИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	71
ШЕВЧЕНКО Т. П. СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ФИЛОСОФСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ.....	75

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

АНДРІЙВ Н. М. АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ.....	79
БОЛДИРЕВА Л. М. ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ У СИСТЕМІ ПРОДОВОЛЬЧОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	83
БОРЕЙКО В. І. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	87
БОРИСОВ О. Г., ЛУПЕНКО А. М. МЕХАНІЗМ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ЗА ВИДАТКАМИ.....	90
ДЗЮБЕНКО Н. О. МЕТОДИКА ЗАСТОСУВАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ.....	94
ЗАХАРОВА А. С., ХІМЧЕНКО А. М. ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК НАПРЯМ ДЕТИНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ.....	98
ЗОРІНА О. І. МАРКЕТИНГОВА СЕГМЕНТАЦІЯ ТРАНСПОРТНОГО РИНКУ.....	101
КРУГЛЯКОВА В. В. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ.....	104
КУЩЕНКО Д. І. МИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	106
МАЗУР О. Є., САХАЦЬКИЙ М. П. МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....	110
МІРОШНИЧЕНКО Г. О. СТАБІЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	114
НОСИРЕВ О. О. ВИРІВНЮВАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В ДЕРЖАВНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СТРАТЕГІЇ.....	118
СЕНІНА А. О. ПОЛІТИКА ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ В СФЕРІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ І ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	122
ТАТОМИР І. Л. ПРОБЛЕМИ КОНВЕРТОВАНOSTІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ.....	127
ТИТАРЕНКО Г. Б. ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	131
ХРАБРОВА О. В. АНАЛІЗ СТАНУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ І НАПРЯМКИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ.....	134

РОЗДІЛ 4 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ВАРЦАБА В. І., СОЧКА К. А. ВПЛИВ ФАКТОРУ СЕЗОННОСТІ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	138
ВІТЮК М. О., БУРДЕЙНА Л. І. ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ В АПК.....	142
ГОРНЯК О. В. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІНСЬКОЇ І БІХЕВІОРИСТСЬКОЇ ТЕОРІЇ ФІРМИ В КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ.....	145
ГУЦУЛ Я. В. СУЧАСНИЙ СТАН, КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА.....	149

ДЖЕМЕЛІНСЬКА А. В. УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	152
ДОВБНЯ С. Б., РУДЕНКО О. В. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	156
ДУНСЬКА А. Р., КОРЗУН О. А. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ.....	160
ДЯЧЕНКО М. В., ЛОЗОВСЬКИЙ О. М. МОТИВАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	164
ЗЕЛЕНСЬКА М. О., ШИРЯЄВА Б. О. ЗОВНІШНІЙ ПОТЕНЦІАЛ ТУРИСТИЧНОГО ОПЕРАТОРА.....	167
КАРНАУШЕНКО А. С., ПЕТРЕНКО В. С. РОЗВИТОК ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	171
КОСМИНА Ю. М. РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	175
КРИЖАНОВСЬКИЙ Р. О., ПІШЕНІН І. К. ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	178
КРАВЕЦЬ І. М., КУКЛЮК В. С. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	181
ЛАДУНКА І. С. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	184
ЛІСУН Я. В., ПАРХОМЕНКО Т. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІМІДЖЕМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ.....	187
ЛОЗИНСЬКА І. В. ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОТИРІЧ В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ З КРИЗИ ГАЛУЗІ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА УКРАЇНИ.....	190
МАКСИМОВА О. С. ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	194
МАЛАШЕНКО Н. В., СЛОБОДЯН Н. Г. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ У МОЛОКОПЕРЕРОБНІЙ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «БАШТАНСЬКИЙ СИРЗАВОД».....	198
МИХЕЕНКО Е. С. СТРАТЕГІЧЕСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ КРУПНИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	201
НОСОНОВА Л. В., БОЖКОВА В. В. ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ КОМПАНІЇ DUPONT ДЛЯ ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АТ «СУМСЬКИЙ ЗАВОД «НАСОСЕНЕРГОМАШ».....	205

РОЗДІЛ 1

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.33/330.83(043.3)(100)

Gaidey D. A.

Donetsk National University

CRITICAL ANALYSES OF ECONOMIC CYCLES THEORIES

This paper provides analyses of economic cycles theories. It examines into economic cycles according to their periodicity, explores the theoretical background and formulates the basics of the mechanism of the Kitchin inventory cycles of 3-5 years, the Juglar fixed investment cycles of 7-11 years, the Kuznets infrastructural investment cycles of 15-25 years), the Kondratiev long technological cycles of 45-60 years. It studies different classifications of economic cycles and covers main causes, which drive periodical fluctuations in business activity.

Key words: the Kitchin inventory cycle, the Juglar fixed investment cycle, the Kuznets infrastructural investment cycle, the Kondratiev wave or long technological cycle, expansion, stagnation, recession, economic growth, economic fluctuation.

Statement of the problem. The increasing frequency and severity of financial and economic crises over the past three decades have raised important questions about background of such emergencies. Explanation the externalities of upturns and downturns in world economy could be provided with understanding the nature of cyclic economic transformations. Representation the mechanism of cyclic fluctuation of economy is important tool for effective economic policy, which enables government to forecast possible scenarios for economic development and work out efficient managerial strategy.

Analyses of latest studies and publications. The foundation of cycles theories was settled by Joseph Kitchin, Simon Kuznets, Nikolai Kondratiev, Joseph Shumpeter, Clément Juglar. Today the attempts to analyze the nature of business cycles represented in works of A. V. Korotaev, S. V. Tsirel, A. F. Burns, W. C. Mitchell, A. Sullivan, S. M. Sheffrin, J. W. Forrester, M. Bormotov, A. Telecote and others. At the same time despite the intense attempts of economist to give proper explanation to mechanisms of cyclic development this question is still in need for scientific consideration.

The objective of the article is to explore the theoretical background and formulates the basics of the mechanism of economic cycles.

Unsolved aspects of the problem. Due to significant variability of display areas, scope and duration of economic cycles there is consistent approach to understanding the nature periodical economic fluctuations. In addition, there is no single concept of views on the problems of the interaction between dynamic fluctuations in economic activity with the innovative development of the world economic system, which explains the need for further study of the issue.

Presentation of the basic materials. Severe economic fluctuations which had recently hit the entire world economy after relatively prosperous decades despite numerous institutional efforts to control them have recalled an interest to the theory of economic cycles. Historical data on main economic indexes and academic evidence show that recurrent fluctuations in the pace of economic growth are consistent over time. Technological revolutions and worldwide implementation of basic inventions are

necessarily accompanied by the processes of creative destruction or – sanitation of the economy, which cause long term economic cycles which appear to be predictable but practically unavoidable.

The term business cycle (or economic cycle) refers to economy-wide fluctuations in production or economic activity over several months or years. These fluctuations occur around a long-term growth trend, and typically involve shifts over time between periods of relatively rapid economic growth (expansion or boom), and periods of relative stagnation or decline (contraction or recession) [1, 15].

These fluctuations in economic activity are usually measured by the growth rate of real gross domestic product and despite being recurrent they do not follow any strict harmonic pattern.

The widely accepted definition of business cycles refers to Arthur F. Burns' and Wesley C. Mitchell's definition: «Business cycles are a type of fluctuation found in the aggregate economic activity of nations that organize their work mainly in business enterprises; a cycle consists of expansions occurring at about the same time in many economic activities, followed by similarly general recessions, contractions, and revivals which merge into the expansion phase of the next cycle; in duration, business cycles vary from more than one year to ten or twelve years; they are not divisible into shorter cycles of similar characteristics with amplitudes approximating their own» [2, 8].

In the mid-20th century, J. Schumpeter proposed a typology of business cycles according to their periodicity, so that a number of particular cycles were named after their discoverers or proposers:

- the Kitchin inventory cycle of 3-5 years;
- the Juglar fixed investment cycle of 7-11 years (often identified as 'the' business cycle);
- the Kuznets infrastructural investment cycle of 15-25 years (after Simon Kuznets also called building cycle);

- the Kondratiev wave or long technological cycle of 45-60 years (after Nikolai Kondratiev) [3, 106].

Kitchin cycle is a short business cycle of about 40 months discovered in the 1920s by Joseph Kitchin.

This cycle is believed to be accounted for by time lags in information movements affecting the decision making of commercial firms. Firms react to the

improvement of commercial situation through the increase in output through the full employment of the extent fixed capital assets. As a result, within a certain period of time (ranging between a few months and two years) the market gets ‘flooded’ with commodities whose quantity becomes gradually excessive. The demand declines, prices drop, the produced commodities get accumulated in inventories, which informs entrepreneurs of the necessity to reduce output. However, this process takes some time. It takes some time for the information that supply significantly exceeds demand to get to the businesspeople. As it takes entrepreneurs time to check this information and to make the decision to reduce production, time is also necessary to materialize this decision (these are the time lags that generate the Kitchin cycles). Another relevant time lag is the lag between the materialization of the afore mentioned decision (causing the capital assets to work well below the level of their full employment) and the decrease of the excessive amounts of commodities accumulated in inventories. Yet, after this decrease takes place one can observe the conditions for a new phase of growth of demand, prices, output, etc. [4, 10].

Juglar cycle is a fixed investment cycle of 7 to 11 years identified in 1862 by Clement Juglar. Within the Juglar cycle one can observe oscillations of investments into fixed capital and not just changes in the level of employment of the fixed capital (and respective changes in inventories), as is observed with respect to Kitchin cycles. 2010 research employing spectral analysis confirmed the presence of Juglar cycles in world GDP dynamics [4, 11].

Kuznets swing is a claimed medium-range economic wave with a period of 15–25 years found in 1930 by Simon Kuznets [5, 207]. Kuznets connected these waves with demographic processes, in particular with immigrant inflows/outflows and the changes in construction intensity that they caused, that is why he denoted them as «demographic» or «building» cycles/swings. Kuznets swings have been also interpreted as infrastructural investment cycles [6, 109].

In economics, Kondratiev waves (also called supercycles, great surges, long waves, K-waves or the long economic cycle) are supposedly cycle-like phenomena in the modern . Averaging fifty and ranging from approximately forty to sixty years, the cycles consist of alternating periods between high sectoral growth and periods of relatively slow growth [4, 13].

Kondratiev identified three phases in the cycle: expansion, stagnation, recession. More common today is the division into four periods with a turning point (collapse) between the first and second phases. Writing in the 1920s, Kondratiev proposed to apply the theory to the 19th century:

1790-1849 with a turning point in 1815.

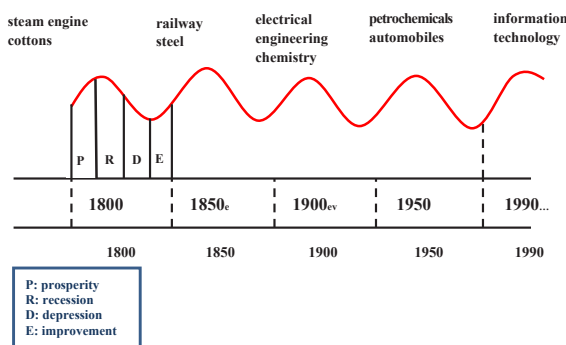
1850-1896 with a turning point in 1873.

Kondratiev supposed that, in 1896, a new cycle had started.

The long cycle supposedly affects all sectors of an economy. Kondratiev focused on prices and interest rates, seeing the ascendant phase as characterized by an increase in prices and low interest rates, while the other phase consists of a decrease in prices and high interest rates. Subsequent analysis concentrated on output.

According to the innovation theory, Kondratiev waves arise from the bunching of basic innovations that launch technological revolutions that in turn create leading industrial or commer-

cial sectors. Kondratiev's ideas were taken up by Joseph Schumpeter in the 1930s. The theory hypothesized the existence of very long-run macroeconomic and price cycles, originally estimated to last 50-54 years.



Picture 1. Simplified Kondratieff Wave Pattern [8]

There are several modern timing versions of the cycle although most are based on either of two causes: one on technology and the other on the credit cycle.

Additionally, there are several versions of the technological cycles, and they are best interpreted using diffusion curves of leading industries. For example, railways only started in the 1830s, with steady growth for the next 45 years. It was after Bessemer steel was introduced that railroads had their highest growth rates; however, this period is usually labeled the «age of steel».

The technological cycles can be labeled as follows:

- The Industrial Revolution – 1771;
- The Age of Steam and Railways – 1829;
- The Age of Steel and Heavy Engineering – 1875;
- The Age of Oil, Electricity, the Automobile and Mass Production – 1908;
- The Age of Information and Telecommunications – 1971.

According to Schumpeter, one of the reasons why the economic crisis of 1929-33 was so severe is a coincidence of troughs of Kitchin, Juglar and Kuznets cycles. The downturn in each cycle reinforced the downturn in the other cycles. However, most of the time, according to Schumpeter, the various cycles cross one another-a peak in one might correspond to a trough in another, thereby creating business conditions that are somewhere between all-out boom on one hand and the extreme crisis conditions on the other [8].

Economic cycles may be categorized according to five attributes of classification: duration, severity, the nature of underlying techno-economic processes, manageability and preventability by institutions [8].

By duration from through to through or from peak to peak there are recognized four typical time frames of economic cycles:

- cycles, with duration 50-60 years;
- cycles with duration 25-30 years;
- cycles with duration 10-12 years;
- cycles with duration 5-7 years.

Economic cycles are categorized here by a magnitude of severity which is recognized as a continuance of recession (significant decline in economic activity visible in real GDP), in three groups:

- extra severe, over 5 sequential years;
- severe, 3-5 sequential years;
- moderate, less than 3 sequential years.

Table 1

Techno-Economic mechanism of economic cycles [9]

Type of cycle	Underlying Techno Economic mechanism
Kitchin	Overshoots and undershoots of business inventories: recovery from recession left firms short of stocks which they then strove to rebuild. Suddenly they found they have succeeded all too well, and were obliged to cut back orders and output accordingly; which depressed the economy, and by doing so caused a further involuntary pile-up of stocks.
Juglar	Assets reallocation inside sectors of economy. Investment in fixed assets overshoots at the peak, giving excess capacity, and undershoots at the trough. The longer period between peaks and troughs reflects the slower process of adjustment involved.
Kuznets	Assets reallocation between existent sectors of economy and territories, that requires substantial investment in infrastructure, particular in building
Kondratiev	Fundamental assets reallocation due to new sectors creating and structural reconstruction of entire economy on new generation technological base

By the nature of underlying techno-economic processes economic cycles are divided in five groups:

- economic cycles caused by technological revolutions which affect the fundamentals of economic system;
- economic cycles driven by major basic inventions that cause structural changes and create a base for upcoming basic inventions;
- economic cycles driven by basic inventions that cause surge of consequent minor inventions and innovations;

- economic cycles caused involuntarily by inadequate institutional, entrepreneur and customers behaviour leading to inflation and overshoots or undershoots of business inventories.

- economic cycles occurring due to – force major: nature cataclysms, wars, pandemics, etc.

The real rate of manageability and preventability, or at least ability to smooth the severity of economic cycles, is floating somewhere between the classical economics concept of *laissez passé* and the communist concept of planned economy. Since the economy is considered to be partially manageable, economic cycles are not completely avoidable, but are subject of – smoothing regulations. Therefore in this paper economic cycles are categorized as the following:

- preventable economic cycles; in that category fall all cycles caused by human (institutions, entrepreneur and customers) behaviour;

- unpreventable but partially manageable economic cycles; cycles of all other nature fall in that category.

Every economic school of thought (Classic, Neo-Classic, Keynesian, Neo-Keynesian, Austrian, Endogenous, and Techno-Economical) provides its own explication on how economic cycles are driven. Sometimes it appears to be a tautology in argumentation. Low demand induces low supply, that leads to unemployment growth, that causes monetary injections, that induce inflation and make the investment bubble arise, that causes a financial system crisis, that requires sanitation, that leads to re-allocation of resources, that pushes economic activity, that induces a rise in employment, that leads to a rise in demand growth, that leads to a rise in prices, that leads to real demand fall, etc. This is a circle chain. One can start pooling from any link and turns over the entire chain [8].

Joseph Kitchin, Simon Kuznets, Nikolai Kondratiev, Clément Juglar provided their own explication on how economic cycles are driven (table 1).

References:

- Sullivan A. Economics: Principles in action / A. Sullivan, S. M. Sheffrin. – Upper Saddle River, New Jersey : Pearson Prentice Hall, 2003. – Pp. 502.
- Burns A. F. What happens during business cycles: A progress report / A. F. Burns, W. C. Mitchell. – New York : National Bureau of Economic, 1951. – Pp.34.
- Schumpeter J. A. History of Economic Analysis / J. A. Schumpeter. – London : George Allen & Unwin, 1954. – Pp. 968.
- Korotayev A. V. Spectral Analysis of World GDP Dynamics: Kondratieff Waves, Kuznets Swings, Juglar and Kitchin Cycles in Global Economic Development, and the 2008–2009 Economic Crisis / A. V. Korotaev, S. V. Tsirel. – Structure and Dynamics. 2010. Vol.4 (1). – Pp. 57.
- Kuznets S. Secular Movements in Production and Prices. Their Nature and their Bearing upon Cyclical Fluctuations / S. Kuznets. – Boston : Houghton Mifflin, 1930 – Pp. 536.
- Forrester J. W. New Perspectives on Economic Growth. Alternatives to Growth – A Search for Sustainable Futures / Ed. by D. L. Meadows. – Cambridge : MA: Ballinger, 1977. – Pp. 107-121.
- Tanning T. Kondratiev wave: overview of world economic cycles / T. Tanning, M. Saat, L. Tanning [Electronic resource] – Access mode : <http://globejournal.org/wp-content/uploads/2012/09/Vol-2-2-1-11-Tanning-Saat-and-Tanning.pdf>.
- Bormotov M. Economic cycles: historical evidence, classification and explication / M. Bormotov [Electronic resource] – Access mode : http://mpira.ub.uni-muenchen.de/19660/2/MPRA_paper_19660.pdf.
- Tylecote A. The long wave in the world economy / A. Telecote. – New York : Routledge, 1993. – Pp. 352.

Гайдей Д. О.

Донецький національний університет

КРИТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТЕОРІЙ ЕКОНОМІЧНИХ ЦИКЛІВ

Резюме

У статті запропоновано аналіз теорій економічних циклів. У роботі розглянуто економічні цикли різної тривалості, досліджено теоретичні засади та базові механізми циклів Китчина тривалістю 3-5 років, циклів Жюгляра тривалістю 7-11 років, циклів Кузнеца тривалістю 15-25 років, довгих хвиль Кондратьєва тривалістю в 45-60 років. У дослідженні запропоновано різні класифікації економічних циклів і вивчено основні причини, які їх призводять до періодичних коливань ділової активності.

Ключові слова: короткостроковий цикл Китчина, середньостроковий цикл Жюгляра, ритм Кузнеца, хвиля або довгий технологічний цикл Кондратьєва, поширення, стагнація, спад, економічне зростання, коливання в економіці.

Гайдей Д. А.

Донецкий национальный университет

КРИТИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ТЕОРИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЦИКЛОВ

Резюме

В статье представлен анализ теорий экономических циклов. В работе рассмотрены экономические циклы разной длительности, исследованы теоретические основы и базовые механизмы циклов Китчина длительностью 3-5 лет, циклов Жюгляра длительностью 7-11 лет, циклов Кузнеца длительностью 15-25 лет, длинных волн Кондратьева периодичностью в 45-60 лет. В исследовании предложены различные классификации экономических циклов и изучены основные причины, которые приводят к периодическим колебаниям деловой активности.

Ключевые слова: краткосрочный цикл Китчина, среднесрочный цикл Жюгляра, ритм Кузнеца, волна или длинный технологический цикл Кондратьева, распространение, стагнация, спад, экономический рост, колебания в экономике.

УДК 330.352

Павлов К. В.

Ижевский институт управления,
Камский институт гуманитарных и инженерных технологий

ПАТОИНСТИТУТЫ, ПАТОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ И МОДЕРНИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье дается характеристика патоинституционализма как перспективного направления институциональной теории, определяются сущность и критерии выделения патоинститутов сквозь призму возможности использования этих понятий при анализе факторов и особенностей модернизации российской экономики.

Ключевые слова: патоинституционализм, патоинституты, российская экономика, модернизация, патологический процесс.

Постановка проблемы. Институционализм как новое направление экономической мысли возник в США в начале XX столетия как одна из форм отображения усилившихся монополитических тенденций в экономике, содействуя разработке и развитию «антитрестовской» политики собственной страны. В определенной мере институционализм противопоставляется неоклассическому направлению экономической теории, исходящей из великого тезиса, сформулированного еще великим А. Смитом о «невидимой руке» рынка, т. е. о совершенстве рыночного хозяйственного механизма и саморегулируемости рыночной экономики. При наличии междисциплинарного характера институционализм наряду с материальными факторами в качестве определяющей силы развития экономики выделяет также правовые, моральные, этнические, духовные и другие факторы, рассматриваемые в историческом аспекте.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы о патоинститутах, патоинституциона-

лизме и модернизации российской экономики рассматривали в своих работах А.А. Аузан [1], В.В. Дементьев, Р.М. Нуриев [2], Я.С. Ядгаров [3], О.В. Носова [4], В.К. Нусратуллин [5]. Следует отметить, что вышеупомянутые ученые уделяли внимание развитию институционализма и различным современным проблемам.

Цель данной статьи – изучение и анализ патологий, которые могут привести к формированию и развитию нового направления в рамках институциональной теории. Учитывая, что в последнее время участились кризисы глобального и локального характера, представляется, что развитие патоинституционализма может стать весьма актуальным.

Результаты исследований. В основе категориального аппарата институционалистской концепции лежит понятие «институт», причем к институтам относят самые разнообразие понятия, такие, как собственность, государство, семья, профсоюзы, религия, нравы и т. п. [2]. Таким образом, инсти-

тут в данной концепции рассматривается в качестве первичного элемента движущей силы общества в экономике и вне ее. Развитие институтов происходило в течение длительного периода времени, т.е. это был длительный процесс, который включал их создание, отбор и формирование эффективной системы институтов. В последнее время все чаще говорят о выращивании институтов. В значительной мере это определило то обстоятельство, что в рамках институциональной теории за вековой период ее развития сформировалось несколько различных и вполне самостоятельных, целостных концепций.

Среди такого рода концепций можно выделить следующие: новая институциональная экономика, неинституциональная экономика, эволюционная экономика и ряд других. Так, в рамках первого из перечисленных научных направлений изучается институциональная структура государства, реальные институты – организации и хозяйственные системы. Неинституциональная экономика изучает влияние отношений и прав собственности на развитие социально-экономических систем, осуществляет анализ транзакционных издержек, исследует экономические аспекты заключения разнообразных контрактов [4]. Эволюционная экономика изучает взаимосвязь между технологическими и социально-экономическими процессами, рассматривает вопросы разработки оптимальной стратегии поведения фирмы.

На наш взгляд, в настоящее время необходимо рассмотреть вопрос о целесообразности формирования еще одного научного направления в рамках институциональной теории – направления, названного нами «патоинституционализм». В рамках этой научной концепции планируется сконцентрировать внимание на изучении патологических процессов в институциональной системе и в самих институтах (которые по аналогии можно назвать патоинститутами). Использование данного названия объясняется тем, что термин «патологический процесс» образован от греческого «патос», что означает болезнь [6]. Учитывая, что в последнее время на разных уровнях общественной иерархии участились всевозможные кризисы, которые весьма болезненно переживаются населением, представляется, что развитие патоинституционализма является весьма актуальным.

Здесь и всевозможные кризисы на азиатских рынках, августовский дефолт 1998 г., мировой кризис 2008-2009 годов. К тому же усилились всевозможные диспропорции как в мировой экономике, так и в национальной экономике различных стран [9]. Значительно усилилось проявление диспропорциональности и в разных составляющих национальной экономики: на отраслевом и региональном уровнях, а также на уровне отдельных предприятий и фирм. Очевидно, что усиление кризисов и диспропорций связано также и с институциональным фактором, причем как на уровне отдельных институтов, так и с функционированием институциональной системы в целом. Поэтому одним из важнейших аспектов развития патоинституционализма как нового научного направления должно стать изучение взаимосвязи между усилением кризисных проявлений и диспропорциональности, возникающих в социально-экономических системах на разных уровнях управленческой иерархии, с одной стороны, и институциональным фактором, институциональным направлением, с другой стороны.

Еще одним очень важным аспектом патоинституционализма может стать изучение различ-

ных видов и типов патологий в самой институциональной системе, в том числе во всевозможных институтах. В этой связи крайне важной проблемой может стать определение критериев и количественных показателей, на основе которых нормальный институт отличается от патоинститута. Такого рода проблема актуальна и для институциональной системы в целом (т.е. для определения нормальной и патологической институциональной системы в целом). Очевидно также, что патоинституционализм будет связан с другими, уже сложившимися направлениями и концепциями институциональной теории.

Так, один из основоположников институциональной теории Т. Веблен, которого нередко за образ своих мыслей также называли американским Марксом, в вышедшей еще в 1899 г. книге «Теория праздного класса» критиковал паразитический образ жизни занятых только финансовой деятельностью рантье-владельцев особой, абсентеистской формы частной собственности [3]. Этим самым он по существу противопоставлял эту, если так можно выразиться, праздную часть бизнесменов остальным (нормальным) предпринимателям, реально зарабатывающим свой предпринимательский доход (глубокий анализ негативных аспектов абсентеистской формы собственности можно встретить в научных трудах профессора из Уфы В.К. Нусратуллина [5]). Иначе говоря, по существу у Т. Веблена абсентеистская форма собственности и ее владельцы рассматриваются как некая патология, которая, в отличие от обычных предпринимателей, мешает эффективному развитию экономики, в том числе эффективному развитию научно-технического прогресса.

Справедливость сказанного можно видеть на примере современной российской действительности, когда многие олигархи, сколотившие огромные состояния за коротких срок за счет использования природных ресурсов, по существу являющимися народным достоянием России и поэтому им самим не принадлежащими, используют значительную часть полученных доходов не на развитие производства, а на удовлетворение собственных прихотей. Все это также свидетельствует о ненормальности, патологичности современной российской институциональной системы, в том числе, некоторых государственных структур, являющихся ее важнейшими атрибутами. Это обстоятельство также самым серьезным и самым негативным образом сказывается на социально-экономической эффективности модернизации и вообще эффективности НТП в России. Иначе говоря, абсентеистская форма собственности – один из важнейших тормозов модернизации и технического перевооружения российской экономики.

В этой связи целесообразно привести противоположный пример – Норвегию. В начале XX века Норвегия была одной из самых бедных стран Европы, а сейчас, спустя сто лет, наоборот, является одной из самых богатых стран с очень высоким уровнем жизни. В значительной степени связано это с эффективным использованием доходов от добычи нефти на шельфе океана, чем данная страна давно уже занимается. Эти доходы идут в государственный фонд, причем значительная их часть в настоящее время не тратится, а остается для использования будущими поколениями. На наш взгляд, вообще, целесообразно значительно изменить стратегию, парадигму развития России в сторону существенного усиления контроля и управления сырьевым сектором и отраслями тя-

желой промышленности со стороны государственных структур, оставив традиционные, рыночные принципы хозяйствования лишь в системе малого и среднего бизнеса. Все это, кстати, позволит сконцентрировать доходы от сырьевого сектора и направить их часть на процессы модернизации российской экономики.

Такая стратегия развития, которую условно можно назвать «Стратегия ограниченного капитализма» или «Стратегия государственного капитализма», больше отвечает интересам России и особенно защите ее природных ресурсов, чем либерально-монетарная стратегия. Кстати, ретроспективный анализ отечественного опыта осуществления крупных модернизаций экономики свидетельствует о том, что начинались и проводились они, как правило, под жестким контролем со стороны государственных структур, т. е. осуществлялись «сверху», а не «снизу» (т.е. инициатива исходила преимущественно не со стороны предприятий и фирм, а государственных структур). Достаточно в этой связи вспомнить реформы Петра I, Александра II, реформы П.А. Столыпина, коллективизацию и индустриализацию социалистической экономики и пр. Целесообразно также, на наш взгляд, вернуть в хозяйственный механизм России и плановый институт в форме индикативного планирования.

Разумеется, речь здесь не идет о возвращении к директивно-приказной форме планирования, характерной для социалистической экономики. Это не возможно хотя бы из-за того, что в странах с развитой рыночной экономикой на государственственный сектор, функционирование которого основано преимущественно на использовании объектов государственной собственности, в структуре ВВП, как правило, приходится от 15% до 25%. Соответственно, на малый и средний бизнес в структуре ВВП развитых государств обычно приходится от 35% до 55%, а на крупный бизнес – от 30% до 50%. Именно такие пропорции между этими тремя укладами, секторами развитой рыночной экономики – государственным сектором, сектором крупного и сектором малого и среднего бизнеса создают необходимые (но пока еще все же недостаточные) условия для ее высокоэффективного функционирования и развития. Все это является результатом длительного эволюционного развития рыночной экономики.

Если сравнить эти пропорции со структурой, сложившейся между аналогичными укладами в российской экономике, то сразу следует указать на показатели сравнительно небольшого удельного веса, приходящегося на малый и средний бизнес – около 15%. Соответственно, существенно выше в России доля в структуре ВВП, приходящаяся на крупный бизнес. Объяснить эту своего рода российскую патологию (если можно так выразиться) можно следующим образом.

Одной из важнейших причин является то, что Россия – северная страна. По оценкам, около 65-70% территории страны относится к зоне Севера – а это означает повышенные затраты на строительство жилья (в 2-3 раза выше по сравнению с затратами, приходящимися на строительство жилья в средней полосе России), большие издержки на добычу сырья (той же нефти) и т.д. [8]. Именно в этом, на наш взгляд, заключается одна из наиболее важных причин того, что в России уже достаточно давно доля в структуре ВВП, приходящаяся на малый бизнес, не превышает 15%.

Следует отметить, что и в Канаде – стране, территориальная структура которой среди развитых

государств в наибольшей степени схожа с российской (в Канаде также около 70% территории относится к зоне Севера), схожие проблемы. Здесь также добыча тонны нефти в северных провинциях Канады (например, в штате Альберта) обходится в 3-4 раза дороже, чем в более комфортных по климатическим условиям регионах страны (кстати, в Канаде, так же, как и в России, именно в северных регионах находятся большие запасы неосвоенных природных ресурсов) [10].

Кроме фактора «северности» на структуру форм собственности и форм хозяйствования в России значительное влияние по инерции оказывает наследие социалистической эпохи, когда сплошь и рядом создавались крупные и крупнейшие предприятия. Кроме этой причины не последнюю роль здесь играет также сырьевая направленность российской экономики. Все это, а также высокий уровень износа основных фондов существенно снижает конкурентоспособность российской экономики. Таким образом, учитывая специфические условия осуществления воспроизводственного процесса в России, структура форм собственности и форм хозяйствования в отечественной экономике не должна соответствовать средним стандартам, характерным для стран с развитой рыночной экономикой.

Можно выделить немало патологий в институциональной среде, открытых еще основоположниками институционализма. Так, тот же Т. Веблен открыл эффект, названный в честь него «эффектом Веблена». Сущность его заключается в том, что для имущего непроеводительного класса могут существовать особые цены на товары, символизирующие их «престижность», а не истинное проявление закона спроса и предложения. Особенно часто «эффект Веблена» проявляется в специфических особенностях системы ценообразования на товары роскоши, когда рост цены на них означает рост престижности. Итак, в данном случае имеет место нарушение действия фундаментального экономического закона (своего рода тоже патология) – закона спроса и предложения для определенной группы людей (института), т.е. в данном случае группы нуворишей. Более того, нарушение этого закона (т.е. ситуацию, которую также можно назвать патологической) имеет место и в противоположном случае – на так называемые товары бедняков, которые также еще называют товарами Гиффена в честь историка XIX века, изучающего изменения в системе потребления беднейших слоев населения Великобритании XVII и XVIII веков – крестьян, когда случались неурожаи картофеля. Этот вид сельскохозяйственной продукции являлся в тот период важнейшим продуктом питания у беднейших крестьян и, когда были неурожаи картофеля и цены на него из-за этого существенно возрастали, спрос на картофель у этих слоев населения британского общества того времени не падал, как должно было быть в соответствии с действием вышеупомянутого фундаментального закона спроса и предложения, а, наоборот, возрастал. Объяснялось это тем, что в условиях неурожаи картофеля доходы британских крестьян, его выращивающих, существенно сокращались, а, значит, сокращалось и потребление сравнительно дорогих и более калорийных продуктов питания (молока, яиц, мяса и пр.) и, соответственно, увеличивалось потребление все того же картофеля как самого дешевого продукта питания.

Заключение. Таким образом, можно видеть, что в рамках институциональной теории уже достаточно давно исследуются различного рода экономи-

ческие аномалии, патологии (хотя, как правило, называемые иным образом), связанные с нарушениями, отклонениями от обычного, стандартного поведения различных институтов или институциональной системы в целом. Однако происходило это не часто, время от времени, спорадически. Здесь же нами предлагается сконцентрировать внимание на изучении такого рода институциональных патологиях, что позволит выявить общее и особенное в них, раскрыть закономерности и тенденции их функционирования и, в конце концов, поможет осуществить разработку направлений, форм и методов устранения этих патологий.

Изучение и анализ подобных патологий в итоге может привести к формированию и развитию нового направления в рамках институциональной теории – направлению, названного нами патоинституционализмом. Его развитие будет происходить во взаимосвязи не только с другими направлениями институциональной теории, но и с иными экономическими концепциями. Так, представляется, что тесное взаимодействие может произойти между развитием патоинституционализма и экономической режимологией, которую интенсивно развивает в своих научных трудах профессор из Донецка В.И. Ляшенко [7] (например, перспективно, на наш взгляд, введение в научный оборот и в теоретический анализ понятия «паторежим»).

Целесообразно различать, на наш взгляд, патологии в институциональной системе, в институциональной среде и в самих институтах (в этом случае последние можно называть патоинститутами). Так, к патоинститутам можно отнести устаревшие институты, нуждающиеся в замене или обновлении; отжившие институты, приносящие вред и мешающие реализации прогрессивных мероприятий, а также неправильные институты, тормозящие развитие социально-экономических процессов, например, процесс модернизации российского общества. Учитывая, что институт – это совокупность, состоящая из правила или нескольких правил и внешнего механизма принуждения индивидов к исполнению этих правил, т.е. это сложное понятие и в случае обнаружения в нем какой-то патологии в связи с этим нужно искать, в каком конкретном элементе или элементах этого института данная патология возникла. Целесообразно также осуществить классификацию патоинститутов, например, по сферам действия – патоинституты в социальной, в правовой, в экологической сферах и т.п. Патоинституционализм, таким образом, может диагностировать развитие патологий, т.е. болезней в институтах и институциональной среде, а также разработать методы борьбы с ними (т.е. методы их лечения). Кроме этого, его развитие может в будущем способствовать профилактике возникновения патоинститутов.

Список литературы:

1. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория / Под ред. профессора А.А. Аузана. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 416 с.
2. Институциональные проблемы эффективного государства / Под ред. В.В. Дементьева, Р.М. Нуриева. – Донецк : Донецкий национальный технический университет, 2011. – 292 с.
3. Ядгаров Я.С. История экономических учений : учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 480 с.
4. Носова О.В. Институциональная теория и ее применение на постсоветском пространстве / В коллективной монографии: Социально-экономическое развитие славянских стран СНГ: сравнительный анализ (Серия: Экономическое славяноведение) / Под научной ред. К.В. Павлова и И.З. Юсупова (параграф 9 главы 12). – Ижевск : Изд-во «Митра», 2012. – 837 с.
5. Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика. 2-е изд., доп. – М. : Компания Спутник+, 2006. – 482 с.
6. Павлов К.В. Патологические процессы в экономике. – М. : Магистр, 2009. – 461 с.
7. Ляшенко В.И. Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию. – Донецк : Институт экономики промышленности НАН Украины, 2012. – 370 с.
8. Экономический механизм и особенности инновационной политики на Севере / Под научной ред. В.С. Селина, В.А. Цукермана. – Апатиты : Изд-во Кольского научного центра РАН, 2012. – 255 с.
9. Павлов К.В. Патологические процессы в эколого-экономической сфере. – Германия : Изд-во LAP LAMBERT, 2011. – 438 с.
10. Павлов К.В. Региональные эколого-экономические системы. – М. : Магистр, 2009. – 351 с.

Pavlov K. V.

Izhevsk Institute of Management,
Kamsky Institute of Humanitarian and Engineering Technologies

PATOINSTITUTY, PATOINSTITUTIONALISM AND MODERNIZATION OF THE RUSSIAN ECONOMY

Summary

In article the patoinstitutionalism characteristic as perspective direction of the institutional theory is given, the essence and criteria of allocation patoinstitutivity through a prism of possibility of use of these concepts are defined in the analysis of factors and features of modernization of the Russian economy.

Key words: patoinstitutionalism, patoinstitutivity, Russian economy, modernization, pathological process.

УДК 330.101.541:001

Савицька Н. Л.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

ХОЛІСТИЧНИЙ ПЕРСОНАЛІЗМ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНА ОСНОВА ДОСЛІДЖЕННЯ ЛЮДИНИ В ГОСПОДАРЬСЬКОМУ РОЗВИТКУ

Запропоновано принцип холистичного персоналізму, який виступає методологічною основою дослідження людини в господарському розвитку. Виділено систему детермінант, що визначають можливості створення та реалізації суб'єктного потенціалу. Окреслено критерії множинної раціональності суб'єкта господарського розвитку.

Ключові слова: людина як суб'єкт, холистичний персоналізм, господарський розвиток, суб'єктний потенціал.

Постановка проблеми. Сучасна методологія економічної теорії ввібрала у себе різнобарвну палітру філософського осмислення та природничо-інструментального підходу щодо бачення суб'єкта господарського розвитку. Клубок невирішених методологічних суперечностей та практичних проблем вимагають нової методології, яка б відповідала методологічній конструкції «економіка для людини», а не «людина в економіці». Сучасна методологія «економіки в людині» (А. Гальчинського, Л. Гребнева) [1; 2], «економіки людини» (В. Марцинкевича, І. Соболевої) [3], «економіка для людини» (О. Бузгаліна) [4] «економіки з людським обличчям» (К. Флексер) [5], гуманістичної економіки (А. Печчеї) [6] лише формується, але вже зараз є зрозумілим те, що революційне багатство сучасного суспільства криється у багатстві людської особистості, отже розвиток економіки підпорядкований розвитку людини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомі методологічні принципи включення людини в аналіз економічних процесів: методологічний індивідуалізм (А. Сміт, Дж. С. Мілль, К. Менгер, А. Маршалл, О. Уільямсон, Й. Шумпетер, Л. фон Мізес, Г. Беккер, В. Меклінг, К. Бруннер та інші), холізм (Г. Саймон, К. Маркс, М. Вебер, Ф. Ліст, С. Лінденберг, О. Іншаков, Б. Єрзнкян та інші), персоналізм (О. Бузгалін, С. Булгаков, А. Гальчинський, А. Грималюк, А. Колганов, Б. Корнійчук, Ю. Осипов та інші) доповнюються та коригуються міждисциплінарними дослідженнями економіки і психології, що розвиваються у кейнсіанстві та посткейнсіанстві, поведінковій економічній теорії Дж. Акерлофа, Д. Канемана, В. Сміта, Р. Талера, А. Тверські та ін.; економіки і соціології К. Екклунда, Т. Заславської, В. Радаєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Асинхронність темпів змін в економіці та темпів удосконалення методології економічної науки пояснюється, серед іншого, відсутністю в теорії цілісного уявлення про людину як суб'єкта і економіки, і суспільства, що унеможлиблює представлення цілісної картини господарської реальності. Саме цим зумовлюється неможливість розв'язання суперечностей сучасного господарського розвитку, що лежать у площині соціально-економічних, демо-екологічних, ментально-інституціональних та когнітивно-інформаційних розривів. Осмислення потенціалу діяльності цілісної людини у сучасному господарстві становить актуальне завдання міждисциплінарних досліджень, які активно проводяться в економічній науці. Необхідність удосконалення існуючих методологічних підходів до аналізу діяльності людини як суб'єкта сучасного господарського розвитку зумовило предметну спрямованість даного дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічного принципу дослідження господарської діяльності людини в умовах становлення економіки знань.

Виклад основного матеріалу. За умов становлення глобальної економіки знань зростає взаємообумовленість розвитку людини, суспільства та економіки, яка полягає у холистичних (цілісних) зв'язках індивідуального і соціального, соціального і духовного, об'єкта і суб'єкта. Творчість із елітарної діяльності у сфері культури перетворюється у необхідну умову господарської діяльності зі створення можливостей розвитку особистості та суспільства. Творча активність обумовлюється не економічною необхідністю чи раціональністю, а конструктивною напруженістю, іманентною креативною властивістю природи людини.

Людина, з одного боку, – суб'єкт економіки, а з іншого боку – суб'єкт суспільства. Ці дві іпостасі людини тісно взаємопов'язані. Зв'язок між ними виступає і чинником, що конститує суспільство, і джерелом суперечностей в ньому, і стимулятором, і обмежувачем суспільної активності людини. Людина як суб'єкт економіки і суспільства є вихідною клітинкою (ядром) системи соціально-економічних відносин. Вона виступає суб'єктом, метою і засобом розвитку цивілізації.

Як суб'єкт економіки людина формується і розвивається в системі ринкових стосунків, де домінує егоїстичний інтерес людини (який покладено в основу методологічного індивідуалізму), поділ праці, товарний обмін, прибуток, конкуренція. Людина як суб'єкт суспільства є учасником комунікативних стосунків: сім'ї, певної демографічної, професійної, соціальної групи, етнічної і релігійної приналежності, політичної діяльності, громадської організації тощо. Як учасник комунікативних стосунків вона діє в системі суспільних інститутів формальних і неформальних норм і правил поведінки, що включають правові, світоглядні і моральні установки. В інститутах втілені об'єктивні структури зовнішнього світу та суб'єктивні сторони людської діяльності.

Суб'єктність означає вираження та втілення суб'єкта в діяльності, прояв якостей суб'єкта, його цінностей, які формуються предметно в лоні певного середовища. Кожен суб'єкт керується у своїй діяльності власними цінностями, проте базисні із них вкорінені у суспільстві, тобто мають всезагальний характер і вплив на індивідуальний рівень. Людина як суб'єкт творчості і культури виступає творцем соціальної реальності, культури, в яких найяскравіше проявляється ступінь цілісності людини господарюючої, яка творить суб'єкт-суб'єктні відносини.

Господарська діяльність людини здійснюється під впливом детермінант культури, соціуму, вла-

ди та ринку, які утворюють специфічний (національний) господарський порядок, що конституює можливості створення та реалізації суб'єктного потенціалу. Людина розглядається нами в соціально-історичному контексті як особистість – найменша неподільність світу господарства, її поведінка визначається принципом холистичного персоналізму, який схематично зображено на рис. 1.

Будучи учасником економічних і комунікативних стосунків, людина залишається особистістю. Людина шукає шляхи зростання прибутку або доходів, виконує і перетворює норми і правила взаємовідносин з іншими людьми в суспільстві, спираючись на власну систему цінностей.

У господарській діяльності людина поєднує знання, одержані в формальних інститутах освіти та культури, із свого життєвого досвіду, із спостережень за вчинками інших людей, а також творчо переосмислює їх та в результаті одержує нові знання. Поряд з цим нами враховується неможливість людиною досягнути, пізнати всю господарську реальність, оскільки їй притаманна фундаментальна невизначеність, тобто не лише відсутність знань про майбутнє, але й принципова непізнаність.

На рис. 1. зображено холархічні взаємозв'язки у формуванні та реалізації суб'єктного потенціалу людини в господарстві. Суб'єктний потенціал задається координатами культури, соціуму, влади та ринку, які визначають можливості його створення та реалізації. Особливу роль у його формуванні має національна ментальність, що складається в процесі історичного розвитку суспільства під впливом

умов життєдіяльності та «суб'єкт-суб'єктної» взаємодії. Економічна ментальність набуває форми господарської культури, включаючи світоглядні системи, базові цінності, етику ділових, трудових відносин, споживчі паттерни, евристики, рутини, які мають системоутворювальний характер та становлять ядро неформальних інститутів.

У сукупності формальні інститути та інші економічні неформальні правила та норми, інформент (механізм примусу до виконання зобов'язань і ресурси для його реалізації), ідеологія та економічна ментальність створюють інституційне середовище формування та реалізації суб'єктного потенціалу. Владні ресурси, суспільний рівень знань виступають або обмеженням, або стимулом його розкриття.

Діяльність людини в господарстві ґрунтується на її ресурсному потенціалі та реальних обмеженнях. Людський потенціал відноситься до невлоних чинників господарського розвитку, та включає не лише когнітивні ресурси (інтелект, пам'ять, знання, увага, швидкість розумової реакції), ресурси здоров'я, а й психологічні сили людини (ментальність, комунікативність, екзистенціальну свободу). Він становить ядро суб'єктного потенціалу, який крім атрибуту активності, притаманному людському потенціалу, спирається також на атрибути цілепокладання та відповідальності. Поряд з цим традиційні економічні обмеження у вигляді величини доходу, цін, суспільних можливостей та ресурсів, доповнюються ще інституційними: діями інших учасників певної структури ринку (особливої уваги потребує монополія та олігополія), нормами, правилами та цінностями (комунітаризм, індивідуалізм, патерналізм), соціальними взаємозалежностями (патерни та рольові очікування), часовими (витрати часу на пошук й обробку інформації) та когнітивно-інформаційними (рівень знань, поінформованості) обмеженнями [7].

В економіці знань взаємодія з іншими суб'єктами відбувається не лише з приводу економічно обґрунтованого обміну, а й обміну знаннями, досвідом на неринкових принципах. Цей аспект поведінки людини в економіці знань проявляється у творчому дарі, що характеризує інтелектуальний обмін, має поновлюваний та невичерпний характер, ґрунтується на тісних духовних зв'язках. Для людини в таких умовах життєдіяльності прагнення до суперництва не дає ефективних результатів, співпраця в науці, творчості відкриває більше шляхів до інновацій, саморозвитку та розвитку форм господарювання.

Діяльність людини в економіці має, переважно характер сумісно-розділених відносин, що визначає базис життєдіяльності соціальних систем. Сучасний господарський розвиток характеризується процесами усупільнення та соціалізації, які одночасно ґрунтуються та посилюють роль сумісно-розділеної праці у створенні суспільного продукту. Залишаючись відносно самостійною, індивідуальна, конкретна

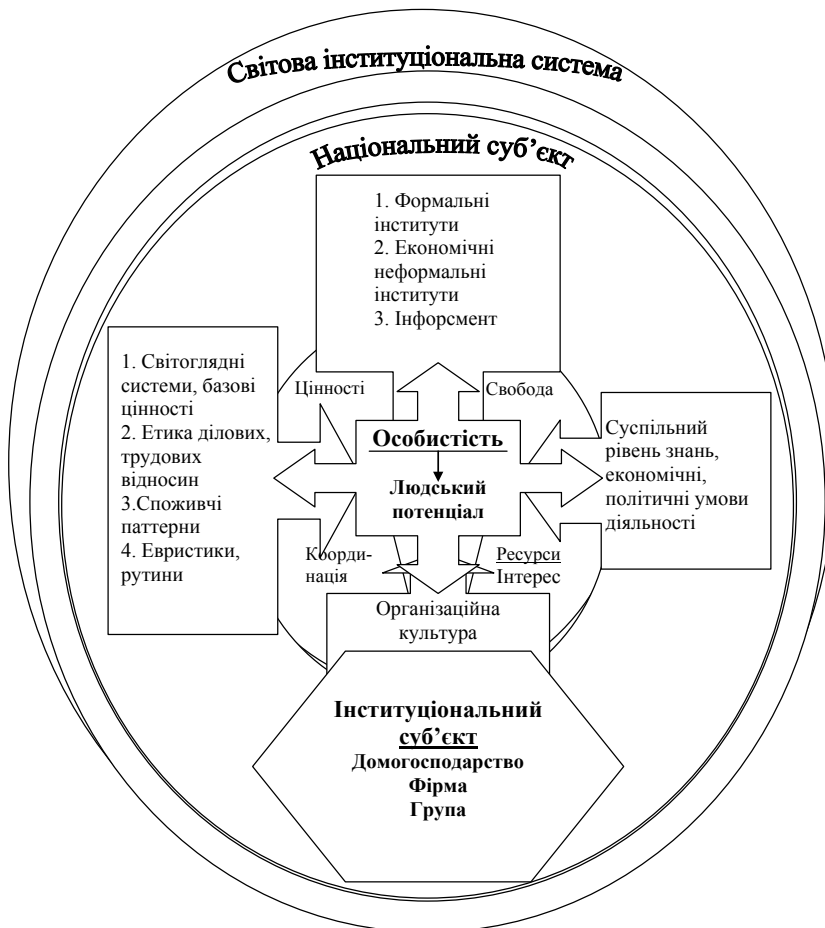


Рис. 1. Принцип холистичного персоналізму в формуванні та реалізації суб'єктного потенціалу людини в господарстві

праця у міру розвитку виробництва все більше стає опосередкованою діяльністю інших людей, забезпечуючи розширене суспільне відтворення. Стаючи все більше соціалізованою, така економіка ґрунтується на мережних зв'язках та ефектах, комунікативних практиках трансферу знань та технологій, колабораційних утворень груп однодумців, основаних на довірі, репутації, компетенції, лояльності, співпраці та співтворчості.

У цілому можна відзначити гетерогенну мотивацію людини в економіці знань, яка включає прагнення до саморозвитку (розвитку людського потенціалу), щастя (емоційно-духовної гармонії) та гідного рівня життя (високих стандартів якості життя). Не можна не погодитись із позицією А. Сена щодо досягнення добробуту шляхом узгодженості, взаємозалежності господарської поведінки, яка ґрунтується не лише на егоїстичному розрахунку, а й на альтруїстичному началі людської особистості. Раціональність дії можна визначити лише знаючи цільову причину самої дії [8]. Отже, дії людини не завжди продиктовані особистими інтересами, вони можуть визначатися суспільними нормами і традиціями, маніпуляцією суспільною свідомістю, умовами контракту, що звучує поле персональної суб'єктності та значно ускладнює моделювання реальної поведінки людини в господарстві. Переваги вибору визначаються суб'єктивними потребами, цінностями і бажаннями; переживаннями та емоціями; власним досвідом та орієнтацією на поведінку інших.

За умов екоцентричної інтерпретації господарської діяльності, тобто орієнтації на зовнішні відносно суб'єкта об'єкти, критерієм раціональності виступає максимізація результатів та мінімізація вкладених ресурсів життєдіяльності людини. Ендоцентрична діяльність, спрямована на розширене залучення внутрішніх ресурсів, які забезпечують внутрішній розвиток людини, інтелектуалізацію суспільних відносин, поширення неринкових відносин, що розмиває класичне поняття економічної раціональності, роблячи її сутнісною та множинною.

Множинна раціональність полягає в тому, що людина при прийнятті господарських рішень прагне до досягнення власного інтересу, але у виборі альтернатив користується не одним заданим критерієм – максимізацією зиску, а їх множиною в залежності від конкретної ситуації та домінуючої поведінкової установки. Критерій раціональної поведінки визначається особистістю, яка орієнтується на власні цінності-цілі, закладені в її свідомість культурою, інститутами, домінуючими суспільними уявленнями щодо нормативності поведінки (ідеологія, мораль, право, інфорсмент, переконання, переваги, світогляд), ефективними когнітивними евристичними. Слід зазначити провідну роль у формуванні ментальних конструкцій людини культури, влади та зрілості соціуму. Критерії раціональності характеризуються змінюваністю, залежністю від співвідношення між наявними економічними та неекономічними ресурсами й обмеженнями, заданими когнітивними, інформаційними, соціальними та психологічними детермінантами.

Цінність конкретних матеріальних та нематеріальних благ визначатиметься ситуативно в конкретному часі-просторі та відповідно до цінності окремих результатів, що обумовлюється «асиметричною реакцією на зміну добробуту», тобто вірогідність його зростання переоцінюється, тоді як ймовірність втрат недооцінюється [9, с. 87]. Д.

Канеман та А. Тверські виводили теорію перспектив, ґрунтуючись на особливостях психіки людини по-різному оцінювати доходи та витрати [10]. Це, так званий, фреймінг ефект, коли людина обирає з альтернатив в умовах ризику, то кінцеві вигоди чи втрати оцінюються протилежно. Цінність доходів розглядається як зростання добробуту, а витрати – його зменшення, при позитивному розвитку подій поведінка людини спрямована на уникнення ризику, при негативному – навпаки. Тобто, експериментально доведено, що людина здатна переоцінювати позитивні очікування та недооцінювати ризики, оскільки її знання обмежені, на ринку існує асиметрія інформації, яка проявляється у її перенасиченні або недостатності. Крім цього, діють психологічні чинники, зокрема, когнітивні евристичні – спрощені правила прийняття рішень, які використовують суб'єкти в умовах невизначеності. Основні з них застосовують при прийнятті рішень на фінансових ринках, ринках споживчих товарів. До них належать ефекти: референтного стану, вкладених коштів, початкового запасу, форми, принципи упередження доступності та репрезентативності.

Таким чином, передумови теорії очікуваної корисності викликають невідповідність нормативної та дискрептивної господарської поведінки. Людина по-різному оцінює результати діяльності, враховуючи цільову спрямованість та умови господарського середовища, когнітивні та інформаційні обмеження, фокусування на короткострокових гетерогенних інтересах, впливі емоцій та суджень інших суб'єктів.

Потенціал суб'єкта господарювання формується під впливом певної культури, в лоні якої створюються, накопичуються, розвиваються матеріальні, духовні та соціальні цінності, що в сукупності формують умови діяльності суб'єкта та її спрямованість. Сукупний людський, соціальний та культурний капітал утворює каркас господарської поведінки. Таким чином, сукупність усіх цінностей формує сутність людини у будь-якому прояві: як фактора економіки, рушійної сили та суб'єкта діяльності й розвитку. Поряд з цим культурні та правові норми виступають імперативними цінностями, які доповнюють сутнісне належним, проте їх застосовність залежить від вибору суб'єкта.

Висновки. В основі застосованого діяльнісного підходу лежить розуміння того, що людина одночасно суб'єкт економіки та суспільства. Цілісність суб'єкта обумовлюється єдністю творчих (продуктивних) потенцій особистості та синергійної, холістичної енергії інституційної структури розвитку. Цілісність економічної системи проявляється у взаємообумовленості цілеспрямованої діяльності людини, яка одночасно є суб'єктом і економіки, і суспільства, та характеристик культурно-інституційного середовища, що її конструюють та регулюють (обмежують / стимулюють).

Синтезований методологічний принцип холістичного персоналізму об'єднує творчу активність, свободу, ініціативу та відповідальність особистості (яка виступає результатом цивілізаційного розвитку та саморозвитку, елементом господарської організації) з цілісним впливом інституціонального середовища та інституціональної структури на реалізацію її потенціалу для досягнення цілей господарської системи.

Визнання реалізму психологічних основ економічного аналізу дозволяє виокремити дії, орі-

ентовані на індивідуалізм, особистісність та суб'єктність. Індивідуалізм відображає власний інтерес та свободу людини, особистісність – одночасну неповторність людини та вплив на неї соціуму, суб'єктність – активність, дієвість, творчість та відповідальність.

Таким чином, методологічною основою господарської поведінки людини в умовах економіки знань може стати холистичний персоналізм як принцип, який лежить в основі амбівалентної господарської поведінки людини та ґрунтується на синтезі методології холізму (цілісності економіч-

ної системи, яка проявляється у взаємообумовленості та взаємозв'язку господарських суб'єктів та інститутів) та персоналізму (іманентної здатності особистості до креативної активності). Це дозволяє адекватно відобразити процеси формування людини господарюючої як одночасного суб'єкта економіки і суспільства, проаналізувати господарський розвиток в умовах становлення глобальної економіки знань, у якій посилюються процеси сумісно-розділеної діяльності із домінуванням індивідуальної за формою, але загальної за змістом творчо-інтелектуальної праці.

Список літератури:

1. Гальчинський А. Економічна методологія. Логіка оновлення : курс лекцій / А. Гальчинський. – К. : «Адеф-Україна», 2010. – 572 с.
2. Гребнев Л. От «человека в экономике» к «экономике в человеке»? / Л. Гребнев. // Вопросы экономики. – 2008. – № 11. – С. 43-58.
3. Марцинкевич В., Соболева И. Экономика человека / В. Марцинкевич, И. Соболева. – М. : Аспект Пресс, 1995. – 286 с.
4. Бузгалин А. Человек в экономике XXI века: пределы капитала / А. Бузгалин, А. Колганов // Социальная экономика. – 2010. – № 3. – С. 37-56.
5. Флекснер К. Просвещенное общество. Экономика с человеческим лицом / К. Флекснер. – М.: Международные отношения, 1994. – 301 с.
6. Печчи А. Человеческие качества / А. Печчи. – М. : Прогресс, 1985. – 126 с.
7. Савицька Н. Л. Людина як суб'єкт сучасного господарського розвитку : монографія / Н. Л. Савицька. – Харків : Форт, 2012. – 352 с.
8. Сен А. Развитие как свобода [Пер. с англ. Е. Полецкой] / Ред. и послесл. Р. М. Нуреева. – М. : Новое издательство, 2004. – 425 с.
9. Довбенко М. Теория перспектив / М. Довбенко // Экономика Украины. – 2004. – № 6(511). – С. 87-91.
10. Kahneman D. Choices, Values, and Frames / D. Kahneman, A. Tversky. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2000.

Савицкая Н. Л.

Харьковский государственный университет питания и торговли

ХОЛИСТИЧЕСКИЙ ПЕРСОНАЛИЗМ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА ИССЛЕДОВАНИЯ ЧЕЛОВЕКА В ХОЗЯЙСТВЕННОМ РАЗВИТИИ

Резюме

Предложен принцип холистического персонализма, который выступает методологической основой исследования деятельности человека в хозяйственном развитии. Выделена система детерминант, определяющих возможности создания и реализации субъектного потенциала. Очерчены критерии множественной рациональности субъекта хозяйственного развития.

Ключевые слова: человек как субъект, холистический персонализм, хозяйственное развитие, субъектный потенциал.

Savitska N. L.

Kharkiv State University of Food and Trade

HOLISTIC PERSONALISM AS A METHODOLOGICAL BASIS STUDY OF MAN IN ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

The principle of holistic personalism, which acts as methodological basis of the study of human activity in economic development. Allocated system determinants of the feasibility and implementation of subject building. Rational features of subjects outlined the economic development.

Key words: person as subject, holistic personalism, economic development, subjective potential.

УДК 330.1

Хмель С. Н.

Хмель В. И.

Национальный аэрокосмический университет имени Н. Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

ПРОПЕДЕВТИКА ТЕОРИИ ФАКТОРНОПРОПОРЦИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРИБАВОЧНОГО ПРОДУКТА

В статье рассматривается проблема устранения эксплуатации наемного труда. Предложен новый принцип распределения стоимости прибавочного продукта, реализация которого должна обеспечить адекватное (справедливое) вознаграждение в виде дохода как для владельцев капитала, так и для наемных работников.

Ключевые слова: стоимость, распределение, прибавочный продукт.

Постановка проблемы. Одной из «вечных» проблем человеческого общества является экономическая эксплуатация одних людей другими, которая выражается в безвозмездном присвоении результатов чужого труда. Стремление устранить эту проблему – главная причина революционных действий, борьбы за изменение общественного строя, имеющих многовековую историю, которые пока что не дали их инициаторам желаемого результата. Экономическая теория должна раскрыть принципы адекватного распределения между собственником средств производства и работником стоимости продукта, созданного при использовании наемного труда, реализация которых будет способствовать сглаживанию социальных противоречий в современном обществе.

Анализ последних исследований и публикаций. Попыток разработать систему справедливого распределения произведенного продукта и его стоимости или убедить людей, что таковой является та или иная действующая система, было немало. Этой проблемой занимались многие ученые-обществоведы и просто думающие люди – от Томаса Мора до Кэмпбелла Р. Макконнелла (а между ними – масса более или менее заметных представителей социальной философии, социологии, экономической теории и т. д., например, Карл Маркс). Однако до настоящего времени в научной литературе нет концепции решения данной проблемы, которая была бы адекватной с точки зрения экономической теории и задачи обеспечения социальной сбалансированности.

Цель статьи. Целью данной работы является установление принципа распределения стоимости продукта – результата производственной деятельности, соответствующего требованиям адекватного и неэксплуататорского вознаграждения всех участников производственного процесса.

Изложение основного материала. В нашей статье речь будет идти о первичном распределении стоимости произведенного на предприятии продукта, т. е. о разделе этой стоимости на доходы непосредственных участников производственного процесса и собственников задействованного в нем капитала (которые тоже могут принимать участие в производстве как таковом).

Прежде всего необходимо определиться с трактовкой категории «стоимость». По нашему мнению, нужно согласиться с теми экономистами, которые считают, что продукт (товар) приобретает стоимость только на рынке. Эта стоимость находит свое выражение в цене товара. Иными словами, стоимость товара – это выручка от его продажи (обычно представленная как определенная сумма денег). Положения марксистской теории о так называемой

субстанции стоимости, отклонении цен от стоимости и т.п., очевидно, следует рассматривать критически, как примеры умозрительно-схоластического теоретизирования, «замешанного» на идеологической заангажированности их автора. Покупателя товара совершенно не интересует, какими были издержки производства, как делился рабочий день на необходимое и прибавочное рабочее время, какую прибыль желает получить производитель. Покупатель приобретает товар по той цене, которую он считает приемлемой, – а на величину такой цены влияют самые разнообразные факторы, и многие из них не имеют никакого отношения к процессу изготовления товара. Если продукт не продан, это означает, что он не имел стоимости.

Как известно, стоимость товара выражается в деньгах. Цена – это денежное выражение стоимости. Более того, нужно подчеркнуть, что в условиях более-менее развитого товарного хозяйства стоимость может получить свое реальное воплощение только в деньгах в виде выручки от продажи товара. Так называемый бартерный обмен сам по себе не дает возможности обеспечить воспроизводственный процесс – для этого нужны деньги. Получается, что понятия «стоимость» и «выручка от реализации товара» нужно рассматривать как синонимы.

За счет стоимости товара необходимо обязательно возместить издержки, связанные с использованием в производственном процессе средств труда, предметов труда и рабочей силы. Кроме того, желательно иметь и какой-то доход сверх издержек производства, т. е. получить прибыль. Таким образом, продукт – результат производства состоит из двух частей:

- продукт, стоимость которого возмещает издержки;
- продукт, стоимость которого обеспечивает прибыль.

Предлагается в дальнейшем называть первый *компенсирующим продуктом*, а второй – *прибавочным продуктом*. Соответственно, общая стоимость продукта складывается из стоимости компенсирующего продукта и стоимости прибавочного продукта.

Например, выручка производителя в деньгах от продажи определенного количества продукции составила 1000 грн. При этом величина амортизации машин и оборудования, примененных в процессе производства данной продукции – 200 грн., стоимость использованных сырья, материалов, энергии – 400 грн., затраты на оплату труда работников, изготовивших продукцию – 250 грн. В данном случае получается, что стоимость компенсирующего продукта составляет 850 грн., а стоимость прибавочного продукта – 150 грн. Если бы

при изготовлении данной продукции не использовался наемный труд, т.е. работником был бы сам владелец средств производства, то он присвоил бы всю стоимость продукта (в том числе и ту ее часть, которая предназначена для воспроизводства рабочей силы). Если же собственник средств производства нанимает работников, возникает вопрос по поводу того, кто должен присваивать стоимость прибавочного продукта. Тут возможны варианты: или вся эта стоимость поступает в распоряжение владельца средств производства, или она распределяется между собственником капитала и работниками, или (а почему бы и нет?) всю ее присваивают работники. Данная проблема имеет прямое отношение к одному из наиболее острых, болезненных и актуальных вопросов человеческого общества – к вопросу об эксплуатации одних людей другими в процессе производства, о присвоении одними результатов труда других. Именно убежденность многих людей в том, что такая эксплуатация есть, и попытки ее ликвидации (или хотя бы уменьшения) – главная причина всех революционных потрясений в истории человечества.

Экономисты-теоретики, разумеется, тоже занимались (хочется верить, что занимаются и сейчас) обозначенной проблемой. Если бы экономическая наука смогла подсказать человечеству, каким образом можно устранить эксплуатацию наемного труда, не прибегая при этом к насильственным действиям, никого не убивая и ни у кого ничего не отбирая – такие научные положения стали важнейшими интеллектуальными достижениями.

К сожалению, пока что эта задача (точнее, сверхзадача) нашей наукой не решена. Вариант устранения эксплуатации, предложенный Карлом Марксом, основывался на императиве об уничтожении частной собственности – чтобы средства производства и произведенный продукт принадлежали не отдельным лицам, а всем членам общества. Свою теорию о необходимости разрушения общественного строя, базирующегося на частной собственности, Маркс разрабатывал на основе положения о том, что стоимость продукта – результата производства – создается трудом и только трудом. Следовательно, по Марксу, прибыль собственников средств производства, использующих труд наемных рабочих – это полностью, так сказать, на сто процентов, результат эксплуатации наемного труда, создающего прибавочную стоимость [3, с. 14, 27, 284-285, 407; 4, с. 198; 5, с. 245-246, 248, 505]. Он подчеркивает, что «прибавочная стоимость есть не что иное, как неоплаченный труд» [4, с. 33].

Конечно, Маркс понимал, что утверждение о труде как единственном стоимостеобразующем факторе само по себе, не завуалированное какими-нибудь наукообразными рассуждениями, выкладками и умозаключениями, не выдерживает никакой критики хотя бы с точки зрения реальной действительности. Любой человек знает о том, что товар, на который затрачено много труда, может иметь низкую цену, а товар, на который затрачено много труда – высокую цену (это зависит от многих обстоятельств, зачастую не имеющих отношения к производственному процессу). По Марксу, в основе стоимости товара лежит не индивидуальный, а общественный труд. Величина стоимости товара, согласно его теории, определяется не фактическими затратами труда, а так называемыми общественно необходимыми затратами труда. Но что такое общественно необходимые затраты труда? В чем суть данной категории? Как ни странно,

К. Маркс, который, без сомнения, обладал способностью писать очень «длинно», рассматривая какое-либо понятие весьма внимательно, скрупулезно, так сказать, со всех сторон, в данном случае проявил непонятную лаконичность. Вся его характеристика категории «общественно необходимые затраты труда», которую он раскрывает через понятие общественно необходимого рабочего времени, выражена буквально в нескольких словах: «Общественно необходимое рабочее время есть то рабочее время, которое требуется для изготовления какой-либо потребительной стоимости при наличных общественно нормальных условиях производства и при среднем общественном уровне умелости и интенсивности труда» [2, с. 47]. И это все – понятия «общественно нормальные условия труда» Маркс не раскрывает. Он не объясняет, каковы критерии, по которым можно было бы оценить условия труда в смысле определения того, являются они нормальными или «ненормальными». По сути, он ведет речь о каких-то, так сказать, «средних» условиях (что это такое, неясно). Последователи К. Маркса также не стали себя утруждать решением задачи внятного, доходчивого объяснения сути категории «общественно необходимые затраты труда».

На наш взгляд, «уход» К. Маркса от анализа сути понятия «общественно необходимые затраты труда» (ОНЗТ) был сознательным. Если разобраться, получается, что ОНЗТ – это те затраты труда, которые признаются необходимыми обществом, а в каждом конкретном случае – покупателями товаров. Отсюда вывод: товар получает стоимость только на рынке, величина этой стоимости определяется в процессе его купли-продажи. Согласиться с этим положением – значит отрицать трудовую теорию стоимости как таковую и утверждение К. Маркса о том, что прибавочный продукт, созданный в процессе производства с использованием наемного труда, должен рассматриваться однозначно лишь как результат эксплуатации такого труда. В современном обществе наемные работники подвергаются эксплуатации со стороны тех, кто покупает их труд, однако прибавочный продукт, созданный в процессе изготовления товара, является результатом применения всех факторов производства, а не только труда. Следовательно, тот путь устранения эксплуатации, который предлагал К. Маркс, является с точки зрения экономической теории не совсем адекватным. К этой проблеме нужно подходить по-другому – искать решение в сфере распределительных отношений, а не в сфере отношений собственности, отталкиваясь от того, что все факторы производства выполняют стоимостегенеративную функцию.

Продукт получает стоимость на рынке благодаря тому, что он обладает свойством удовлетворять ту или иную потребность людей, т.е. имеет определенную полезность. Создать такой продукт можно только при использовании и средств труда, и предметов труда, и рабочей силы. Степень полезности, иными словами, качество продукта – важнейший фактор его рыночной стоимости. Чем выше качество, тем, при прочих равных условиях, выше цена товара. Качество продукта зависит и от качества труда работников, и от качества сырья, и от того, насколько хороши орудия труда и технология производственного процесса. Следовательно, стоимость продукта – результат применения всех факторов производства, поэтому она, в том числе и стоимость прибавочного продук-

та, которую марксисты называют прибавочной стоимостью, должна быть распределена между владельцами всех производственных ресурсов, использование которых позволило изготовить (получить) этот продукт. О принципах такого распределения речь пойдет ниже.

Какую опасность представляла (и представляет) марксистская экономическая теория для капиталистического общества, понятно многим. Не случайно в противовес ей была разработана другая теория, которая попыталась опровергнуть марксистские положения об эксплуатации наемного труда. Речь идет о так называемой западной экономической теории. Представители «экономикс» утверждают, что в современном обществе никакой эксплуатации наемного труда нет, что все владельцы факторов производства, в том числе и «носители» рабочей силы, получают вознаграждение в соответствии с вкладом того или иного фактора в создание стоимости продукта. В основе этой теории – хорошо известная концепция «трех факторов производства», а ее современная интерпретация основана на положениях о предельной производительности ресурсов. Как пишут западные экономисты, «... работнику выплачивают столько, сколько стоит его труд. Так же обстоит дело и с собственниками других ресурсов, получающими доход, пропорциональный стоимости предоставляемых ими ресурсов» [1, с. 323]. Таким образом, владельцы всех факторов производства, будто бы, получают в качестве вознаграждения за предоставление своих ресурсов именно то, что должны получать. Стоимость труда (уровень зарплаты), по мнению западных экономистов, определяется предельным продуктом труда в денежном выражении. Маржиналистская теория распределения стоимости продукта между владельцами факторов производства могла бы считаться действительно научной разработкой, если бы удалось определить величины предельных продуктов ресурсов, применяемых в производственном процессе. В предыдущих публикациях мы попытались доказать, что категория «предельный продукт ресурса» является чисто умозрительной, схоластической, т.к. определить его величину практически невозможно [7, с. 31-33; 8, с. 70, 71].

Таким образом, маржиналисты не смогли доказать, что в обществе, основанном на частной собственности на средства производства, нет эксплуатации наемного труда, поскольку им не удалось разработать такую методику определения результатов использования ресурса «труд», которую можно было бы применить на практике. Если не определен «вклад» ресурса в стоимость продукта, нет смысла вести речь и об адекватности (или неадекватности) вознаграждения для владельца этого ресурса.

Мы считаем, что рассуждения о «предельном продукте труда» направлены прежде всего на то, чтобы «замаскировать» проблему эксплуатации наемных работников. Позиция современных западных экономистов может быть объяснена, если вспомнить слова К. Маркса, относящиеся, правда, к их предшественникам (но это не меняет сути дела): «Инстинкт совершенно правильно подсказал этим буржуазным экономистам, что очень опасно слишком глубоко исследовать жгучий вопрос о происхождении прибавочной стоимости» [2, с. 524-525].

Нужно обратить внимание и на такой интересный факт: маржиналисты не заметили, что, пытаясь опровергнуть утверждения К. Маркса об

эксплуатации наемного труда, они, по сути дела, подтвердили это положение. Чтобы не быть голословными, возьмем и проанализируем материал из наиболее известного западного учебника «Экономикс» [1, с. 332-334]. Здесь рассматривается вопрос о том, как определяется оптимальное количество труда, который покупает фирма. Речь идет о, так сказать, классическом рынке труда, который назван конкурентным рынком труда. В этом случае количество труда, приобретаемое отдельной фирмой, не влияет на цену данного ресурса, сложившуюся на рынке (т. е. на уровень заработной платы). Получается, что предложение труда для отдельной фирмы будет абсолютно эластичным. Кривая предложения труда для фирмы является в то же время и графиком ее предельных издержек на труд. Кривая спроса фирмы на труд совпадает с графиком предельного продукта данного ресурса в денежном выражении. Предельный продукт труда уменьшается вследствие действия закона убывающей отдачи. Фирма должна увеличивать количество покупаемого труда в том случае, когда предельный продукт этого ресурса превышает его предельные издержки. Оптимальное количество труда определяется по правилу равенства предельного продукта в денежном выражении и предельных издержек на ресурс.

Сказанное можно проиллюстрировать с помощью рисунка. На рис. 1 представлены графики спроса фирмы на труд (он же – график предельного продукта труда в денежном выражении), предложения труда для фирмы (он же – график предельных издержек фирмы на труд); обозначения кривых, соответственно, D, MRP_L, S, MRC_L .

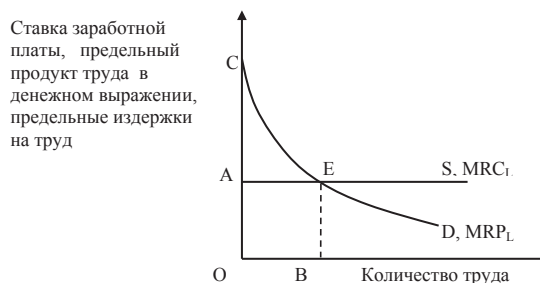


Рис. 1. Определение величины спроса фирмы на труд

Согласно рис. 1, на рынке труда установилась цена единицы этого ресурса, которая определяет величину заработной платы, на уровне OA. В соответствии с правилом определения оптимального количества ресурсов фирма должна приобретать такое количество труда, которое соответствует длине отрезка OB (точка E – пересечение кривых MRP_L и MRC_L). При этом затраты фирмы на труд выражены площадью прямоугольника OABE. Эти затраты – произведение количества единиц труда (OB) на цену единицы труда (OA). Каждой дополнительной единице труда соответствует определенная величина предельного продукта труда в денежном выражении, т.е. определенный прирост дохода фирмы именно за счет увеличения данного ресурса. Общий доход фирмы, обеспеченный благодаря применению оптимального количества труда и именно этим ресурсом, выражен площадью фигуры OCEB. Но ведь площадь фигуры OCEB больше, чем площадь прямоугольника OABE! Она включает еще и площадь фигуры ACEB.

Таким образом, в строгом соответствии с маржиналистской теорией нужно сделать вы-

вод о том, что работники получают в виде заработной платы не всю дополнительную стоимость, создаваемую их трудом, а лишь часть этой стоимости. Маржиналисты не справились с задачей опровержения марксистских положений об эксплуатации наемного труда (более того, своей теорией они подтвердили утверждение о том, что капиталисты присваивают часть результата труда наемных работников).

По нашему мнению, ни марксистская теория обеспечения справедливой системы распределения стоимости прибавочного продукта через ликвидацию частной собственности на средства производства, ни утверждения западных экономистов о том, что современная система распределения стоимости в обществе с рыночной экономикой является справедливой, не могут быть приняты, если рассматривать данную проблему с точки зрения экономической теории.

Как уже было отмечено выше, стоимость продукта складывается из двух элементов: стоимости компенсирующего продукта и стоимости прибавочного продукта. За счет выручки от реализации продукта обязательно должны быть возмещены затраты, связанные с износом средств труда (амортизация основного капитала), затраты на предметы труда и обеспечена оплата труда работников. Все эти затраты покрываются за счет компенсирующего продукта. Если предприятие имеет какой-то доход сверх стоимости компенсирующего продукта, это означает, что был произведен и прибавочный продукт, создание которого – результат реализации производительного потенциала всех факторов производства. Нужно найти ответ на вопрос о том, как распределить стоимость прибавочного продукта между субъектами производственного процесса, среди которых выделяются две группы: непосредственные работники и собственники капитала (которые тоже могут принимать участие в процессе производства, выполняя те или иные функции).

Конечно, сразу напрашивается такой ответ: распределение стоимости прибавочного продукта должно происходить в соответствии с тем, каков, так сказать, вклад каждого фактора производства в эту стоимость. Иными словами, владелец каждого фактора производства должен получать вознаграждение в виде определенной части стоимости прибавочного продукта, величина которой определяется этим вкладом. Но как же установить, какая именно часть прибавочного продукта обязана своим появлением применению того или иного производственного ресурса? Очевидно, если данный вопрос поставлен именно так, точного ответа на него быть не может. На это обращали внимание многие экономисты, например, Дж. С. Милль [6, с. 113].

Думается, проблему следует рассматривать в несколько ином ракурсе, исходя из того, что, во-первых, в рыночной экономике стоимость (ценность) любого блага определяется именно на рынке, где устанавливается цена продукта (или ресурса), а во-вторых, рыночной экономике имманентна тенденция к установлению средней нормы прибыли, т.е. к получению субъектами производственно-хозяйственной деятельности примерно равного дохода при равных по величине затратах (это – важнейшая характеристика рыночной экономической системы в ее, так сказать, классическом виде). Правда, указанная тенденция в современной экономике имеет отношение к межотраслевой конкуренции и сближению отраслевых

норм прибыли, но, по нашему мнению, принцип равного дохода при равных затратах должен быть распространен и на отношения между собственниками производственных ресурсов в рамках первичных производственных звеньев, т.е. предприятий.

Затраты владельцев факторов производства определяются стоимостью ресурсов, предоставленных ими для осуществления производственного процесса. Затраты владельца капитал – это стоимость использованных для изготовления товара предметов труда и амортизация средств труда. Под затратами наемного работника как участника производственного процесса нужно понимать стоимость воспроизводства рабочей силы, т.е. стоимость тех материальных и нематериальных благ, которые работник должен будет потребить, чтобы восстановить свою способность к труду. Работник сможет истратить на потребление с целью воспроизводства того ресурса, которым он располагает, сумму денег, соответствующую заработной плате. Итак, стоимостная величина затрат работника как участника процесса производства – это величина его заработной платы, т.е. стоимость труда, проданного собственником рабочей силы.

Владелец капитала и наемный работник выступают «партнерами» с точки зрения ресурсообеспечения производственного процесса. *Каждый ресурс, каждый фактор производства выполняет стоимостегенеративную функцию. Каждый производственный ресурс вносит свой вклад в создание стоимости продукта как такового и стоимости прибавочного продукта. Владелец каждого ресурса, использованного в процессе производства, должен получать часть стоимости прибавочного продукта соответственно доле затрат на его ресурс в общих издержках производства.*

Вернемся к цифровому примеру, рассмотренному выше. Стоимость прибавочного продукта в этом примере составляла 150 грн., затраты владельца капитала на средства труда и предметы труда – 600 грн., оплата труда работников – 250 грн. Общая величина издержек, таким образом, равна 850 грн. Это – стоимость компенсирующего продукта, которая поступит в распоряжение владельцев факторов производства как возмещение стоимости их ресурсов. Что касается стоимости прибавочного продукта, то она должна быть распределена между собственником капитала и наемными работниками пропорционально издержкам на средства труда и предметы труда (с одной стороны) и стоимости труда (с другой стороны). Соотношение этих величин – 600 к 250, или 12 к 5. Доля собственника капитала в стоимости прибавочного продукта составит 106 грн., доля наемных работников – 44 грн.

Наемные работники должны иметь 44 грн. дополнительно к тем 250 грн., которые они получают в виде заработной платы как компенсацию стоимости их ресурса, т.е. рабочей силы. *Таким образом, снимается вопрос об эксплуатации этих работников собственником капитала, о присвоении последним результатов чужого неоплаченного труда.* Наемные работники становятся равноправными участниками процесса распределения стоимости продукта, полученного благодаря воздействию их труда на средства производства, принадлежащие капиталисту-предпринимателю.

Выводы и предложения. Использование предложенного принципа распределения стоимости прибавочного продукта позволит в значительной мере сгладить противоречия между предприни-

матеріями-владельцями капіталу, покупачами ресурсу «труд», і наймними працівниками. Розуміється, розглядавана проблема надзвичайно складна, і її розробка потребує подальших досліджень – і не тільки в теоретичному, але і в інституціонально-практичному аспекті. Данна

стаття є, як видно навіть з її назви, роботою, метою якої – попереднє розглядання головних моментів теорії економічно обґрунтованого і неексплуататорського розподілу вартості продукту, створеного при використанні наймногого праці.

Список літератури:

1. Макконнелл К. Р. Економікс: принципи, проблеми і політика / Пер. 18-го англ. вид. // К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, Ш. М. Флінн. – М. : ИНФРА-М, 2011. – XXX, 1010 с.
2. Маркс К. Капітал. Критика політичної економії. – Т. 1 / К. Маркс. – М. : Політиздат, 1969. – 907 с.
3. Маркс К. Теорії прибавочної вартості (4 том «Капітала») / К. Маркс. – Частина 1. – М. : Політиздат, 1978. – 476 с.
4. Маркс К. Теорії прибавочної вартості (4 том «Капітала») / К. Маркс. – Частина 2. – М. : Політиздат, 1978. – 704 с.
5. Маркс К. Теорії прибавочної вартості (4 том «Капітала») / К. Маркс. – Частина 3. – М. : Політиздат, 1978. – 675 с.
6. Мільє Дж. С. Основи політичної економії і деякі аспекти їх застосування до соціальної філософії. – Т. 1 / Дж. С. Мільє. – М. : Прогрес, 1980. – 496 с.
7. Хмель С. Н., Хмель В. І., Тур І. Ю. Маржиналістська схоластика / С. Н. Хмель, В. І. Хмель, І. Ю. Тур // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 30-35.
8. Хмель С. Н., Хмель В. І., Любушкіна І. А. Схоластичність в мікроекономіці: можливо чи елімінація? / С. Н. Хмель, В. І. Хмель, І. А. Любушкіна // Бізнес Інформ. – 2013. – № 5. – С. 67-72.

**Хмель С. М.
Хмель В. І.**

Національний аерокосмічний університет імені М. Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

ПРОПЕДЕВТИКА ТЕОРІЇ ФАКТОРНОПРОПОРЦІЙНОГО РОЗПОДІЛУ ВАРТОСТІ ДОДАТКОВОГО ПРОДУКТУ

Резюме

У статті розглядається проблема усунення експлуатації найманої праці. Запропоновано новий принцип розподілу вартості додаткового продукту, реалізація якого повинна забезпечити адекватну (справедливу) винагороду у вигляді доходу як для власників капіталу, так і для найманих працівників.

Ключові слова: вартість, розподіл, додатковий продукт.

**Khmel S .N.
Khmel V. I.**

National Aerocosmic University named after N. Zhukovsky
«Kharkiv Aviation Institute»

THE PROPAEDEUTICS TO THE THEORY OF DISTRIBUTION SURPLUS PRODUCT IN PROPORTION TO THE COST OF PRODUCTION RESOURCES

Summary

The article discusses problem of eliminating exploitation labor. A new principle of allocating the cost of the surplus product, the implementation of which should provide adequate (fair) compensation in the form of income for the owners of capital, as well as for employees.

Key words: cost, allocation, the surplus product.

РОЗДІЛ 2

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 323

Базылева А. И.

Международный университет «МИТСО»

ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ КРЕДИТОВАНИЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Основной составляющей экономики любой страны мира является малый и средний бизнес. Именно благодаря работе фирм и предприятий данного сегмента бизнеса экономика оживает, создаются рабочие места, снижается безработица и т. п. К большому сожалению, предприниматели встречают целый ряд проблем, которые возможно решить только при помощи кредита. Поэтому кредитование среднего и малого бизнеса для банков и бизнесменов является перспективной и необходимой мерой.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, кредитование, предприниматели.

Постановка проблемы. Малое предпринимательство – необходимый элемент рыночной экономики, позволяющий решать важные социально-экономические задачи. Это подтверждается опытом развитых стран, где малый бизнес занимает прочные позиции в развитии национальных хозяйств.

Анализ последних исследований и публикаций. Значительная роль в развитии малого бизнеса, особенно в условиях переходной экономики, принадлежит государству, что предопределяет повышенный интерес ученых к проблемам государственной финансово-кредитной поддержки малого бизнеса. Данные вопросы исследованы в работах И.В. Барановой, А.О. Блинова, И. Михеева, О. Оганяна, Г.Г. Коробовой, Н.А. Ксенофонтовой, А.А. Шулуса.

Лизинг, факторинг и венчурный капитал как источники кредитных ресурсов для малых предприятий изучались В.С. Былинкиной, А. Власовым, Н.Ю. Ивановой, Д.В. Клисенко, В.М. Савельевым, А.А. Чеченовым.

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Дать оценку зарубежных рынков кредитования малых и средних предприятий.

Изложение основного материала исследования. В США предприятия малого бизнеса, производящие около 40% валового внутреннего продукта, обеспечивают занятость почти половины трудоспособного населения, осваивая вдвое больше нововведений, чем крупные фирмы. Они представляют собой основные генераторы инновационных процессов в промышленности, динамично реагируя на изменения структуры потребления.

В Германии, Канаде, Великобритании доля малого бизнеса в производстве составляет 60-70%. Показательным явлением также является участие малого бизнеса в экспорте продукции ведущих стран. По оценке экспертов, доля малых и средних фирм в промышленном экспорте ряда развитых стран составляет: Германии и Нидерландов – примерно 40%, Италии – 20-25%, США и Японии – 15% [2].

Проблема качественной и результативной государственной поддержки малого и среднего бизнеса в странах с рыночной экономикой, особенно в сравнении их опыта с опытом стран постсоветского пространства, относится к числу наиболее важных проблем экономического развития в целом. Для Беларуси развитие малого бизнеса является

одним из наиболее реальных путей повышения конкурентоспособности страны. Особый интерес для развития сектора малого и среднего бизнеса в Беларуси представляет опыт тех стран, где развитие малого и среднего бизнеса насчитывает уже столетия, а опыт государственной поддержки его – десятилетия. Одной из таких стран, государственная политика поддержки малого бизнеса которой, может послужить примером для дальнейшей реализации в Беларуси, является Германия с ее стабильной рыночной экономикой. Анализ государственной поддержки предприятий малого и среднего бизнеса в Германии позволяет определить наиболее эффективные пути и способы государственной поддержки малого бизнеса, которые могут быть использованы в условиях белорусской действительности.

Фундамент успеха немецкой экономики, вопреки всеобщему мнению и в отличие от многих других европейских стран, формируют не крупные предприятия и концерны, а мелкие и средние фирмы, в том числе многие семейные предприятия. Более 99%, или 3,5 миллиона всех немецких коммерческих компаний относятся именно к категории малого и среднего бизнеса, причем многие из них являются лидерами мирового рынка в своей области [5].

Основная предпосылка успешного развития предприятий и экономики Германии в целом – гарантии государства в части стабильности правовых и экономических условий для нормального функционирования рыночной экономики. Международные эксперты оценивают немецкую политику в отношении МСП как весьма успешную и обеспечивающую важную основу для сильной, конкурентоспособной на мировом рынке немецкой экономики. Уверенность в государственном порядке Германии внутри страны и за рубежом является центральным фактором экономической и политической стабильности государства. Основными регулирующими функциями страны в экономической политике являются:

- обеспечение справедливых условий и высокого уровня конкуренции – государство стремится к созданию и сохранению как можно большего числа эффективных, динамично развивающихся предприятий и одновременно препятствует с помощью антимонопольного законодательства появлению компаний-монополистов на рынке;

- обеспечение стабильности финансовой и валютной систем посредством денежно-финансовой политики и независимого немецкого Центрального Банка, Бундесбанка и банковского законодательства (в том числе и посредством банковского надзора);
- проведение социальной политики, направленной на обеспечение социальной справедливости и социальных гарантий (посредством налогового законодательства, законодательства по социальному страхованию, поддержке семьи, защите прав трудящихся);
- создание и поддержание хорошо функционирующей общедоступной и экономически оправданной инфраструктуры (транспортной, телекоммуникационной, системы государственного управления, государственных институтов по обеспечению внутренней и внешней безопасности, систем образования и здравоохранения);
- проведение политики в отношении предприятий малого и среднего бизнеса, региональной и отраслевой политики, а также политики по защите окружающей среды и распространению технологий с целью обеспечения дальнейшего экономического и технического развития немецкой экономики [1].

Наряду с повышенным вниманием к названным предпосылкам успешной экономической политики и политики в отношении малого и среднего бизнеса, большое значение в Германии придается следующим принципам:

1. Каждый хозяйствующий субъект самостоятельно приспосабливается к изменяющимся условиям рынка (приоритет самостоятельности предприятий, а не государственной поддержки): неэффективные предприятия и отрасли, которые не в состоянии адаптироваться к развитию рынка, должны с него уйти. Государство также не вправе защищать малый и средний бизнес от конкуренции в условиях рыночной экономики.

2. При проведении мероприятий по поддержке малого и среднего бизнеса в Германии упор делается на использование рыночных механизмов, направленных преимущественно на решение проблем предприятий малого и среднего бизнеса, связанных не с их эффективностью, а с небольшими размерами по сравнению с крупным бизнесом, например, облегчается доступ малых предприятий к рынкам капитала и новым технологиям.

Основными программами развития малого и среднего бизнеса в Германии являются следующие [4]:

- программа «Концепция развития научно-технической политики по отношению к предприятиям малого и среднего бизнеса»;
- программа «Стимулирование сбережений для открытия своего дела».

Первая программа обеспечивает финансирование малого бизнеса Германии, вторая способствует открытию своего собственного бизнеса, так называемых «start-up» проектов. Специальный государственный орган – Кредитный совет по восстановлению, подчиняющийся непосредственно федеральному правительству – призван контролировать реализацию вышеуказанных программ и обеспечивать механизмы их выполнения.

В рамках реализации федеральных программ предоставляются кредиты для бизнеса на льготных условиях. Данные условия предусматривают низкую процентную ставку (5-8%) и длительные сроки кредитования (5-15 лет).

В Великобритании интерес к малому бизнесу усилился в начале 70-х годов, когда консерватив-

ное правительство Э. Хита сформировало комиссию Болтона (1971 г.) для обследования ситуации в секторе мелкого предпринимательства и выработки соответствующих рекомендаций. В период последнего правления консерваторов были созданы максимально благоприятные условия для оживления частного предпринимательства. Сектор мелких и средних предприятий (96% которого составляют фирмы с числом занятых менее 20 человек) органично вписался в структуру рыночной экономики, став необходимым условием ее существования. Не последнюю роль в развитии малого бизнеса сыграло стремление консерваторов представить Великобританию «нацией собственников», обеспечив себе таким образом массовую поддержку избирателей [3].

Правительство лейбористов, сменившее консерваторов в мае 1997 г., продолжает поддерживать принятые ранее законы и программы по созданию и сохранению малого бизнеса.

Сегодня на долю мелкого бизнеса приходится 21% внутреннего товарооборота, в нем сконцентрировано 36% рабочей силы страны. Каждый восьмой взрослый занят индивидуальным бизнесом [2].

Проблемами мелкого и среднего бизнеса занимается департамент, возглавляемый чиновником в ранге министра. Ему помогают министерства торговли и промышленности, экологии, здравоохранения, занятости, социальной защиты.

Они исследуют государственную налоговую политику, доходы и расходы населения, общую экономическую ситуацию в стране и на основании полученных данных принимают законы в отношении малого и среднего предпринимательства.

Правительство способствовало также принятию новых законов, предоставляющих дополнительные права органам местного самоуправления в отношении мелких фирм.

Одной из серьезных проблем, с которой постоянно сталкиваются мелкие фирмы, являются неплатежи. Система межфирменных расчетов в Великобритании – самая несовершенная в Западной Европе. По данным Конфедерации британской промышленности, каждая пятая фирма прекращает существование именно из-за задержки в оплате своих товаров и услуг.

С помощью льготных налогов и кредитов правительству удалось переломить тенденцию к замедлению роста малого бизнеса [3].

Каждый банк Великобритании имеет собственную систему кредитования. Например, Barclays Bank разработал две программы для создания и расширения бизнеса. Согласно первой размер кредита составляет от 5 до 100 тыс. ф.ст. и предоставляется сроком на 5 лет. Проценты (15-17%) взимаются с годового оборота фирмы, а не с суммы кредита. По второй программе величина кредита составляет от 5 до 500 тыс. ф.ст., он выдается на срок от 2-х до 20 лет на покупку завода, оборудования и т.п. Процент за такой кредит устанавливается в соответствии с действующей ставкой Банка Англии либо определяется самим банком.

Правительственная Программа гарантирования кредитов распространяется на большую часть (70-80%) кредитов, предоставляемых банками мелкому бизнесу. Ежегодно в бюджете выделяется около 50 млн ф.ст. на покрытие гарантий банкам. Несмотря на столь мощную поддержку банков со стороны правительства, мелкие фирмы часто разоряются [1].

Правление Федерации мелкого бизнеса и Конфедерация британской промышленности считают,

что одной из главных причин этого являются недостатки налоговой системы.

Активное участие в становлении мелких фирм принимают крупные компании. Например, Royal Dutch Shell, ICI, Control Data практикуют командирование квалифицированных управляющих со своих предприятий на мелкие фирмы на срок до двух лет. Компания British Gas инвестировала 15 млн ф.ст. в развитие малого бизнеса, связанного с разработкой новых технологий для нефтяной и газовой промышленности. Для поиска и подбора мелких фирм, занятых разработкой новых технологий либо производством товаров и услуг для нефтяной промышленности, создано специализированное дочернее предприятие British Gas Ventures.

Особенно ощутима помощь крупного бизнеса в период становления мелкого предприятия. Такие гиганты, как Royal Bank of Scotland, Rank Xerox, British Telecom, разработали серию программ, предусматривающих возмещение мелкому предприятию транспортных и гостиничных расходов, обеспечение компьютерами, копировальным и телекоммуникационным оборудованием. Все эти услуги существенно облегчают деятельность начинающего предпринимателя. Значительна в стартовый период и поддержка банков.

Разумеется, помощь крупных компаний мелким предпринимателям не бескорыстна. В результате такого содействия банк Royal Bank of Scotland овладел 45% рынка мелкого бизнеса в Шотландии, а компания British Gas обеспечила развитие новых технологий для собственного производства исключительно с помощью мелких фирм [5].

Правительство консерваторов заложило фундамент новых взаимоотношений крупного и малого бизнеса, в частности получила развитие интеграция мелких предприятий в структуру крупных компаний. В этих случаях крупный бизнес помимо собственных подразделений организует сеть мелких и мельчайших автономных хозяйственных единиц, управляемых их арендаторами или владельцами. Все большую роль приобретают различного рода контрактные соглашения между крупным и мелким бизнесом. Примером может служить бум франчайзинга. Согласно такому контракту, крупная компания предоставляет мелкому предпринимателю возможность пользоваться ее именем и торговым знаком, поставяет необходимое оборудование, транспортные средства. Действуя на принципах франчайзинга и выплачивая часть выручки, составляющую, как правило, 2-10% оборота, мелкий предприниматель приобретает финансовую и техническую помощь крупной компании [1].

Развитию подобных связей способствуют ведущие английские банки Barclays Bank и National Westminster, которые создали специальные отделы по оказанию финансовой помощи мелким

предпринимателям, заключающие соглашения типа франчайзинга.

Мелкие фирмы, получившие статус партнера, как правило, совместно с крупным предприятием разрабатывают дизайн и новые технологии, контролируют качество продукции. Таким образом, сосуществование крупного и малого бизнеса принимает рациональную форму, сочетающую заинтересованность мелких предприятий с выгодой для крупных корпораций.

Правительство поощряет сотрудничество мелких и крупных хозяйственных структур. Национальный совет экономического развития подготовил специализированный каталог мелких фирм, с помощью которого крупные компании могут выбрать потенциальных партнеров. Кроме того, создан специальный центр, способствующий контактам между крупными и мелкими фирмами. Значительную помощь малому бизнесу оказывают информационные центры фирм General Electric, National Computer, а также министерство торговли и промышленности.

Выводы. Таким образом, малый и средний бизнес играет одинаково важную роль в экономике рассмотренных стран, о чем свидетельствуют высокие доли малых и средних предприятий в основных экономических показателях. В рассматриваемых промышленно развитых странах по мере того, как отдельные компании создаются, функционируют, расширяют свою деятельность или прекращают свое существование, в совокупности доля малых и средних предприятий в основных экономических показателях остается стабильной. Таким образом, в целом роль малого и среднего бизнеса в экономике с течением времени остается устойчивой и важной.

Отличительной особенностью кредитования малых и средних предприятий является повышенная степень риска, обусловленная следующим факторами: ограниченностью собственных средств предприятий, недостатком качественной информации о финансовом положении данной группы заемщиков, сложностью формирования их репутации малых и средних предприятий, а также ограниченными возможностями переуступки их специфических активов. Издержки, связанные с высокой степенью риска, в конечном счете, перекладываются на малые и средние предприятия – потенциальных заемщиков, что выражается в увеличении стоимости заемных средств и росте требований к гарантийному обеспечению кредита. При этом недостаточное гарантийное обеспечение наряду с неудовлетворительными с точки зрения банка результатами деятельности предприятия и несоответствием предоставленной малыми и средними предприятиями информации требованиям банка выделяется среди основных причин отказа в выдаче кредита в рассмотренных в исследовании промышленно развитых странах.

Список литературы:

1. Зарубежный опыт малого бизнеса / Кредитный портал КредитБизнес.ру, 2014 г. – Режим доступа : <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness> – Дата доступа : 14.03.2014.
2. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Текст] / Т. А. Финк // Молодой ученый. – 2012. – № 4. – С. 177-181.
3. Растущий малый и средний бизнес в России и за рубежом: роль и место в экономике. Москва, 2010 г. – Режим доступа : http://www.ruace.ru/datas/menu/final-report-mid-sized_businesses_russia-abroad-281010.pdf – Дата доступа: 10.03.2014.
4. Малый бизнес: зарубежный опыт [Электронный ресурс], [2012] – Режим доступа: <http://www.mispnsk.ru/articles.html?id=45> – Дата доступа : 02.03.2014.
5. Экономика в Сингапуре: значение и роль малого предпринимательства [Электронный ресурс], [2011] – Режим доступа : <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/72-jekonomika-v-singapore-znachenie-i-rol-malogo.html> – Дата доступа: 08.03.2014.

Базилева А. І.

Міжнародний університет «МІТСО»

ОЦІНКА ЗАРУБІЖНИХ РИНКІВ КРЕДИТУВАННЯ МАЛИХ І СЕРЕДНІХ ПІДПРИЄМСТВ

Резюме

Основною складовою економіки будь-якої країни світу є малий і середній бізнес. Саме завдяки роботі фірм і підприємств даного сегмента бізнесу економіка оживає, створюються робочі місця, знижується безробіття і т. п. На превеликий жаль, підприємці зустрічають цілий ряд проблем, які можливо вирішити тільки за допомогою кредиту. Тому кредитування середнього і малого бізнесу для банків та бізнесменів є перспективною і необхідною мірою.

Ключові слова: малий і середній бізнес, кредитування, підприємці.

Bazileva A. I.

International University «MITSO»

ASSESSMENT OF THE FOREIGN MARKETS OF CREDITING OF SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

Summary

The main component of any economy in the world, is the small and medium business. It is the work of the companies of this segment of business, economy revives, creating jobs, the unemployment decreases, etc. unfortunately, entrepreneurs encounter a number of problems that can be solved only with the help of the loan. Therefore, lending to small and medium business for banks and businessmen, is a promising and necessary measure.

Key words: small and medium business lending, entrepreneurs.

УДК 330.142.23:332.021.8 (100)

Борисова С. Е.

Донбасская государственная машиностроительная академия

МФЦ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕФОРМИРОВАНИЯ МИРОВОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Исследованы теоретические и практические аспекты развития мирового финансового рынка в аспекте создания и функционирования мировых финансовых центров. Определены важнейшие элементы существования международного финансового центра, стадии развития и основные каналы движения мировых финансовых потоков. Доказано, что тенденциями развития мировых финансовых центров последних лет являются консолидация финансовых центров, усиление роли региональных центров, развитие информационно-аналитических и консультационных функций.

Ключевые слова: мировой финансовый рынок, мировая финансовая система, мировой финансовый центр, мировые финансовые потоки, финансовый институт, глобализация, посткризисное развитие.

Постановка проблемы и актуальность темы исследования. Кризис мировой финансовой системы, распространившийся на реальную экономику и социальную сферу практически всех экономически развитых стран, поставил на повестку дня проблемы глубокой модернизации глобальной и региональных финансовых систем, выбора рациональных вариантов их дальнейшего развития.

После глобального финансово-экономического кризиса ни одна страна уже не сможет претендовать на глобальное экономическое лидерство, если на ее территории не создан такой центр притяжения транснационального капитала, как МФЦ. Это тем более важно, что глобальный кризис с неизбежностью привел к трансформации международных финансовых рынков, изменению правил их регулирования. В этих условиях выигрывают те страны, которые участвуют в формировании новой архитектуры финансовых рынков, развивают национальный рынок финансовых услуг и интегрируют его в систему международных финансовых отношений.

Степень изученности проблемы исследования. В украинской экономической науке отдельные

аспекты деятельности МФЦ изучали О. Белорус, Д. Лукьяненко, Ю. Макогон, А. Новицкий, Т. Орехова, К. Плотников, А. Поручник, В. Рокоча, Л. Руденко-Сударева и другие.

Цель исследования состоит в изучении практических и теоретических аспектов функционирования мировых финансовых центров в контексте реформирования мировой финансовой системы.

Основной материал. Сегодня мировой финансовый рынок еще определяют крупные международные финансовые центры, которые мобилизуют и перераспределяют во всем мире значительные объемы финансовых ресурсов.

Международный финансовый центр – это:

1) пространство, в котором финансовые институты разных юрисдикций собираются для того, чтобы осуществлять посредничество международного масштаба.

2) общие критерии, позволяющие определить город в роли сильного представителя на международных финансовых рынках для того, чтобы совершать международные сделки с активами.

3) своего рода синоним определения «офшорный финансовый центр», характеризующийся

очень низким вмешательством государства в финансовую и правовую деятельность бизнеса [2].

Нередко понятие «финансовый центр» уже сочетается в себе рассмотренные выше характеристики МФЦ. Финансовый центр – это город (или определенная часть города), где: сосредоточены различные финансовые институты, существует развитая деловая и коммуникационная инфраструктура, а также совершается значительное количество международных и внутренних сделок [4].

Существуют определенные стадии развития международного финансового центра:

- первая стадия – развитие местного рынка;
- вторая стадия – превращение в региональный финансовый центр;
- третья стадия – развитие регионального финансового центра к стадии международного финансового рынка [5].

Для того чтобы местный рынок смог превратиться в развитый международный финансовый центр, необходимо, чтобы страна владела всеми необходимыми элементами поддержания как своих, так и международных операций.

К важнейшим элементам существования международного финансового центра, которыми должна владеть страна, принадлежат:

- 1) стойкая финансовая система и стабильная валюта;
- 2) наличие учреждений, которые обеспечивают рациональное функционирование финансовых рынков;
- 3) гибкая система финансовых инструментов, которые обеспечивают кредиторам и заемщикам разнообразие вариантов относительно затрат, рисков, прибылей, сроков, ликвидности и контроля;
- 4) соответствующая структура и достаточные правовые гарантии, которые способны вызвать доверие у международных заемщиков и кредиторов;
- 5) человеческий капитал, который свободно владеет специальными финансовыми знаниями, как результат систематического обучения и переподготовки;
- 6) способность направлять иностранный капитал через активные, всеобъемлющие и мобильные рынки, т.е. существование комплексных рынков, как долгосрочных, так и краткосрочных, которые предоставляют заемщикам и инвесторам широкие возможности;
- 7) экономическая свобода: финансовый рынок не может существовать без свободы деятельности,

потребление, накопление и инвестирование;

8) наиболее современная технология передачи информации и средства связи, которые разрешают эффективно осуществлять безналичные расчеты и наличные платежи [5].

Мировые финансовые потоки обслуживают движение товаров, услуг и межстрановое перераспределение денежного капитала между конкурирующими субъектами мирового рынка. Кроме того, они подают сигналы о состоянии конъюнктуры, которые служат ориентиром для принятия решений менеджерами.

Движение мировых финансовых потоков осуществляется по следующим основным каналам:

- 1) валютно-кредитное и расчётное обслуживание купли-продажи товаров и услуг;
- 2) зарубежные инвестиции в основной и оборотный капитал;
- 3) операции с ценными бумагами и разными финансовыми инструментами;
- 4) валютные операции;
- 5) перераспределение части национального дохода через бюджет в форме помощи развивающимся странам и взносов государств в международные организации и др. [1].

В определённых случаях используется понятие «всемирный финансовый центр», которое подразумевает значительное объединение коммерческих операций и разнообразных межнациональных финансовых структур на одной территории и, которое подчёркивает отличия от определения «международный финансовый центр».

Наиболее активно перелив финансовых ресурсов осуществляется в таких международных финансовых центрах мира, как Нью-Йорк и Чикаго – в Америке, Лондон, Франкфурт-на-Майне, Париж, Цюрих, Женева, Люксембург – в Европе, Токио, Сингапур, Гонконг, Бахрейн – в Азии. В международные финансовые центры превратились некоторые офшорные центры, прежде всего в бассейне Карибского моря – Панама, Бермудские, Багамские, Каймановы, Антильские и другие острова [2].

Появление финансовых центров на периферии мирового хозяйства (Багамские острова, Сингапур, Гонконг, Панама, Бахрейн и др.) обусловлено определенной мерой низкими налоговыми и операционными расходами, незначительным государственным вмешательством и либеральным валютным законодательством. В будущем между-

Таблица 1

Классификация мировых финансовых центров [7, с. 131]

№	Тип МФЦ	Представители типа	Свойства
1	«Тихая гавань»	Цюрих, Монако, Люксембург, Бермуды	деньги привлекаются по причине надежности их хранения, что в сочетании с соответствующим мягким законодательством, здоровым и мягким климатом, историческими традициями неучастия в войнах стимулирует богатых людей с беспокойным прошлым осесть в этих местах, увеличивая их финансовый потенциал
2	«Транспортный узел»	Нью-Йорк, Бостон, Франкфурт-на-Майне, Шанхай, Гонконг, Сингапур, Дубай, Катар, Бахрейн	деньги концентрируются для обслуживания транспортных операций мирового или регионального уровня
4	«Административный узел»	Лондон, Франкфурт, Париж, Токио, Сеул, Москва	обусловлен историческими особенностями развития стран, схемой принятия важных финансовых решений (государственные традиции страны предполагают делегирование всех важных вопросов на самый верхний уровень управления)
5	«Налоговый рай»	Каймановы острова, Науру, Багамы	офшорные МФЦ, где действуют пониженные налоговые ставки, («налоговый демпинг») небольшие регистрационные платежи и предоставляются гарантии секретности операций и другие льготы, при кредитовании предъявляются низкие требования в отношении резервов

народными финансовыми центрами могут стать и сегодняшние региональные центры – Кейптаун, Сан-Паулу, Шанхай и др.

Анализ особенностей различных МФЦ показал, что существует следующая их классификация (табл. 1).

Тенденциями развития мировых финансовых центров последних лет являются: консолидация финансовых центров (среди специалистов существует мнение, что Нью-Йорк, Лондон и Гонконг превращаются в некоего единого глобального игрока с общими правилами регулирования); усиление роли региональных центров Азии, Латинской Америки, Ближнего Востока и Африки, стремящихся к перераспределению сфер влияния; развитие информационно-аналитических и консультационных функций. В основных финансовых центрах размещены известные управленческие консультанты – компании McKinsey, Ernst and Young Global Limited, Deloitte Touche Tohmatsu и др.; появление новой функции по управлению международной задолженностью и ее реструктуризации [8].

В конце 2009 г. международная компания «PricewaterhouseCoopers» (PWC) представила доклад [6], посвященный развитию крупнейших городов мира до 2025 г. (табл. 2). В исследовании упор сделан не на численность населения, которая даёт слабое представление об экономической мощи города, а на ВВП. Согласно приведенным данным, в ближайшие годы города развивающихся стран продемонстрируют значительный рост экономики и станут центрами притяжения рабочей силы и инвестиций. В PWC оценивали объемы экономик городов на основе данных ООН о численности населения за 2008 г. и расчетного ВВП на душу населения по паритету покупательной способности (ППС) [7, с. 52-54].

Таблица 2

**Рейтинг городов –
финансовых центров к 2025 году [6]**

№	Город	Прогнозируемый ВВП в 2025 г. (\$млрд. по ППС к 2005 г.)	Средний рост ВВП до 2025 г. (%)	Место по росту ВВП
1	Токио	1 981	1,7	131
2	Нью-Йорк	1 915	1,8	118
3	Лос-Анджелес	1 036	1,6	141
4	Лондон	821	2,2	94
5	Чикаго	817	2,1	97
6	Сан-Паулу	782	4,2	51
7	Мехико	745	3,9	62
8	Париж	741	1,6	138
9	Шанхай	692	6,6	14
10	Буэнос-Айрес	651	3,5	74

Индикаторами развития финансовой системы в том или ином регионе, позволяющими идентифицировать их как мировые финансовые центры, являются показатели фондового, банковского, страхового рынков, инвестиционной активности в целом, степени освоения новых инструментов управления финансовыми ресурсами и вовлеченности региона в глобальные финансовые потоки.

Безусловным лидером по рыночной капитализации и объему торгов является объединение Нью-Йоркской фондовой биржи (NYSE) и панъевропейской фондовой биржи Euronext. Вторым по

величине по обоим показателям является NASDAQ OMX (объединение американской биржи высокотехнологичных компаний NASDAQ и 8 европейских бирж, а также скандинавского и балтийского подразделений компании OMX). Третье место по капитализации занимает Токийская фондовая биржа, а по объему торгов – Шанхайская фондовая биржа.

Основной биржевой оборот приходится на долговые и ценные бумаги. Наибольшее количество листингуемых акционерных компаний на Бомбейской фондовой бирже 5034 на конец 2011 года, однако все это компании национальные. Аналогичным образом обстоят дела на Шанхайской, Шэньчжэньской биржах в Китае, ММБВ в России и большинстве бирж стран с развивающимися экономиками: торговля иностранными ценными бумагами на них отсутствует. Лидером по абсолютному количеству иностранных компаний, чьи акции продаются на бирже, на сегодняшний день является Лондонская фондовая биржа 604 в листинге 2011 года, что составляло пятую часть всех зарегистрированных на бирже компаний. Далее идет объединение NYSE Euronext 603 компании, уступившее в 2011 году пальму первенства Лондону. В 2 раза меньше иностранных компаний входит в листинги фондовой биржи Сингапура 317 и NASDAQ 300. Высока доля иностранных компаний в листинге акций Мексиканской фондовой биржи 69,6%, но по их общему количеству и объему торгов она заметно уступает лидеру. В то же время на NYSE Euronext и NASDAQ приходится 4/5 общего оборота акций иностранных компаний, тогда как доля Лондона 7,2%, Франкфурта 4,4%, других бирж незначительна или равна нулю.

По количеству зарегистрированных облигаций первые места в мире занимают Люксембургская, Фракфуртская и Ирландская биржи, у них же высока доля зарубежных эмитентов в листинге, однако рыночная стоимость обращающихся бумаг на них незначительна. Лидером в торговле национальными долговыми инструментами в 2011 году стала испанская биржа BME Spanish Exchanges, на которую пришлось более 2/3 мировой торговли корпоративными облигациями национальных эмитентов и почти 38% мирового внутреннего оборота облигаций национального общественного сектора. В торговле иностранными облигациями 65% всего объема в 2011 году пришлось на две биржи Лондона и Цюриха. Биржи Нью-Йорка, Чикаго и торговые площадки развитых европейских стран занимают ведущие позиции в торговле деривативами, но некоторые биржи развивающихся стран также активно осваивают эти инструменты.

Крупнейшими биржами по привлечению инвестиций посредством первичного IPO – Initial Public Offering и вторичного размещения акций «Secondary Market Issues» в 2011 году стали: NYSE Euronext (US & Europe) – 287,2 млрд. дол.; Hong Kong Exchanges 109,5; BM&FBOVESPA 100,5; Shanghai Stock Exchange 83,5; London Stock Exchange Group 60,7; Shenzhen Stock Exchange 60,3; Australian Securities Exchange 53,8; Tokyo Stock Exchange Group 50,2; BME Spanish Exchanges 36,6. Причем наибольший рост по сравнению с 2009 годом наблюдался у бирж Сан-Паулу и Шэньчжэня, а наибольшее падение у биржи Лондона.

По данным компании McKinsey, в 2010-2011 годах более половины всех IPO было осуществлено на фондовых биржах развивающихся стран. Из

280 млрд. дол. США мирового объема IPO в 2011 году – на биржи Китая и Гонконга пришлось 125 млрд. дол. 44,6%, других развивающихся рынков 40 млрд. дол., на Нью-Йорк 35 млрд. дол., Лондон 13 млрд. дол., другие развитые страны 68 млрд. долл. США [3].

Согласно данным того же института, наибольшими темпами в 2000-2011 гг. росли фондовые рынки Индии 23% в среднем за год и Китая 20,8%. В США среднегодовой прирост фондового рынка в I-ом десятилетии XXI века составил 5,2%, в Японии 2,4%. Как результат доля стран с развивающимися рынками на мировом фондовом рынке с 2000 по 2011 гг. увеличилась в 3 раза и достигла на конец 2011 года 18%, из них доля Китая и Гонконга 7,6% [3]. Таким образом, фондовый рынок в наибольшей степени отражает те динамические изменения, которые происходят в мировых финансовых центрах.

Другим таким индикатором является рынок банковских услуг. Крупнейшие по активам банки также размещены в международных финансовых центрах. Небывальными темпами после кризиса растут активы китайских банков, штаб-квартиры которых находятся в столице страны. Это выводит Пекин в разряд крупнейших финансовых центров мира. Китайским банкам присуща высокая капитализация. По показателю «собственный капитал» на начало 2011 года 4 банка Пекина занимали ведущие позиции в мире, даже крупнейший банк Европы BNP Paribas (Франция) уступал им. В то же время европейские банки некоторых стран, в частности Великобритании, утрачивают свои позиции.

Банковский рынок развивающихся стран растет быстрее, чем развитых. По данным глобального института McKinsey [3], среднегодовой прирост банковских депозитов в мире в 2000-2010 годах составлял 6,6%, в то же время в Китае и Гонконге – 14%, в других странах с развивающимися рынками – 16,4%, в США – 8,6%, в Западной Европе – 5,2%, в Японии – 0,6%, в других развитых странах – 8,1%. Тенденция в целом сохранилась и в 2010 году: банковские депозиты в мире выросли

на 5,6%, в Китае – на 12,4%, в других развивающихся рынках – 14,5%. Существенное уменьшение темпов их прироста наблюдалось в США: в 2011 году они приросли только на 3,6%, и в Западной Европе – на 2,1%. В целом в мире с 2000 по 2011 годы отношение депозитов банковского сектора к ВВП увеличилось с 80% до 90%.

Также следует отметить, что, согласно рейтингу GFCI 14, который публикуется лондонской группой Long Finance, Лондон – один из старейших мировых финансовых центров возглавляет список GFCI, несмотря на потерю 13 баллов. За ним следует Нью-Йорк, удерживающий лидирующие позиции в течение многих десятилетий и неоднократно оказывавшийся на вершине рейтинга финансовых площадок мира. Далее в списке – по-прежнему без изменений по сравнению с предыдущим выпуском – финансовые центры Азии. Гонконг прочно обосновался на 3 месте, а Сингапур – на 4-м. А вот пятую позицию занял финансовый центр Токио, опередивший в GFCI14 Цюрих (6 место), который потерял по сравнению с показателями шестимесячной давности 5 баллов. В свою очередь, Женева (8 место) уступила Бостону (7 место) [8].

Международное финансовое значение той или иной страны или ее отдельного региона определяется также объемом инвестиций за границей и иностранных инвестиций внутри страны.

Выводы и предложения. В основе мирового финансового кризиса лежат фундаментальные дефекты мировой финансовой системы. В настоящее время они не ликвидированы и создают объективные предпосылки для возникновения новых кризисов. В качестве защиты от негативных последствий текущего кризиса большинство стран избрали протекционизм, ставящий под сомнение основные принципы глобализации. В мировой финансовой системе появились признаки сегментирования, которые приводят к необходимости и целесообразности создания новых МФЦ как инструмента снижения оттока капитала и привлечения дополнительных иностранных инвестиций.

Список литературы:

1. Гирко Т. «Швейцария в рейтинге мировых финансовых площадок» / Т.Гирко // Наша газета [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nashagazeta.ch/news/econom/16511>.
2. Лучшие страны для бизнеса – 2013: рейтинг Forbes [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nashagazeta.ch/news/econom/16511>.
3. Официальный сайт McKinsey&Company [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.mckinsey.com/>.
4. Понятия и виды коммерческих финансовых центров [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://finreals.com/ponyatiya-i-vidy-kommercheskix-finansovykh-centrov/>.
5. Стадии развития международных финансовых центров. Основные элементы и условия существования международного финансового центра [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://fin-result.ru/finansovyj-rynok5.html>.
6. Танасюк М. Крупнейшие города мира по ВВП через 16 лет / М.Танасюк // Официальный сайт РБК Рейтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://rating.rbc.ru/article.shtml?2009/11/25/32629927>.
7. Фомин А. Методический аппарат стратегического планирования комплекса мероприятий по созданию международного финансового центра / [А. Фомин, С. Крюкова, Г. Макаренко]; Институт развития фондового рынка – М. : ИРФР, 2010. – 150 с.
8. The Global Financial Centers Index 2014 отчет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.longfinance.net/images/GFCI14_30Sept2013.pdf.

Борисова С. Є.

Донбаська державна машинобудівна академія

СФЦ ЯК ІНСТРУМЕНТ РЕФОРМУВАННЯ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ В ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Резюме

Досліджено теоретичні та практичні аспекти розвитку світового фінансового ринку в аспекті створення та функціонування світових фінансових центрів. Визначено найважливіші елементи існування міжнародного фінансового центру, стадії розвитку та основні канали руху світових фінансових потоків. Доведено, що тенденціями розвитку світових фінансових центрів останніх років є консолідація фінансових центрів, посилення ролі регіональних центрів, розвиток інформаційно-аналітичних і консультаційних функцій.

Ключові слова: світовий фінансовий ринок, світова фінансова система, світовий фінансовий центр, світові фінансові потоки, фінансовий інститут, глобалізація, посткризовий розвиток.

Borisova S. Y.

Donbass State Engineering Academy

GFC AS AN INSTRUMENT REFORMING THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM POST-CRISIS

Summary

The theoretical and practical aspects of the global financial market in terms of the establishment and operation of global financial centers are examined. Identify the critical elements for an international financial center, stage of development and the main channels of movement of global financial flows. Proved that the trends of the world financial centers in recent years are the consolidation of the financial centers, strengthening the role of regional centers, the development of information – analytical and advisory functions.

Key words: global financial markets, the global financial system, the World Financial Center, global financial flows, financial institution, globalization, post-crisis development.

УДК 330.322

Столярчук Я. М.

Бусарева Т. Г.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ

На початку третього тисячоліття однією з ключових форм прояву процесів економічної глобалізації є динамізація та суттєве нарощування обсягів прямого іноземного інвестування. Світовий досвід свідчить про те, що в останні десятиліття міжнародне інвестування перетворилося на вагомий екзогенне джерело фінансування національних економік практично усіх країн світу, оскільки завдяки йому не тільки відбувається підключення народногосподарських комплексів держав до транснаціональних виробничих мереж, але й реалізується міжнародний науково-технологічний обмін та забезпечується нова якість суспільного відтворення на глобальному рівні. Саме тому особливої актуальності на початку XXI століття набувають питання, пов'язані з чинниками, які формують сприятливий національний інвестиційний клімат для міжнародних інвесторів. У статті наведений аналіз соціально-культурних, соціальних, організаційно-правових, політичних, фінансових та економічних чинників створення сприятливого інвестиційного клімату. Особлива увага акцентована на податковому чиннику, який, на думку автора, є ядром та ключовою рушійною силою глобалізаційних процесів стимулювання багатопільного інвестиційної діяльності суб'єктів міжнародної економічної системи.

Ключові слова: інвестиційний клімат, політичний чинник, соціокультурний чинник, податковий чинник, організаційно-правовий чинник, фактор зрілості ринкового середовища, податкові пільги, іноземний інвестор.

Постановка проблеми. На початку XXI століття інвестиційний глобалізм як вкрай неоднозначний процес розвивається доволі суперечливо, а його переваги та виклики розподіляються вкрай асиметрично як між країнами, так і між регіонами світового господарства. Так, з одного боку, саме інвестиційний глобалізм надає глобальній економіці цілісної структури, а з іншого – обумовлює нарощування нерівномірності у галузево-територіальному розподілі інвестиційного капіталу. На сьогодні передчасно говорити про формування у світовій економіці універсального глобального інвестиційного простору, який для всіх його учасників функціонує за єдиними правилами та нормами. Водночас великої актуальності набува-

ють питання, пов'язані з аналізом чинників, які створюють привабливий інвестиційний клімат, що стимулює залучення міжнародних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З-поміж наукових праць, в яких досліджуються теоретичні основи іноземного інвестування національних економік, факторів та чинників, які мають вплив на створення сприятливого інвестиційного клімату, трансформацію національних податкових систем в сучасних умовах, слід відзначити роботи таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Ю. Байрачний, Л. Барбоне, І. Бураковський, І. Благун, Т. Варін, М. Гридчина, О. Гусак, Л. Демиденко, М. Карлін, Ю. Козак, П. Ліндерт, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, О. Меще-

рякова, О. Мозговий, А. Поручник, Х. Сала-і-Мартін, С. Стейнмо, Я. Столярчук, В. Чужиков, Р. Фенге та ін. Однак ряд аспектів цієї багатогранної наукової проблеми залишаються недостатньо розкритими та обґрунтованими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Насамперед ґрунтового дослідження потребує виокремлення чинників, які формують сприятливий інвестиційний клімат та їх детальний аналіз. Важливим є аналіз основного чинника, який є локомотивом стимулювання залучення міжнародних інвестицій.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз ефективності чинників, які формують сприятливий інвестиційний клімат, з виокремленням податкового чинника як одного з найважливіших економічних регуляторів національних економік.

Виклад основного матеріалу. Невід'ємними компонентами розбудови конкурентоспроможних, за міжнародними критеріями, моделей національного економічного розвитку є, з одного боку, мобілізація національної ресурсної бази на найбільш передових напрямках інноваційного прогресу, а, з іншого – максимальне використання потенціалу зовнішніх інвестиційних джерел економічного прогресу, здатних суттєво посилити темпи її макроекономічного зростання. Невипадково для окремих країн масштабна та диверсифікована міжнародна інвестиційна діяльність вже давно перетворилася на ефективний механізм високоінтегрованого економічного розвитку на основі відкриття їм доступу до сучасних інновацій та менеджменту, розбудови національних інвестиційних ринків, динамізації розвитку ринків товарів, послуг та факторів виробництва, а також фінансовій підтримці заходів макроекономічної стабілізації та структурної модернізації національних економік. Динаміка та векторна спрямованість економічного розвитку країн та регіонів об'єктивно обумовлені циклічністю відтворювальних процесів, а відтак – консолідується навколо міжнародної інвестиційної діяльності, яка на сучасному етапі світогосподарського

розвитку розглядається в широкому контексті розвитку глобальних репродукційних механізмів міжнародного руху капіталу.

На початку ХХІ століття особливої актуальності набули питання аналізу національного інвестиційного клімату. Треба зазначити, що усі існуючі на сьогодні методи оцінки якості інвестиційного клімату включають в якості невід'ємного компонента оцінку податкових чинників формування позитивного інвестиційного бренду країн, а саме: рівень диференціювання податкових ставок, наявність податкових кредитів, знижок, пільг, преференцій та ін.). Саме тому автором були виокремлені чинники, які мають безпосередній вплив на становлення національного інвестиційного клімату, які наведені у табл. 1.1

Що стосується організаційно-правового чинника формування національного інвестиційного клімату, то у ході трансформації податкової системи, яку викликана інтегративним характером національних податкових систем, що почала проводитися на початку 2010 року провідними країнами світу, здійснюється вдосконалення усіх механізмів оподаткування, і у тому числі його правового регулювання. У законодавчі акти, що визначають порядок обліку, оцінки та оподаткування виняткових прав, як і в правові акти, що є джерелом права інтелектуальної власності, вносяться зміни, метою яких є зближення законодавства країн з міжнародними стандартами, розроблені ЄС.

Взаємозв'язок податків з питаннями економіки не викликає сумнівів, оскільки податки розглядаються як обов'язковий трансферт з метою забезпечення виробництва державних послуг. Саме тому вивчення специфіки податкових надходжень, їх видів та способів формування, впливи податків на господарство та шляхи оптимізації податкової системи є найважливішими завданнями вчених економістів. Крім того, треба зауважити, що одним з чинників конкурентної боротьби за перерозподіл інвестиційних потоків є державне регулювання економіки та ефективна податкова політика, як його складовий елемент, оскільки податки (як не-

Таблиця 1.1

Чинники, які формують національний інвестиційний клімат

Чинник	Характеристика складових чинника
Соціальні та соціокультурні фактори	рівень життя населення, житлово-побутові умови, розвиненість медичного обслуговування, поширеність алкоголізму і наркоманії, рівень злочинності, величина реальної заробітної плати, вплив міграції на інвестиційний процес, відношення населення до вітчизняних і іноземних підприємців, умови роботи для іноземних фахівців, ділові якості і етика місцевих підприємців)
Організаційно-правові	відношення влади до іноземних інвесторів, дотримання законодавства владними органами, рівень оперативності при ухваленні рішень об реєстрації підприємств, доступність інформації, рівень професіоналізму місцевої адміністрації, ефективність діяльності правоохоронних органів, умови переміщення товарів, капіталів і робочої сили
Фінансові	доходи бюджету, а також забезпеченість засобами позабюджетних фондів на душу населення, доступність фінансових ресурсів з федерального і регіонального бюджетів, доступність кредиту в іноземній валюті, рівень банківського відсотка, розвиненість міжбанківської співпраці, кредити банків на 1000 населення, питома вага довгострокових кредитів, частка збиткових підприємств
Політичні фактори	міра довіри населення до регіональної влади, взаємовідношення федерального центру і влади регіону, рівень соціальної стабільності, стан національно-релігійних стосунків)
Фактор зрілості ринкового середовища	розвиненість ринкової інфраструктури, дія приватизації на інвестиційну активність, інфляція і її вплив на інвестиційну діяльність, міра залучення населення в інвестиційний процес, розвиненість конкурентного середовища підприємництва, місткість місцевого ринку збуту, інтенсивність міжгосподарських зв'язків, експортні можливості, присутність іноземного капіталу)
Податкові чинники	надання податкових та преференцій, диференційовані ставки податків, надання податкових кредитів, знижок та пільг
Загальні умови господарювання	екологічна безпека, розвиток галузей матеріального виробництва, об'єми незавершеного будівництва, міра зношеності основних виробничих фондів, розвиток будівельної бази)
Характеристика економічного потенціалу	забезпеченість регіону ресурсами, біокліматичний потенціал, наявність вільних земель для виробничого інвестування, рівень забезпеченості енергоресурсами та трудовими ресурсами, розвиненість науково-технічного потенціалу і інфраструктури)

Джерело: побудовано автором на основі [1, с. 147-151; 2, с. 186-190; 3, с. 242].

прямі, так і прями) є ціноутворюючим чинником, що означає, що за інших рівних умов національна економіка країни, в якій податковий тягар нижчий, ніж у інших держав, набуває конкурентних переваг.

Використання податку як інструменту соціальної справедливості пов'язано з вченнями видатного вченого-економіста Б. де Жувенель, який відмічає, що «широко цей процес почався приблизно 90 років тому, коли в Англії був прийнятий бюджет Ллойда Джорджа на 1909-1910 рр. Тоді був введений прогресивний податок, і таким чином була залишена ідея про те, що рівність при оподаткуванні має на увазі пропорційність. Як відмічає відомий американський економіст Р. Нісбет, «колись метою оподаткування було просте накопичення грошей, достатніх для забезпечення державних витрат. Тепер воно спрямоване на реконструкцію економічних та соціальних умов. Перерозподіл доходу, власності та інших речей за допомогою податкової системи стало одним з найважливіших завдань» [4, с. 18-20].

Окрім того, податкам належить важливе місце у функціонуванні фінансової сфери, оскільки саме податки є найважливішою формою акумуляції бюджетом фінансових коштів. Без податків не може існувати бюджет; підтримка еластичності податкової системи – неодмінна умова збалансованості державної казни. Суть оподаткування міститься в прямому вилученні державою певної частини суспільного продукту у свою користь для формування бюджету, тобто централізованих фінансових ресурсів держави. Зв'язок бюджету та податків має двосторонній та нерозривний характер, адже податки як основний компонент доходів бюджету забезпечують фінансування усієї фінансової складової держави.

Однак, як свідчить світовий досвід, саме податковий компонент безпосередньо відображає загальний рівень розвитку в культурній, економічній, політичній та інших сферах, водночас має великий вплив на стан політичної, економічної, організаційно-правової та фінансової системи. Ці обставини дозволяють визначити різні сутності податків, що підкреслюють відповідно економічні, політичні, соціальні або інші аспекти, що

проявляються при здійсненні обов'язкових стягувань у формі податку. Саме податковий компонент національного інвестиційного клімату здатен забезпечити соціальний ефект міжнародних інвестиційних процесів та узгодити національні і корпоративні економічні інтереси. Зокрема, значення податків як складової політичного важеля регулювання пов'язаний роллю державної влади, зокрема з проблемою державного суверенітету. Так, французькі вчені-економісти Г. Жест і Ж. Тікс'є підкреслюють, що «влада обкладає податками та політична влада взаємозв'язані. Податок завжди був найважливішим проявом державного суверенітету. Мати владу обкладати податками – означає управляти державою» [5, с. 329-332].

Водночас, французькі вчені-економісти Л. Тротаба та Ж.-М. Котре звертають увагу на те, що податок історично виступав як чинник, який має вплив на формування політичного режиму. Будь-яка концепція податку неминує призводити до певних політичних кроків та розробки певної тактики в політичній сфері. Таким чином, податок безпосередньо впливає на політичний порядок, але він випробовує і зворотню дію політичного середовища, оскільки податкова система не може від неї абстрагуватися.

Саме тому податкова система є одним з найважливіших економічних регуляторів, основою фінансового механізму державного регулювання економіки і саме від кількості податкових платежів залежить добробут громадян, які є платниками податків. Податкова політика, у рамках якої здійснюється податкове регулювання економіки, є однією з найбільших проблем сучасної держави, а її розробка вимагає рішення усе більш складних завдань. Одна з головних причин цього – інтеграція національних економік та всесвітня конкуренція за міжнародні інвестиції.

Ефективність функціонування податкового чинника обумовлена різноманітністю податкових пільг, які, незважаючи на факультативність, займають одне з найважливіших місць в структурі національної податкової системи, тому без їх розгляду визначити податковий тягар неможливо. Найбільш поширені податкові пільги та країни, які використовують ці пільги, наведені у табл. 1.2

Таблиця 1.2

Податкові пільги іноземним інвесторам

Тип податкового компоненту	Основні характеристики	Країни, які найбільше використовують відповідний тип податкової пільги
Основні податкові пільги		
Податкові канікули	Відстрочка від сплати податку протягом декількох років, починаючи з дня одержання першого оголошеного прибутку. Термін надання податкових канікул для міжнародних компаній в різних країнах різний та коливається від 2 до 10 років.	Китай, Індія, Корея, Німеччина, Франція
Податковий кредит або інвестиційна податкова знижка	Зміна строку виконання податкових зобов'язань, при якій платник податку отримує можливість зменшити сплати податку на прибуток з поступовою виплатою суми кредиту та відсотків. Цей вид знижки надається від 1 до 5 років.	США, Іспанія, Латвія, Великобританія, Латвія, Швеція
Зниження корпоративного податку	Цей вид пільг дозволяє інвесторам сплачувати корпоративний податок по зниженим ставкам. Термін надання цієї пільги залежить від країни та галузі інвестування. Найбільш сприятливо цей вид пільги діє на інвесторів з невеликим доходом.	Латвія, Кіпр, Болгарія, Панама
Зниження податкових ставок	Надання зниженої ставки податку для окремих підприємств, поступове зниження ставок податку на додану вартість та податку на прибуток.	Франція, Нігерія, США, Швейцарія, Норвегія, Індія, Іспанія, Португалія
Часткове звільнення від сплати податків	Згідно з цим методом, репатрійовані доходи не оподатковуються.	Канада, Англія, Португалія, Норвегія
Інвестиційні субсидії	Різновид інвестиційних знижок чи податкових кредитів, але їх надання є проблематичним, оскільки становить ризик для бюджету в плані доходних надходжень.	Німеччина, Сінгапур, Чехія, Ірландія

Продовження таблиці 1.2

Прискорена амортизація	Операція, внаслідок якої частина прибутку потрапляє до витрат виробництва і звільняється від оподаткування. Це списання оподаткування означає прискорене списання вартості основних засобів на собівартість виготовленої продукції (або послуг), що призводить до зменшення оподаткованої бази по податку на прибуток.	США, Німеччина, Франція, Канада
Скорочення податку на прибуток	Надання скороченого податкового прибутку деяким компаніям та підприємствам. Для малих підприємств обкладання може здійснюватися за індивідуальною ставкою, рівень якої значно нижче, ніж ставка податку на прибуток підприємств.	Великобританія, Росія, США, Канада
Другорядні податкові пільги		
Пільги на здійснення науково-технічного розвитку	Надання пільг компаніям, які займаються науково-технічними розробками, з метою інвестування в ці галузі.	Канада, Японія, Тайвань, Швеція, Австрія, Австралія, США
Пільги акціонерним компаніям	Зниження податкових ставок для стимулювання інвестицій в акціонерні компанії.	Бельгія, Іспанія, Італія, Японія, Китай
Податкові пільги на навчання персоналу	з оподаткованого прибутку відраховується визначений відсоток суми приросту витрат підприємства на професійне навчання персоналу, підготовку та перепідготовку кадрів.	США, Канада, Швеція, Швейцарія
Стимулювання інвестицій в акції	Така податкова знижка надається для окремих видів інвестицій. Це сприяє посиленню припливу капіталів на виробниче нагромадження.	Великобританія, Японія, США, Росія, Австралія
Щадне оподаткування (в основному для малого бізнесу)	Оподаткування здійснюється за індивідуальною ставкою прибуткового податку на дохід підприємства, яке значно нижче ніж ставка податку на прибуток інших підприємств на території держави.	Франція, Німеччина, Канада, Японія, Китай, Іспанія

Джерело: складено автором на основі [6, с. 15-16; 7, с. 11-13; 8, с. 39-43; 9, с. 26-29]

В таблиці 1.2 автором були розподілені найбільш поширені пільги на дві групи (основні та другорядні) та визначені країни, які більшою мірою ніж інші використовують ті чи інші податкові пільги. Так, зокрема, США використовує зниження податкових ставок, податкові канікули, стимулювання інвестицій в акції та пільги на навчання персоналу. Для країн ЄС характерними є зниження корпоративного податку, пільги на здійснення науково-технічного розвитку, прискорена амортизація та податкові канікули. Нові індустріальні країни використовують щадне оподаткування (в основному для малого бізнесу), пільги на здійснення науково-технічного розвитку, пільги акціонерним компаніям тощо.

Однак важливо зазначити, що в одних і тих же країнах можуть застосовуватися одночасно різні форми податкових пільг. Наприклад, неоподатковуваний мінімум, що означає звільнення від сплати податків мінімальних доходів в розмірі, визначеному законом, надається усім платникам податків незалежно від їх сімейного положення або наявності утриманців. Цей вид податкової пільги передбачається законодавством усіх держав – членів ЄС. Водночас, нові індустріальні країни, Китай та Японія позбавлені цього виду пільг.

Як результат ефективного використання основних та другорядних податкових пільг доцільно навести приклад зростання іноземного інвестування економіки США, яке наведено на рисунку 1.1

Як свідчать дані рисунку 1, протягом 1990-2011 рр. щорічні обсяги залучення ПІІ в американську економіку зросли з 50 до 234 млрд. дол. США, досягнувши на кінець періоду майже 2,6 трлн. дол. акумульованого обсягу прямих іноземних інвестицій. З-поміж механізмів, які забезпечили максимальну лібералізацію залучення іноземних інвестицій в економіку США, виокремлюються, зокрема, активне податкове стимулювання створення спільних підприємств за участі американських компаній в стратегічно важливих галузях економі-

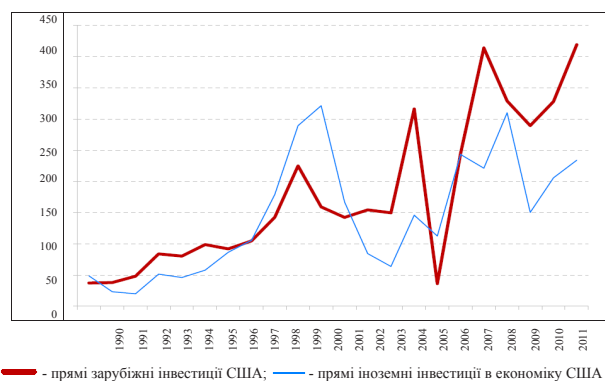


Рис. 1. Динаміка прямого іноземного та зарубіжного інвестування США протягом 1990-2011 рр., млрд. дол. США [10, с. 23-25]

ки; надання іноземним інвесторам рівних з національними компаніями прав щодо сплати податків; відсутність будь-яких обмежень на переведення капіталів та прибутку за кордон та ін.

Висновки з даного дослідження. Резюмуючи вищенаведене, можна стверджувати, що найбільшого прогресу у міжнародних інвестиційних процесах досягли країни зі сприятливим інвестиційним кліматом, ключовим компонентом якого є на сьогодні їх податкові системи, які, з одного боку, максимально стимулюють приплив іноземного капіталу, а з іншого – є важливим інструментом реалізації економічних інтересів держав на світових ринках. Невипадково лише країни з розвинутими національними податковими системами перетворилися на сьогодні на головних суб'єктів міжнародних інвестиційних процесів та отримали практично необмежені можливості щодо диверсифікації джерел зовнішнього фінансування своїх економік, розбудови національних інвестиційних ринків та забезпечення високої ефективності процесів внутрішнього нагромадження капіталу.

Список літератури:

1. Книга С.Ю. Инвестиции как фактор экономического роста : автореф. дис. ... на соиск. учен. степ. к.э.н. : спец. 08.00.01. – М., 2003. – С. 147-151.

2. Государственное регулирование инвестиций / Отв. ред. д.э.н., проф., В.П. Орешин. – М. : Наука, 2000. – С. 186-190.
3. Коропятник А.В. Инвестиционная политика, теоретические основы и мотивационный механизм. – СПб. : Изд-во С.-Петербург. гос. ун-та экономики и финансов, 2003. – 16 с. Кузнецов С.В. Инвестиционный потенциал региона: оценка и механизмы реализации. – СПб. : Б.И., 2003. – 242 с.
4. Лукьянчикова Н.П. Государство: новый вектор инвестиционной политики. – Иркутск : Изд-во Байкал, гос. ун-та экономики и права, 2003. – С. 18-20.
5. Иваницкая И.И. Необходимость анализа состояния инвестиционного климата региона и пути его улучшения. Сборник. – Сыктывкар, 2000. – С. 329-332.
6. Горбатова Л. Влияние налоговой политики на инвестиционную активность // Экономист. – 1996. – № 7. – С. 15-16.
7. Ogley A. The Principles of International Tax: A Multinational Perspective / A. Ogley. – Intl Information Services Inc., 1993. – P. 11-18.
8. Peter H. Lindert. International Economics, Ninth Edition, Richard D. Irvin, Inc. USA. 2009. – P. 39-43.
9. Gordon R.J. Macroeconomics, Fifth edition. Harpen Colins Publisher, 2009, p. 26-29.
10. Foreign Direct Investment in the United States: An Economic Analysis. – CRS Report for Congress. – October 26, 2012. – P. 23-25.

**Столярчук Я. М.
Бусарева Т. Г.**

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА

Резюме

В начале третьего тысячелетия одной из ключевых форм проявления процессов экономической глобализации есть динамизация и существенное наращивание объемов прямого иностранного инвестирования. Мировой опыт свидетельствует о том, что в последние десятилетия международное инвестирование превратилось в весомый экзогенный источник финансирования национальных экономик практически всех стран мира, поскольку благодаря ему не только происходит подключение народнохозяйственных комплексов государств к транснациональным производственным сетям, но и реализуется международный научно технологический обмен и обеспечивается новое качество общественного воссоздания на глобальном уровне. Именно поэтому особую актуальность в начале XXI века приобретают вопросы, связанные с факторами, которые формируют благоприятный национальный инвестиционный климат для международных инвесторов. В статье приведен анализ социально-культурных, социальных, организационно-правовых, политических, финансовых и экономических факторов создания благоприятного инвестиционного климата. Особое внимание акцентировано на налоговом факторе, который, по мнению автора, является ядром и ключевой движущей силой глобализационных процессов стимулирования многоцелевой инвестиционной деятельности субъектов международной экономической системы.

Ключевые слова: инвестиционный климат, политический фактор, социокультурный фактор, налоговый фактор, организационно-правовой фактор, фактор зрелости рыночной среды, налоговые льготы, иностранный инвестор.

**Stolyarchuk Y. M.
Busarieva T. G.**

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

FACTORS OF FORMING OF FAVOURABLE INVESTMENT CLIMATE

Summary

At the beginning of the third century one of the key forms of the display of processes of economic globalization is the dinamization and substantial increase of volumes of the direct foreign investment. World experience testifies that in the last decades it grew into a ponderable exogenous sourcing of the national economics of practically entire countries of the world, due not only to the connecting of pertaining of the national economic complexes of the states and the transnational production networks but also the realization of the international technological exchange and new quality of public recreation, that is provided at the global level. The analysis of factors which form the national investment climate is conducted in the article. The special attention is accented on a tax component which is a kernel and key motive force of global processes of the stimulation of global investment activity of subjects of the international economic system. In support of this thesis there is the examples of the USA, that in the last decades had a great extent transformation and perfection of investment climate, and as a result – the increase of the international investment activity.

Key words: investment climate, political factor, social factor, tax factor, legal factor, factor of the maturity of market environment, tax deductions, foreign investor.

УДК 664.003.145

Герасименко Б. О.

Національний університет харчових технологій

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ КООРДИНАТ

У статті проаналізовано сучасний стан харчової промисловості України. Здійснено оцінку основних економічних показників діяльності галузі. Досліджено тенденції і визначено перспективи розвитку вітчизняного харчового виробництва в системі євроінтеграційних координат.

Ключові слова: харчова промисловість, виробництво, експорт, інвестиції, інтеграція.

Постановка проблеми. Харчова промисловість завжди вважалася для України пріоритетною і стратегічно важливою галуззю, яка здатна забезпечити не тільки потреби внутрішнього ринку, а й вагоме місце держави в когорті світових країн-лідерів із виробництва продуктів харчування. Доступність харчових продуктів, їх якість та екологічність впливають на рівень продовольчої безпеки держави, виступають індикаторами її соціальної стабільності. З огляду на це необхідність аналізу проблем харчової промисловості й розробки практичних рекомендацій щодо їх подолання не викликає жодного сумніву.

Водночас посилення процесів глобалізації та інтеграція України до світової спільноти, поперше, зробили економіку нашої держави більш вразливою до зовнішніх загроз і, по-друге, висунули перед нею серйозні вимоги щодо забезпечення відповідного рівня її конкурентоспроможності. Це, зокрема, стосується й харчової промисловості. Відповідність світовим стандартам може бути досягнута тільки за умови переходу галузі на інноваційну модель розвитку та активного впровадження сучасних технологій харчового виробництва. Відтак питання щодо підвищення ефективності функціонування вітчизняних харчових підприємств, виявлення загроз і потенційних можливостей зростання галузі, а також покращення рівня якості та конкурентоспроможності вітчизняних продуктів харчування набувають неабиякої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що пошук шляхів ефективного розвитку харчової промисловості України, усунення негативних тенденцій її функціонування турбують низку провідних вітчизняних учених. Зокрема, розвиток підгалузей харчової промисловості на різних етапах досліджували такі вчені, як Борщевський П. П., Дейнеко Л. В., Заїнчковський А. О., Купчак П. М., Крисанов Д. Ф., Осіпов П. В., Прядко В. В., Сичевський М. П., Скопенко Н. С., Чернюк Л. Г. та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, більшість вчених не приділяють належної уваги перспективам розвитку харчової промисловості після набуття членства Україною в міжнародних структурах європейсько-го та світового рівнів.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану і характерних тенденцій розвитку вітчизняної харчової промисловості в системі євроінтеграційних координат.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість є однією із провідних системоутворюючих галузей вітчизняної економіки. Вона безпосередньо задіяна в забезпеченні продовольчої безпеки нашої держави, формуванні її експортного потенціалу й здатна позитивно впливати на динаміку

економічного зростання України.

Як і будь-якій іншій галузі, харчовій промисловості притаманно чимало особливостей. Зокрема, продукція, що виробляється харчовими підприємствами, відноситься до товарів першої необхідності, а тому користується постійним попитом (на харчі витрачається половина бюджетів вітчизняних домогосподарств); галузь має тісні інтеграційні зв'язки із сільським господарством, а відтак підвищення ефективності функціонування підприємств, що до неї належать, неможливе без вирішення проблем, які наявні сьогодні у тваринництві та рослинництві; ринок продовольства характеризується значною ємністю, що робить харчову промисловість достатньо привабливою для інвестицій.

Важливість галузі для економіки нашої країни обумовлена її питомою вагою в загальних обсягах виробництва і реалізації промислової продукції, експортним потенціалом та обсягами податкових надходжень, які вона забезпечує. У 2012 році харчова промисловість займала друге місце за обсягами реалізованої продукції (перше місце традиційно посідає металургійне виробництво). Її частка становила 16%, включаючи напої і тютюнові вироби [8]. Однак, як засвідчують дані, представлені на рис. 1, починаючи з 2005 року в Україні спостерігається зниження обсягів виробництва продуктів харчування.

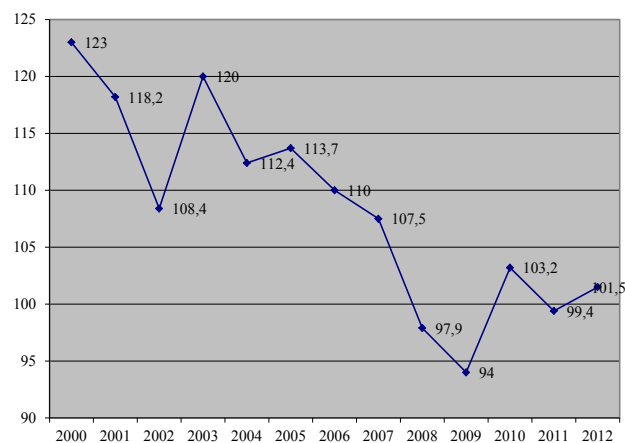


Рис. 1. Індекси виробництва продукції харчової промисловості України в 2000-2012 рр., % до попереднього року [8]

Та більш негативною, на нашу думку, є стійка тенденція до зниження темпів їх виробництва (лінія тренду), якими характеризуються останні 11 років функціонування галузі. Це пов'язано і з низьким рівнем платоспроможного попиту, оскільки більш ніж у третини домогосподарств країни доходи на душу населення не дотягують до

прожиткового мінімуму [12, с. 163], і з відсутністю системного підходу в державній політиці до забезпечення стабільного та ефективного зростання галузі. Як наслідок, відбувається зниження рівня прибутковості вітчизняних харчових підприємств.

Найвищі темпи падіння характерні для виробництва вина виноградного, овочів консервованих натуральних та свинини мороженої (табл. 1). Проте, протягом досліджуваного періоду спостерігається збільшення споживання напівфабрикатів м'ясних, олії та соків.

Таблиця 1
Зміна обсягів виробництва основних видів продукції харчової та переробної промисловості України за 2012 рік, у % до 2011 року [6]

Види продукції	Зміна обсягів виробництва, %
Соки концентровані, включаючи купажовані, крім томатного соку	+95,2
Напівфабрикати м'ясні	+32,9
Олія соняшникова нерафінована	+16,6
Масло вершкове	+15,7
Води натуральні мінеральні негазовані	+12,5
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, морожені	+6,4
Молоко оброблене рідке	+6,0
Сир свіжий неферментований та сир кисломолочний	+4,4
Продукти кисломолочні	+3,6
М'ясо і субпродукти харчові свійської птиці, свіжі чи охолоджені	+2,7
Горілка, інші міцні спиртві напої	+1,6
Крупи	+1,2
Шоколад	+0,6
Вироби ковбасні	+0,4
Напої безалкогольні	+0,1
Борошно	-0,2
Коньяк	-0,7
Пиво солодове	-1,5
Сигарети	-1,7
Води натуральні мінеральні газовані	-1,9
Яловичина і телятина, свіжі (парні) чи охолоджені	-2,1
Соки натуральні (включаючи апельсиновий)	-3,9
Вироби кондитерські з цукру	-4,1
Лікери, солодкі наливки, спиртві настоянки, інші спиртві напої	-4,5
Вироби хлібобулочні	-5,3
Соки купажовані натуральні	-6,3
Свинина свіжа (парна) чи охолоджена	-7,1
Сири жирні	-7,6
Цукор білий кристалічний буряковий	-8,0
Маргарин і продукти аналогічні	-8,9
Яловичина і телятина, морожені	-9,7
Сири сичужні	-11,1
Спирт етиловий неденатурований із вмістом спирту не менше 80 об. %	-12,2
Свинина морожена	-13,9
Овочі консервовані натуральні	-18,3
Вино виноградне	-26,6

За даними Державної служби статистики України, рентабельність виробництва харчових продуктів є достатньо низькою. У 2012 р. вона становила лише 4,5%, що на 1,3%, 2,1% та 10,3% нижче, ніж рентабельність целюлозно-паперової галузі,

машинобудування та діяльності, пов'язаної із видобуванням усіх видів корисних копалин відповідно. У зв'язку з цим постійно зростає кількість харчових підприємств, які за результатами своєї діяльності зазнають збитків. Якщо частка збиткових підприємств харчової промисловості України у 2007 році становила 33,2%, то за підсумками 2012 року вже 59,3% підприємств галузі завершили рік із від'ємним фінансовим результатом [6].

Як наслідок, число підприємств-виробників харчової продукції, а відповідно і кількість зайнятих на них працівників постійно скорочуються.

Незважаючи на існуючі проблеми, харчова промисловість залишається потужним бюджетоформуючим джерелом. Тільки впродовж 2005-2012 рр. загальний обсяг податків та обов'язкових платежів, сплачених харчовими підприємствами країни до бюджетів усіх рівнів, збільшився у 4 рази. За даними Державної служби статистики України, у 2012 році харчова промисловість забезпечила 86,7 % податкових надходжень від підприємств АПК [10, с. 52].

Зростання обсягів виробництва деяких видів продуктів харчування стало наслідком їх експортної орієнтації. За даними аналітичного дослідження, проведеного спеціалістами АТ «ЕрстеБАНК», у 2010 році Україна займала перше місце у світі за обсягами виробництва та експорту соняшникової олії [11, с. 25]. Сукупний обсяг її експорту склав 2701,4 тис. т (90% загального обсягу виробленої у країні олії) на загальну суму \$2 370,2 млн. (порівняймо: у 2001 році обсяги реалізації цієї продукції за кордон були майже у 6 разів нижчими, а саме 473,2 тис. т олії на загальну суму \$216,6 млн.) [5, с. 6]. Найбільшими країнами – споживачами української соняшникової олії були: Індія, на яку припало 26% сукупного експорту, Туреччина – 12% і Єгипет – 9%.

Поступово зростає експорт хлібобулочних виробів, які переважно направляються у прикордонні населені пункти сусідніх із Україною районів Росії, Білорусі та Молдови. Хоч хлібобулочні вироби є товарами нетривалого зберігання, вітчизняна хлібопекарна промисловість має ту перевагу, що часто простіше і ближче їх доставити з українських хлібо заводів, ніж з великих міст зазначених країн. До того ж відпускна ціна на хліб та хлібобулочні вироби у вітчизняних підприємств є нижчою, а якість – досить високою.

У європейських споживачів користується попитом і вітчизняна кондитерська продукція. Проте останнім часом на вітчизняному ринку кондитерських виробів побільшало імпортової продукції, переважно із Білорусі, Росії і країн ЄС. Можливість цінової конкуренції іноземної та вітчизняної кондитерської продукції часто пов'язана із недобросовісними методами конкурентної боротьби, а саме заміною деяких дорожчих та якісних компонентів на значно дешевші й менш якісні. Неодноразово виявлялося, що в багатьох сортах введеного з-за кордону шоколаду занижено вміст масла-какао, або цей продукт взагалі замінений на дешевий рослинний жир. Зниження собівартості продукції може досягатися шляхом заміни лісових горіхів (фундука) арахісом, зменшення вмісту сухого молока і збільшення вмісту сої, використання дешевих сортів кондитерського жиру й т.п. Як наслідок, дешевий низькоякісний імпортований поступово починає витісняти українські кондитерські вироби з внутрішнього ринку.

В Україні ще одним експортним товаром тривалий час була яловичина. Проте останні роки

спостерігається поступове скорочення обсягів її реалізації за кордон. Необхідно відзначити, що дана тенденція є типовою для багатьох країн світу. Сьогодні світовий ринок яловичини переживає стагнацію споживання та спад виробництва. Світові лідери згортають виробництво цієї продукції, а азійські країни, якщо й нарощують, то лише для задоволення внутрішнього попиту.

Абсолютно протилежна ситуація спостерігається на ринку свинини. Незважаючи на всі кризи, виробництво її у світі зростає. Однією з причин цього є підвищення попиту з боку Китаю, США, ЄС, а також нових азійських економік. Однак коло експортерів свинини є досить обмеженим – США, деякі країни ЄС. Теоретично це могло б дати вітчизняній харчовій промисловості гарний шанс відновити свій вплив на світовому ринку м'яса.

Окрім зазначених вище продуктів, певною експортною спроможністю характеризуються такі товари, як сири, горілка, пиво і цигарки.

Досить непоганий експортний потенціал харчової промисловості робить її привабливою для іноземних інвесторів. За даними Державної служби статистики, ця галузь займає друге місце за обсягами прямих іноземних інвестицій (після металургії, в яку традиційно спрямовується понад 40% усіх іноземних інвестицій). Наприклад, у 2012 р. на харчові підприємства України надійшло \$ 2995,3 млн. прямих іноземних інвестицій (рис. 2). Та, незважаючи на значні грошові надходження з-за кордону, а також враховуючи нестачу власних коштів й обмеженість державного інвестування інтенсифікації процесів виробництва харчових продуктів, підвищення технічного рівня підприємств харчової промисловості залишається проблемою «номер один».

Одним із дієвих напрямів підвищення ефективності функціонування харчової промисловості науковці вважають розвиток інтеграційних зв'язків і побудову на їх основі інтегральних об'єднань. Як зазначає Скопенко Н., більш значні конкурентні переваги (зокрема ті, що мінімізують залежність від постачальників та коливань цін на сировину) матимуть ті підприємства-виробники харчових продуктів, що входять до вертикально інтегрованих структур. Для таких структур характерний замкнений цикл виробництва – від виробництва, зберігання і переробки сировини до виробництва та реалізації готової продукції, що дозволяє їм отримати економію на витратах, раціонально управляти ресурсними, інформаційними потоками [3, с. 181].

Список літератури:

1. Купчак П. М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів : монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Л. В. Дейнеко. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
2. Поддєрьогін А. М. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України / А. М. Поддєрьогін, А. В. Корнилюк // Фінанси України. – 2009. – № 11. – С. 94-100.
3. Скопенко Н. С. Агропромисловий сектор: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку / Н. С. Скопенко // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. Част. 1. – С. 179-183.
4. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2012 році» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Статистичний збірник «Промисловість України у 2001-2007 роках» // Державний комітет статистики України. – К., 2008. – 304 с.
6. Статистичний збірник «Промисловість України у 2007-2012 роках» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua
7. Статистичні матеріали Державної митної служби України «Зовнішня торгівля України» [Електронний ресурс] // Державна митна служба України. – Режим доступу : www.cus-toms.gov.ua/dmsu/control/cstat/f3/showstat.
8. Статистичний щорічник «Україна у цифрах у 2012 році» [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
9. Шелудько Е. І. Структурно-технологічні засади модернізації харчової промисловості України / Е. І. Шелудько // Ефективна економіка: електронний журнал. – Режим доступу : www.econ-nomy.nauka.com.ua.



Рис. 2. Структура прямих іноземних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів станом на 01.10.2012, % [4]

Харчова промисловість є важливою складовою агропромислового комплексу України. Як заключна ланка технологічного ланцюга ця галузь повинна виконувати своє безпосереднє призначення, а саме – якомога краще зберегти і переробити сільськогосподарську продукцію, перетворивши її на товари високої якості. Однак питання дотримання якості та екологічної безпеки продуктів харчування все ще залишаються для нашої держави доволі гострими.

На відміну від європейських країн головним критерієм для вітчизняних товаровиробників і споживачів виступає зовсім не якість продуктів харчування, а їх ціна. Норми безпеки, що містяться в державних стандартах, є незмінними вже тривалий час, зусилля вітчизняних стандартизаторів та споживачів часто ігноруються державними інститутами. Через неефективність державного контролю в Україні продовжують випускатися низькоякісні вітчизняні продукти та імпортуватися харчі й напівфабрикати сумнівної якості.

Висновки і пропозиції. Набуття членства Україною в міжнародних структурах європейського та світового рівнів спонукає вітчизняну економіку здійснювати заходи щодо спеціалізації й концентрації виробництва, міжнародної кооперації та інтеграції. Успішна реалізація цих заходів дозволить вітчизняній харчовій промисловості посісти належне місце не лише на внутрішньому, а й на світових ринках.

10. Харчова промисловість України [Електронний ресурс] // Престиж медіа Інформ. – Режим доступу : www.prestigemedia.com.ua/project/agro.
11. Харчова та переробна промисловість. Галузевий огляд, підготовлений АТ «ЕрстеБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf.
12. Якимчук Т. В. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України / Т. В. Якимчук // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 4(106). – С. 162-168.

Герасименко Б. А.

Национальный университет пищевых технологий

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В СИСТЕМЕ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ КООРДИНАТ

Резюме

В статье проанализировано современное состояние пищевой промышленности Украины. Осуществлена оценка основных экономических показателей деятельности отрасли. Исследованы тенденции и определены перспективы развития отечественного пищевого производства в системе евроинтеграционных координат.

Ключевые слова: пищевая промышленность, производство, экспорт, инвестиции, интеграция.

Gerashenko B. A.

National University of Food Technologies

CURRENT STATUS AND FUTURE OF FOOD IN THE UKRAINE EURO INTEGRATION COORDINATES

Summary

This paper examines the current state of the food industry in Ukraine. The estimation of the main economic indicators of the industry. The tendencies and outlines the prospects of development of domestic food production system euro integration coordinates.

Key words: food, production, exports, investment, integration.

УДК 519.8

Горбачук В. М.

Институт кибернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України

ЕКОНОМІКА ОБОРОНИ

Економіка оборони спричинена рядом питань, на які має зважати кожна країна при гарантуванні своєї національної безпеки. Застосовуючи економічні поняття і методи, економіка оборони намагається відповідати на ці питання так, щоб розуміти взаємозалежність цих питань для різних країн і місце безпеки даної країни у міжнародній системі безпеки.

Ключові слова: національна безпека, економічне протистояння, стримування, оборонні бюджети, альянси, міжнародний конфлікт.

Постановка проблеми полягає в належній економічній організації найважливішої функції держави – оборони. Економіка оборони (ЕО) намагається відповідати на такі широкі питання: у чому справді полягає безпека; як рідкісність ресурсів, розподіл доходу і стадія економічного розвитку впливають на безпеку, досягнувши кожною країною у міжнародній системі; взаємозв'язки між секторами оборони й національними економіками як у межах країни, так і поміж країн; ефективність гарантування безпеки; структури стимулювання, які ускладнюють або розв'язують конфлікт; суспільні інститути, які сприяють чи заважають миру, стабільності, рівності [2].

Сучасні дослідження економістів визначають національну безпеку за допомогою трьох факторів: а) обсяг національних ресурсів, доступних зараз і в майбутньому; б) частка цих ресурсів, яку виділяють на цілі національної безпеки [1]; в) ефективність використання цих виділених ресурсів [13].

Нерозв'язаною проблемою для України залишається фактор б). За Законом «Про оборону України» від 6 грудня 1991 р., фінансування потреб національної оборони держави здійснюється виключно за рахунок Державного бюджету України в обсягах, розмір яких визначається щорічно Законом України «Про Державний бюджет України», які забезпечують належне виконання завдань оборони, але не менше 3% від запланованого обсягу валового внутрішнього продукту. Проте це скасував Закон «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28 грудня 2007 р., що визнав неконституційним Конституційний суд 22 травня 2008 р.

Мета роботи – вивчення війни, в усьому її розмаїтті (уникнення, причини, підготовка, початок, ведення, закінчення, наслідки тощо), яке залучає наукові сили будь-якого походження і кожної дисципліни. Економіка, стосуючись наслідків

рідкісності ресурсів і необхідності вибору альтернатив, пов'язана з філософією, історією, біологією, психологією, правом, політологією, математикою, релігією і т. д. Коло економічних проблем, які вивчалися у другій половині 20-го сторіччя з причин оборони і міжнародної безпеки, є справді величезним: стримування й уникнення війни, початок і закінчення війни; стратегічні взаємодії, гонки озброєнь і контроль над озброєннями; формування альянсів, розміщення і поведінка ресурсів; взаємодії оборони й макроекономіки під час війни, миру, роззброєння, конверсії; командна й ринкова економіка як ресурси для оборони; мобілізація, воєнне відновлення і розгортання сил; оптимізація й ефективність рівня та складу сил; використання капіталу і праці, особовий склад, призов і ополчення; військова готовність, стратегічні припаси, стратегія оборонної галузі; аналіз закупівель, надходжень й оборонних контрактів; торговельна залежність, експортний контроль, торговельні санкції, економічні прийоми ведення війни; економіки, що розвиваються, оборона у третьому світі, зарубіжна допомога; міжнародний менеджмент і нерозповсюдження ядерних матеріалів; позаурядові загрози, тероризм, наркотики, біженці, етнічний і релігійний фанатизм [27].

Основні результати дають уявлення про структуру чи еволюцію ЕО. ЕО означає вивчення того, як ефективно забезпечувати збройні сили і керувати ними, а також вивчення набагато ширших питань, пов'язаних з військовими й економічними справами країни. Не тільки НАТО (North Atlantic Treaty Organization, NATO; Організація північноатлантичного договору) вивчає ЕО, бо кожна держава світу має своє місце у міжнародній системі безпеки й торгівлі.

Власне оборона має включати багато різноманітних захисних й агресивних діяльностей, які вживаються державами та їхніми урядами, щоб визначати, просувати й зберігати свої інтереси серед маси держав. Тому ЕО має включати ефекти рідкісності ресурсів, як встановлюючи межі на такі агресивні й захисні діяльності, так і розвиваючи ці діяльності. Більше того, оскільки кожна держава функціонує у межах деякої міждержавної системи і численних інших неурядових утворень, то ЕО має поєднувати взаємодії серед різних національних держав, кожна з яких прагне безпеки у більшій регіональній і міжнародній економіці, частиною якої є дана держава. ЕО має визнавати вплив оборонних діяльностей на більшу міжнародну економіку, а також вплив економічної системи на оборону. Це висуває багато вимог до ЕО, особливо коли проблеми оборони і безпеки весь час видозмінювалися до такого ступеня, що станом на 1995 р. значення державної, міжнародної або глобальної безпеки здається невлотним, а доречнішим видається постановка питання «оборона кого від чого і кого». Ясно, що вироблення деякої інтегрованої ідеї того, чим є ЕО, потребує більшого, ніж простий перелік вищезазначених проблем. Для кожної такої проблеми економічний спосіб мислення виявлявся дуже корисним і долучав економістів протягом тривалого часу. Проте зазначалося, що ЕО й економіка міжнародної безпеки поступово розвинулися у визнану область, яка вивчається у бакалаврських, магістерських і докторських курсах, дослідницькими установами та науковими журналами [16]. Вищезазначений перелік проблем може бути наслідком того, що економісти вимушені поєднувати вивчення ЕО з іншими областями, не маючи вирішального

голосу у визначенні політики. Оскільки швидке технологічне розгортання є ключовим в оборонній ефективності країни, а політичні, соціальні, психологічні фактори можуть бути центральними в оборонних дослідженнях, то економісти лише здійснюють свій внесок у поточні політику й наукові дебати з ЕО. Іншою причиною розмаїття проблем могла бути нормативна якість, що передається на оборонні дослідження, породжуючи політичні й ідеологічні відмінності серед економістів. Проте нормативний бік досліджень з часом постійно звужувався.

У деякі проблеми вищезазначеного переліку економісти здійснили основний внесок. В інших випадках раніше відомі принципи застосовувалися у контексті парадигми безпеки. Послідовне застосування економічних принципів виявилось плідним у таких випадках, як: 1) оборона стратегія і розміщення ресурсів; 2) аналіз стримування; 3) економічні моделі альянсів; 4) національна потуга, економічне виживання й міжнародна торгівля; 5) гонки озброєнь і стратегічні взаємодії; 6) економічна екологія й міжнародний конфлікт.

1) Застосування широко прийнятих понять ефективності розміщення ресурсів до задач національної безпеки є, можливо, найбільш визнаним і мінімалістським визначенням ЕО. Поняття уряду як виробника продуктів, які вимірюються чи можна вимірювати, виходячи з наявних рідкісних входів при різних цінах, колись сприймалося як революційне, а зараз – як буденне. Ідея вимірювання вигравів, оцінювання вхідних ресурсів, поєднання нематеріальних активів для визначення витратоефективної оборони виросла з попередніх зусиль у дослідженні операцій, наприклад, у програмах пошуку підводних човнів або критеріях відбору цілей для бомбардувальника [12, 39]. Як наслідок, з розвитком системного аналізу в обороні економісти стали вважати, що стратегія, технологія й економіка є не стільки трьома окремими предметами, скільки взаємозалежними елементами тієї самої проблеми. Стратегії – це способи використання бюджетів або ресурсів для досягнення військових цілей. Технологія визначає можливі стратегії, а економічна проблема полягає у виборі найбільш ефективної чи економічної стратегії [13].

Аналогічно економіка визначає оборону як громадський продукт, що передбачає колективну логіку ефективного загального забезпечення, за якою сумарний граничний виграв (marginal benefit, *MB*) дорівнює граничним витратам (marginal cost, *MC*) при оптимальному рівні оборони: $MC = \sum MB$. У цьому рівнянні сума береться за всіма особами даної держави, які виграють від її оборони, але не за особами держави-противника, які програють від даної оборони. Це рівняння розв'язує невлотну проблему співвимірності (commensurability) між грошима і безпекою.

2) Стимування стосується впливу на рішення, які прийматиме інша сторона, як впливу на сподівану поведінку цієї сторони [35] (автор книги [35] – лауреат Нобелівської премії 2005 р., колега автора статті за Міжнародним інститутом прикладного системного аналізу в Австрії). Заходи стимування включають усвідомлення цією стороною того, що ці заходи залежать від її поведінки. До вибухового поширення теорії ігор в економіці на всіх рівнях, економісти показали важливість вірогідності стримуваної загрози, яка має враховуватися у передбаченні майбутніх стимулів і вимірюватися критичним ризиком [7] (автор статті [7] дав поштовх відомій справі Уотергейт). Робо-

та [7] передувала загальновідомому тепер поняттю передбачуваної рівноваги повторюваних ходів на основі оберненої індукції (forward looking backward induction repeated move equilibria). У роботах [7, 35] вперше розкрито, яким чином стримування є питанням стимулів, що вводить кожна сторона для іншої шляхом впливу на сподівання останньої. Щоб стримувати опонента, необхідні як ефективність відплати, так і вірогідність застосування покарання. Ідею критичного ризику можна показати, використовуючи корисність $V_{m,n}^i$ країни i в ситуації m, n . Якщо країни i, j утримуються від нападу, то $m=NA=n$. Якщо ж країна i здійснює напад ($m=A$), то країна j може здійснити відплату ($n=R$) з ймовірністю (ризиком) p або не здійснити відплату ($n=NR$) з ймовірністю $(1-p)$. Тоді метою країни j є зробити ймовірність p країни i такою, що $V_{NA,NA}^i > pV_{A,R}^i + (1-p)V_{A,NR}^i$. Отже, критичним ризиком є таке значення p , яка гарантує виконання цієї нерівності за умови раціональної поведінки країни i . У подальшому в аналіз подібних структур стимулів стримування долучалися асиметрія інформації, маніпуляція вигравшів (з відповідними мета-іграми), управління послідовністю дій, обіцянки, загрози, зобов'язання, переваги й недоліки останнього ходу. Наслідки цієї теорії для кризової поведінки (скажімо, евакуації міста під час ядерної кризи), проектування й застосування ядерних сил досліджувалися в літературі з ефективності безпечних, дорогих і живучих озброєнь відносно дешевих і вразливих озброєнь [18].

3) Забезпечення оборони кожному члену альянсу є добровільним внеском у громадський споживчий продукт групи [31]. Тому альянс забезпечуватиме своїх членів обороною на неефективному, субоптимальному рівні. Причиною неефективності є те, що у рівновазі при добровільному забезпеченні громадського продукту має місце $MC < \Sigma MB$. Крім того, більші (багатші) члени схильні виділяти непропорційно великі частки на оборону, якщо серед членів альянсу однакові переваги та витрати надання громадського продукту. Робота [31] спричинила вибух публікацій про застосування моделей добровільного забезпечення громадським продуктом до військових союзів та інших міжнародних груп [34].

4) Взаємодія між безпекою й економікою походить від того спостереження, що захист вітчизняних галузей від конкуренції імпорту може бути виправданий, коли країна зазнає ризику припинення торгівлі (такого ризику зазнавала Україна при імпорті природного газу). На початку Холодної війни це спостереження дало аргументи для накопичення стратегічних матеріалів, потужностей резервного виробництва, підтримки готовності виробничої бази, щоб сприяти виживанню під час ядерного нападу [42], зберігати воєнну мобілізацію [19] чи здатність боротьби у менш екстремальних умовах.

Це спостереження докладно розроблялося у формальніших моделях страхування економістами, які займаються припиненням торгівлі і постачання [20, 25, 38, 41]. Щоб зрозуміти загальну логіку спостереження, розглянемо малу країну, яка експортує товар x та імпортує товар y за даними світовими цінами P_x та $P_y=1$ відповідно. Коли зривається торгівля, ця країна може і повинна споживати лише те, що вона виробляє (у звичайний час країна може споживати те, що вона експортує чи імпортує). Припустимо, країна має вибрати єдину виробничу програму як для мирного, так і для воєнного часу, оскільки під час війни ресурси

не можуть переміщуватися поміж галузей. Якщо ймовірність війни (розриву торгівлі) позначити π , то при $\pi=0$ країна має вибрати таку програму, для якої граничний рівень перетворення (marginal rate of transformation, MRT) між x та y дорівнює граничному рівню заміщення (marginal rate of

substitution, MRS): $MRT = \frac{P_x}{P_y} = MRS$. При $\pi=1$ розрив торгівлі є напевним, а країна має вибрати такі обсяги товарів x, y , що $MRT=MRS$ для автаркії. При $0 < \pi < 1$ є певний ризик розриву торгівлі, а вітчизняному виробництву слід надавати субсидії (які максимальні для автаркії). Об'єктом нападу противника та самооборони (стримування) може бути власне економіка. Визнання того, що ефективна оборона (яка покращує ймовірність миру за рахунок деяких витрат на ресурси) і торгівля можуть пов'язуватися, вело до загальніших досліджень теоретичних та емпіричних взаємозв'язків між ними [14, 28, 32], зокрема до перспективи того, що торговельна залежність може справді збільшувати ризики розриву торгівлі.

5) Інший приклад використання економіки у дослідженнях оборони та безпеки – екологічні моделі гонок озброєнь [33], які породили масивну літературу з кількома важливими економічними міркуваннями. Наприклад, було показано, що механістичні криві реакції, виведені з постулатів диференціальних рівнянь процесів серед держав [33], можна також вивести з економічної раціональної поведінки держав, перед якими постає технологія ракетної дуелі [4, 5, 15, 21]. Широке коло процесів розміщення, понять рішення, методів і моделей Курно, Штакельберга та інших сучасних моделей ринкової організації стали застосовувати для аналізу стратегічних взаємодій серед країн, щоб отримувати рівноважні результати і вимірювати прогрес до рівноваг, які обмежують озброєння [8, 37]. Це породило широку емпіричну літературу, що оцінює фактичні збройні взаємодії між США та колишнім СРСР [22], між НАТО та колишнім Варшавським пактом [29], між колишнім СРСР та Японією плюс США [30], а також регіональні гонки озброєнь, наприклад, між Ізраїлем та його арабськими сусідами [23].

Було показано, що стимули і процеси гонки озброєнь можуть логічно пов'язуватися до мотивів країни розпочинати, вести і завершувати війну; в свою чергу, ці мотиви виводяться з напруг між агресією та стримуванням і виграшами, які країна відчуває від такої поведінки [6, 43]. Такі моделі, що пов'язують процеси нагромадження зброї зі стимулами використання озброєнь, теж знайшли застосування в стратегічних дебатах, які оточують програми ракетної оборони і так званих зіркових воєн [3, 17, 24, 26, 36].

6) Робота [4] була серед найперших, яка усвідомила, що модельовані екологами динаміка популяції і механізм виживання чи зникнення можна застосувати до міжнародного протистояння внаслідок економічних конфліктів. Ця робота пристосувала моделі цінової війни і просторової конкуренції до пояснення рівноваги на граничних конфігураціях серед держав або поглинання однієї держави іншою. Для обговорення було запропоновано те, що конфігурація національних держав і національних кордонів перебуває в рівновазі [9, 40]. Інтуїтивні узагальнення цих підходів були запропоновані в роботах [10, 11], що окреслюють елементи з економіки прав власності, розкрадання, рентної поведінки для побудови еколого-економічних моделей розміщення ресурсів між виробництвом і війною

(крадіжкою) в системах держав, тобто для розбудови економіки поточного конфлікту. Практичне значення робіт [4, 10, 11] швидко зросло після завершення Холодної війни, розчинення кордонів і наростання етнічних конфліктів.

Висновки полягають у тому, що структури взаємодій ті взаємозалежностей між економікою й обороною (безпекою) не обмежуються переліком окреслених прикладів, а потребують глибших концептуальних та емпіричних підходів.

Список літератури:

1. Горбачук В. М., Помазан В. Є. Динаміка експорту та імпорту озброєнь, військових витрат України та сусідніх держав у 1992-2008 рр. / Спецпроект: аналіз наукових досліджень. Т. 7. Економіка в деталях. – Дніпропетровськ : Академія муніципального управління, 2011. – С. 34-42.
2. Горбачук В., Руренко О., Ястремський О. Військовий експорт та імпорт України й сусідніх держав, а також нейтральних континентальних держав ЄС і Швейцарії у 1998-2005 рр. / Євроатлантична безпека – нові виклики (29 листопада 2006 р., Київ). – К. : УАЗТ, 2006. – С. 23-25.
3. Bailey M. J. Strategic interaction in force structure planning // Carnegie Mellon University Working Paper. – Pittsburgh, PA : Graduate School of Industrial Administration, 1973.
4. Boulding K. E. Conflict and defense: a general theory. – New York: Harper and Row, 1962. – 366 p.
5. Brito D. L. A dynamic model of an armaments race // International economic review. – 1972. – 13. – P. 271-280.
6. Brito D. L., Intriligator M. D. Conflict war and redistribution // American political science review. – 1985. – 79. – P. 943-957.
7. Ellsberg D. Theory of the reluctant duelist // American economic review. – 1956. – 56. – P. 909-923.
8. Fontanel J. The economics of disarmament: a survey // Defence and peace economics. – 1994. – 5. – P. 87-120.
9. Friedman D. The size and shape of nations // Journal of political economy. – 1977. – 85. – P. 59-77.
10. Hirshleifer J. Economic behaviour in adversity. – Chicago, IL: University of Chicago Press, 1987. – 310 p.
11. Hirshleifer J. The paradox of power // Economics and politics. – 1991. – 3. – P. 177-200.
12. Hitch C. J. Economics and military operations research // Review of economics and statistics. – 1958. – 40. – P. 199-209.
13. Hitch C. J., McKean R. N. Economics of defense in the nuclear age. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1960. – 422 p.
14. Ithori T. Alliance protection against emergency and welfare. – Tokyo University : Department of Economics, 1994.
15. Intriligator M. D. Strategic considerations in the Richardson model of arms races // Journal of political economy. – 1975. – 83. – P. 339-353.
16. Intriligator M. D. On the nature and scope of defence economics // Defence economics. – 1990. – № 1. – P. 3-11.
17. Kent G. A. Damage limiting: a rationale for the allocation of resources by the US and USSR. – Washington, DC : US Department of Defense, Defense Research and Engineering, 1964.
18. Kent G. A., Thaler D. E. First strike stability and strategic defenses. – Santa Monica, CA : RAND Corporation, 1989. – 73 p.
19. Lincoln G. A. Economics of national security. – Englewood Cliffs, NJ : Prentice Hall, 1954.
20. Mayer W. The national defense tariff argument reconsidered // Journal of international economics. – 1977. – 7. – P. 363-377.
21. McGuire M. C. Secrecy and the arms race. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1965.
22. McGuire M. C. A quantitative study of the strategic arms race in the missile age // Review of economics and statistics. – 1977. – 59. – P. 328-339.
23. McGuire M. C. U. S. foreign assistance, Israeli resource allocation, and the arms race in the Middle East // Journal of conflict resolution. – 1982. – 26. – P. 199-235.
24. McGuire M. C. Economic considerations in the comparison between assured destruction and assured survival / Peace, defense, and economic analysis. C. Schmidt, F. Blackaby (eds.) – London : Macmillan, 1987. – P. 122-150.
25. McGuire M. C. Coping with foreign dependence: the simple analytics of stockpiling versus protection // Discussion paper 70. – Singapore : Institute of Southeast Asian Studies, 1990.
26. McGuire M. C. The new strategic environment and economic factors in the future of nuclear defense / The economics of arms reduction and the peace process. W. Isard, C. Anderton (eds.) – Amsterdam: North-Holland, 1992. – P. 143-157.
27. McGuire M. C. Defense economics and international security / Handbook of defense economics. T. Sandler, K. Hartley (eds.) – Amsterdam : North-Holland, 1995. – P. 13-43.
28. McGuire M. C., Shibata H., Protection of domestic industries versus defense against trade disruptions // Pew studies in international security. – College Park, MD: University of Maryland, 1988.
29. Murdoch J. C., Sandler T. A theoretical and empirical analysis of NATO // Journal of conflict resolution. – 1982. – 26. – P. 237-263.
30. Okamura M. Estimating the impact of the Soviet Union's threat on the United States – Japan alliance: a demand systems approach // Review of economics and statistics. – 1991. – 75. – P. 624-631.
31. Olson M., Zeckhauser R. An economic theory of alliances // Review of economics and statistics. – 1966. – 48. – P. 266-279.
32. Polachek S. W. Conflict and trade // Journal of conflict resolution. – 1980. – 24. – P. 55-78.
33. Richardson L. F. Arms and insecurity: a mathematical study of the causes and origins of war. – Chicago, IL: Boxwood Press; Pittsburgh, PA : Quadrangle Books, 1960.
34. Sandler T., Cauley J. On the economic theory of alliances // Journal of conflict resolution. – 1975. – 19. – P. 330-348.
35. Schelling T. C. The strategy of conflict. – Cambridge, MA : Harvard University Press, 1960. – 309 p.
36. Schelling T. C. The strategy of inflicting costs / Issues in defense economics. R. N. McKean (ed.) – New York : Columbia University Press, 1967. – P. 105-127.
37. Shubik M. The uses, value and limitations of game theoretic methods in defense analysis / Defense and economic analysis. C. Schmidt, F. Blackaby (eds.) – New York: St Martin's Press, 1987. – P. 53-84.
38. Srinivasan T. N. The national defense argument for government intervention in foreign trade / U.S. trade policies in a changing world economy. R. Stern (ed.) – Cambridge, MA : MIT Press, 1987. – P. 337-363.
39. The effects of strategic bombing on the German (Japan's) war economy / US Strategic Bombing Survey, 1945-46. – Washington, DC : US Department of the Air Force, 1946. – 244 p.
40. Thompson E. A. Taxation and national defense // Journal of political economy. – 1974. – 82. – P. 755-782.
41. Tolley G., Wilman J., The foreign dependence question // Journal of political economy. – 1978. – 85. – P. 323-347.
42. Winter S. G., Jr. Economic viability after thermonuclear war. – Santa Monica, CA : RAND Corporation, 1963.
43. Wittman D. Nations and states: mergers and acquisitions; dissolutions and divorce // American economic review. Papers and proceedings. – 1991. – 81. – P. 126-129.

Горбачук В. М.

Институт кибернетики имени В. М. Глушкова Национальной академии наук Украины

Резюме

Экономика обороны обусловлена рядом вопросов, на которые должна обращать внимание каждая страна при гарантировании своей национальной безопасности. Применяя экономические понятия и методы, экономика обороны пытается отвечать на эти вопросы так, чтобы понимать взаимозависимость этих вопросов для разных стран и место безопасности данной страны в международной системе безопасности.

Ключевые слова: национальная безопасность, экономическое противостояние, сдерживание, оборонные бюджеты, альянсы, международный конфликт.

Gorbachuk V. M.

V. M. Glushkov Cybernetics Institute, National Academy of Sciences of Ukraine

ЭКОНОМИКА ОБОРОНЫ DEFENSE ECONOMICS

Summary

Defense economics is motivated by the set of issues to be considered by each country while ensuring its national security. Applying economic concepts and methods, defense economics attempts to address those issues in a way to understand interdependence of these issues for various countries and the place of security for a given country within the international security system.

Key words: national security, economic warfare, deterrence, defense budgets, alliances, international conflict.

УДК 339.94:334.726 (100)

Денисова Е. Ю.

Донецкий национальный университет

**ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ
МЕЖДУНАРОДНОГО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БИЗНЕСА**

Исследованы практические аспекты транснационализации международного бизнеса в условиях современных глобализационных вызовов. В результате исследования определено, что в результате транснационализации бизнеса достигается более высокая эффективность производства, возрастает капитализация и инвестиционная привлекательность корпорации. Представлен рейтинг десяти крупнейших украинских компаний, а также определены проблемы развития украинских компаний.

Ключевые слова: международный бизнес, транснационализация, трансграничные слияния и поглощения, бизнес-группа, транснациональная корпорация, глобализация.

Постановка проблемы и актуальность темы исследования. Важнейшей тенденцией современного мира, безусловно, является транснационализация и глобализация всех экономических и политических процессов, противостоять которой сейчас не в силах ни одно национальное государство.

Транснационализация рассматривается как процесс расширения международной деятельности промышленных фирм, банков, компаний сферы услуг, их выхода за национальные границы отдельных стран, что приводит к перерастанию национальных компаний в транснациональные. Для него характерно переплетение капиталов за счет поглощения фирм других стран, создание совместных компаний, привлечение финансовых средств иностранных банков, установление прочных долговременных связей за рубежом промышленных компаний и банков одной и той же страны.

Процесс транснационализации сегодня достиг планетарных масштабов. ТНК превратились в главную силу рыночного производства и разделения труда, на доминирующий фактор мировой экономики и международных экономических отношений. Их способность гибко приспосабливать механизм инвестиционной деятельности, организационные методы и средства к изменениям, которые происходят в национальной и мировой эконо-

мике, превратили их в глобальные хозяйственные структуры, рассматривающие мировое хозяйство как область применения своего капитала. Они создали мощные системы маркетинга, что позволяет им влиять на вкусы и предпочтения потребителей во всем мире [1].

Степень изученности проблемы исследования. Огромное значение в разработку данной проблематики внесли такие зарубежные ученые-экономисты как П. Бакли, Р. Вернон, О. Вильямсон, Дж. Гэлбрейт, Э. Гекшер, Дж. Даннинга, К. Иверсен, М. Кассон, Р. Кейвз, Ч. Кинделбергер, Р. Коуз, К. Коулинг, П. Кругман, С. Лал, Дж. Миль, Ф. Никербокер, Р. Ньюфармер, М. Портер, А. Рагман, Ф. Рут, Р. Сагден, С. Хаймер и другие.

Целью исследования является анализ практических аспектов развития международного транснационального бизнеса в контексте влияния глобальных интеграционных приоритетов.

Основной материал. Современный этап стратегии ТНК характеризуется стремлением к образованию сетей внутрифирменных связей регионального, а нередко и глобального масштаба, в рамках которого интегрируются научные исследования и разработки, материальное обеспечение, производство, распределение и сбыт. В частности, проявляется тенденция к распространению инновационной активности ТНК, которая ранее базировалась

в материнских фирмах, в страны-реципиенты, причем не только посредством создания в других странах научно-исследовательских лабораторий и технологических парков, но и поглощением местных фирм с высоким инновационным потенциалом.

Глобальные тенденции интернационализации производства и капитала, приватизации, формирования стратегических альянсов и либерализации внешней торговли поставили ТНК в центр мирового экономического и политического развития. ТНК, наравне с промышленно развитыми странами, широко проявляют себя в политике, экономике, в финансово-инвестиционной, информационной, научно-технической, военной, технологической, экологической сферах. Анализируя деятельность современных ТНК, можно прийти к выводу, что они уже сейчас являются, пожалуй, основными действующими лицами на мировой арене.

Занимая центральное место в современной мирохозяйственной системе, ТНК оказывают все большее влияние на международные отношения и мировую экономику в целом, ход которой во многом определяется особенностями их развития [4, с. 655].

Современные тенденции развития транснациональных корпораций характеризуются укрупнением корпораций, повышением их роли в мировой экономике, усложнением структуры собственности корпораций, ускорением внутреннего организационного развития корпораций, усилением взаимосвязи темпов и направления роста бизнеса с качеством менеджмента, возрастанием роли человеческого капитала. Кроме того, современные ТНК используют высокоскоростные информационно-коммуникационные технологии, формируют новые стратегические партнерства. В результате описанных процессов достигается более высокая эффективность производства, возрастает капитализация и инвестиционная привлекательность корпорации.

Как правило, ТНК – многоотраслевые компании, их деятельность широко диверсифицирована. Например, каждая из 500 крупнейших ТНК США имеет в среднем подразделения в 11 отраслях, а наиболее мощные охватывают по 30-50 отраслей. В группе 100 ведущих промышленных компаний Великобритании многоотраслевыми являются 96, Италии – 90, Франции – 84, Германии – 78 [8].

Сегодня ТНК контролируют свыше 50% мирового промышленного производства, 67% междуна-

Таблица 1
Количество ТНК и дочерних компаний,
1991-2011 гг. [8]

Год	Количество материнских компаний	Число дочерних компаний
1991	35 000	150 000
1995	39 000	270 000
1998	52 000	510 000
2000	63 000	630 000
2002	64 000	870 000
2005	77 175	773 019
2007	79 000	790 000
2009	82 000	810 000
2011	103 786	892 114

родной торговли, более 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау, почти 90% прямых зарубежных инвестиций. Практически вся торговля сырьем на мировых рынках контролируется ТНК, в том числе 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой; 85% – медью, бокситами; 80% – оловом, чаем; 75% – натуральным каучуком, нефтью [8].

По оценкам ООН, экспорт зарубежных филиалов ТНК составляет примерно 1/3 общемирового экспорта товаров и услуг. Сегодня во всем мире насчитывается более 100 тысяч ТНК, имеющих около 900 тыс. зарубежных филиалов. Эти компании играют важную роль в мировом росте экономики и их количество с каждым годом только увеличивается (табл. 1) [2, с. 216].

Во всемирно известном рейтинге fortune 500 «Крупнейшие компании» за 2012 год семь мест заняли предприятия нефтегазового сектора. За прошлый год большинству транснациональных компаний нефтегазового сектора удалось увеличить доходы. Благодаря этому они поднялись на лидирующие позиции в ежегодном рейтинге пятисот крупнейших компаний мира, составленном американским изданием Fortune (табл. 2).

Крупнейшей компанией мира стала Royal Dutch Shell. Несмотря на кризис, она нарастила за год свои доходы на треть – до \$484,5 млрд. Рост доходов в нефтегазовой отрасли сместил на третью позицию лидера прошлого года – американского ритейлера Wal-Mart с доходом \$447 млрд. Лидером падения стала американская страховая компания AIG. За минувший год она потеряла около \$99,3 млрд., переместившись с 13-й на 245-ю позицию рейтинга [6, с. 36].

Рейтинг ТНК по уровню дохода, 2012г. [6]

Таблица 2

Rank	Company	Revenues (\$ millions)	Profits (\$ millions)	Rank	Company	Revenues (\$ millions)	Profits (\$ millions)
1	Royal Dutch Shell	484,489	30,918	11	Total	231,580	17,069
2	Exxon Mobil	452,926	41,060	12	Volkswagen	221,551	21,426
3	Wal-Mart Stores	446,950	15,699	13	Japan Post Holdings	211,019	5,939
4	BP	386,463	25,700	14	Glencore International	186,152	4,048
5	Sinopec Group	375,214	9,453	15	Gazprom	157,831	44,460
6	China National Petroleum	352,338	16,317	16	E.ON	157,057	-3,085
7	State Grid	259,142	5,678	17	ENI	153,676	9,539
8	Chevron	245,621	26,895	18	ING Group	150,571	6,591
9	ConocoPhillips	237,272	12,436	19	General Motors	150,276	9,190
10	Toyota Motor	235,364	3,591	20	Samsung Electronics	148,944	12,059

Рейтинг крупнейших украинских компаний [3]

Место	Компания	Отрасль	Выручка в 2011 году, млн. грн.	Рост к 2010 году, %	Прибыль, млн. грн.
1	Метинвест	Металлургия	113362	52	14813
2	ИСД	Металлургия	49046	36	-6939
3	ДТЭК	Электроэнергетика	39594	63	2857
4	ArcelorMittal Кривой Рог	Металлургия	28883	23	2143
5	Укрнафта	Нефть	24502	22	2182
6	Донецксталь	Уголь	22466	42	2202
7	Укртатнафта	Нефть	20223	13	-1485
8	Запорожсталь	Металлургия	17906	36	-124
9	Fozzy Group	Ритейл	17430	25	н/д
10	WOG	АЗС	16200	52	н/д

Потери в связи с кризисом понесли также автомобилестроение и банковский сектор. Снижение доходов среди автомобильных концернов, вошедших в двадцатку, в среднем составило \$30 млрд. для каждого. Исключением стал лишь немецкий концерн Volkswagen который увеличил свой доход примерно на \$30 млрд.

Барьер для попадания в рейтинг в этом году повысился. Еще год назад 500 место с доходом в \$16,7 млрд. заняла американская конструкторская компания Fluor. Компания Mitsui OSK Lines, занимавшая последнюю строчку в исследовании этого года, показала доход уже в \$22 млрд.

Украина по-прежнему за бортом рейтинга крупнейших компаний мира по доходу. В рейтинг при учете консолидированного дохода всей группы могла бы попасть компания «СКМ» [7].

Чтобы взаимодействовать с ТНК как в Украине, так и на мировых рынках, нужно создавать собственные, украинские транснациональные структуры, как это сделали ранее Китай, Россия, Индия, Индонезия, Мексика, Венесуэла и др. (не учитывая промышленно развитые страны, где существуют сотни крупных ТНК). Опыт этих государств свидетельствует, что национальный капитал способен выдерживать конкуренцию с ТНК только в случае, если он сам структурируется в мощные финансово-промышленные образования, адекватные международным аналогам и способные проводить активную внешнеэкономическую политику [5].

Вместе с тем, как представляется, создать корпорации полного замкнутого цикла, которые занимались бы добычей сырья, его переработкой, изготовлением из него продукции и её реализацией, Украина может лишь в отдельных отраслях, на что потребует значительное время. Хотя некоторые шаги в этом направлении уже сделаны.

Сейчас сразу несколько отечественных корпораций могут с полной уверенностью претендовать на приставку «транснациональная». Это, в первую очередь, «Индустриальный Союз Донбасса», государственный «Нафтогаз» Украины, производитель автомобилей «Укравто» и производитель продуктов питания «Рошен», а также лидеры отечественного алкогольного рынка.

В то же время вплотную к созданию отечественной ТНК – интегрированной нефтяной компании со всеми элементами технологической цепочки «добыча-переработка-сбыт» подошли структуры Приватбанка, которые владеют крупнейшей в Украине сетью АЗС «Сентоза», контрольным пакетом акций НПЗ «Нефтехимик Прикарпатья» и более 30% акций НПЗ «Галичина».

Значительное внимание созданию отечественных ТНК, поддержке, развитию и повышению

конкурентоспособности на мировых рынках продукции украинских предприятий уделяется руководителями ведущих харьковских промышленных объединений и облгосадминистрацией. Такая работа проводится на основе приоритетности по отраслевому принципу. В области авиастроения потенциальными участниками ТНК являются Харьковский авиазавод и завод «ФЭД» энергооборудования – ОАО «Турбоатом» и объединение «Электротяжмаш», электроники – Харьковский электроаппаратный завод, ПО «Монолит», Харьковский релейный завод и др.

Треть совокупной выручки крупнейших отечественных компаний заработана в горно-металлургическом секторе. На втором месте – ритейлеры (десятая часть выручки). Третий – аграрный сектор с 7% совокупной выручки. Недра, потребительский рынок, земля – потенциал их эффективного использования в Украине еще далек от исчерпания.

Если бы 200 крупнейших компаний Украины выступили как одна команда, в глобальном списке Forbes они заняли бы 20-е место по выручке – между Daimler и Samsung [3].

Рейтинг десяти крупнейших украинских компаний приведен в таблице 3.

Таким образом, говоря об украинских компаниях, такие компании, как «СКМ», «ИСД» и некоторые другие формально подпадают под критерий ТНК ЮНКТАД, однако правильнее пока говорить о том, что они являются транснациональными корпорациями в процессе становления. Теоретически украинские компании могут выйти на уровень транснациональных. Но сделать это самостоятельно – сложно. Чтобы претендовать на статус ТНК, крупным украинским компаниям нужно аккумулировать средства и иметь соответствующие обороты капиталов. Кроме того, вопрос «превращения» в ТНК – это вопрос преобразования деятельности компании, прозрачности ее структуры, работы менеджмента и главное – самой стратегии компании. Кроме того, сегодня существует проблема связанной конкуренции, а потому наиболее вероятный способ, которым украинские корпорации могут «вырасти» до уровня ТНК, – это быть поглощенными более крупными корпорациями. Подобной возможности исключить нельзя. Но, таким образом, те компании, которые сегодня являются сугубо украинскими, фактически таковыми быть просто перестанут [3].

Выводы. За последние 50-60 лет транснациональные корпорации занимают доминирующую позицию в мировой экономике. Они способствуют усилению взаимосвязи и взаимозависимости национальных экономик, интенсификации инвести-

ционных процессов, углублению международной специализации и кооперации. ТНК стали главным субъектом международного движения факторов производства и торговли. Базой для формирования международной системы филиалов и международного производства ТНК стало международное движение капитала, в частности ПИИ. Причинами транснациональных процессов и связанной

с ними инвестиционной деятельности является стремление корпораций к максимизации прибыли благодаря наиболее эффективному использованию специфического территориального размещения факторов производства в различных странах, минимизации налоговых отчислений путем внутрикорпорационной торговли, использования конкурентных преимуществ на мировых рынках.

Список литературы:

1. Булатова А.С. Транснациональные корпорации в мировом хозяйстве / А.С. Булатова. – М. : Юристъ, 2009. – 359 с.
2. Жарков В.В. Транснациональные монополии: структура и эволюция / В.В. Жарков // Международные отношения. – М., 2004. – С. 215-218.
3. Информационно-аналитический портал «УкрРудПром» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ukrrudprom.ua/about>.
4. Лисенко К.В. Інвестиційний розвиток України в контексті транснаціоналізації світової економіки / К.В.Лисенко // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2009, Т. 2. – С. 654-658.
5. Орехова Т.В. Протиріччя та взаємодія між країнами і транснаціональними корпораціями в умовах невизначенності глобального економічного середовища / Т.В. Орехова // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль : Економічна думка. – 2007. – № 5. – С. 59-65.
6. Филатов С. Проектирование разработки месторождений: проблемы и решения / С.Филатов // Нефтегазовая вертикаль. – 2012. – № 5. – С. 35-37.
7. CNN Money. Global 500 headquarters – Top 50 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://money.cnn.com/magazines/fortune/global500/2012/maps/top50.html?iid=smlrr>.
8. World Investment Report 2001-2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://unctad.org/SearchCenter/Pages/results.aspx?k=world%20investment%20report&r=%22owstaxIdProductx0020Taxonomy%22%3D%230565ea06-8264-48c1-b95c-f6b29248875c%3A%22World%20Investment%20Report%20%28WIR%29%22>.

Денисова К. Ю.

Донецький національний університет

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БІЗНЕСУ

Резюме

Досліджено практичні аспекти транснаціоналізації міжнародного бізнесу в умовах сучасних глобалізаційних викликів. У результаті дослідження визначено, що в результаті транснаціоналізації бізнесу досягається більш висока ефективність виробництва, зростає капіталізація та інвестиційна привабливість корпорації. Представлений рейтинг десяти найбільших українських компаній, а також визначені проблеми розвитку українських компаній.

Ключові слова: міжнародний бізнес, транснаціоналізація, транскордонні злиття та поглинання, бізнес-група, транснаціональна корпорація, глобалізація.

Denisova E. Y.

Donetsk National University

GLOBAL TRENDS INTERNATIONAL TRANSNATIONAL BUSINESS

Summary

In this paper the practical aspects of transnationalization of international business in the conditions of modern challenges of globalization are investigated. The study determined that as a result of transnationalization businesses achieve higher efficiency, increased capitalization and investment attractiveness of the corporation. Ranks the top ten Ukrainian companies, as well as identified problems of development of Ukrainian companies are defined.

Key words: international business, trans-nationalization, cross-border mergers and acquisitions, business group, a multinational corporation, globalization.

УДК 338.23

Журавльов О. В.

Сердюк Г. В.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

КІЛЬКІСНЕ ПОМ'ЯКШЕННЯ В МОНЕТАРНІЙ ПОЛІТИЦІ США

У статті розглядаються недавні епізоди кількісного пом'якшення в США та пов'язані з ним внутрішні і зовнішні механізми. Виявлено причини проведення програм «кількісного пом'якшення» економіки США. Визначені відмінності між трьома послідовно впровадженими програмами і розглянуто їх недоліки. **Ключові слова:** ФРС, QE (кількісне пом'якшення), грошово-кредитна політика, державний борг, рівень безробіття.

Постановка проблеми. Різке збільшення напруженості на світових фінансових ринках, у тому числі і на грошових ринках стало одним з найбільш істотних проявів світової фінансової кризи 2008 року і її наслідків, як на світову економіку так і на економіку країн НАФТА і США зокрема. Під загрозою опинилася здатність трансмісійного механізму монетарної політики справлятися з покладами на нього функціями через те, що обсяг трансакцій почав зменшуватися, активність на грошових ринках різко впала, що було викликано змінами рівня спредів на ринках Великобританії, ЄС і США. Щоб не допустити зменшення виробництва і погіршення економічного стану США і скочування їх в дефляційну спіраль уряду необхідно було застосувати значні зусилля у фінансовій сфері. Проведення звичної стимулюючої монетарної політики було неможливим через близькість основного інструменту грошової політики (короткострокової ставки відсотка) до своєї нижньої межі. Це і викликало необхідність федеральної резервної системи США застосувати інструменти нестандартної монетарної політики, щоб спробувати зберегти макроекономічну і цінову стабільність в державі.

Аналіз досліджень і публікацій. Після впровадження першої програми QE 1, а потім і наступних програм QE 2 і QE 3 світовими вченими проводилися дослідження з виявлення їх ефективності, наприклад, відомий економіст і глава ФРС (з 2006 по 2014 рік) Бен Бернанке відобразив свої ідеї в дослідженні «Вплив великої рецесії на роботу Центрального банку», де він порівнював поточну кризу з депресією 1930-х років і запропонував свою, більш агресивну політику щодо вирішення поточних проблем [1].

У співавторстві з професором Е. Абель в 2012 році ним була випущена книга «Макроекономіка», в якій вони описали своє бачення методів здійснення державної стабілізаційної політики і циклічного розвитку економіки в короткостроковому періоді. У підручнику «Принципи економіки» разом з Р. Френком він досліджував проблему об'єднання великого числа індикаторів в моделі, що визначають валютну політику, для досягнення ефективної економічної стабілізації.

У своїх роботах Р. Холл зробив висновок, що проведення такої специфічної монетарної політики, як політика «кількісного пом'якшення», не тільки не змогло вирішити проблеми, що з'явилися у США після світової кризи, а й, на його думку, погіршила економічну ситуацію в країні, так як відбулося зменшення обсягів виробництва через зменшення попиту і погіршення інвестиційної привабливості в країні. ФРС повинна була привести реальну процентну ставку в мінеральні показники, в той час як вона залишила її на рівні нуля. Інший видатний теоретик Хен

Сонг Шин визначив, що ліквідності на фінансових ринках стало менше, а кредитування бізнесу в США знаходиться в глибокому застої. Дослідження, проведене А. Крішнамурті і А. Віссінг-Йоргенсен підтверджує висновок про неефективність QE. Економісти знайшли докази того, що ефект від викупу активів на економіку був обмеженим. Вони критикують ФРС за відсутність чіткої стратегії покупки активів [1].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У період з 2008 року по сьогоднішній день було проведено три «кількісних пом'якшення», останнє з яких ще не було завершено. Вони зробили свій вплив на економіку США, проте не привели до очікуваних результатів. Але тим не менш ФРС не відмовляється від цих програм, що і ставить нові проблеми і завдання для досліджень цієї теми.

Цілі статті. Визначити роль політики «кількісного пом'якшення» та її вплив на економіку США, а також виявити її необхідність при вирішенні таких державних проблем, як безробіття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова фінансова криза і посткризова рецесія внесли певні корективи в методи і способи проведення монетарної політики розвиненими країнами, в першу чергу США. У звичайний час монетарні імпульси передаються в реальний сектор економіки в основному за допомогою зміни вартості та доходності фінансових активів, які, в свою чергу, впливають на рішення економічних агентів, визначаючи тим самим загальну економічну динаміку. Коли ж короткострокова ставка відсотка досягає своєї нижньої межі, традиційні способи проведення монетарної політики (зниження операційного орієнтира за односторонньою відсотковою ставкою по федеральних фондах, як в США) стають недоступними [2].

Кількісне пом'якшення є нетрадиційною політикою, при якій ставка відсотка знаходиться на нульовому рівні. ЦБ може продовжити проводити стимулюючу монетарну політику, розширюючи свій баланс (скуповуючи не тільки державні бонди, а й папери приватного сектора) вище рівня, відповідного нульовій відсотковій ставці. Своє застосування така монетарна політика знайшла в стимулюванні економіки країни центральним банком в тому випадку, коли звичайна грошово-кредитна політика, під впливом різного роду факторів, стає не результативною або мало результативною [3].

Коли запускається програма кількісного пом'якшення, центробанк викуповує активи, щоб внести будь-яке додаткове число грошових коштів в економіку своєї країни [3].

Висока динаміка споживчих витрат сприяла економічному зростанню США. Проте зменшен-

Таблиця 1

Вплив QE1, QE2, QE3
на економічні показники США

	QE1	QE2	QE3	
	2008-2010	2010-2011	2012	2013
Безробіття, %	6,8	9,8	7,8	7,6
Індекс Доу-Джонса, %	8,829	11,006	13,540	15,112
Національний борг, трлн. дол.	10,6	13,86	16,6	16,74
ВВП, трлн. дол.	14,5	15,2	16,2	16,8

Таблиця побудована автором за матеріалами [5].

ня цієї динаміки після кризи змусило владу запровадити політику «кількісного пом'якшення». Впровадження цієї політики так само пов'язане з тим, що державний борг США неухильно зростає і на кінець 2012-2013 фінансового року процентні витрати становили 6,2% витрат федерального бюджету, це не найбільший історичний показник, в 2010-2011 фінансовому році він був у два рази більше – 12,6%. Незважаючи на те, що державний борг зростає, витрати з його обслуговування залишаються прийнятними для держави, це пояснюється проведеною політикою «кількісного пом'якшення» (QE). Кількісне пом'якшення передбачає викуп ФРС у банків фінансових активів, включаючи облігації американського казначейства. Викуп облігацій веде до збільшення попиту на них і падіння прибутковості [4].

У листопаді 2008 року, в розпал світової фінансової кризи, була запущена перша програма «кількісного пом'якшення». Її метою був викуп знецінених боргів у комерційних та інвестиційних банків, приватних підприємств і корпорацій. QE1 обійшлася федеральним резервним банком в 1,7 трлн. дол.

У листопаді 2010 р. федеральна резервна система запустила другий етап кількісного пом'якшення. Програма тривала до літа 2011 р., було викуплено казначейських та іпотечних цінних паперів на суму 600 млрд. доларів. Оскільки ситуація в економіці США продовжувала залишатися напруженою, у вересні 2011 р. була запущена програма Twist. У відповідності з цією програмою ФРС купувала довгострокові казначейські облігації на суму 400 млрд. дол., одночасно продаючи такий же обсяг паперів з коротким терміном погашення. Влітку 2012 р. ФРС збільшила програму ще на 267 млрд. доларів. Метою програми було зниження довгострокових процентних ставок. На відміну від QE1 і QE2 вона не приводила до збільшення балансу ФРС, тобто друкуванню нових грошей [4].

Третя програма QE3 була запущена 13 вересня 2012. Програма є безстроковою. Передбачалося, що вона буде діяти поки рівень безробіття не скоротиться, а загальний стан економіки не буде мати стійке зростання, однак ФРС планує завершити її до кінця 2014 році. Сузь цієї програми полягає у тому, що щомісяця викупуються казначейські облігації та іпотечні папери на суму 85 млрд. дол.

У таблиці 1 наведені показники рівня безробіття, індексу Доу-Джонса, обсягу національного боргу і ВВП в період з 2008 по 2013 року, тобто під час впровадження програм кількісного пом'якшення.

Програма надала підтримку як американському, так і світовим ринкам. Вливання грошей ФРС у 2013 році сприяло спочатку економічному зростанню, а потім скороченню скупки цінних паперів

з ринку і зменшенню кількості інвесторів. У той же час через закриття в жовтні 2013 федерального уряду США в країні виникли проблеми в зовнішній торгівлі.

Закриття уряду негативно позначилося на ході переговорів про укладання торгівельної угоди між країнами транстихоокеанського партнерства (США, Японією і десятьма країнами тихоокеанського регіону) і сповільнило переговори між США та ЄС з трансатлантичного торгівельного та інвестиційного партнерства (ТТІР).

Висновки. Політика кількісного пом'якшення, що проводиться США в період з 2008 року по сьогоднішній день, викликає багато суперечливих думок, бо має як позитивні, так і негативні впливи на економіку США. В умовах рецесії стимулювання економіки за допомогою «вливання» грошей центральним банком є обґрунтованим заходом. Після закінчення першого етапу політики QE було виявлено позитивний вплив на економіку США, наприклад ВВП США за 2010 рік зріс на 2,5%. У зв'язку з цим у листопаді 2010 року була введена друга, восьмимісячна програма. Однак вона не показала вагомого результату: зростання ВВП склало 1,7%, рівень безробіття був близько 10%, а державний борг зріс і став складати 13,5 трлн. дол. Третя програма, яка ще не була закрита, збільшила федеральний борг США до 17 млрд. дол.

В результаті роботи програм QE1-QE3 обсяг державних та іпотечних облігацій на балансі ФРС виріс з менш ніж 0,5 трлн. дол. до 3,7 трлн. дол. Однак ця безпрецедентна підтримка фінансово-економічної системи мала лише обмежений позитивний вплив на економіку, зате привела до істотного зростання цін на фінансових ринках [6].

Політика «кількісного пом'якшення» показує можливість використання емісійного фінансування для стимулювання економічного зростання, проте це вимагає вирішення питань збільшення рівня монетизації економіки, підвищення кваліфікації персоналу, якому будуть довірені в управлінні нові грошові потоки, а також виключені можливості їх нецільового використання [7].

Список літератури:

1. Зарембо И. Количественное смягчение не сработало / Финмаркет 22.10.13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.finmarket.ru/main/article/3523464>.
2. Скрыпник Д.В. Оценка трансграничных эффектов политики количественного смягчения для российской экономики // Москва // Институт экономики/2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://inecon.org/docs/Skrypnik20131024.pdf>.
3. QE – Quantitative easing или количественное смягчение (КС) /forextimes/ 28.10.13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.forextimes.ru/foreks-stati/qa-quantitative-easing-ili-kolichestvennoe-smagchenie-ks>.
4. Кириллов А.Н. Государственный долг США // Социогуманитарный вестник. – 2013. – № 3(12) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kirsute.ru/content/files/190949f460c5141495d7226957d9d271.pdf#page=14>
5. Baumeister C., Benati L. (2012), Unconventional Monetary Policy and the Great Recession: Estimating the Macroeconomic Effects of a Spread Compression at the Zero Lower Bound.
6. Альшанский Л. Мировой финансовый рынок: горячие темы сентября/ ABLV Asset Management, IPAS [Елек-

- тронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ablv.com/content/2/7/0/6/5/d5330c99/ablv_alsanskis_2013-09_ru.pdf?t=1380785461.
7. Вожжов А.П. Стимулирование экономического роста в условиях посткризисного «количественного смягчения» // Тези доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Фінансова система України: проблеми та перспективи розвитку в умовах трансформації соціально-економічних відносин» / м. Севастополь, 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/10415/1/Zbirnyk_tez_SIBS.pdf#page=64.
 8. Ulrich Volz (ed.) Bonn (2012), Financial Stability in Emerging Markets Dealing with Global Liquidity.

Журавлёв А. В.
Сердюк А. В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

КОЛИЧЕСТВЕННОЕ СМЯГЧЕНИЕ В МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКЕ США

Резюме

В статье рассматриваются недавние эпизоды количественного смягчения в США и связанные с ними внутренние и внешние механизмы. Выявлены причины проведения программ «количественного смягчения» экономики США. Определены различия между тремя последовательно внедренными программами и рассмотрены их недостатки.

Ключевые слова: ФРС, QE (количественное смягчение), денежно-кредитная политика, государственный долг, уровень безработицы.

Zhuravlev A. V.
Serdjuk A. V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

QUANTITATIVE EASING IN THE U.S. MONETARY POLICY

Summary

This article reviews recent episodes of the quantitative easing in the USA as well as internal and external mechanisms related to them. The causes of application of the «quantitative easing» programs of the USA economy were identified. The differences between the three of the consequentially embedded programs were determined and their flaws were analyzed.

Key words: FRS, QE (quantitative easing), monetary policy, public debt, unemployment.

УДК 657.01

Попова Н. И.
Золотько В. А.

Донецкий национальный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ФОРМЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАНАДЕ И ПОЛЬШЕ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СИСТЕМУ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ

В статье рассмотрено формирование национальных учетных систем в Канаде и Польше со стороны воздействия форм бизнеса, преобладающих в государстве. Проанализирована структура частного сектора государств, приведены особенности учетной политики, определено, какие аспекты хозяйственной деятельности повлияли на современные требования учета.

Ключевые слова: учет в зарубежных странах, МСФО, глобализация.

Постановка проблемы. Глобализация экономики и унификация сложившихся правил и стандартов ведения бизнеса в странах мира актуализировали проблему конвергенции национальных систем учета и отчетности, гармонизации учетной практики предприятий разных организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. Исследование этой проблемы способствует осмыслению и критической оценке степени интегрированности национальных стандартов в мировую практику, особенно в контексте активизации евроинтеграционных процессов.

Анализ последних исследований и публикаций. В современной учетной науке исследованию национальных практик учета и отчетности особенностей учета на предприятиях разных организа-

ционно-правовых форм бизнеса посвящены работы О.М. Губачовой, С.И. Мельник, Ф.Ф. Бутынца, Л.Л. Горецкой, Н.И. Петренко, А.И. Георгиевой, О.С. Штурминой и др. Вместе с тем далеко не все национальные системы учета и отчетности исследованы всесторонне и с достаточной степенью глубины, особенно в контексте влияния преобладающих форм предпринимательства на построение учета. организационно-правовых форм предпринимательской деятельности. В полной мере это относится к исследованию проблем влияния форм бизнеса на построение учета в таких странах, как Польша и Канада.

Цель данного исследования состоит в критическом сравнительном анализе разнообразия организационно-правовых форм бизнеса и их влияния

на построение учета в таких развитых странах со сложившимися классическими национальными учетными традициями, как Польша и Канада.

Изложение основного материала. Бизнес-среда, в которой функционируют предприятия, активно воздействует на построение бухгалтерского учета. Так, учетная практика в Канаде, ориентированная на англосаксонскую модель учета, основывается на исторически развитом рынке долговых ценных бумаг и титулов собственности, построении хозяйственной деятельности под влиянием опыта эмигрантов из США, Великобритании и Франции, высоком уровне подготовки профессиональных работников, объединенных в ассоциации, высокой степени транснационализации и интернационализации производства. В Канаде правовое регулирование бухгалтерского учета осуществляет Министерство доходов, а также профессиональные организации бухгалтеров на основе стандартов, разработанных Национальным советом по стандартизации учета (ACSB). Некоторые инвестиционные компании должны предоставлять отчетность по стандартам GAAP США, а с 2011 года осуществляется переход на МСФО.

В сравнительном контексте заметим, что модель учета стран Восточной Европы, характерная для Польши, сложилась в результате синтеза принципов континентальной модели, преимущественно под влиянием Германии в силу кредитной зависимости от этой страны, и административной системы управления, господствовавшей в Польше до переориентации экономики на рыночные механизмы функционирования. В настоящее время регламентация бухгалтерского учета в Польше осуществляется на основе Закона о бухгалтерском учете от 29.09.1994 (*Ustawa o rachunkowości – ustawa z dnia 29 września 1994 roku*), а также национальными стандартами, разработанными Комитетом по бухгалтерским стандартам при Министерстве Финансов Польши с возможностью применения МСФО в случае отсутствия либо невозможности регламентации национальными стандартами.

Согласно годовому отчету Министерства Промышленности Канады в 2012 году действовало свыше 2,4 млн. предприятий, среди которых весомую долю занимают предприятия малого бизнеса единоличного владения – 71%, 19% приходится на корпорации, 8% – партнерства и 2% – трасты и другие компании (рис.1)

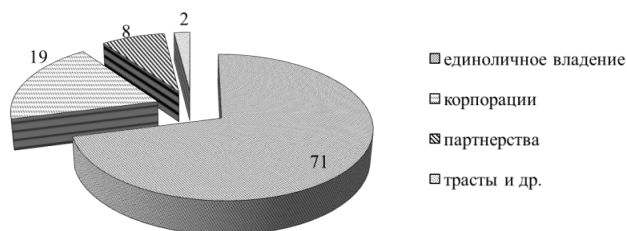


Рис. 1. Доля предприятий разных организационно-правовых форм в Канаде по состоянию на 1.01.2013 г., % [1]

Проведенным исследованием установлено, что подобная ситуация в значительной мере определяется следующим: в Канаде предприятия единоличного владения не считаются юридическими лицами, для них действуют налоговые льготы, а также не требуются значительные средства для создания. Для сравнения заметим: несмотря на преобладающее количество единоличных пред-

приятий в Канаде, эта организационно-правовая форма бизнеса не оказывает влияния на построения учета, поскольку данные предприятия не являются основным источником налоговых поступлений. Построение учетной политики в основном ориентировано на развитие деятельности корпораций, которые на современном этапе являются очень привлекательными для американских инвесторов.

По состоянию на конец II квартала 2013г канадские корпорации заработали 72,2 млн. дол. США, что демонстрирует отчет Министерства Доходов Канады (рис. 2)

млн.долл.США

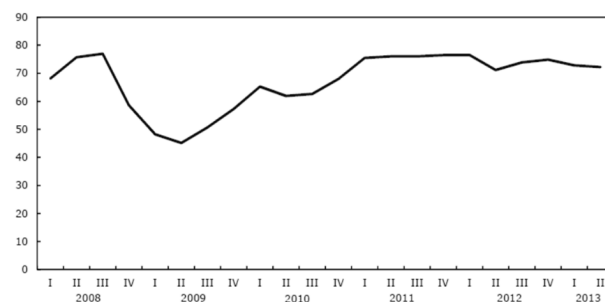


Рис. 2. Динамика операционной прибыли канадских корпораций в 2008-2013 гг., млн. долл. США [2]

Как было отмечено выше, с 2011 г. канадская система учета ориентирована на МСФО. Это обусловлено необходимостью унификации правил учетной политики для европейских и американских инвесторов в Канаде. Публичные корпорации обязали представлять свою финансовую отчетность по МСФО еще в 2006 г. Именно рост корпораций обусловил более быстрый переход и адаптацию учетной политики к новым стандартам.

В связи с принятием новых стандартов в отчете о финансовых результатах корпорации появились статьи: переоценка прибыли (*Revaluation surplus*); запланированные доходы/расходы (*Defined benefit gains/losses*); иностранные транзакции прибыли/убытков (*Foreign operation translation gains/losses*); инструменты акций (*Equity instruments*); хеджирование денежных потоков эффективной части прибыли / убытков (*Cash flow hedge effective portion gains/losses*); налог на прибыль, относящийся к компонентам прочего совокупного дохода (*Income tax relating to components of other comprehensive income*); прочие совокупные доходы (*Miscellaneous other comprehensive income*)

Накопленный прочий совокупный доход входит в состав капитала в балансе налогоплательщика. Когда налогоплательщик рассчитывает суммы в соответствии с МСФО, то сумма всех резервов представляется отдельно в составе капитала.

Также изменения затронули методику исчисления налога на прибыль для корпораций [3]. Система подоходного налогообложения Канады функционирует по принципу резидентности, а не гражданства. Таким образом, существует 4 класса налогоплательщиков: лица с постоянным местом жительства, лица с временным местом жительства, лица, считающиеся резидентами и нерезиденты. Общий объем налога составляет от 18,5% до 48,7% в зависимости от провинции, вида прибыли и формы собственности.

В целом все расходы на получение прибыли подлежат вычету из налогооблагаемой прибыли в Канаде, а именно: заработная плата и гонорары;

материалы, МБП, топливо; плата за аутсорсинг; арендная плата; амортизация; страховые платежи; расходы на командировки; банковские расходы.

К расходам, не подлежащим вычету, относятся процентные начисления к сумме налогов и штрафы, 50% расходов на создание комфортных условий в интересах бизнеса, амортизация основного капитала и основные капитальные расходы.

Тем не менее остался расчет показателя EBITDA, несмотря на то, что он не учитывает всех расходов [4].

В соответствии с Законом о подоходном налоге Канады существуют установленные амортизационные ставки для различных категорий активов, которые составляют от 4% до 100%. Нематериальные активы могут амортизироваться для целей налогообложения по ставке 7% в год.

Благодаря росту корпораций в Канаде и необходимости конкурировать с крупными американскими и британскими корпорациями, дивиденды, выплачиваемые корпорацией Канады, не облагаются налогом (при условии, что акционер владеет более 10% акций корпорации-плательщика). В добавок к минимальным 20% инвестиционного налогового кредита, расходы на научные исследования и экспериментальные разработки и оборудование потенциально подлежат 100% списанию. Прибыль облагается налогом по ставке 25%.

Что касается Польши, то, согласно данным Главного управления статистики, на конец 2012 г. действовало свыше 3,6 млн. предприятий, из которых 96,2% – частной собственности. Преобладающее количество предприятий были зарегистрированы в форме единоличного владения, что составило 76,1% (рис. 3), менее популярными среди предпринимателей являются формы партнерства – 7,6% и корпорации – 6,7%. Достаточно большую долю в Польше занимают предприятия государственно-частной или концессионной формы собственности (5,1%). Именно единоличные владения вырабатывают в Польше около 50%

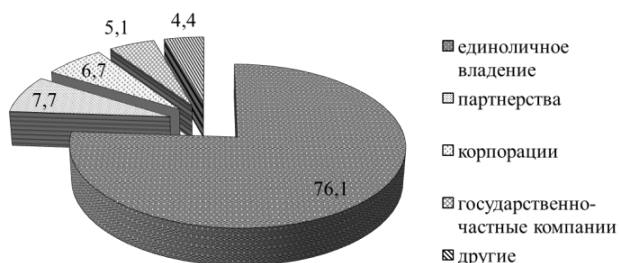


Рис. 3. Доля предприятий разных организационно-правовых форм в Польше по состоянию на 1.01.2013 г., % [5]

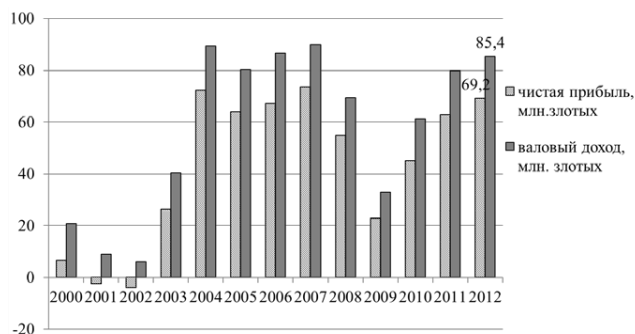


Рис. 4. Динамика валовых доходов и чистой прибыли единоличных предприятий в Польше за 2000-2012 гг., млн. злотых [5]

ВВП и осуществляют занятость 68% населения, являются основными источниками налоговых поступлений. По данным на конец 2012 г. валовый доход малых единоличных предприятий составил 85,4 млн. польских злотых и имеет тенденцию к увеличению (рис. 4).

Учет в польских предприятиях основан на общепринятых принципах ведения бухгалтерского учета – ОПБУ: О движении денежных средств; Подоходный налог; Договоры на строительство; Обесценение активов; Аренда; Резервы и условные обязательства; Изменения учетной политики, исправление ошибок, изменения в оценках и событиях после отчетной даты [6].

Закон несущественно отличается от Международных стандартов финансовой отчетности (IFRS), принятого ЕС и приведенного в соответствие (гармонизированным) с правилами, основанными на других директивах ЕС.

Благодаря тому, что единоличные предприятия, как правило, открывали поляки со средним уровнем дохода и без специального бухгалтерского образования, страдала Пенсионная система. Поэтому именно рост единоличных предприятий послужил предпосылкой формирования требования обязательного предоставления финансовой отчетности предприятий, чей валовый доход превышает 20 тысяч польских злотых. Однако такое требование стало тормозить развитие частного бизнеса в Польше из-за перехода от одной, коммунистически ориентированной, системы учета к другой, соответствующей требованиям рыночной экономики, а также из-за недостатка квалифицированных кадров, обладающих необходимыми знаниями. Таким образом, влияние единоличных, на первых порах малых, предприятий отразилось на применении упрощенных форм отчетности.

Также следует заметить, что на момент разработки методологии и принятия стандартов Польша переживала финансовый кризис, а в результате сокращения государственной занятости повышалась самозанятость, деятельность которой была подвержена инфляции. Несмотря на это, суммы балансового отчета проставлялись по значению первоначальной себестоимости, а необходимые средства для погашения внешнего долга и регулирования инфляционных процессов изымались из пенсионных фондов, пока индекс инфляции не достиг 10% [7].

В отличие от канадской практики, польская учетная политика менее либеральна, ориентирована на удобство государственного контроля хозяйственной деятельности. Обязательным требованием является предоставление 4 видов финансовой отчетности исключительно на польском языке, исчисленных в польских злотых: баланс; отчет о прибыли и убытках; отчет о движении денежных средств; примечания к финансовой отчетности [8].

Кроме традиционных бухгалтерских отчетных форм правление предприятий всех форм собственности обязано представлять административный отчет о результатах деятельности предприятия за финансовый год. Он состоит из четырех разделов: основные события, включая фактические капитальные вложения, имеющие существенное влияние на результаты деятельности предприятия в отчетном финансовом году или ожидаемые в следующем; намеченная реконструкция и модернизация предприятия; основные достижения в научных разработках и техническом развитии; текущее и прогнозируемое финансовое состояние предприятия.

Закон о бухгалтерском учете предоставляет каждой организации право иметь собственный план счетов. Однако организации могут применять и типовые планы счетов, которые разрабатываются Министерством финансов [8].

Особенностью польского учета для единоличных предприятий является то, что все виды доходов и связанные с ними издержки следует учитывать в момент возникновения обязательств, независимо от даты поступления средств или платежей. Однако непредвиденная прибыль должна быть учтена только в момент ее получения.

Основные средства и величина их износа могут подлежать переоценке (с целью минимизации негативного влияния инфляции на качество учетно-отчетной информации). При этом возникающая разница списывается за счет резерва по переоценке активов. Амортизация начисляется по определенной схеме с использованием сроков и коэффициентов износа для конкретных групп основных средств. Величина начисляемого износа может колебаться в зависимости от числа рабочих смен; уровня технологического и экономического прогресса; производственных мощностей; официальных сроков эксплуатации; предварительно установленной ликвидационной стоимости; коэффициентов износа согласно налоговому законодательству. Оценка нематериальных активов и начисление износа по ним аналогична.

В отличие от канадской учетной системы затраты на организацию, регистрацию предприятия подлежат списанию в течение 5 лет [7]. В случаях, когда цена приобретения оказывается ниже рыночной цены приобретения активов, разница засчитывается в доходы будущих периодов, но не в резервный капитал и списывается также в течение 5 лет. В то же время доходы будущих периодов могут быть списаны на более продолжительный срок в том случае, если это было предусмотрено учетной политикой предприятия.

Выводы. Унификация учетных стандартов не исключает национальные различия в системах учета и отчетности, в значительной мере они влия-

ют на развитие международного производства и экономических отношений.

Становление национальных систем Польши и Канады происходило в разных экономических и исторических условиях и имеет ряд различий. Так, развитие корпоративного бизнеса с налоговыми преимуществами в Канаде привлекло американских инвесторов и создало необходимость построения национальной учетной системы на основе ГААР. Административный характер управления экономикой, продолжительное время господствовавший в Польше в прошлом, высокий уровень инфляции и внешнего долга, необходимость развития частного сектора стало предпосылкой изменения национальных стандартов учета в соответствии с требованиями основного инвестора и кредитора польской экономики – Германии. Таким образом, польская национальная учетная система исторически ориентировалась одновременно на единоличное владение бизнесом, предпринимательский сектор, а также на необходимость подъема экономики страны, жесткой налоговой политики, контроля и перераспределения средств для достижения социального равенства. В отличие от консервативной польской практики Канада – страна с огромным экономическим потенциалом – нуждалась в привлечении не только трудовых, но и капитальных ресурсов. Поэтому канадская национальная учетная система построена на принципах американской и обладает либеральностью, отсутствием требования единой учетной практики, структуры отчетности, уделяет большое внимание учету в корпорациях и удобна для понимания инвесторов.

Установленные в ходе исследования особенности ведения предпринимательской деятельности и различия национальных учетных систем Польши и Канады не только не исключают, а эволюционно предполагают дальнейшую гармонизацию норм и принципов учета и отчетности. Это обеспечит дальнейшее повышение качества и надежности стандартизированной финансовой информации, предоставляемой компаниями, будет способствовать открытости и прозрачности партнерских отношений.

Список литературы:

1. Информация Министерства промышленности Канады. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/eng/02715.html>.
2. Информация Министерства доходов Канады. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cra-arc.gc.ca/bsnsss/menu-eng.html>.
3. T2 Corporation Income Tax Return. Информация Министерства доходов Канады. Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/bsnss/tpcs/frs/mpct-eng.html>.
4. Canada Business Network: Bookkeeping and accounting [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.canadabusiness.ca/eng/page/2640/>.
5. Description of the enterprise sector in Poland 2012. Główny Urząd Statystyczny [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/cois/innowacyjnagospodarkaang1704.pdf>.
6. Национальные стандарты бухгалтерского учета в Польше [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.iasplus.com/en/publications/poland/models/polish-model-financial-statments-2012>.
7. Штурмина О. С. Развитие бухгалтерского учета в Польше / О. С. Штурмина, А. В. Наместникова // Материалы международной экономической конференции в Мюнхене, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.econf.rae.ru/pdf/2011/01/9872ed9fc2.pdf>.
8. Правила ведения бухгалтерии и финансового управления. Справочник инвестора: Польша. Правила бизнеса. Информационное издание портала «Invest in Poland» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.paiz.gov.pl/index/?id=598b3e71ec378bd83e0a727608b5db01>.

Попова Н. І.
Золотко В. А.

Донецький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КАНАДІ І ПОЛЬЩІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА СИСТЕМУ ОБЛІКУ ТА ЗВІТНОСТІ

Резюме

У статті розглянуто формування національних облікових систем у Канаді і Польщі з боку впливу форм бізнесу, що преважують в державі. Проаналізовано структуру приватного сектору держав, наведені особливості облікової політики, визначено, які аспекти господарської діяльності вплинули на сучасні вимоги обліку.

Ключові слова: облік у зарубіжних країнах, МСФО, глобалізація.

Popova N. I.
Zolotko V. A.

Donetsk National University

ORGANIZATIONAL AND LEGAL FORMS OF BUSINESS IN CANADA AND POLAND AND THEIR IMPACT ON ACCOUNTING AND REPORTING

Summary

The article considers the formation about national accounting systems in Canada and Poland from the effects of business forms prevail in the state. It's analyzed the structure of the private sector, the features of the accounting policy, determine which aspects of economic activity affected the modern requirements of accounting.

Key words: accounting in foreign countries, IAS, globalization.

УДК.330.15

Камоцкая Н. И.

Международный университет «МИТСО»

ОЦЕНКА ТОПЛИВНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РАЗВИТИЯ

Проведен анализ и дана оценка топливно-энергетического комплекса Беларуси, включающего в себя топливную промышленность и электроэнергетическую промышленность, основной задачей которого является надежное и бесперебойное обеспечение потребителей республики топливом и энергией.

Ключевые слова: топливно-энергетический комплекс, топливная промышленность, нефть, газ, электроэнергия.

Постановка проблемы. Топливо-энергетический комплекс (ТЭК) является важнейшей структурной составляющей национальной экономики, которая обеспечивает функционирование всех ее звеньев и повышение уровня жизни населения, включая системы добычи, транспорта, хранения, производства и распределения основных видов энергоносителей: природного газа, нефти и продуктов ее переработки, твердых видов топлива, электрической и тепловой энергии. В ТЭК Беларуси выделяют топливную промышленность (нефтяную, газовую, торфяную) и электроэнергетическую промышленность, что является частью единой народно-хозяйственной системы, связанной со всеми отраслями народного хозяйства структурно, функционально и экономически.

Анализ последних исследований и публикаций. В монографии «Энергетика Беларуси. Состояние, проблемы, перспективы» В.В. Боброва, Е.И. Дмитриева, М.Н. Хурса проанализировано состояние энергетической отрасли, имеющиеся проблемы и перспективы ее развития с учетом потребностей и возможностей республики, мировые тенденции в развитии национальных энергетических отраслей.

Постановка задачи. Дать оценку топливно-энергетического комплекса Республики Беларусь и перспективы его развития.

Изложение основного материала исследования. Для Беларуси, не имеющей достаточно собственных энергоресурсов, развитие местных видов топлива и нетрадиционных источников энергии, а также повсеместное внедрение энергосберегающих технологий является одним из важнейших направлений деятельности ТЭК. Система энергосбережения предполагает рациональное энергоиспользование во всей цепи – от добычи и транспорта до конечного потребления энергии.

Современный нефтяной комплекс Беларуси включает нефтедобывающую и нефтеперерабатывающую промышленность, транспортировку нефти через сеть магистральных и распределительных нефтепроводов, объединенных в Белорусский государственный концерн по нефти и химии («Белнефтехим»), в состав которого входят несколько комплексов химических предприятий.

Добыча нефти в Беларуси ведется силами нефтегазодобывающего управления «Речицанефть» (НГДУ), входящего в состав РУП «ПО «Белоруснефть», и имеющего в своем составе три цеха: по

добыче нефти и газа, по поддержанию пластового давления, по подготовке нефти и участок по подготовке и ремонту насосного оборудования. Научно-методическое и проектное обеспечение нефтедобывающей отрасли осуществляется институтом «БелНИПИнефть». В его структуре 20 научно-исследовательских отделов и лабораторий, три проектных отдела, обеспечивающие не только научно-техническую стратегию нефтедобывающей отрасли Республики Беларусь, но и принимающие активное участие в решении отдельных проблем нефтедобычи [2].

Следует отметить, что белорусская нефть имеет более высокое (чем российская) содержание светлых нефтепродуктов, низкое содержание серы и ядовитых металлов, а также низкую коксуемость остатка, что существенно удешевляет ее переработку. На сегодняшний день крупные месторождения, открытые первыми, большей частью исчерпаны (Речицкое, Осташковичское, Южно-Осташковичское). Это означает, что затраты на разведку и добычу нефти будут возрастать.

Таблица 1

Динамика добычи нефти

	2005	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Нефть тыс. тонн	1787	1762	1742	1722	1701	1683	1662

Для замедления темпов закономерного падения уровня нефтедобычи «Белоруснефть» реализует программу по внедрению новых передовых технологий в области бурения и разработки залежей нефти и газа, геолого-технических мероприятий и поддержания пластового давления.

Беларусь имеет незначительные собственные месторождения нефти, поэтому основной ее источник поступления – импорт из России. Поставка нефти в Беларусь осуществляется по магистральным нефтепроводам «Унеча-Полоцк» производительностью 29 млн. тонн ежегодно, «Унеча-Мозырь» производительностью около 80 млн. тонн и «Сургут-Полоцк» – 40 млн. т в год. Нефть, поступающая по нефтепроводу «Унеча-Мозырь», используется для переработки на ОАО «Мозырский НПЗ» и транзитной транспортировки по магистральному нефтепроводу «Мозырь-Броды» в Украину, Венгрию, Словакию и по магистральному нефтепроводу «Мозырь-Адамова Застава» в Польшу и Германию. Магистральные нефтепроводы «Сургут-Полоцк» и «Унеча-Полоцк» обеспечивают поставку нефти на переработку в ОАО «Нафтан» и транзитную транспортировку в Литву по магистральному нефтепроводу «Полоцк-Мажейкяй» и Латвию по магистральному нефтепроводу «Полоцк-Вентспилс».

Нефтетранспортная система Беларуси включает в себя примерно 3 000 км. нефтепроводов и 10 насосных станций. По ней транспортируется нефть из России и Казахстана как в Украину и страны Центральной и Западной Европы, так и на нефтеперерабатывающие заводы Беларуси. Доставка нефти от месторождений Западной Сибири, Татарстана и Поволжья осуществляется потребителям стран Западной Европы, Латвии, Литвы, Беларуси по системе нефтепроводов «Дружба». Это – важнейший транзитный коридор для экспорта российской нефти, который является продолжением системы магистральных нефтепроводов российской компании ОАОК «Транснефть». Транзит нефти через нашу страну осуществляется

на основании договоров между поставщиками нефти и предприятиями транспортировки нефти РУП «Гомельтранснефть «Дружба» и Новополоцким РУПТН «Дружба». Условия транзита и поставки нефти регламентируются ежегодным Протоколом к Соглашению между Правительством Российской Федерации и Республики Беларусь о сотрудничестве в развитии топливно-энергетических комплексов, где оговариваются технические возможности по транзиту и поставке нефти в нашу страну [5].

Учитывая, что добыча нефти в республике закономерно снижается, а ежегодный прирост ее запасов не компенсирует годовые объемы добычи, в последние годы проводится работа по организации добычи нефти за рубежом, что становится основой внешнеэкономической политики нашей страны с целью диверсификации закупок углеводородного сырья. Так, в этих целях успешно реализуются совместные проекты по разработке месторождений на территории Венесуэлы и Ирана.

Беларусь, не имея собственных значительных месторождений нефти, получает доходы за счет экспорта нефтепродуктов. Переработкой нефти в нашей республике занимаются два нефтеперерабатывающих предприятия – открытые акционерные общества «Мозырский нефтеперерабатывающий завод» и «Нафтан». Основными товарными продуктами являются бензин, дизельное топливо и мазут. На внешних рынках сбыт находят также реактивное и печное топливо, нефтебитумы и вакуумный газойль.

Учитывая ограниченность национальной сырьевой базы для производства нефтепродуктов, исключительным фактором влияния на развитие их экспорта являются объемы импорта углеводородного сырья – нефти. Так как основным источником поставок сырья для производства нефтепродуктов является Российская Федерация, проблема диверсификации импорта остается актуальной. Динамика импорта и экспорта нефтепродуктов выглядит следующим образом:

Таблица 2

Динамика импорта нефти в Республику Беларусь

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Нефть, млн. тонн	19,2	20,9	20	21,5	21,5	14,7	20,4	21,6

Таблица 3

Динамика экспорта нефтепродуктов из Республики Беларусь

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Нефтепродукты, млн. тонн	13,5	14,8	15,1	15,2	15,5	11,2	15,7	17,5

Существенными внешними факторами влияния на экспорт является и цена импортируемой нефти, обуславливающая экономическую привлекательность и целесообразность экспорта нефтепродуктов, которая зависит как от мировой цены на нефть, так и от межгосударственных договоренностей Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере взимания косвенных налогов при взаимной торговле. Создание единого таможенного пространства 3-х стран – Российской Федерации, Республики Беларусь и Казахстана, где все товары должны перемещаться из одной страны в другую беспрепятственно, не коснулись нефти: постав-

ляемая нефть в Республику Беларусь не для внутреннего потребления облагалась пошлиной. По этой причине в 2010 г. импорт нефти упал на 32% и составил 14,7 млн. тонн. Экспорт нефтепродуктов снизился на 28% до 11,2 млн. тонн [4].

В рамках Единого экономического пространства нефть, поступающая в нашу республику из России, не облагается пошлиной, однако Беларусь должна выплачивать в полном объеме экспортную пошлину на все нефтепродукты, которые произведены на белорусских НПЗ. Таким образом, налоговая нагрузка на экспорт нефтепродуктов возросла. Согласно данным Национального статистического комитета, по итогам января-июля 2013 года, Беларусь экспортировала 937 тыс. т. сырой нефти, а также 8,994 млн. т. нефтепродуктов по средней цене \$758 за тонну. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года, экспорт белорусской нефти в физическом выражении снизился на 2,5%, а нефтепродуктов – на 22,1%. За январь-июль 2013 года, Беларусь импортировала нефти на 0,9% больше (13,1 млн. т) аналогичного периода 2012 года при средней цене \$385 за тонну, нефтепродуктов – на 1,1% (90 тыс. т) при средней цене \$1,059 тыс. за тонну [4].

Существенными факторами влияния на развитие экспорта являются:

- организация и сопровождение экспортных продаж, в том числе определение объемов реального спроса, возможного уровня контрактной цены, оптимального базиса поставки и способов доставки;

- состояние и перспективы рынков сбыта. Основным экспортным рынком нефтепродуктов является рынок Евросоюза, однако экспорт нефтепродуктов в страны ЕС слабо диверсифицирован в региональном разрезе. Большая часть экспорта приходится на три страны ЕС: Нидерланды, Великобританию и Польшу. Региональная и товарная концентрация экспорта приводит к усилению его чувствительности к неблагоприятным изменениям внешней среды. Сильная зависимость экспорта в страны ЕС предопределяет необходимость разработки специальных мер по минимизации их негативного воздействия на внешнеэкономическую деятельность.

Одной из возможностей дальнейшего наращивания экспортного потенциала для Беларуси является развитие товаропроводящей сети как одного из эффективных инструментов продвижения продукции и освоения новых рынков сбыта. Товаропроводящая сеть предусматривает открытие и деятельность за рубежом представительств, филиалов компаний совместных предприятий с целью выхода белорусских экспортеров на внешний рынок.

Таким образом, исходя из проведенного анализа, можно выделить следующие направления развития нефтяного комплекса Беларуси:

- снижение темпов падения уровня добычи нефти на действующих месторождениях, разведка и разработка новых;

- совместное освоение нефтяных месторождений за рубежом;

- увеличение глубины переработки нефти и обеспечение соответствия качества выпускаемой продукции требованиям стран Европейского союза;

- реконструкция и модернизация складов хранения нефтепродуктов, создание эффективной товаропроводящей сети.

Система газообеспечения республики включает в себя магистральные и распределительные газовые сети, осуществляющие передачу, распределение и

транзит природного газа, поступающего из Российской Федерации. Газовый сектор представлен газотранспортным предприятием ОАО «Белтрансгаз», которое отвечает за импорт природного газа в Республику Беларусь и его транзит, и государственным производственным объединением по топливу и газификации «Белтопгаз», в функции которого входит продажа и распределение газа юридическим и физическим лицам в внутри страны.

Проектные мощности системы магистральных газопроводов ОАО «Белтрансгаз» предусматривают транспортировку газа до 51 млрд. м³ в год. Данная система интегрирована с газораспределительной системой Беларуси и обеспечивает поставки природного газа на внутренний рынок. Подземные хранилища газа являются важной составляющей сглаживания сезонной неравномерности поставок природного газа в Беларусь, а также поддержки транзитных потоков. В настоящее время в ОАО «Белтрансгаз» существуют три подземных хранилища газа (ПХГ) – Осиповичское, Прибугское (находится в опытно-промышленной эксплуатации) и Мозырское. К 2020 году планируется увеличить мощность всех ПХГ до 4,5-5 млрд.м³ [4].

Обеспечение потребителей природным газом осуществляется от газораспределительных станций по распределительным газопроводам высокого, среднего и низкого давления в соответствии с разработанными схемами газоснабжения, как в целом по республике и районам, так и по отдельным населенным пунктам. Газораспределительная система обеспечивает доставку и реализацию природного газа по газопроводам общей протяженностью 40,1 тыс. км, из них 20,3 тыс. км в сельской местности. Созданная в республике система распределительных газовых сетей позволяет обеспечить подачу всем белорусским потребителям природного газа в необходимых объемах.

Система магистральных газопроводов Республики состоит из: трехниточного газопровода Торжок-Минск-Ивацевичи, двухниточного – Ивацевичи-Долина, газопровода Кобрин-Брест-Госграница, газопровода Минск-Вильнюс, газопровода Торжок-Долина и газопровода Волковыск-Госграница. Общая протяженность газопроводов Республики Беларусь, обеспечивающих транзит российского природного газа в страны Европы в одностороннем исчислении, составляет более 2 500 км. Существуют три основных маршрута транспортировки:

- газопровод «Северное Сияние». Это старейший из маршрутов перекачки природного газа до украинской границы, где он встречается с другими российскими и центрально-азиатскими маршрутами поставок;

- газопровод «Ямал-Европа», который передает природный газ из Западной Сибири в Польшу. Длина белорусского участка газопровода составляет 575,5 км. Имеет проектную пропускную мощность – 33 млрд. м³ газа в год. Является транзитной системой и технологически никак не связан с газораспределительной системой страны;

- газопровод в Литву и Калининград [3].

Таким образом, транзитная транспортировка газа осуществляется в направлении Польши, Украины, Литовской Республики и Калининградской области России. Преобладание доли транзита в направлении Польши связано с работой газопровода «Ямал-Европа» на мощности, близкой к проектной.

Природный газ являлся стратегическим сырьем для отечественной экономики и Беларусь

оказалась единственной страной в мире, которая, не обладая собственными месторождениями природного газа, значительно нарастила его долю в энергопотреблении.

Таблица 4
Динамика импорта природного газа
в Республику Беларусь

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Природный газ, млрд.м ³	20,1	20,8	20,6	21,1	17,6	21,6	20	20,3

Очевидно, что в республике существует перекрестная система субсидирования, когда юридические лица субсидируют более низкие цены для населения. Однако в соответствии со «Стратегией развития энергетического потенциала Республики» предполагается постепенный переход на полное покрытие затрат всеми группами потребителей к 2015 году.

Из вышесказанного следует, что природный газ является основным ресурсом, который используется белорусской электроэнергией и топливной промышленностью. Поэтому очевидно, насколько чувствительна и уязвима наша энергетика, а также вся национальная экономика к неустойчивым ценам на энергоносители и, особенно, к перебоям в поставках энергоресурсов.

Белорусская энергетическая система (БЭС) – это сложный производственно-технологический комплекс, включающий электростанции, котельные, электрические и тепловые сети, которые связаны общностью режима работы и единой системой диспетчерского управления. Управляет электроэнергетическим комплексом Министерство энергетики Республики Беларусь. Функции управления хозяйственной деятельностью Белорусской энергосистемы осуществляет Государственное производственное объединение электроэнергетики «Белэнерго» (ГПО «Белэнерго»). В ее состав входят шесть республиканских унитарных предприятий электроэнергетики, строительно-монтажные организации, организации производственной инфраструктуры, ремонтно-наладочные предприятия. Суммарная установленная электрическая мощность Белорусской энергосистемы составляет 8367 МВт. Основные энергетические источники – это тепловые электростанции, работающие на природном газе и использующие в качестве резервного топлива топочный мазут.

Становление и последующее технологическое развитие электроэнергетики в Беларуси происходило в рамках формирования Единой электроэнергетической системы Советского союза. При формировании производственной структуры крупной ЭЭС, которой являлась энергосистема СССР, было экономически целесообразно наращивать единичную мощность энергоблоков на электростанциях, поскольку концентрация генерирующих мощностей способствовала улучшению их технико-экономических показателей, а также сокращению капиталовложений, предназначенных для ввода намечаемых энергетических мощностей. В этой связи в настоящее время структура БЭС характеризуется доминированием крупных мощностей конденсационных электростанций (КЭС). К наиболее крупным КЭС в Беларуси относятся Лукомльская и Березовская ГРЭС, что составляет в настоящее время 38% (3420,6 Мвт) от установленной мощности энергосистемы в целом.

В структуре генерирующих мощностей белорусской электроэнергетики доминируют тепловые

электростанции с паротурбинными энергоагрегатами, а в структуре топливопотребления отрасли – природный газ. При этом срок эксплуатации многих ТЭС превышает либо приближается к нормативному сроку службы, что обуславливает увеличение затрат на ремонтно-восстановительное обслуживание энергооборудования. Поэтому особую важность и актуальность приобретает выбор наиболее рациональных направлений технологического развития электроэнергетической отрасли Республики Беларусь.

Установленной мощности электростанций Беларуси достаточно для полного обеспечения потребности республики в электроэнергии (в 2012 году – 38,4 млрд. кВтч). Однако Беларусь ежегодно импортирует до 7 млрд. кВтч электроэнергии [4]. Импорт электроэнергии осуществляется для обеспечения энергетической безопасности страны путем диверсификации поставок энергоресурсов в республику исходя из экономической целесообразности за счет загрузки наиболее эффективных мощностей электростанций республики, а также для проведения ремонтной кампании в белорусской энергосистеме. По мере ввода энергоэффективных генерирующих мощностей импорт будет снижаться.

Экспорт осуществлялся в Россию и Украину, в незначительных объемах в Литву для реализации нормативного аварийного резерва мощности, поддерживаемого для использования в аварийных ситуациях и в 2012 году составил 298 млн. кВтч.

Одним из новых перспективных путей энергопроизводства является строительство атомной электростанции, ввод которой намечен к 2020 году. Она обеспечит повышение эффективности энергопроизводства на основе замещения дорогостоящего природного газа более дешевым ядерным топливом. Атомная электростанция в Беларуси рассматривается как одно из основных направлений обеспечения энергетической безопасности государства. Вовлечение атомных энергоустановок в производственную структуру отрасли позволит диверсифицировать топливный баланс электроэнергетики. Первый энергоблок белорусской АЭС мощностью 1200 МВт планируется ввести в эксплуатацию к 2016 г., второй энергоблок такой же мощности – к 2020 г.

Вовлечение в топливно-энергетический баланс энергосистемы ядерной энергии, угля, местных видов топлива, нетрадиционных и возобновляемых источников энергии позволит уменьшить потребление природного газа и сократить его долю в потреблении котельно-печного топлива для производства электрической и тепловой энергии к 2020 г до 55%. Модернизация и реконструкция энергообъектов на основе новейших технологий позволит достичь снижения износа активной части основных промышленно-производственных фондов до 43% к 2020 г. (по отношению к 2009 г., где износ составил 54,3%) [4].

Выводы. Для приведения структуры управления и хозяйствования в соответствие с условиями рыночной экономики планируется осуществить реформирование белорусской энергосистемы в три этапа в течение 2010-2015 годов [3]. Важной ее целью является создание республиканского оптового рынка электрической энергии. Реформирование белорусской энергосистемы позволит привести ее структуру управления в соответствие с требованиями рыночной экономики, что повысит эффективность производства и финансовую устойчивость предприятий отрасли, создаст условия для привлечения внешних инвестиций.

Список литературы:

1. Хоффман С.С. Энергетическая безопасность Беларуси: анализ основных подходов / С.С. Хоффман // Журн. междунар. права и междунар. отношений. – 2012. – № 1. – С. 80-89.
2. Шенец, Л.В. О Концепции энергетической безопасности Республики Беларусь / Л.В. Шенец // Энергет. стратегия. – 2007. – № 1. – С. 8-12.
3. Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства : Директива Президента Республики Беларусь от 14 июня 2007 г. № 3 [Электронный ресурс] // Национальный правовой портал Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://pravo.by/>. – Дата доступа: 12.11.2013.
4. Энергетический баланс Республики Беларусь : статистический сборник // [редколлегия: В.И. Зиновский и др.]. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 139 с.
5. Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь : Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 09 августа 2010 г. № 1180 [Электронный ресурс] // Национальный правовой портал Республики Беларусь. – Режим доступа : <http://pravo.by/>. – Дата доступа: 28.08.2013.

Камоцкая Н. І.

Міжнародний університет «MITSO»

ОЦІНКА ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ РЕСПУБЛІКИ БІЛОРУСЬ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Резюме

Проведений аналіз та дана оцінка паливно-енергетичного комплексу Білорусі, що включає в себе паливну та електроенергетичну промисловість, основним завданням якого є надійне та безперервне забезпечення споживачів республіки паливом й енергією.

Ключові слова: паливно-енергетичний комплекс, паливна промисловість, нафта, газ, електроенергія.

Kamotskaya N. I.

International University «MITSO»

THE RATING OF THE FUEL AND ENERGY COMPLEX OF REPUBLIC OF BELARUS AND ITS PROSPECTS

Summary

The analysis and the assessment of the fuel and energy complex of Belarus, which includes fuel and electricity industry, the main objective of which is to provide reliable and continuous providing of fuel and energy to the customer of the republic.

Key words: fuel and energy complex, the fuel industry, oil, gas, electricity.

УДК 336.72

Лига А. О.

Кузьменко С. С.

Донецький національний університет економіки и торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНІ ОСОБЛИВОСТІ ПРИСУТНОСТІ ТНК НА СВІТОВОМУ РИНКУ

Стаття присвячена дослідженню особливостей і напрямків діяльності ТНК в умовах глобалізації. Розглянуто сучасний стан ТНК і напрямки зміни характеру їх діяльності в світовій економіці, ступеня їх впливу на економіку країн. Виявлено чинники, які мають вплив на міжнародну конкурентоспроможність ТНК.

Ключові слова: ТНК, багатонаціональна корпорація, індекс транснаціоналізації, інновації, іноземні активи.

Постановка проблеми. Передумовами виникнення ТНК стали процеси розширення виробництва за рамки однієї країни, інтенсифікація виробничої кооперації, а також збільшення концентрації капіталу і його вивезення на територію іншої держави в умовах прискореного розвитку факторів виробництва. Дані процеси значно прискорилися під дією посилення глобалізації світової економіки. Міжнародні процеси свідчать, що діяльність ТНК безпосередньо впливає не тільки на економічний розвиток країн, де розташовані їхні дочірні структури, а й на окремі сектори світової економіки. Більш того, відбувається ескалація тиску ТНК на розвиток самих процесів глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дослідження феномену ТНК, економічно-

го механізму їх функціонування, пріоритетів та проблем розвитку в умовах глобалізації присвячено роботи зарубіжних і вітчизняних науковців. Авторами Р. Робінзоном, С. Кіндлбергером, Х. Перлмутером, Ф. Рутом, С. Хіршем, Т. Ангмоном здійснений аналіз передумов, етапів формування і факторів розміщення транснаціональних компаній. С. О. Якубовський, Ю. Г. Козак, В. Є. Новицький, О.І. Рогач, О.А. Швиданенко, В. Ю. Шевченко визначили вплив прямих іноземних інвестицій ТНК на конкурентоспроможність країн та на галузі економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У вітчизняних і зарубіжних дослідженнях, які присвячені ТНК, основна увага зосереджена на питаннях вивчення теоретичного

фундаменту їх розвитку без урахування операційної діяльності корпорацій, а також суперечливих моментів з якими їм доводиться стикатися в процесі функціонування. При цьому характер діяльності ТНК, напрями зміни їх профілю в умовах глобалізації, а також фактори впливу на ці процеси вивчені і представлені в літературі недостатньо. У зв'язку з цим вивчення ТНК як глобального суб'єкта і пов'язаних з цим процесів є актуальним в сучасних умовах. Актуальність теми дослідження визначається і різким загостренням міжфірмового протистояння в умовах світової фінансово-економічної кризи, коли ТНК ведуть жорстку боротьбу за ринки збуту і тим, що конкурентоспроможність міжнародних компаній безпосередньо пов'язана з такими питаннями, як вибір загальнонаціональної стратегії і пріоритетів розвитку в сучасних умовах.

Мета статті. Метою статті є дослідження інноваційних особливостей присутності ТНК на світовому ринку в сучасних умовах. Для досягнення означеної мети необхідно вивчити особливості та напрямки діяльності ТНК в умовах глобалізації та проаналізувати фактори, що впливають на міжнародну конкурентоспроможність ТНК.

Виклад основного матеріалу. Транснаціональна корпорація, ТНК (transnational corporation, TNC) – об'єднання фірм різних країн, що мають зарубіжні активи (капіталовкладення) і має сильний вплив на яку-небудь сферу економіки (або декілька сфер) в міжнародному масштабі. В англійській літературі з міжнародної економіки для позначення міжнародних бізнес-організацій використовують терміни «багатонаціональна фірма» (multinational firms – MNF) чи «багатонаціональна корпорація» (multinational corporation – MNC), які використовуються як синоніми [1]. За визначенням ООН, транснаціональна корпорація – це підприємство, що об'єднує юридичних осіб будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності в двох чи більше країнах і проводить єдину політику та загальну стратегію завдяки одному або декільком центрам прийняття рішень [2]. Найбільш значущим елементом аналізу ТНК є виявлення зміни їх діяльності в умовах глобалізації. У першу чергу з позиції сформованої тенденції у зміні виробничої спрямованості ТНК, а також географічного зміщення в їх розташуванні в цілях освоєння нових регіонів.

Щороку кількість ТНК по усьому світу зростає, а масштаби їх діяльності набувають наддержавного рівня. В 2012 р. було зафіксовано 85 тис. ТНК та їх філій, які контролювали більше 85% світового експорту та 90% прямих іноземних інвестицій [3].

Найбільша кількість ТНК зареєстрована на території Німеччини (більше 7 тис.), а дочірніх ТНК – у Китаї (45 тис.). На частку цих країн припадає більше половини всіх ТНК у світі. За показником капіталізації ТНК переважно зосереджені на території США. Серед ТНК найбільшу роль відіграють 500 ТНК вищого ешелону, склад яких значно змінюється у зв'язку зі збільшенням конкуренції на світових ринках. Прикладом масштабного зростання є британська компанія «Vodafone», яка за свої роки існування 1991-2013 рр., пройшла шлях до компанії з 270 млн. абонентів у 60 країнах, та сума активів якої склала 139,57 млрд. дол. в 2012 р. [4, с. 28-29].

Існують ТНК, які ведуть свою діяльність більше ніж у 100 країнах світу. Наприклад, фірма «International business machines», яка займається

виробництвом електронно-обчислювальної техніки та ортехнічного устаткування, має філії більше ніж у 80 країнах, компанія «Siemens» – у 52, концерну «General Motors» належить 209 заводів США, 12 – у Канаді і 32 – в інших країнах. При цьому обсяг виробництва закордонних філій ТНК перевищує обсяг експорту країн їх походження (майже в чотири рази для США і більше ніж удвічі для Великої Британії та Швейцарії) [5, с. 128].

ЮНКТАД в 1995 р. було розроблено такий показник, як рівень транснаціональності фірми, який вимірюється за допомогою індексу транснаціоналізації (TNI), для оцінки різних її аспектів. Завдяки цим індексом було пороховано, що самими транснаціоналізованими компаніями є ТНК Гонконгу (індекс 86%), Ірландії (64%), Сінгапуру (59%) [4, с. 28, 35].

Однак у цей індекс не включено ще один аспект транснаціональної діяльності компаній, а саме, інтенсивність її закордонних операцій у відповідність з числом належних їй зарубіжних філій. Цей аспект обчислюється за допомогою індексу інтернаціоналізації, як співвідношення закордонних філій, що належать ТНК до їх загального числа.

Серед компаній з найбільшим іноземними активами близько 17 утримують 90% від загального об'єму активів за кордоном, до них належать Arcelor Mittal, Nestlй, Anheuser-Busch InBev та Vodafone Наприклад, із 300 тис. робочих General Electric більше половини базуються за межами США, в той час як в Toyota, що має більше робітників, та лише 38% їх знаходиться за кордоном. Можна зробити висновок, що фактор наявності кваліфікованої робочої сили також значно впливає на залучення філій ТНК на територію інших держав [6]. Виділяються і такі нові чинники, які впливають на ефективність функціонування бізнес-процесів: швидкість переміщення капіталу, ступінь інтеграції світових фінансових і товарних ринків, уніфікації та гармонізації правил ведення міжнародної торгівлі згідно з нормами СОТ, стандартизації національних законодавств та документообігу.

Запорукою успіху і джерелом ефективного функціонування провідних ТНК світу насамперед є використання оптимальної стратегії економічного зростання, з акцентом на інвестиційну діяльність в інновації. Також значну роль відіграє вміння керівництва материнських компаній вдало пристосуватися до швидких змін кон'юнктури світового ринку, володіння достатніми фінансовими ресурсами, наявність економічної влади і використання новітніх технологій у виробництві.

Таблиця 1
Країнова приналежність сучасних ТНК

Країни-володарі материнських ТНК	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
США	183	168	181	164	161	174
Китай	10	38	42	37	39	34
Франція	33	32	24	28	25	24
Японія	52	42	52	45	37	38
Росія	8	13	6	11	11	10
Бразилія	7	11	9	12	11	12
Великобританія	41	35	32	32	34	38
Німеччина	20	22	20	19	19	19
Швейцарія	12	12	10	13	14	15
Індія	8	13	10	16	14	12

Складено автором за даними Financial Times Global 500 [7]

Таблиця 2

Розподіл найбільших ТНК з виробничої спеціалізації і країнам у 2012 році [7]

Сфера діяльності	Кількість ТНК	Країни-засновники	Сфера діяльності	Кількість	Країни
Видобуток нафти і газу	43	США Китай Росія і т.д.	Високо технологічне виробництво	16	США Японія Тайвань
Банківсько-фінансова	71	США Китай Австралія і т.д.	Виробництво автомобілів, запчастин	17	Японія Німеччина США і т.д.
Виробництво харчової продукції	9	Швейцарія США Великобританія і т.д.	Фармацевтичне виробництво та біотехнології	22	Швейцарія Франція і т.д.
Програмне забезпечення, комп'ютерні послуги	13	США Німеччина Індія Японія	Сфера роздрібної торгівлі	17	США Іспанія Мексика і т.д.
Всього				208	

Складено автором за даними *Financial Times Global 500* [7]

Простежимо динаміку розвитку ТНК за 2007-2012 рр. наведено у таблиці 1. Дійдемо висновку, що зміщення діяльності ТНК в умовах глобалізації відбувається по двох позиціях. У першу чергу зміщення країнової приналежності материнських ТНК з топа 500, а також розташування їх філій та дочірніх компаній. Зміни країнового розташування ТНК, з одного боку, вказує на розвиток інтеграційних процесів, а з іншого – свідчить про економічний потенціал самих ТНК і країн, на території яких засновуються головні компанії.

Із загального числа ТНК у світовій економіці більша частина належить США. За цим показником ТНК США більше ніж у Японії і Великобританії, в 5 разів більше ТНК Китаю, Франції та Німеччини (в 7,3 і 9,2 рази відповідно). А стосовно корпорацій Бразилії, Індії та РФ – в 14,5 і 17,4 рази відповідно. Однак необхідно відзначити, що саме в період кризи міжнародні корпорації демонстрували істотне скорочення і коливання у зміні їх кількості. Ситуація дещо стабілізувалася в 2012 р. коли кількість американських ТНК в топі 500 знову збільшилася до 174 в порівнянні з 2008 р., що говорить про короткострокову стабілізацію американської економіки. Схожа ситуація спостерігалася в економіці Великої Британії після світової фінансової кризи.

Аналіз показав, що найбільшим числом ТНК володіють розвинуті країни, що також вказує на надлишок внутрішніх інвестицій, що переміщуються за кордон національних економік. Результати аналізу даної таблиці доводять припущення про те, що ТНК є показником надлишку внутрішніх інвестицій, які виходять за межі національних економік.

Згідно з даними таблиці 2, найбільша група ТНК зосереджена в банківсько-фінансовому секторі. У неї входять в основному корпорації США і Китаю, іменовані як транснаціональні банки (ТНБ). Друга найбільш численна група ТНК присутній у сфері видобутку та переробки нафти і газу, де лідируючі позиції також належать ТНК США і Китаю. До цієї групи входять і російські ТНК в особі Газпрому, Роснафти, Ощадбанку та ін. Третя група ТНК зосереджена в сфері фармацевтичного виробництва та біотехнології. У ній представлені Корпорації з Франції та Швейцарії. Ця група включає в себе 22 транснаціональні корпорації.

Міжнародна практика та дослідження вказують на те, що тенденції галузевого розподілу ТНК знаходяться під дією зрушень в організації

системи світової економіки. Емпірично можна зробити припущення про те, що ТНК, пов'язані з реальним сектором, будуть більш стійкими під дією впливу різних криз. Зміна в структурі ТНК реального сектора можливе простежити тільки в довгостроковому періоді.

Розглянемо динаміку числа ТНК в розрізі галузей їх присутності в період 2007-2012 рр. наведено в таблиці 3. В її основу були покладені міжнародний рейтинг «Топ 500» [7].

У таблиці 3 виділено ключові сфери діяльності ТНК за 6 років 2007-2012 рр. Як показують дані найбільш стійкою в умовах світових економічних криз є видобуток нафти і газу – на рівні 43-46 ТНК. Цей факт можна пояснити стійким попитом на світовому ринку енергетичної сировини, який залишається на одному і тому ж рівні, забезпечуючи потреби країн-імпортерів у ресурсному забезпеченні виробничої і соціальної сфер їхньої економіки.

Найбільше постраждала банківсько-фінансова сфера діяльності, де чисельність ТНК до 2009 р. скоротилася з 83 до 56. І не дивлячись на те, що з 2010 р. вони знову стали збільшуватися, докризовий показник до 2012 р. не був досягнутий. Це підтверджує факт фінансово-економічного профілю до економічних потрясінь.

Таблиця 3

Кількість ТНК у складі сфер виробничої спеціалізації за 2007-2012 рр.

Сфери діяльності	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Видобуток нафти і газу	43	43	44	45	46	43
Банківсько-фінансова	83	71	56	69	75	71
Виробництво харчової продукції	7	9	11	9	9	9
Програмне забезпечення	11	10	12	12	12	13
Виробництво високотехнологічної продукції	21	18	18	21	19	16
Виробництво автомобілів	10	10	8	11	15	17
Фармацевтика та біотехнології	22	23	25	20	20	22
Сфера роздрібної торгівлі	16	12	19	19	15	17
Всього	213	196	193	206	211	208

Складено автором за даними *Financial Times Global 500* [7]

Згідно з даними таблиці 3, чисельність ТНК, які зайняті у виробничо-технологічній сфері продукції скоротилася з 21 (2007 р.) до 16 до (2012

р.). Такий ефект підтверджує макроекономічну теорію, коли в період криз компанії згортають НДДКР з метою виживання в умовах кризи. Значно підвищився статус ТНК, зайнятих у виробництві автомобілів і запчастин. За 5 років їх кількість збільшилася з 10 до 17, що є передумовою подальшого збільшення попиту на продукцію даної виробничої спеціалізації в прогнозованих оцінках. Таким чином, можна виділити два основних фактори, що визначають подальшу діяльність ТНК у світовій економіці. Зокрема це:

1) збільшення емоції внутрішнього ринку, рівня внутрішнього попиту в тих країнах, в рамках яких ТНК здійснює свою діяльність;

2) зниження виробничих витрат по своїй продукції ТНК [5].

Ситуація для ТНК в банківсько-фінансовій сфері дещо інша. При настанні кризи підприємства не можуть брати і повертати кредити, також як і фізичні особи, т.к. різко змінюється ситуація з кредитами, операціями.

Більш того, можна виділити також фактор, пов'язаний з політичною та економічною стійкістю країн, де розташовуються материнські компанії. Високий рівень ризиків, які впливають з цих

факторів призводить до втрати конкурентної переваги при створенні ТНК, а також при залученні дочірніх компаній на територію країн.

Крім названих має місце і впливають на зміну характеру діяльності ТНК, у тому числі примушують міняти географічне розміщення їх дочірніх компаній.

Саме тому країни при залученні ТНК повинні в першу чергу вивчити специфічні особливості тієї чи іншої ТНК, характерної для даного регіону.

Висновки і пропозиції. ТНК сьогодні роблять визначальний вплив на світову економіку, вони є головними двигунами процесу глобалізації, який є джерелом більшості змін, що відбуваються як у світовій економіці, так і в міжнародних економічних відносинах. Їм підконтрольна велика частка капіталу, вони здійснюють основну частину міжнародних торговельних угод. Це дозволяє дійти висновку про те, що в майбутньому вплив міжнародних компаній буде неухильно зростати, що неминуче призведе до зіткнення їх інтересів та може призвести до утворення глобальних фінансово-промислових імперій, що надалі посилять роль і вплив ТНК, а також інших транснаціональних недержавних структур.

Список літератури:

1. Транснаціональная корпорация, ТНК [Електронний ресурс]: за дан. универсальной научно-популярной энциклопедии под. ред. Добровольского А. В. // «Энциклопедия Кругосвет»-2013. Режим доступа : http://www.krugosvet.ru/enc/gumanitarnye_nauki/ekonomika_i_pravo/TRANSNATSIONALNAYA_KORPORATSIYA_TNK.html?page=0,0#part-1.
2. United nations conference on trade and development / World Investment Report/ Transnational Corporations and Export Competitiveness [Електронний ресурс]. Washington 2003. – Режим доступа до журн. : http://archive.unctad.org/ru/docs/tdxiii_report_ru.pdf.
3. United nations conference on trade and development / World Investment prospects survey [Електронний ресурс]. New York and Geneva 2012. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaeia2012d21_en.pdf
4. World Investment Report 2008. Роздел I. С. 28-29, 35.
5. Козак Ю. Г. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / Козак Ю.Г. Видання 2-ге, перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 1118 с.
6. Biggest transnational companies [Електронний ресурс]: за дан. Focus // The economist – 2012. Режим доступа : <http://www.economist.com/blogs/graphicdetail/2012/07/focus-1>.
7. Financial Times Global 500 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ft.com/indepth/ft500>.

Лига А.О.

Кузьменко С. С.

Донецкий национальный университет экономики и торговли имени Михаила Туган-Барановского

ИННОВАЦИОННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ПРИСУТСТВИЯ ТНК НА МИРОВОМ РЫНКЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию особенностей и направлений деятельности ТНК в условиях глобализации. Рассмотрены современное состояние ТНК и направления изменения характера их деятельности в мировой экономике, степени их влияния на экономику стран. Выявлены факторы, которые оказывают влияние на международную конкурентоспособность ТНК.

Ключевые слова: ТНК, многонациональная корпорация, индекс транснационализации, инновации, иностранные активы.

Lyga A. O.

Kuzmenko S. S.

Donetsk National University of the Economics and Trade named by M. Tugan-Baranovskyy

INNOVATIVE FEATURES TNK PRESENCE IN THE WORLD

Summary

The article investigates the characteristics and activities of TNCs in the context of globalization. The present state of TNCs and the direction of change the nature of their activity in the global economy. their impact on the economies of countries. The factors that affect the international competitiveness of TNCs.

Key words: TNK, multinational corporation, transnationalization index, innovation, foreign assets.

УДК 339.9:331.5

Сідоров В. І.
Медова А. В.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТОК СВІТОВОГО РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У пропонованій статті розглядається проблематика світового ринку праці. Проведено аналіз факторів впливу глобалізації на світовий ринок праці.

Ключові слова: світовий ринок праці, міграція, глобалізація, інтернаціоналізація.

Постановка проблеми. Розвиток сучасної світової економіки сьогодні відбувається в умовах зростаючого поглиблення міжнародного розподілу праці, що інтенсифікує процеси інтернаціоналізації світового господарства і надає надзвичайного динамізму процесам інтеграції економічного життя. У сучасних умовах національні ринки праці перетворилися на важливу складову частину світового ринку праці. Високий рівень міждержавних господарських взаємозв'язків на фоні поглиблення світового розподілу праці призвів до формування єдиного механізму задоволення пропозиції робочої сили незалежно від конкретного місця проживання людини. Посилення конкурентної боротьби за кваліфікований персонал серед учасників світового ринку праці, структурні й динамічні зміни, які відбуваються на цьому ринку, зумовлюють необхідність здійснення досліджень ринку праці. Їх організація дозволить володіти ситуацією на світовому ринку праці для ефективного покриття потреби національних ринків праці, підвищити інформаційну забезпеченість прийняття рішень на рівні держави та забезпечити конкурентоспроможність як робочої сили, так і країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядаючи науковий світ можна сказати, що немає єдиної чітко визначеної дефініції ринку праці. На відміну від вітчизняних економістів, які намагаються дати його визначення, зарубіжні (Дж. Боржас [18], Дж. Долан, Е. Ліндсей [2, с. 386]) намагаються обійтися без формулювання цієї економічної категорії. Це можна пояснити тим, що саме сполучення «ринок праці» передбачає працю як предмет купівлі-продажу. А у конвенціях Міжнародної організації праці (МОП) і нормативних актах багатьох високорозвинених держав забороняється називати працю товаром. Істотний внесок у розуміння проблеми світового ринку праці внесли А. Жирицький, Н. Ридванов, Р. Цвильов [10, с. 184], А. Поручник [9, с. 447] тощо. Серед зарубіжних науковців можна виділити роботи А. Бхадурі [17, с. 17], П. Аур, Дж. Бес і Д. Меда [16]. Питанням впливу глобалізації та інтернаціоналізації на український ринок праці займаються такі науковці, як М. Долішний, Голіков А.П., Довгаль О.А., У. Садова, Л. Семів, Циганов С.А., Филлипенко, Васильєв тощо [8, с. 7-24].

Метою статті є визначення світового ринку праці, його суб'єктів та систематизація факторів, які впливають на його розвиток залежно від зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ринок праці представляє собою ринок ресурсів праці як специфічного виду товару, рівноважна ціна і кількість якого визначаються взаємодією попиту і пропозиції. Предметом його вивчення є весь потенціал робочої сили, який охоплює як зовнішній ринок праці, так і внутрішній. Відчизняні вчені Р. Цвильов, Н. Ридванов, А. Жирицький дають визначення світового ринку праці як над-

національного утворення, де на постійній основі виступають покупці та продавці іноземної робочої сили, що приймають участь у процесі відбору необхідної робочої сили в рамках міждержавного регулювання попиту – пропозиції робочої сили [11, с. 187]. На думку українських науковців, таких як Довгаль О.А. [1, с. 167], світовий ринок трудових ресурсів – це система відносин, які виникають у результаті постійного балансування попиту і пропозиції, що стосуються світових трудових ресурсів і складаються у зв'язку з нерівномірністю кількісного та якісного розміщення робочої сили у світі. Іншими словами, світовий ринок трудових ресурсів – це сукупність трудових ресурсів світу, яка пропонується і купується на міжнародній діловій арені [12, с. 227].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість робіт, присвячених аналізу світового ринку праці в цілому, питанням його функціонування безпосередньо в умовах глобалізації приділено недостатньо уваги.

Мета статті. Провести аналіз теоретико-методологічних засад світового ринку праці, останніх досліджень в даній сфері та систематизувати фактори, які мають комплексний вплив на розвиток світового ринку праці.

Викладення основного матеріалу. Формування світового ринку праці в сучасних умовах, як правило, здійснюється за двома шляхами: перший – через поєднання національних ринків праці, коли нівелюються культурні, етнічні, юридичні, адміністративні та соціальні перешкоди між ними (наприклад, утворення в Європейській спільноті чи країнах, які підписали Шенгенську угоду єдиного ринку праці), а другим – через міграцію трудового потенціалу країни і капіталу, яка може відбуватися шляхом фізичного переміщення, або шляхом віртуального переміщення (за допомогою нових систем зв'язку, телекомунікацій, Інтернету тощо). Продавців на світовому ринку праці можна умовно розділити на два основних типи: тих, хто працює за контрактом, і тих, хто працює не за контрактом. До перших відносяться працівники, які юридично оформили відносини з роботодавцем і термін їх перебування у приймаючій країні чітко визначений. Тобто ними являються: вчені, наукові робітники, студенти; висококваліфіковані фахівці з рівнем підготовки, наявністю відповідної освіти і практичним досвідом роботи (програмісти, інженери, менеджери та інші); некваліфіковані робітники, що зайняті на підсобних роботах (наприклад, у сфері торгівлі, будівництва, туризму) або сезонні робочі, які виїждять з метою збирання врожаю. Робоча сила є одним з найрухоміших факторів виробництва, саме цей фактор досить чутливо реагує на зміни в нормі його прибутковості, а за умов бурхливого розвитку транспортних послуг та мереж, комунікаційних технологій ця рухли-

вість стає ще більшою. Виникнення міжнародних відносин на ринку праці пов'язане з рухливістю капіталу, з яким робоча сила пов'язана техніко-економічними зв'язками. Підвищення мобільності капіталу в світовому масштабі означає, що він виявляє попит на робочу силу не лише країни свого базування, але й на іноземну робочу силу, як специфічного сегменту ринку праці, що характеризується більш високою внутрішньою нормою віддачі в процесі виробництва. Таким чином, світовий ринок праці є невід'ємною функціональною частиною світового ринку, в якому існують відносини щодо міжнародного обміну фактором виробництва – робочої сили, яка має властивість переміщуватися по світу в пошуку більш привабливих умов її продажу.

Переміщення робочої сили, що є основним в розвитку світового ринку праці, різними вченими трактується по-різному, основні з них наступні:

Неокласична економічна школа (Дж. Харрис, М. Тодаро, О. Старк, Р. Коген) пояснює міжнародну трудову міграцію нерівністю економічного розвитку країн, зокрема, різницею в рівнях оплати праці, що визначає рух робочої сили з країн з низьким рівнем оплати праці в країни з більш високою заробітною платою. Таким чином забезпечується саморегулююча функція світового ринку праці. Із економічним зростанням та посиленням еміграції в країнах виїзду поступово зменшується розрив в рівнях заробітної плати та скорочуються стимули для міграції [3, с. 11].

Теорія людського капіталу (Дж. Беккер, Л. С'ястад, Г. Кларк) розглядає причини міграції робочої сили на мікрорівні. Рішення людини про міграцію, так само як і рішення про отримання освіти, кваліфікації, представники цієї наукової школи вважають засобом інвестицій в його «людський капітал», якщо вигоди від міграції перевищують витрати на переїзд та проживання в країні виїзду [20].

Нова економічна теорія міграції (О. Старк, Е. Тейлор, П. Арнольд) заснована на мікроекономічному функціональному аналізі та виходить з того, що рішення про міграцію приймається не окремими індивідами, а колективно членами домогосподарств чи родин. Підіймаючись на макрорівень, представники цієї теорії підкреслюють зв'язок міжнародної трудової міграції з рівнем економічного розвитку: успішний економічний розвиток може виступати не стільки гальмом, скільки стимулом міжнародної трудової міграції, оскільки несе в собі додаткові стимули капіталовкладень в місцеву економіку [24, с. 173-178].

Існування постійного попиту на іноземну робочу силу, що існує в розвинених країнах, пояснюється деякими вченими (М. Пьюе, А. Портес, Л. Бах) сегментуванням ринку праці на первинний та вторинний сектор. Якщо робочі місця в первинному секторі забезпечують стабільну роботу та високу оплату праці для національної робочої сили, то вторинний сектор пропонує низьку оплату, відсутність гарантій збереження зайнятості, досить невеликі можливості професійного зростання, що відштовхує національну робочу силу та породжує структурний попит на трудящих-мігрантів [7, с. 31-32]. Деякі вчені (Е. Плетньов, Дж. Джонсон) пояснюють існування міжнародної трудової міграції через формування світового ринку праці. Він, не маючи чітко визначених територіальних (географічних) меж, формується та функціонує в результаті експорту та імпорту робочої сили. При цьому міжнародна міграція трудових ресур-

сів визначається не тільки попитом та пропозицією робочої сили в тих чи інших регіонах світу та відмінностями у рівнях заробітної плати, але й світовою динамікою в політичних, демографічних та суспільних процесах [4, с. 32-39].

Згідно з теорією глобальних систем чи світового господарства (С. Сассен, И.М. Петрас), міграція частіше за все виникає поміж колишніми метрополіями та їх колоніями, чому сприяють історичні, культурні, мовні, адміністративні, економічні зв'язки між ними. Прихильники цієї теорії стверджують, що, проникаючи в регіони (країни), що розвиваються, зростаючий світовий ринок діє як каталізатор міжнародної трудової міграції. Процес міграції пов'язується з розвитком світової транспортної мережі, засобів зв'язку, які сприяють пересуванню людей [5, с. 214].

Підсумовуючи основні теорії міжнародної трудової міграції, як основної складової світового ринку праці, можна відзначити, що частина з них описує причини виникнення та існування міждержавних переміщень людей на макрорівні (неокласична теорія, теорія сегментованого ринку праці) та на мікрорівні (теорія людського капіталу, нова економічна теорія міграції, теорія сімейної міграції); частина концепцій (теорія міграційних мереж, теорія міграційних систем, теорія світових систем) описує чинники інтенсифікації процесів міжнародної трудової міграції; частина теорій (теорія світового ринку праці, теорія технологічного розвитку) розглядає наслідки трудової міграції і через них визначає причини міждержавної міграції. Таким чином, основним елементом механізму світового ринку праці на макрорівні є міжнародна трудова міграція, яка означає переміщення робочої сили з однієї країни і в іншу з метою працевлаштування. Також окрім міграції у формуванні світового ринку праці значну роль відіграють транснаціональні корпорації (ТНК), які представляють собою інтегровану структуру, що поєднує на основі науково-технічної, виробничої і комерційної кооперації у своєму складі підприємства будь-яких організаційно-правових форм і видів діяльності, які діють у двох і більше країнах, та проводять єдину політику й загальну стратегію через один і більше центрів прийняття рішень [6, с. 14].

Для того щоб дослідити фактори впливу на світовий ринок праці, треба розуміти, що він виступає підсистемою світового господарства і безпосередньо впливає на динаміку економічного зростання та макроекономічну рівновагу, а з іншого боку, він сам знаходиться під впливом усіх соціально-економічних показників і динаміки економічного зростання. Тобто основні риси сучасного світового ринку праці можна розглянути залежно від економічних факторів, які на нього впливають і залежно від зовнішнього та внутрішнього середовища [24, с. 173-178].

У ході дослідження систематизовано фактори, які комплексно впливають на розвиток світового ринку праці, а саме: міжнародний розподіл праці і спеціалізація; НТП, інформатизація і зв'язок; міжнародна конкуренція; розвиток міжнародної транспортної інфраструктури; міжнародна мобільність капіталу; структурні зрушення в економіці; лібералізація цін і міжнародна міграція (рис. 1).

Зарубіжними вченими виділено такі фактори впливу в сучасних умовах: інтернаціоналізація у вигляді глобалізації та регіоналізації, глобальна конкуренція і технологічний прогрес, які встановлюють жорсткий зв'язок між параметрами розвитку і функціонування ринків праці, соціальних

інститутів захисту національних систем підготовки кадрів, а також конкурентними позиціями окремих держав на уніфікованих і лібералізованих ринках [22, с. 23-47].

1. На сучасному етапі спостерігається поглиблення міжнародного розподілу праці, що базується на економічно вигідній спеціалізації виробництва окремих країн і виявляється у міжнародному обміні товарами у певних пропорціях. Кінець ХХ ст.-початок ознаменувався бумом у розвитку світової торгівлі, що продовжується й понині. З 2006 по 2012 рр. світовий торгівельний оборот збільшився в 18 разів, а 8 раундів багатосторонніх переговорів під егідою ГАТТ привели до десятикратного зниження митного тарифу. В 2000-ті роки більш ніж 80% світової торгівлі здійснювалося між розвиненими країнами-членами ОЕСР [21].

Міжнародна торгівля несе у собі великі можливості прискорення зростання обсягів виробництва і заробітної плати. Зараз економіка країн усе більше залежить від експорту товарів та послуг, який у свою чергу сприяє створенню робочих місць [25].

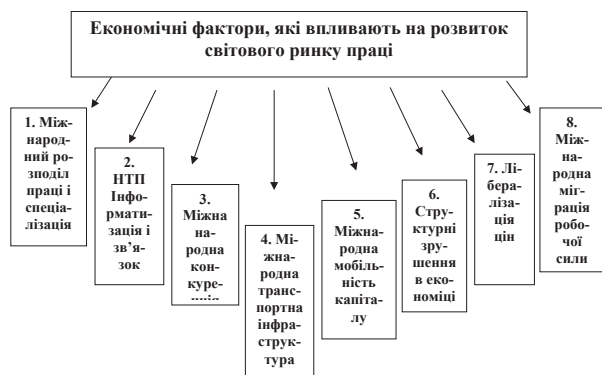


Рис. 1. Економічні фактори, які впливають на розвиток світового ринку праці

Зміна структури торгівлі призводить до соціальних трансформацій, що порушують інтереси працівників, які не змогли адаптуватися до нових умов. Більш за все страждають ті, хто не зміг перейти до видів діяльності з більш високою доданою вартістю або до виробництва товарів, які не являються предметами міжнародної торгівлі.

2. Науково-технічний прогрес, інформатизація і зв'язок впливають на світовий ринок праці дво-яко. З одного боку, вони призводять до того, що впровадження нових працезберігаючих технологій звужує можливості використання додаткової робочої сили і збільшує безробіття. А з іншого боку, вони зумовили зростання попиту на висококваліфіковані кадри і науковців, потребу в яких не в змозі задовольнити національний ринок праці. Це призвело до виникнення нового виду трудової міграції – «відпливу умів».

3. Подолання національної ізоляції сприяло посиленню міжнародної конкурентної боротьби за сфери впливу над використанням і перерозподілом ресурсів та інформаційним простором. Іде напружений пошук не тільки ринків збуту, а й інтелектуальних ресурсів, носіями яких є люди.

Підвищення міжнародної конкуренції і розвиток високотехнологічних галузей вимагає від країн досягнення рівня продуктивності праці своїх конкурентів. У протилежному випадку, заробітна плата їх робітників буде знижуватися.

4. В останній час дуже динамічно розвивається міжнародна транспортна інфраструктура. Науково-технічний прогрес сприяв прискоренню руху

автомобільного, авіаційного, залізничного і водного транспорту, а також інтенсифікації мережі міжнародних трубопроводів.

5. Лібералізація руху капіталу у соціальному плані означає, що він пред'являє попит не тільки на трудовий потенціал країни свого базування, а й на іноземну робочу силу, яка нерідко має певні переваги порівняно з національною (більш дисциплінована, менш вимоглива тощо). Сьогодні транснаціональні корпорації і портфельні інвестори швидко реагують на можливості отримання прибутку і виробництво переміщується в ті регіони, де заробітна плата низька, але рівень кваліфікації персоналу дозволяє освоїти нові технології. У результаті, місцеві працівники можуть отримати більш високооплачувану роботу і розділити надприбуток з іноземцями.

У 2012 р. загальна кількість ТНК досягла близько 260 тис., кількість їхніх зарубіжних філій – майже 900 тис., залучені іноземні інвестиції перевищили 8,8 трлн. дол., а їхні глобальні активи склали 27,7 трлн. дол. Продажі зарубіжних філій ТНК зростають швидше, ніж світова торгівля товарами та послугами, а зростання частки вивезених і ввезених прямих іноземних інвестицій у світовому ВВП удвічі випереджає зростання частки у ВВП світової торгівлі [26, с. 4].

Підвищення міжнародної мобільності капіталу приводить до взаємовигідного масивного його переливання із розвинених країн у країни, що розвиваються.

6. У кожній країні структурні зрушення проходили з різним ступенем гостроти, але співвідношення заходів макроекономічної стабілізації економіки, лібералізації цін і зовнішньої торгівлі, інституціональних змін відбувалося з наголосом на розширенні приватної власності. Наслідками структурних трансформацій стали безробіття, неповна та неформальна зайнятість. Вони негативно вплинули на розвиток трудового потенціалу: по-перше, самим вилученням економічно активної частини населення із виробничої діяльності, у результаті чого є недовироблення ВВП, недоотримання державним бюджетом податків; по-друге, соціальними і моральними наслідками як для самого працівника та його сім'ї, так і для стабільності держави [15, с. 247].

7. На економічне зростання і зайнятість впливає лібералізація цін та тривалість цінних ударів.

8. Міжнародна трудова міграція є одним із найбільш складних факторів, що впливає на світовий ринок праці. По-перше, це пояснюється тим, що на відміну від товарообміну чи руху капіталу у цей процес втягнуті живі люди. По-друге, всі попередні фактори дуже впливають на міграційні процеси. На динаміку ринку праці впливають, як гнучкість робочої сили, що веде до міграції, так і гнучкість капіталу, що веде до аутсорсингу [29].

Характерною особливістю сучасної міграції є те, що потоки складаються з двох напрямків, тобто одна держава може бути як країною-донором, так і країною-реципієнтом. Ще можна виділити такі економічні фактори впливу на світовий ринок праці, як: ступінь економічного розвитку країни; етап економічного циклу (наприклад, фаза спаду чи підйому); формування макроекономічної політики і політики на ринку праці (наприклад, захист інвестицій, розвиток інфраструктури освіти, впровадження активних програм підтримки безробітних та інші). На розвиток світового ринку праці крім економічних факторів, впливають ще й не економічні, наприклад, стихійні лиха. Так,

від Азійського цунамі, яке відбулося 26 грудня 2004 р., у Шрі-Ланка та Індонезії постраждало 1,5 млн. осіб. За оцінками МОП було втрачено 1 млн. робочих місць. Землетруси, що вразили Пакистан і Південну Азію 8 жовтня 2005 р. вплинули на життя більше 3 млн. осіб і призвели до втрати 1,1 млн. робочих місць, що складає майже половину зайнятого населення країни [27]. Ураган Катрина призвів до катастрофічного затоплення півдня Сполучених Штатів, що вплинуло на півмільйона людей, заподіяло шкоду майну і спричинило збитки від недоотримання прибутку [28].

Екологічні та епідеміологічні катастрофи мають дуже великий вплив на світовий ринок праці, тому що робоча сила відразу реагує міграційними коливаннями унайбільш небезпечні райони світу. Також вони дуже негативно впливають на економіку країни і зайнятість: по-перше, подолання наслідків вимагає значних фінансових ресурсів для відтворення; по-друге, руйнування транспортної та інформаційної інфраструктури впливає на економіку інших країн; по-третє, багато робітників змушені міняти

свою кваліфікацію. МОП допомагає країнам, що постраждали, не тільки у відтворенні втрачених фінансових та інформаційних ресурсів, а й у забезпеченні швидкої перепідготовки працівників.

Висновки та пропозиції. Роблячи висновки, можна сказати, що, не дивлячись на усе вищезазначене, визначення основних рис розвитку сучасного світового ринку праці ще далеко від завершення. Це пов'язано зі складністю предмета дослідження і неоднозначністю факторів впливу на нього. Це дослідження повинно було закласти теоретичну базу, на основі якої буде здійснюватися координація зусиль усіх країн у регулюванні процесів, що відбуватимуться на світовому ринку праці. У подальших дослідженнях необхідне створення гнучкої й універсальної системи управління трудовим потенціалом країни, здатної оперативно реагувати на риночні зміни країни. Можливість створення такої системи залежить від багатьох факторів і буде сприяти забезпеченню міжнародної конкурентоспроможності як робочої сили, так і країни в цілому.

Список літератури:

1. Довгаль О.А. Еволюція моделей світогосподарських зв'язків у процесі глобалізації світової економіки // Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна / 1964. – № 650: Економічна серія. – 2005. – С. 168.
2. Доллан Дж., Ліндсей Е. Рынок: микроэкономическая модель. – СПб, 1991. – 540 с.
3. Економічна теорія. Воробйов Є.М., Гриценко А.А., Кім М.М., Лісовицький В.М. – Х.- ФОП Чиженко С.Ю., 2006. – 396 с.
4. Яковець О.В. Середня і вища освіта України і розвинутих країн Європи – спільне, від'ємне // Проблеми освіти : наук.-метод. збірник / НМЦ ВО МОН України – К., 2005. – Вип. 46: Болонський процес в Україні. – Ч. 2. – С. 32-39.
5. Ивахнюк И.В. Международная трудовая миграция – М. : Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2005. – 286 с.
6. Орехова Т.В. Методологические подходы к изучению проблем создания и функционирования транснациональных интегрированных структур // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк. – ДонНУ. – 2005. – С. 879.
7. Яковець О.В. Середня і вища освіта України і розвинутих країн Європи – спільне, від'ємне // Проблеми освіти : наук.-метод. збірник / НМЦ ВО МОН України – К., 2005. – Вип. 46: Болонський процес в Україні. – Ч. 2. – С. 31-32.
8. Долішній М.І., Садова У.Я., Семів Л.К. Глобалізація та її регіональні виміри // Регіональна економіка. – № 3. – 2002. – С. 7-24.
9. Світова економіка : підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – 2-ге вид., стереотип. – К. : Либідь, 2001. – 582 с.
10. Мировой рынок труда: реальность для России и СНГ / Цвылев Р.И., Рыдванов Н.Ф., Жирицкий А.К. – М. : Наука, 1994. – 192 с.
11. Мировой рынок труда: реальность для России и СНГ / Цвылев Р.И., Рыдванов Н.Ф., Жирицкий А.К. – М. : Наука, 1994. – 192 с.
12. Международная экономика : уч. пособие / Макогон Ю.В., Миронов В.С., Бударина Н.А. Под ред. проф. Ю.В. Макогона. – Донецк : ИД, 2002. – 304 с.
13. Світова економіка : підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – 2-ге вид., стереотип. – К. : Либідь, 2001. – С. 202.
14. Мировой рынок труда: реальность для России и СНГ / Цвылев Р.И., Рыдванов Н.Ф., Жирицкий А.К. – М. : Наука, 1994. – 24 с.
15. Світова економіка : підручник / А.С. Філіпенко, О.І. Рогач, О.І. Шнирков та ін. – 2-ге вид., стереотип. – К. : Либідь, 2001. – 582 с.
16. Auer P., Besse G. and Meda D. Off-shoring and the internationalization of employment, a challenge for a fair globalization? Geneva, ILO, forthcoming 2006. –www.ilo.org/trends.
17. Bhaduri Amit. Macroeconomic policies for higher employment in the era of globalization, 2005/11. – 17 p.
18. Borjas, George J. Labor economics. – 2nd ed. – 1999. – 521 p.
19. Auer P., Besse G. and Meda D. Off-shoring and the internationalization of employment, a challenge for a fair globalization? Geneva, ILO, forthcoming 2012. –www.ilo.org/trends.
20. 20 Becker G. The Economics of Life (Immigration). McGraw-Hill, 1997.
21. Goldin, Ian, and Dominique van der Mensbrugge. 1995. "The Uruguay Round: An Assessment of Economywide and Agricultural Reforms." Доклад представленный на Конференции, посвященной Уругвайскому раунду и развивающимся странам. Всемирный Банк, Вашингтон, округ Колумбия, 26-27 января.
22. The Gaps That Matter Most // Ferranti D. de, Perry G.E., Gill I., Guash J.L., Maloney W.F., Sanches-Paramo C., Schady N. Closing the Gap in Education and Technology. – Washington, D.C., The World Bank, 2003. – P. 23-47.
23. Ernst C., A. Hernandez Ferrer and D. Zult, «The end of the Multi-Fiber Arrangement and its implication for trade and employment», Employment Strategy Paper, No. 16 (Geneva, ILO, 2012). – http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/e_sp2005-16.pdf. 2738.Global Employment Trends Brief October 2005, Employment Impact in Pakistan of South Asia Earthquake, ILO (Geneva). http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/getpakpdf.
24. Stark O., Bloom D.E. The New Economics of Labor Migration // The American Economic Review. 1985. Vol. 75. Is. 2. P. 173–178
25. Krugman, Paul, and Robert Lawrence. 1993. «Trade, Jobs and Wages». NBER Working Paper No.4478 / National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass.
26. World Investment Report 2012. – New York and Geneva: United Nations. – 2012. – P.4.
27. Global Employment Trends Brief October 2005, Employment Impact in Pakistan of South Asia Earthquake, ILO (Geneva). http://www.ilo.org/public/english/employment/strat/download/getpakpdf.
28. EM-DAT, Emergency Disasters Data Base. – www.em-dat.net.

Сидоров В. И.
Медовая А. В.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Резюме

В предлагаемой статье рассматривается проблематика мирового рынка труда. Проведен анализ факторов влияния глобализации на мировой рынок труда.

Ключевые слова: мировой рынок труда, миграция, глобализация, интернационализация.

Sidorov V. I.
Medova A. V.

V. N. Karazin Kharkiv National University

OPERATION AND DEVELOPMENT OF THE WORLD LABOR MARKET IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Summary

In the present paper focuses on the problems of the global labor market. The analysis of factors impact of globalization on the world labor market.

Key words: global labor market, migration, globalization, internationalization.

УДК 33.339

Штанько О. Д.
Метцгер А. А.

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТНК НА ПРИКЛАДІ КОМПАНІЇ BASF

У даній статті розглянуті пріоритети розробки стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в економіці. Проаналізовані особливості та сучасні тенденції формування стратегій розвитку ТНК на прикладі компанії BASF. Надано рекомендації українським корпораціям з розробки та застосування більш ефективних стратегій розвитку ТНК.

Ключові слова: стратегії розвитку, транснаціональні корпорації, НТП.

Постановка проблеми. Українські корпорації дотримуються стратегій цінової конкуренції, що не дає ефективного розвитку компаніям та можливості бути конкурентоспроможними на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізом даної теми займалися такі зарубіжні вчені: М. Портер, Дж. Траут і Е. Райс, В. Чан Ким та Р. Мобри, Р. Піно, а серед вітчизняних вчених – В.С. Сфримова, Ю.В. Шишкова і М.С. Ільїна та ін.

Мета статті. Головною метою даної статті є виявлення найбільш ефективні стратегії розвитку для українських транснаціональних корпорацій на прикладі концерну BASF.

Виклад основного матеріалу. ТНК є найважливішим елементом розвитку світової економіки, міжнародної торгівлі і міжнародних економічних відносин. Їх бурхливий розвиток в останні десятиліття відображає загострення міжнародної конкуренції та поглиблення міжнародного поділу праці. ТНК, з одного боку, є продуктом міжнародних економічних відносин, які швидко розвиваються, а з іншого боку, самі представляють могутній механізм впливу на них. Оскільки ТНК беруть участь у глобальному економічному суперництві, кожна компанія, як правило, розробляє свою стратегію розвитку і дотримується її.

Основною сучасних стратегій розвитку ТНК є процес концентрації ресурсів ТНК у сфері власних

стратегічних переваг, до яких відносяться маркетинг, розробка та впровадження НДДКР, а також розробка послуг, що підвищують лояльність споживача. Найбільш привабливими галузями для українських ТНК є хімічна промисловість, металургія та фінансовий сектор. Ця ситуація пояснюється тим, що саме в цих галузях українські ТНК мають конкурентні переваги на світовому ринку. До найбільших транснаціональних компаній в Україні можна віднести «УкрАВТО», «Індустріальний Союз Донбасу», «ROSHEN», «Систем Кепітал Менеджмент», «Ostchem Holding AG», «XADO» та інші. Список ТНК налічує ще десятки великих і середніх компаній, що працюють на міжнародному ринку і базуються в Україні. Кожна з компаній має свої особливості функціонування, зумовлені специфікою діяльності, ринком попиту та географічними векторами спрямованості. Однією з загальних рис, яку можна виділити в українських транснаціональних компаніях – це цінова конкуренція. Історично українські ТНК конкурували ціною, саме ця особливість виступає основним негативним фактором тенденції розвитку ТНК в Україні. Актуальним є питання застосування нецінових ефективних моделей стратегії розвитку компаній. І. Ансофф розглядає стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими організація керується у своїй діяльності [1, с. 360]. У свою чергу, Г. Мінцберг вважає, що

запропонувати єдине визначення поняття стратегії складно і пропонує єдність «5Р», а саме п'ять взаємопов'язаних визначень стратегії: стратегія як план, як хитрість, як модель, як положення і як перспектива. Г. Мінцберг підкреслює, що застосування даного взаємодоповнюючого визначення стратегії, дозволяє компанії побудувати більш загальну і послідовну картину стратегічного процесу [1, с. 400].

Проаналізувавши різні визначення, можна сказати, що стратегія – це план управління організацією, спрямований на зміцнення її позицій, задоволення споживачів і досягнення поставлених цілей. Управляючи розробляють стратегії, щоб визначити в якому напрямку буде розвиватися організація, і приймати обґрунтовані рішення при виборі дії. Без конкретної стратегії у компанії немає продуманого плану дій і таким чином немає єдиної програми для досягнення бажаних результатів.

Основна частина міжнародного бізнесу приходить на глобальні компанії, які не мають чіткої національної приналежності і саме в рамках яких відбувається міжнародний рух капіталів. Серед багатонаціональних по сфері своєї діяльності корпорацій переважають транснаціональні корпорації. На сьогодні не існує загальноприйнятого визначення терміна ТНК, але в більшості випадків під транснаціональною корпорацією розуміють багатонаціональне фінансово-виробниче, науково-технічне, торгове та обслуговуюче об'єднання, що здійснює операції, як в країні базування, так і за її межами [2, с. 312]. ТНК перетворили світову економіку в міжнародне виробництво, забезпечили розвиток НТП у всіх його напрямках: технічного рівня і якості продукції, ефективності виробництва, вдосконалення форм менеджменту, управління підприємствами.

До основних рис, що характеризують ТНК, можна віднести:

1. Менеджмент ТНК являє собою систему управління, за якої зарубіжні філії тісно співпрацюють одна з одною, між ними відбувається інтенсивне переміщення капіталу, технологій і людських ресурсів.

2. Вищим керівництвом ТНК є єдиний управлінський підрозділ, який приймає стратегічні рішення.

3. Вище керівництво ТНК є фахівцями глобальної діяльності, працюють з світовим ринком як з єдиним, а саме приймають стратегічні рішення, купують ресурси, здійснюють виробництво і проводять маркетингові дослідження [3, с. 153].

Оскільки ТНК беруть участь у глобальному економічному суперництві, кожна компанія, як правило, дотримується своєї стратегії. Стратегія конкурентної боротьби, по М. Портеру, – це оборонні або наступальні дії, спрямовані на досягнення міцних позицій у галузі, на успішне подолання п'яти конкурентних сил і тим самим на отримання більш високих доходів від інвестицій. Хоча Майкл Портер визнає, що компанії продемонстрували багато різних способів досягнення цієї мети, він відмічає, що перевершити інші фірми можна лише за допомогою трьох внутрішніх несуперечливих та успішних стратегій:

Стратегія лідерства за низьким витратами орієнтує компанію на отримання додаткового прибутку за рахунок економії на постійних витратах, що утворюється в результаті максимізації обсягів продажів, відмови від дорогих програм і проєктів та завоювання на основі зниження цін нових ринків. Дана стратегія зустрічається найчастіше

і вона ефективна, якщо цінова конкуренція є головною, продукт, що випускається, є стандартним або однорідним, а покупці в основному – великі покупці і їм складно переключитися з одного продавця на іншого.

Суть стратегії диференціації полягає в концентрації організацією зусиль у кількох пріоритетних напрямках, де вона намагається досягти переваги над іншими за рахунок унікальності. Диференціація може стосуватися різноманітності продукції, її якості, додаткових послуг, умов виробництва, вона несе за собою значні витрати і буде успішна в тому випадку, якщо прибуток покриє їх.

Стратегія концентрації полягає в тому, щоб вибрати певний сегмент в галузі і націлитися виключно на нього, щоб ця певна група покупців виділила компанію на тлі конкурентів. Відповідно, завдання компанії виглядати привабливо саме для цього сегмента покупців. Проблеми цієї стратегії полягають в тому, що при роботі з маленькою цільовою аудиторією у компанії будуть вищі витрати, ніж у тієї, яка працює на всю галузь.

На прикладі BASF Societas Europaea, найбільшого в світі хімічного концерну, ми можемо розглянути і проаналізувати стратегію, яку застосовувала компанія протягом своєї діяльності. «Хімія заради життя» – ключовий мотив роботи BASF. Прагнення зробити людство краще принесло компанії великий успіх, і протягом всієї історії керівництво концерну дотримувалося стратегії диференціації, намагаючись надати своєму товару унікальні властивості, які важливі для покупця і які відрізняють товар від пропозицій конкурентів. Згідно зі стратегією диференціації, компанія повинна більше інвестувати в дослідження і розробки, ніж це роблять лідери в мінімізації витрат. Компанії необхідно забезпечувати більш високу якість і нерідко використовувати більш дорогі сировину. Їм потрібно робити великі вкладення в обслуговування клієнтів і бути готовими до відмови від деякої частки ринку.

Наведемо основні макроекономічні показники компанії BASF, що характеризують її діяльність і показують ефективність обраної стратегії.

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники компанії BASF, 2010-2013 рр. (млн. €) [11]

Показник	2013 рік	2012 рік	2011 рік	2010 рік
Обсяг продажу	73 973	72 129	73 497	63 873
Виручка	10 427	10 009	11 993	11 131
Чистий прибуток	4 842	4 819	6 188	4 557
Витрати на дослідження і розробки	1835	1 732	1 605	1 492
Кількість службовців в дослідженнях	10 631	10 456	10 126	10 100

На дослідження інноваційних технологій в BASF не шкодував ніколи, більше третини інвестицій в наукові дослідження припадає на розробки по підвищенню енергетичної ефективності, захисту клімату, збереженню ресурсів і створенню відновлюваної сировини. Сотні мільйонів виділяється на нано- та біотехнологічні розробки. З таблиці ми можемо побачити, що з кожним роком інвестиції в дослідження і розробки збільшуються. У 2013 році вони склали 1835 млн. євро. Штат співробітників також розширюється і в 2013 році налічувалося 10 631 осіб.



Рис. 1. Обсяг продажу та виручка компанії BASF, 2008-2013 рр. (млн. €) [12]

З рисунку 1 видно, що обсяг продажів і виручка показують позитивну динаміку, а саме розширюються ринки збуту продукції. І в 201 році обсяг продажів склав 73 973 млн. євро, виручка – 10 427 млн. євро. Відзначимо, що основні макроекономічні показники компанії BASF підтверджують її успішність і перспективність, доводять правильність і ефективність вибору стратегії диференціації, що може служити прикладом для українських ТНК. Переваги даної стратегії:

- Прихильність споживачів до певної торгової марки, що певною мірою є захистом від конкурентів.

- Унікальність товарів або послуг, запропонованих фірмами, які реалізують стратегію диференціації, є достатньою перешкодою на шляху нових конкурентів.

- Створювана диференціацією більш висока прибутковість забезпечує захист від постачальників, бо дозволяє мати фінансові резерви для пошуку альтернативних джерел ресурсів.

- Товарам і послугам, які пропонують фірми, що дотримуються стратегії диференціації, нелегко знайти заміну.

- У споживачів обмежений вибір і обмежена можливість знижувати ціни.

Разом з тим диференціація несе з собою певні ризики:

- якщо ціна продукту у фірм, що мінімізують витрати, набагато нижче, ніж у фірм, які проводять стратегію диференціації, споживачі можуть віддати перевагу першим. Не виключено, що покупець вирішить пожертвувати послугами та унікальністю, щоб досягти зниження витрат; – конкуренти стратегії мінімізації витрат, здатні досить вдало імітувати продукти фірм, які проводять стратегію диференціації, щоб залучити споживачів і переключити їх на себе.

Висновки та пропозиції. Таким чином, розглянувши різні стратегії розвитку ТНК, можна зробити висновок, що українським корпораціям необхідно переходити від цінової конкуренції до більш ефективних стратегій, які успішно застосовуються світовими корпораціями, такі як: стратегії диференціації або концентрації. Дані стратегії дозволять українським ТНК поліпшити властивості товару або марки, які створюють для фірми певну перевагу над своїми прямими конкурентами; збільшити ринкову частку, що забезпечує зростання доходів. Також можна створити специфічну систему доступу до продукту, наприклад, новаторську систему продажу або доставки продукту і таким чином створити конкурентну перевагу, а отримані доходи покривають інвестиційні витрати і витрати, пов'язані із створенням стратегії диференціації або концентрації.

Список літератури:

1. А.Н. Петрова Стратегический менеджмент / Под ред. Петрова А.Н. – СПб. : Питер, 2005. – 496 с.
2. О.А. Швиданенко Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та практичні аспекти : монографія / О.А. Швиданенко // Монографія – К. : КНЕУ, 2007. – 312 с.
3. О.А. Швиданенко Роль міжнародних фінансово-економічних організацій із забезпечення конкурентних переваг ТНК // О.А. Швиданенко // Стратегія економічного розвитку країни. Наук. зб. Вип. № 1. – К., 2005. – С. 153.
4. Горный журнал Казахстана «Мы создаем химию». BASF продолжает разработку корпоративной стратегии – 2011.
5. Д.В. Арутюнова Стратегический менеджмент / Д.В. Арутюнова // Учебное пособие. Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
6. К. Бабанова Стратегии ТНК в условиях глобальной экономики / К. Бабанова // «Экономические стратегии». – 2006. – № 4. – С. 128-133.
7. Т.В. Азарова, В.І. Охота Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн / Т.В. Азарова // Учебное пособие. – 2011 р. – С. 4-7.
8. И.М. Колпашников Приоритеты разработки стратегии развития транснациональных корпораций в современной экономике / Колпашников И.М. // Учебное пособие. – 2009. – С. 124-126.
9. Офіційний сайт компанії BASF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.basf.com/group/corporate/en/investorrelations/strategy/outlook>.
10. Офіційний сайт компанії BASF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://factbook.basf.com/basf-the-chemical-company/strategy/our-purpose-strategic-principles-and-economic-goals.html>.
11. Офіційний сайт компанії BASF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.basf.com/group/pressrelease/P-13-286>.

Штанько О. Д.
Метцгер А. А.

Днепропетровский национальный университет имени Олеся Гончара

СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТНК НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ BASF

Резюме

В данной статье рассмотрены приоритеты разработки стратегий развития транснациональных корпораций в экономике. Проанализированы особенности и современные тенденции формирования стратегий развития ТНК на примере компании BASF. Даны рекомендации украинским корпорациям по разработке и применению более эффективных стратегий развития ТНК.

Ключевые слова: стратегии развития, транснациональные корпорации, НТП.

Shtanko O. D.

Mettsger A. A.

Dnepropetrovsk National University named after Oles Gonchar

TRANSNATIONAL CORPORATIONS DEVELOPMENT STRATEGY ON COMPANY BASF EXAMPLE

Summary

In the article priorities of transnational corporation development strategy working out in economy are considered. Features and modern lines of formation of their development strategy on company BASF example are analysed. Recommendations Ukrainian corporations how to develop and use more effective transnational corporation's strategies are given.

Key words: development strategy, transnational corporation, STP.

УДК 339.543.624

Петухова В. О.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ ЯК ФОРМА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Досліджена зона вільної торгівлі як форма міжнародної економічної інтеграції. Проаналізовані особливості функціонування зони вільної торгівлі у світовій економіці та особливості, що виникають при її створенні. Також виділені основні проблеми, які виникають у цих зонах, та запропоновані методи їх вирішення.

Ключові слова: зона вільної торгівлі, інтеграція, торгівля, режим найбільшого сприяння, лібералізація.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси мають дуже велике значення у світовій економіці. Вони визначають розвиток не тільки окремих національних економік, але й політичну, економічну ситуацію між цілими регіональними угрупованнями. Важливо підкреслити, що для країни має велике значення чи переважають в ній інтеграційні чи дезінтеграційні процеси. Міжнародна економічна інтеграція – процес зближення, взаємопереплетення національних економік. Зона вільної торгівлі – це найпростіша форма міжнародної економічної інтеграції. Зону вільної торгівлі також розглядають не тільки як форму міжнародної економічної інтеграції, а також як перший етап міжнародної економічної інтеграції, який передбачає перехід на більш глибокі рівні інтеграції між державами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стосовно аналізу останніх досліджень та публікацій, то в них розглядаються історія створення, сутність, наслідки та ефекти, які спричиняє створення зони вільної торгівлі між державами. Але найчастіше зони вільної торгівлі розглядаються у рамках теорії інтеграційних процесів. Питаннями інтеграційних процесів займалися такі економісти-вчені, як В. Репке, М. Алле, Б.Баллас, Я. Тинбергер та інші. Вивченням зон вільної торгівлі та питаннями вільної торгівлі займалися такі економісти, як Дж. Вінер, Р.Финберг, Д.Норс, Зеркалов Д.В., Андріанов В.Д., Кузнецов А. Н., Голіков А.П., Григорова-Беренда Л.І., Довгаль Е.А. Сми-тиенко Б.М., Школа І.М., Шульга В.А та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При створенні зони вільної торгівлі найважливішою проблемою, яка може виникнути між державами, це різних рівень соціально-економічного розвитку, різний національний менталітет. Також основними проблемами у зонах вільної торгівлі є їх регулювання. Тут можуть виникнути колізії між законодавством держав, що входять до неї, угодами про утворення зон вільної торгівлі та принципами ВТО. Важливою проблемою є те, що

можуть виникнути складнощі на внутрішньому ринку держави через лібералізацію імпорту.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є вивчення зони вільної торгівлі на макрорівні, її принципів утворення, особливостей функціонування. Розглядається принцип вільної торгівлі, який є основоположним для цієї зони. Запропонувати вирішення проблем, які можуть виникнути при створенні зони вільної торгівлі між державами.

Виклад основного матеріалу. Аналіз світової практики створення і функціонування зон вільної торгівлі може бути проведений на двох рівнях – мікроекономічному і макроекономічному. На мікроекономічному рівні зони вільної торгівлі розглядаються як одна з найбільш поширених форм спеціальних економічних зон, як зазначає класифікація вільних економічних зон ООН [1, с. 20].

Вільні економічні зони, за класифікацією ООН, – це обмежені регіони, які характеризуються такими основними рисами: в них відсутнє мито (або воно фіксується на мінімальному рівні) на ввез та вивіз устаткування, вихідних і проміжних матеріалів, а також готової продукції на експорт при максимальному спрощенні всіх процедур, зумовлених експортно-імпортними операціями; існує пільговий режим оподаткування і вільний обіг конвертованої валюти в умовах загальної свободи міжкраїнових фінансових трансакцій; держава надає загальні гарантії від конфіскації іноземної власності і надає зареєстрованим у зоні фірмам широке коло пільг та привілеїв [2, с. 338].

На макроекономічному рівні аналізується світова практика створення великих регіональних ЗВТ як важливих інструментів інтеграції на міжкраїном, регіональному та глобальному рівні [1, с. 20].

Для того, щоб досконаліше зрозуміти сутність зон вільної торгівлі, необхідно окремо розглянути поняття вільної торгівлі. Політика вільної торгівлі характеризується мінімальним державним втручанням у зовнішню торгівлі, тобто коли тор-

гівля розвивається на основі дії вільних ринкових сил попиту та пропозиції [3, с. 35].

Слід зазначити, що словосполучення free trade (вільна торгівля) з'явилося в англійській мові наприкінці XVI століття. Тоді під «free trade» розумілася яка-небудь економічна дія приватної особи, що не була обмежена існуванням монополії для цього роду дій. Характерно, що проголошення нового принципу – вільної економічної діяльності кожної окремої особи – стало реакцією на численні зловживання впливових торговельних монополій, що існували на той час. Першим, хто оголосив будь-яке урядове втручання шкідливим для економічної діяльності народів, був Д. Норс. Саме його можна вважати першим фритредером. Жоден із сучасників Д. Норса не розробив такої цілісної і послідовної системи вільної торгівлі [4, с. 16].

Перейдемо безпосередньо до розгляду зони вільної торгівлі. Наведемо інтерпретацію зони вільної торгівлі різних вчених.

Як зазначають Голіков А.П. та Черномаз П.А. у словнику-довіднику Міжнародні-економічні терміни: «Зона вільної торгівлі є пільговою зоною регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які в таку зону входять» [5].

Як вважають Голіков А.П. та Григорова-Беренда Л.І.: «Зона вільної торгівлі встановлюється між двома та більшою групою країн, у межах яких скасовані тарифні та нетарифні обмеження у взаємній торгівлі по відношенню товарів, що проходять з цих країн» [3, с. 45].

Відповідно до статті XXIV ГАТТ, під зоною вільної торгівлі розуміється група у дві або кілька митних територій, на яких мита та інші обмежувальні заходи регулювання торгівлі практично для всієї торгівлі між складовими територіями стосовно товарів з цих територій [6, с. 235-259].

Зона вільної торгівлі – це угода між країнами про усунення всіх тарифних і кількісних обмежень на взаємну торгівлю. Кожна країна в цій зоні зберігає власний тариф та інші види регуляції торгівлі з третіми країнами [2, с. 338].

Принципом зони вільної торгівлі є режим найбільшого сприяння (РНБ або MNF). Це означає, що торговельні пільги між двома державами не можуть бути слабшими, ніж інші пільги цих двох держав з іншими країнами у рамках цієї преференційної зони. Також режим найбільшого сприяння визначають як умову, що закріплюється у міжнародних торговельних згод, що передбачають надання сторонами, що домовляються один одному усіх прав, переваг та пільг, якими користуються або будуть користуватися інше третя держава [7, с. 365; 5, с. 44].

Преференційний режим передбачає надання розвиненими країнами в односторонньому порядку торговельних преференцій країнам, що розвиваються, і найменш розвиненим країнам на принципах загальності, недискримінації та невзаємності [8].

Зона вільної торгівлі є пільговою зоною регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які в таку зону входять. Зона вільної торгівлі сприяє зростанню торгівлі між країнами, що входять до неї [7, с. 365].

Існує багато теорій інтеграційних процесів, які можуть суперечити, доповнювати одна одну.

Оскільки зона вільної торгівлі – це одна з форм міжнародної економічної інтеграції, то її варто розглянути у рамках деяких теорій міжнародної економічної інтеграції. У даній роботі були роз-

глянути не всі теорії інтеграційних процесів, які існують, а були обрані тільки ті, що можуть стосуватись зон вільної торгівлі в економіці.

Нижче у таблиці представлені економічні течії, що займалися питаннями інтеграційних процесів разом з вказаними представниками та основоположниками цих теорій (таблиця 1). У таблиці проведений аналіз чи може існувати зона вільної торгівлі за даної теорією чи ні та на яких умовах це можливо.

Таблиця 1
Теорії міжнародної економічної інтеграції та розгляд у них умови існування зон вільної торгівлі

Аспекти теорій міжнародної економічної інтеграції	Назва економічної течії (школи)
Інтеграція – це переважно як процес злиття ринків, характеризується насамперед такими параметрами: вільним ціноутворенням і вільною конкуренцією; зняттям торговельних і валютних бар'єрів; уніфікації ринкових механізмів. Тобто можна зробити висновок, що існування зон вільної торгівлі вони підтримували за вищевказаними умовами.	Лібералізм (50-60 рр. XX ст.) Вільгельм Репке, Морис Алле)
Вільна конкуренція і вільна гра ринкових сил недостатні для економічної інтеграції: необхідна загальна економічна політика, державна і навіть наддержавне (наднаціональне) регулювання розвитку економічних структур; злиття ринків має доповнюватися злиттям економік у цілому. З усього вище сказаним тезам можна зробити висновок, що зона вільної торгівлі за цією теорією не може існувати як найпростішої форми міжнародної економічної інтеграції, бо тут мають місце більш глибокі різновиди міжнародної економічної інтеграції.	Дирижізм (70 рр. XX ст.) – один з напрямків неокейсіанства, Ян Тинбергер.
Необхідність виразного регулювання розвитку спільного ринку, узгодження окремих аспектів економічної політики урядів країн, що входять в інтеграційні угруповання, тобто зона вільної торгівлі може існувати.	Неолібералізм (50-60 рр. XX ст.), Б. Баллас

Таблиця складена автором на основі джерел [9, с. 77-78]

Об'єктивною причиною створення зон вільної торгівлі, митних та економічних союзів є процеси, що проходять у світовій економіці, що характеризуються інтернаціоналізацією виробництва, та, як наслідок, прискорення формування регіональних торговельно-економічних утворення та угруповань. Країни-сусіди все більше линуць до об'єднання ресурсів, засобів та зусиль для проведення скоординованої, а в ідеалі – сумісної економічної політики [3, с. 45].

Угода про вільну торгівлю ґрунтується на міждержавній угоді між країнами-учасниками. Варто зауважити, що кожен учасник зони вільної торгівлі залишає за собою право на ведення самостійної економічної політики щодо третіх країн. Для координації діяльності і розгляду розбіжностей у ході вирішення питань технічного характеру, як правило, створюється Секретаріат зони вільної торгівлі. Можливе також створення окремого органу (Ради) з наданням йому права прийняття обов'язкових рішень, що стосуються питань технічного характеру [10, с. 532-534].

Важливо звернути увагу на те, що утворення зони вільної торгівлі сприяють зростанню не тільки зовнішньої, а й внутрішньої торгівлі та зростання рівня конкуренції, розвитку інфраструктури, підвищення експортного та імпортного потенціалу.

Зона вільної торгівлі – це перший етап міжнародної економічної інтеграції, який передбачає перехід на більш глибокі рівні інтеграції між країнами.

Якщо брати до уваги думку зарубіжних експертів стосовно плюсів та мінусів зони вільної торгівлі, то наприклад американський фінансист Рон Финберг, вважає, що «споживачі отримують найбільшу вигоду від вільної торгівлі у зв'язку із збільшенням пропозиції товарів, які вона надає свої країни, а також більш низькими цінами і збільшенню відбору. Експортери виграють від здатності продавати свої товари в декількох місцях, бо їх ціни не підняли в результаті тарифів [11].

Крім того, ще одним з плюсів зони вільної торгівлі є те, що країни-учасниці будуть співпрацювати між собою за єдине благо, що може привести до миру між країнами.

З іншої точки зору, створення зони вільної торгівлі призводить до посилення конкуренції на внутрішньому ринку, що не завжди надає сприятливу дію на якість і технічний рівень виробів вітчизняної промисловості. Лібералізація імпорту створює серйозну загрозу для національних виробників товарів, збільшує небезпеку банкрутств тих з них, які не витримують суперництва з більш конкурентоспроможними і якісними товарами з-за кордону [1, с. 21].

Отже, основними проблемами у зонах вільної торгівлі є регулювання між законодавством держави та угодою зони вільної торгівлі між державами та принципами СОТ. Угода між державами у сфері створення вільної торгівлі не має суперечити національному законодавству, а має сприяти рішенню національних інтересів країни. Тому законодавство і угода мають взаємодоповнювати один одного. Стосовно принципів СОТ, то тут експерти зазначають: «Регіональні угоди не скасовують правила встановлені СОТ, а створюють нові кордони торгового регулювання, які часто бувають не сумісні між собою. У першу чергу це стосується таких сфер регулювання, як санітарні норми і технічні регламенти. Саме вони є найбільш складними для подолання торговими бар'єрами. Все це призводить до того, що створюються нові торгові перешкоди не між різними країнами, а вже між зонами вільної торгівлі [12].»

Отже, були розглянута теорія зони вільної торгівлі, причини її створення, функціонування і т. п. Доцільно було б вказати, які зони віль-

ної торгівлі наразі існують у світі. Отже, найбільшими зонами вільної торгівлі у світі є Угода про свободу торгівлі країн Південно-Східної Азії (АСЕАН-Association of South East Asian Nations), Зона північноамериканських торгових НАФТА Free (Північноамериканська угода про вільну торгівлю-НАФТА), Європейська асоціація вільної торгівлі, Балтійська зона вільної торгівлі, Центральньо-європейська угода про вільну торгівлю, Австралійсько-Новозеландське торговельну угоду про поглиблення економічних зв'язків, Зона вільної торгівлі між Колумбією, Еквадором і Венесуелою, бангкокську угоду, Зона вільної торгівлі між країнами СНД [13].

Існують і інші зони вільної торгівлі, і їх дуже багато. Але вони є не такими великими.

Висновки та пропозиції. Зону вільної торгівлі розглядають на макро- та мікрорівнях. Вона вважається найпростішою формою міжнародних інтеграційних процесів, а також вона є першим етапом інтеграції. При створенні зон вільної торгівлі виникають проблеми розходження та відмінностей у соціально-економічному розвитку країн. Тут може йти мова про різні моделі розвитку країн та національному менталітету. Тут необхідно розуміти особливості розвитку той або іншої економіки та і слідувати взаємній вигоді. Якщо країни дуже різні за соціально-економічним розвитком та національним менталітетом, то зона вільної торгівлі може не бути вигідною як і для однієї країни та для всіх країн, що входять у цю зону. Тому тут необхідні взаємні поступки, консультації і т. п.

Для того щоб уникнути колізій між законодавством держав, угодами про зону вільної торгівлі принципами СОТ, необхідно теж узгодити всі вищевказані норми, щоб принципи СОТ та угоди не суперечили один одному та не наносили економічний урон країн та ставили під сумнів членство країн у СОТ. Варто брати до уваги економічні та національні інтереси держави.

Стосовно лібералізації імпорту, яка була вказана вище, то тут державі треба не йти всупереч своїм економічним інтересам і все одно підтримувати національного виробника. Тому, на мій погляд, у рамках угоди про зону вільної торгівлі, все одно треба ставити обмеження на кількість продукції та/або деяких видів товарів. Для того щоб все це реалізувати, необхідно розробляти взаємовигідні проекти, консультації тощо.

Список літератури:

1. Зеркалов Д.В. Международные экономические зоны [Электронный ресурс] : монография / Д. В. Зеркалов (составитель). – Электрон. дан. – К. : Основа, 2012. – С. 20.
2. Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини. – К. : Либідь, 2008. – 401 с. – С. 338.
3. Голиков А.П., Григорова Л.І. Міжнародна торгівля (структура, географія, тенденції) : навчальний посібник. – Харків : Харківський національний університет, 2003. – 172 с. – С. 35.
4. Довгаль О.А. Протекціонізм і лібералізм у процесі глобалізації світової економіки (Питання теорії і методології) / Нар. укр. акад. – Х. : Вид-во НУА, 2004. – 320 с. – С. 16.
5. Голиков А.П., Черномаз П.А. Международные экономические термины: словарь-справочник : учебное пособие. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.
6. Yannopoulos, G. Foreign direct investment and European integration: the evidence from the formative years of the European Community // Journal of Common Market Studies. 1990. Vol. 28. – P. 235-259.
7. Школа І.М. Міжнародні економічні відносини : підручник / За ред. І.М. Школи. – 2-ге видання, перероб. і доповн. – Чернівці : 2007 ISBN978-966-8653-93-3. – С. 365.
8. Офіційний сайт Міністерства іноземних справ Республіки Білорусь [Електронний ресурс]: веб-сайт – Режим доступу : <http://www.mfa.gov.by/export/traderegimes/>.
9. Нікіфоров П.О., Чемісова Н.А. Соціально-економічна сутність міжнародної інтеграції і методологічні основи інтеграційної стратегії України. – Чернівецький національний університет ім. Ю. Федьковича, 2006. – С. 77-78.
10. Шульга В.А. Национальная экономика под ред. Шульги В.А. – М. : Изд-во Рос. экон. акад., 2002. – 592 с. – С. 532-534.
11. Pros and Cons of Free Trade Agreements – Ron Finberg – Режим доступу : <http://www.ehow.com/>.
12. Національний бізнес-рейтинг [Електронний ресурс]: веб-сайт – Режим доступу : <http://nbr-rf.com>.
13. Федеральный образовательный портал [Електронний ресурс]: веб-сайт. – Режим доступу : <http://ecsocman.hse.ru/>.

Петухова В. О.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

ЗОНА СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ КАК ФОРМА МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Резюме

Исследована зона свободной торговли как форма международной экономической интеграции. Проанализированы особенности функционирования зоны свободной торговли в мировой экономике и особенности, возникающие при ее создании. Также выделены основные проблемы, возникающие в этих зонах, и предложены методы их решения.

Ключевые слова: зона свободной торговли, интеграция, торговля, режим наибольшего благоприятствования, либерализация.

Petukhova V. O.

Kharkiv National University named after V. N. Karazina

FREE TRADE AREA AS A FORM OF INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION

Summary

The free trade area as a form of international economic intergration was studied. The free trade area functioning features in the world economy and features, that arise during its creating. Also the main problems emphasized, that arize in these areas and the methods of their solving were proposed.

Key words: free trade area, integration, trade, most-favoured-nation treatment, liberalization.

УДК 331.1:327.39

Чала Ю. В.

Українська академія банківської справи Національного банку України

СПЕЦИФІЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ РЕКЛАМИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇХ ВИРІШЕННЯ

У статті наведений аналіз теоретичних аспектів впровадження міжнародної реклами та просування товарів на нові ринки споживачів. Визначено сутність та основні завдання міжнародної реклами товарів та послуг. Проаналізовано основні проблеми, що виникають під час реалізації реклами на міжнародному рівні. Виокремлено основні загальні та специфічні проблеми міжнародної реклами, що створюють перешкоди для її просування. Наведено приклади виникнення специфічних труднощів міжнародної реклами в різних країнах світу. В рамках визначених особливих проблем зовнішньої реклами запропоновано основні способи їх вирішення.

Ключові слова: міжнародна реклама, конкуренція, стратегія, адаптація, стандартизація.

Постановка проблеми. Зростання конкуренції на світових ринках товарів та послуг, посилення таких процесів, як глобалізація та інтернаціоналізація міжнародної економіки, значним чином підвищують актуальність проблеми просування товарів й послуг на міжнародні ринки. А в рамках цього й використання міжнародної реклами задля конкурентного позиціонування міжнародних компаній та отримання безпосередньо конкурентних переваг у порівнянні з іншими компаніями.

Здійснення реклами на зовнішніх ринках на сучасному етапі розвитку є однією з найбільш складних проблем реалізації міжнародного маркетингу. В першу чергу дана проблема викликана існуванням значних відмінностей між окремими країнами, що стосуються безпосередньо здійснення рекламної діяльності, яка істотно впливає на можливість компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі та труднощі впровадження міжнародної реклами на даному етапі є предметом дослідження деяких економістів та дослідників, серед яких можна виділити роботи: Барановська М. І. (2013) [1], Амеліна І. В. (2013) [2], Сейфуллаева Е. Б.

(2006) [3], Бернадская Ю. С. (2005) [4], Панкратов Ф. Г. (2000) [5], Пазуха М. Д. (2006) [6] та інші.

Більшість з цих робіт містять узагальнені характеристики міжнародного рекламування, його видів, способів та методів проведення. Деякі з експертів звертають увагу саме на виокремлення труднощів, що виникають при здійсненні зовнішньої реклами. Таким чином, М. І. Барановська (2013) [1] у своїй праці наводить характеристики сутності, завдань та особливостей міжнародної реклами.

У свою чергу І. В. Амеліна (2013) [2] звертає увагу на проблематичні питання, які компанія має вирішити при проведенні зовнішньої реклами. Основною і найважливішою проблемою впровадження міжнародної реклами, як стверджує Е. Б. Сейфуллаева (2006) [3], є вибір між стратегіями стандартизації та адаптації.

В той же час Ю. С. Бернадська (2005) [4], Панкратов Ф. Г. (2000) [5] та Пазуха М. Д. (2006) [6] у своїх роботах говорять про існування ряду інших важливих специфічних проблем міжнародної реклами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, було б доцільно

проаналізувати основні специфічні труднощі міжнародної реклами, звертаючись до тверджень експертів, оцінити їх важливість та навести практичні рекомендації щодо попередження та усунення основних особливих проблем, які можуть виникнути у процесі впровадження міжнародної реклами.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження проблем міжнародної реклами та формування рекомендації щодо їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Загальновідомим є той факт, що реклама є найбільш ефективним засобом впливу на споживачів товарів і послуг та одним з найбільш важливих елементів маркетингових комунікацій.

Оскільки впровадження реклами на міжнародних ринках на сучасному етапі викликає одні з найбільш серйозних труднощів реалізації компанією міжнародного маркетингу, вважаємо за доцільне перш за все проаналізувати сутність та основні завдання міжнародної реклами.

Сутність міжнародної реклами полягає в тому, що вона визначається як платна форма неособистого представлення товару, ідеї або послуги на міжнародному ринку. Міжнародна реклама виходить від товаровиробника чи від торгового посередника [1].

Таким чином, міжнародна реклама належить до видів маркетингової діяльності компанії, що займається міжнародною діяльністю. В цілому метою даної реклами в першу чергу виступає розповсюдження інформації щодо товару, що експортується задля створення якомога значнішого впливу на масову чи індивідуальну свідомість та викликати реакцію у закордонних споживачів.

Звичайно, що як і будь-який інший вид маркетингової діяльності, міжнародна реклама має свої завдання, які мають бути виконані.

В цілому, що стосується основних завдань міжнародної реклами, можна погодитися з правилом «AIDA». Дане правило полягає у поєднанні чотирьох ступенів сприйняття реклами:

- увага (Attention);
- інтерес (Interest);
- бажання (Desire);
- дія (Action) [1].

Таким чином, згідно з даним правилом, основними завданнями міжнародної реклами виступають: забезпечення інформації, що стосується товару; нагадування про товар чи послугу та його місце продажів; інформування споживачів про даний товар або послугу, основні властивості та переваги; спонукання потенційних покупців до покупки даного виробу чи послуги.

Варто звернути увагу на те, що міжнародна реклама значним чином відрізняється від реклами на внутрішньому ринку країни. Особливо це пов'язано перш за все із збільшенням кількості труднощів, що виникають при цьому. Оскільки при розробці реклами для міжнародних ринків, компанії варто врахувати декілька проблематичних питань, які полягають у наступному.

Перш за все варто з'ясувати, до якого ступеня реклама на ринку конкретної країни має адаптуватися до унікальних та особливих характеристик даного ринку (стандартизація чи диференціація).

По-друге, варто також звернути уваги на те, в якій мірі прийняття рішень має бути централізованим стосовно організації рекламного проекту та його реалізації [2].

Важливо також зауважити, що міжнародна рекламна компанія має своїх учасників, які в першу чергу представлені рекламодавцем, ре-

кламним агентством, комерційними агентами, дистриб'юторами та ін. До цього процесу можуть бути підключені й різноманітні інші організації, що більшою мірою залежить від обраної стратегії просування товари.

Деякі дослідники називають основною та найбільш важливою проблемою впровадження міжнародної реклами – вибір між стратегіями стандартизації та адаптації. Проте в рамках даної проблеми варто зазначити, що для використання стратегії стандартизації більшою мірою підходять високотехнологічні товари та виробы, що належать до категорії товарів розкоші [3].

Оскільки основні цілі стратегії стандартизації більшою мірою спрямовані на створення іміджу товару, забезпечення прискорення виходу на ринки, забезпечення обізнаності про даний товар та інше.

У свою чергу, використання стратегії адаптації дозволяє міжнародній компанії отримати більшу долю ринку та збільшити свій прибуток. У той же час можливе зростання витрат та збільшення собівартості продукції.

Проте дані дві стратегії можуть бути замінені своєрідним компромісом, що полягає у стратегії «часткової стандартизації». За даної стратегії можна зберегти загальну стратегію рекламної кампанії, в той же час оволодіти можливістю зближення до місцевих умов задля отримання змоги більш ефективного впливу на потенційних споживачів.

Проте, окрім проблеми вибору між різноманітними стратегіями просування товарів та послуг на міжнародні ринки, існує ще ряд проблем, пов'язаних з використанням міжнародної реклами.

Основними та більш узагальненими труднощами під час застосування міжнародної реклами можуть виступати:

- законодавче регулювання реклами різних країн;
- ступінь доступності засобів масової інформації;
- створення обґрунтованого рекламного повідомлення;
- вибір виду реклами або рекламного агентства;
- вибір засобу розповсюдження реклами;
- рівень витрат;
- охоплення аудиторії цільових та потенційних споживачів.

Звичайно, що кожна з даних проблем включає в себе ряд аспектів та причин виникнення. Необхідно зазначити також, що кожна із даних труднощів має свої методи подолання та шляхи усунення різних проблем. Міжнародні компанії під час планування своєї діяльності та проведення рекламних кампаній закордоном враховують можливість виникнення даного ряду проблем та згідно цього вже безпосередньо приймають рішення щодо доцільності проведення реклами в кожній окремій країні.

Проте, окрім загальних труднощів під час впровадження міжнародної реклами, досить часто їх супроводжують специфічні проблеми. Особливими труднощами у здійсненні міжнародної реклами можуть бути:

- проблеми перекладу;
- звичаї та культурні особливості різних народів та країн;
- інерція, опір, відторгнення та політика;
- конкурентне середовище;
- відмінності в економічній, політичній та соціальній системах тощо.

Однією зі специфічних проблем, з якими зіштовхуються міжнародні компанії при запровадженні зовнішньої реклами є проблема перекладу найменувань виробів та реклами на місцеву мову.

Історія розвитку міжнародного рекламування товарів та послуг налічує безліч випадків, що пов'язані із невдалим перекладом реклами. Вважаємо за доцільне навести деякі з таких прикладів. Один із таких прикладів, пов'язаний із скандинавським виробником побутової техніки Electrolux. Дана компанія, займаючись просуванням своєї продукції на американський ринок, використовувала слоган «Nothing Sucks Like an Electrolux». Проте переклад даного слогану є зовсім неоднозначним – «Такий відстій, як Electrolux, ще треба пошукати!». Іншим невдалим прикладом позиціонування товару на новий ринок була американська компанія, що займається виробництвом цигарок Salem. Гаслом даної компанії було: «Salem – відчай себе вільним». Проте його дослівний переклад на японську мову означав: «Коли палиш Salem, відчуваєш себе таким оновленим, що голова стає пустою». Що, звичайно спричинило деякі проблеми з просуванням даного товару на японський ринок. Наступним прикладом, пов'язаним із труднощами перекладу можна назвати просування нового автомобіля відомої компанії General Motors на ринки Латинської Америки. Назва даного автомобіля звучала як Chevrolet Nova. Проте досить скоро стало відомо, що для конкретного регіону Іспанії слово «Nova» перекладається як «не може рухатися». що в решті-решт спричинило труднощі у продажі даних автомобілів. Проте компанія, дізнавшись про це непорозуміння, швидко змінила назву даної моделі для іспанського ринку на «Caribe». Ще одна відома в усьому світі компанія – Coca-Cola – також мала даний вид специфічних труднощів у міжнародній рекламі свого напою на ринку Китаю. Дані мовні труднощі були пов'язані з тим, що компанія не досить тривалий час не могла визначитися із назвою для китайського ринку. Оскільки китайське населення вимовляє назву напою так, що у буквальному перекладі воно означає «Кусай воскового пуголовка». Тому міжнародна компанія мала перебрати більше 40 тисяч різних варіантів написання власної торгової марки для просування її на китайському ринку. Та нарешті було обрано назву «Коку Коле», що на китайській мові означає «Щастя в роті».

В цілому важливо відмітити, що всесвітньо відома компанія має вдалий приклад позиціонування власної торгової марки на зарубіжному ринку. Оскільки, незважаючи на те, що маркетологи компанії зіштовхнулися із труднощами перекладу, вони вирішили цю проблему до того як товар був представлений на китайському ринку.

Ще одним досить цікавим прикладом, пов'язаним із досліджуваною проблемою, стали нові молочні іриски під назвою «Божевільна королева», що були випущені на ринок Німеччини під час епідемії коров'ячого сказу. Цілком очевидно, що виробники даного товару зазнали значних збитків.

Варто зазначити, що список наведених прикладів не є вичерпним, оскільки подібні ситуації досить часто виникають як у менш розвинених міжнародних компаній, так і в всесвітньо відомих лідерів міжнародного ринку товарів і послуг.

Проте важливо зауважити, що, незалежно від розміру та конкурентоспроможності, кожна компанія має звертати уваги на дану специфічну проблему, що може виникнути у ході реалізації між-

народної реклами. Та перед тим як створювати новий рекламний слоган або звернення для нового ринку споживачів, компанія має звертати увагу на особливості тих сегментів ринку, для яких створюється реклама.

Наступною специфічною проблемою міжнародної реклами було виокремлено звичаї та культурні особливості різних народів та країн. Дані труднощі пов'язані з тим, що відмінності в культурах різних народів впливають на всі сфери бізнесу, в тому числі на рекламу. Варто відмітити, що досить часто звичаї проявляються не достатньо явно, саме через це їх простіше порушити, ніж закони тієї чи іншої країни.

Для більшого розуміння важливості звичаїв та культури різних народів можна навести порівняльний приклад США та Японії, що стосується згадки невідомих авторів та їх цитування. В США досить ризиковано цитувати невідомих письменників або поетів, оскільки слухачі не відкликнуться на ім'я невідомої особи. В той же час в Японії населення є повагою відреагує на використання рекламодавцем будь-якого імені. Тому в США населення швидше за все негативно відреагувало на подібну рекламу, а споживачі Японії намагалися б її зрозуміти.

Специфічні труднощі, пов'язані з інерцією, опором, відторгненням та політикою, у загальному вигляді полягають в тому, що в одній країні певна рекламна кампанія може бути досить успішною, а в іншій зовсім невдалою. Як свідчить досвід, при переміщенні певної рекламної кампанії-переможця в іншу країну успіх буде гарантовано тільки приблизно у 60% випадків [4]. Це пов'язано перш за все з тим, що креативні директори частіше за все надають перевагу рекламі, створеній у місцевому агентстві, ніж реклами, що була відправлена з віддаленої штаб-квартири. Також в рамках даної специфічної проблеми варто зауважити, що інколи досить важко отримати дозвіл влади деяких країн на телевізійну рекламу. Буває таке, що для імпортованих товарів застосовують більш жорсткі стандарти, ніж для своїх власних виробів. В окремих випадках, опір та відторгнення є політичними, що може бути результатом політики компанії або складової міжнародної політики. Наприклад, спроба продати американську компанію в іншу країну може стати проблематичною, якщо між двома країнами натягнуті відносини [5].

Специфічною проблемою міжнародної реклами також було виділено конкурентне середовище. В рамках цього важливо зазначити, що в країнах з розвинутим ступенем конкуренції, коли товар представляє загрозу для конкурентів на внутрішньому ринку зарубіжної країни, проведення рекламних акцій повинні відрізнятися значним тактом. Оскільки в кожній країні патріотичні заклики покупати національні товари є досить активними.

Відмінності в економічній, політичній та соціальній системах як ще одна специфічна проблема міжнародного рекламування безпосередньо з особливостями кожної країни. Наприклад, у Скандинавських країнах реклама товарів з категорії розкошів буде сприйматися негативно, оскільки політичні системи в цих країнах більшою мірою пропагують соціально справедливий ідеї. Іншим прикладом таких специфічних труднощів є Австралія, оскільки в цій країні засоби масової інформації розміщують рекламу виключно національного виробництва. Що стосується Японії,

Специфічні проблеми міжнародної реклами та шляхи їх вирішення

Проблема	Шляхи вирішення
Труднощі перекладу	Як свідчить досвід, єдиним дієвим рішенням проблеми перекладу є використання двомовного укладача рекламних звернень, який до кінця розуміє зміст тексту, складеного на одній мові та може точно передати зміст повідомлення на іншій мові [4].
Звичаї та культурні особливості різних народів та країн	Маркетологи мають знати звичаї та культуру тих народів, для яких буде створюватися реклама. Досить важливим є застосування нових методів продажів, що враховують місцеві обмеження.
Інерція, опір, відторгнення та політика	Вирішити дану проблему майже неможливо, оскільки її рішення значною мірою залежить від країни, в яку направляється реклама. Проте перед цим важливо враховувати які відносини склалися між країною знаходженням міжнародної компанії та країною, в яку виник намір просувати продукцію. Та діяти вже відповідно до результатів аналізу.
Конкурентне середовище	Оскільки патріотичні заклики купувати товари національних товаровиробників досить активні в кожній країні, важливо проконсультуватися з місцевими торговими організаціями щодо того, як найбільш ефективно провести рекламні та PR-кампанії.
Відмінності в економічній, політичній та соціальній системах	Використовувати міжнародні видання, якщо в країні, для якої спрямована реклама існують певні обмеження або труднощі. Використовувати для реклами супутникове телебачення, частіше за все реклама на даних каналах може бути спрямована на досить широку аудиторію потенційних споживачів.

Джерело: власна розробка автора

вона також є прикладом виникнення такої специфічної проблеми. Оскільки в даній країні повне охоплення ринку може бути забезпечене у випадку розміщення рекламних звернень у трьох найбільших газетах. Проте, в той же час 30-50 % всього рекламного місця в даних газетах зазвичай знаходиться у володінні великого національного агентства, через що газети можуть відмовитися від друкування додаткової реклами. В рамках даного аспекту можна навести приклад того, що міжнародна компанія не зможе адресувати рекламу дітям до 12 років у Швеції або в Німеччині. Також, наприклад, у Франції не можна рекламувати мережу ресторанів. В той же час в Австрії взагалі нічого не можна рекламувати у неділю [6]. Існують також обмеження на рекламу певного виду товарів. Наприклад, в Голландії, Німеччині, Італії та Фінляндії заборонена реклама лікєро-горілчанних виробів.

Таким чином, згідно проведеного дослідження специфічних труднощів, що виникають при здійсненні міжнародного рекламування товарів та послуг, можна стверджувати, що існує чимало бар'єрів та особливих специфічних чинників, які безпосередньо впливають на успішність проведення рекламних проєктів у різних країнах світу. Проте варто зазначити, що успішність проведення міжнародної реклами значною мірою залежить від відповідності культурного багажу учасників даної взаємодії, її авторів та споживачів.

Зрозумілим є той факт, що всі специфічні проблеми, які були виокремлені можна подолати шляхом різних факторів. Більш узагальнені мож-

ливості вирішення проаналізованих труднощів відображені в таблиці 1.

Отже, що стосується аналізу таблиці 1, варто зазначити, що одним узагальненим шляхом вирішення всіх зазначених специфічних труднощів міжнародної реклами є знання, повага та розуміння до політичних, економічних, культурних, психологічних, соціальних та ін. особливостей кожної країни, для якої створюється та чи інша реклама. В той же час зрозумілим є той факт, що до кожної з цих специфічних проблем міжнародної реклами має бути застосований свій окремий та особливий підхід з боку маркетологів та рекламодавців.

Висновки і пропозиції. Звичайно, що існує безліч підходів до міжнародної рекламної діяльності. З одного боку, це може бути жорстко регламентована реклама з мінімальною адаптацією до місцевого ринку. З іншого боку, можуть провводитися спеціальні місцеві рекламні кампанії на всіх великих ринках. Проте більшість міжнародних компаній під час реалізації своєї рекламної кампанії застосовують стандартизовану стратегію, яка адаптується по мірі необхідності до місцевих умов країни або регіону. Саме таким чином міжнародна реклама певною мірою сприяє процесу взаєморозуміння та зближення різних країн світу.

Таким чином, підводячи підсумок, варто зазначити, що всі проаналізовані труднощі та специфічні проблеми міжнародного рекламування виявляють специфіку на міжнародних ринках, та їх детальне й ретельне вивчення виявляється дуже важливим для розробки успішного міжнародного рекламного проєкту.

Список літератури:

1. Барановська М. І. Міжнародний маркетинг : навч. посібник // М. І. Барановська, Ю. Г. Козак. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 302 с.
2. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посібник // І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 256 с.
3. Сейфуллаева Э. Б. Концепция международной рекламы // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mavriz.ru/articles/2006/6/4033.html>
4. Бернадская Ю. С. Основы рекламы: учебник // Ю. С. Бернадская, С. С. Марочкина, Л. Ф. Смотрова. Под ред. Л. М. Дмитриевой. – М. : Наука, 2005. – 281 с.
5. Панкратов Ф. Г. Рекламная деятельность: учеб. для студентов высших учебных заведений // Ф. Г. Панкратов, Ю. К. Баженов, Т. К. Серегина, В. Г. Шахурин. – М. : Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 364 с.
6. Пазуха М. Д. Реклама у підприємницькій діяльності: навч. посібник // М. Д. Пазуха, М. В. Ігнатівич. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 176 с.

Чалая Ю. В.

Українська академія банківського дела Національного банку України

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ РЕКЛАМЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИХ РЕШЕНИЮ

Резюме

В статье представлен анализ теоретических аспектов внедрения международной рекламы и продвижения товаров на новые рынки. Определены сущность и основные задачи международной рекламы товаров и услуг. Проанализированы основные проблемы, возникающие при реализации рекламы на международном уровне. Выделены основные общие и специфические проблемы международной рекламы, которые создают препятствия для ее продвижения. Приведены примеры возникновения специфических трудностей международной рекламы в разных странах мира. В рамках определенных особых проблем внешней рекламы предложены основные способы их решения.

Ключевые слова: международная реклама, конкуренция, стратегия, адаптация, стандартизация.

Chala Yu. V.

Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine

SPECIFIC DIFFICULTIES IN INTERNATIONAL ADVERTISING AND RECOMMENDATIONS FOR THEIR SOLUTION

Summary

The article offers an analysis of the theoretical aspects of the implementation of international advertising and promotion of products to new markets of consumers. The essence and the main task of the international advertising goods and services. The basic problems encountered during the implementation of advertising internationally. Author determined major general and specific problems of international advertising, creating obstacles to its progress. Examples of occurrence of specific international problems of advertising in different countries. At the designated special problems of outdoor advertising offered basic ways to solve them.

Key words: international advertising competition, strategy, adaptation, standardization.

УДК 339.9

Шевченко Т. П.

Харьковский национальный университет имени В. Н. Каразина

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КАК ФИЛОСОФСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ КАТЕГОРИЯ

Сегодня феномен корпоративной социальной ответственности (КСО) рассматривается в достаточно широком смысле. Существует несколько аспектов данного понятия: экономический, социологический, психологический, философский, этический и т. д. В статье рассматривается взаимосвязь данных категорий.

Ключевые слова: социальная ответственность, глобализация, общество, бизнес, этика.

Постановка проблемы в общем виде. Интерес социологов и экономистов к корпоративной социальной ответственности связан с исследованием внешней среды функционирования предприятия, деятельностью компаний в социально-экономических и политических условиях.

Анализ последних исследований и публикаций. В отечественной социологии проблемы формирования бизнес-общества и присущей ему деловой этики рассмотрены в работах А. В. Безгодова, Н. Н. Зарубиной, Т. И. Заславской, М. Л. Лучко, Ю. Ю. Петрунина, В. К. Борисова, В. В. Радаева, Р. В. Рывкиной, Б. Л. Цветковой и др.

Также необходимо отметить работы ученых-экономистов в области международных экономических отношений, а именно Е. А. Довгаль, В. И. Сидоров, А.С. Филипенко, И.П. Васильев, С.О. Якубовский и другие.

Среди ученых Харьковского национального университета имени В.Н. Каразина можно отметить Мамалую А.А. [1], Косулю И.Ю. [2], Кораблеву Н.С. [3], Андриющенко А.И. [4], Плахотного А.Ф. [5] и других.

Формулировка цели статьи. При изучении феномена социальной ответственности ученые чаще

всего рассматривают экономический аспект данного понятия, не затрагивая при этом социальный и философский аспект. Таким образом, целью данной статьи является рассмотрение и анализ особенностей социальной ответственности, как философской и социальной категории.

Изложение основного материала. Концепция КСО основывается на идее о том, что противоречия между обществом (стабильность, успешное развитие) и бизнесом (выгода, прибыль) должны быть решены бизнесом в пользу общества, поскольку оно является системой, частью которой является бизнес.

Возрастание социальной ответственности в современных условиях – закономерный процесс, обусловленный степенью познания, овладения объективной необходимостью и постоянным расширением сферы свободы. При совпадении факта социальной ответственности как отношения ответственной зависимости и адекватного отражения его в сознании субъекта возникает факт ответственного поведения и деятельности, которые соответствуют потребностям прогрессивного развития общества [5].

Ответственное поведение обычно оценивается как справедливое. А.В. Прокофьев отмечает, что «концепции справедливости либо выдвигаются

теми, либо обращены к тем, кто ощущает или могли бы ощущать чувство глубинного социального дискомфорта» [6].

В современной науке социальная ответственность как отдельная категория имеет несколько определений и отображает позиции разных подходов по отношению к определению данного понятия. Наиболее часто социальную ответственность рассматривают только в контексте различных видов ответственности, отделив её социальный аспект. На современном этапе развития общества актуальным стал вопрос социальной ответственности бизнеса. Интерпретируется он как вложение средств от прибыли в развитие социальной сферы, образование, охрану здоровья, экологические программы и т. д. [7].

Экономическое, социально-политическое, культурное развитие человечества в последней четверти XX века происходит под знаком глобализации. Возрастают международная торговля и инвестиции, невиданных до сих пор масштабов достигла диверсификация мировых финансовых рынков и рынков рабочей силы, существенно повысилась роль ТНК в мирохозяйственных процессах, обострилась глобальная конкуренция, появились системы глобального стратегического менеджмента [8].

Транснациональные корпорации (ТНК) являются главным субъектом мирохозяйственных отношений и формой, которая включает в себя, как правило, все виды современного мирового бизнеса [9].

Корпоративная социальная ответственность является важной и неотъемлемой составной системы международных экономических отношений.

Многосторонние агентства по развитию также весьма активны в области продвижения КСО.

В 2000 году ООН основала Глобальный договор, в котором участвуют представители бизнеса, профсоюзов, НПО и правительства. Первоначальные девять принципов были разработаны на основе Всеобщей декларации Прав Человека, декларации МОТ об основополагающих Принципах Права в сфере труда и Декларации Рио-де-Жанейро по окружающей Среде и Развитию. Критики указывали на тенденцию Глобального договора ООН поощрять прямые иностранные инвестиции в развивающиеся страны в качестве важной цели, и даже смотреть на нее как на проявление корпоративной ответственности [10].

В целях продвижения на более глобальном уровне идеи КСО, Европейская комиссия активизирует свое сотрудничество с государствами-членами и странами-партнерами на соответствующих международных форумах для привлечения уважения к международно признанным принципам КСО, и для обеспечения взаимодействия между ними. Этот подход также требует от предприятий ЕС возобновить свои усилия по обеспечению соблюдения этих принципов и руководящих указаний. Руководящие Принципы ОЭСР являются рекомендациями, адресованными правительствам, многонациональным предприятиям [11].

Комиссия поощряет КСО с помощью своей внешней политики. Она реализуется благодаря сочетанию глобальной пропагандистской деятельности и дополнительного законодательства, направленных на распространение политики КСО на международном уровне.

Современные условия развития общества (экономические, социальные, политические и т. д.) оказывают огромное влияние на процесс взаимодействия человека с окружающим миром.

Глобализация, возрастающая и усиливающая мощь технологизации создают угрозы существо-

ванию человечества в будущем. Одним из средств предотвращения этих угроз и должна являться ответственность. Для этого в ответственности должно каким-то образом учитываться будущее. Осознание этого приводит к тому, что именно время начинает играть фундаментальную роль в ответственности [12].

Необходимо отметить произошедшие заметные изменения в отношении общественности к корпорациям. Так, например, Юджин Ростоу еще в 1959 году писал в изданном Эдвардом Мейсоном классическом сборнике «Корпорации в современном обществе»: «Просматривая литературу, посвященную нынешнему уровню развития корпораций и возможным программам их реформ, поражаешься установившейся атмосфере относительного миролюбия. Создается впечатление, что имеет место лишь общее представление необходимости преобразований. Накал страстей начала тридцатых годов, – когда лидерам большого бизнеса ставился в вину крах и депрессия, наступившие в результате их двенадцатилетнего господства, и когда их обвиняли в предательстве, – сейчас почти полностью отсутствует» [13].

Причины такого лояльного и благожелательного отношения к корпорациям можно отыскать в пятидесятых годах XX ст. В эти годы в Америке кроме чувства общего социального мира и благополучия, появилась новая и на вид вполне удовлетворительная концепция роли корпораций в обществе.

Помимо экономических наук, проблема социальной ответственности рассматривается также и в социологии.

Сами теоретические дискуссии в социальных науках по поводу необходимости, возможности и перспектив социальной ответственности бизнеса, к тому же обусловленные различными идеологическими пристрастиями, присущими взглядам ряда исследователей, имеют место из-за того, что в социальных науках нет единого мнения о социальной роли предпринимательства. Правда это не мешает самим предпринимателям развивать свое дело с учетом не только необходимости максимизации его финансово-экономических результатов, но и учитывая социальные потребности, потребности в решении проблем того общества, в рамках которого осуществляется предпринимательская деятельность. И зачастую связано такое поведение предпринимателей не только с необходимостью поддержания позитивной репутации среди действительных и потенциальных потребителей, наемных работников или инвесторов, но и с необходимостью успешной адаптации к специфическим условиям социоинституциональной среды ведения бизнеса, которые определяются множеством социальных факторов, влияющих на отношение отдельных социальных групп и всего общества к определенным видам деловой активности. В отличие от экономистов социологи не рассматривают предпринимателя и фирму исключительно как некие автономно существующие целостности, пусть даже и испытывающие воздействие внешних сил. Поведение представителей бизнеса обусловлено социальной природой предпринимательства, ведь любая производственная деятельность, любые инновации изначально были необходимы обществу для его эффективной адаптации к окружающим условиям внешней природной среды, для создания условий более комфортной жизни большинства, а сами предприниматели всегда были неотъемлемой частью общества, разделяя его культурные ценности и традиции или политические предпочтения [14].

Социологический подход требует, прежде всего, определения места в системе общественных явлений, взаимосвязей, а также определения её значимости, как синтетического феномена. В этой связи необходимо отметить особую важность систематического подхода в процессе изучения социальной ответственности.

Так как природа ответственности – социальная, то для определения должного надо выяснить сферу ограничения (и тем самым наполнения содержанием) возможного, возможностей свободы в социальном плане. Положение личности в системе социальных отношений определяет круг обязанностей, сферу должного – необходимость данной линии поведения. Однако в связи с тем, что необходимость не имеет однозначной формы проявления, а осуществляется как главная тенденция, должное предполагает определенную сферу возможностей, масштабы которой зависят от конкретной социальной ситуации в соответствии с уровнем развития общества [15].

Таким образом, можно говорить о том, что главной причиной ответственности является взаимосвязь между индивидом и обществом. В таком случае, социальная ответственность – это двойственная взаимосвязь между человеком и обществом в силу того, что человек ответственен перед обществом, а общество ответственно перед человеком.

В каждой из наук она рассматривается под специфическим углом зрения, что нередко ведет к одностороннему пониманию сущности ответственности, абсолютизации какой-то ее грани, анализу ее преимущественно как правовой или этической категории, а также объясняет наметившуюся тенденцию к отождествлению социальной и моральной, социальной и правовой, социальной и гражданской ответственности и т. д. Поэтому принципиальное значение приобретает философский анализ проблемы ответственности, проведенный с позиции диалектического и исторического материализма, позволяющего рассматривать ее как общее целое, на основании которого можно проводить исследование отдельных ее типов и разновидностей [15].

Еще со времен Античности вопрос ответственности связывается с определением сущностных измерений человеческого бытия. Так, например, софисты, осуществляя переход от изучения «натуры» к человеку как меры всех вещей, сразу наталкиваются на необходимость определения границ ответственности и вины людей [7].

Таким образом, проблема социальной ответственности оказывается, как бы на пересечении двух наук – социологии и экономики. Однако необходимо отметить значительное место философии в процессе развития и становления понятия «ответственность».

Философский аспект ответственности раскрывается в работах Л. Грядунной, Г. Косолапова, В. Маркова, В. Мясичева, А. Ориховского, А. Панова, В. Сперанского, В. Шабалина и других ученых.

В период, который предшествовал постиндустриальной эпохе, категория ответственности почти не рассматривалась как автономное понятие в рамках этической системы, а отдельные последствия актов человеческой деятельности не считались такими, которые имеют важность, поскольку в одних этических концепциях значение имел мотив, а в других – непосредственный результат [16].

Одной из основополагающих проблем изучения понятия «корпоративная социальная ответственность» является недостаточная степень изученности общей теории ответственности.

В ходе изучения ответственности первостепенную

роль обретают законы и категории диалектики такие, как свобода, случайность, необходимость, возможность, действительность и т. д. Таким образом, объединение общеполитического и социологического аспектов в изучении понятия «ответственность» являются не только необходимыми, но и единственно возможными.

Значительное внимание определению понятия «ответственность» традиционно уделяется философам. Так, значительным продвижением в разработке проблемы ответственности было учение И. Канта (1724-1804) и внутреннее отношение к долгу, согласно которому, индивид подчиняет свою волю внешней необходимости, принимая последнюю как внутренний нравственный закон. По Канту, моральные правила являются универсальными [17].

Согласно теории Т. Гоббса (1588-1679), в основе ответственного поведения человека лежит «естественный закон», стремление к самосохранению и удовлетворения потребностей человека [18].

Томас Мор (1478-1535) – великий английский мыслитель гуманист и политический деятель в своем труде «Утопия» описал идеальное общество, а именно, отношение к общественному благополучию. «[...] Я описал вам, насколько мог правильно, строй такого общества, какое я во всяком случае признаю не только наилучшими, но также и единственным, которое может присвоить себе с полным правом название общества. Именно, в других странах повсюду говорящих об общественном благополучии заботятся только о своем собственном. Здесь же, где нет никакой частной собственности, они фактически занимаются общественными делами. И здесь и там такой образ действия вполне правилен» [19].

Проблема ответственности привлекала к себе внимание и украинского мыслителя XVIII в. Г. Сковорода (1722-1794). По его мнению, в каждом человеке самой природой заложен тайный закон «сродности», то есть врожденные наклонности и способности к определенному виду деятельности, голос души, внутренний зов. Г. Сковорода считал, что успех деятельности человека зависит не только от удачного выбора ней родственной труда, но и от ее моральных качеств, а именно: трудолюбия, терпения, ответственности, бодрости духа, добропорядочности, справедливости и других. Философ призвал индивидов к самопознанию: научись познавать себя, свои черты и соответственно работай [20].

П. Гольбах (1723-1789) в работе «Система природы» отмечал, что основы моральной ответственности лежат в сфере «собственного интереса», «счастья», каждого человека [17].

Бenedикт Спиноза (1632-1677) – великий нидерландский философ, материалист и атеист в своем труде «Этика, доказанная в геометрическом порядке» проанализировал то, что побуждает людей делать добро. «Всякое желание и действие, причину которого мы составляем, поскольку мы имеем идею бога, иными словами, поскольку познаем его, я отношу к благочестию (religio). Желание же делать добро, зарождающееся в нас вследствие того, что мы живем по руководству разума, я называю уважением к общему благу (pictas). Далее, желание человека, живущего по руководству разума, соединить с собой узлами дружбы других людей я называю честностью, а частных – то, что одобряют люди, живущие по руководству разума, и, наоборот, постыдным – что препятствует дружественным связям [19]».

Выводы по данному исследованию и перспективы дальнейших исследований в данном направлении. Проанализировав тенденции, закономерности и принципы будущего, можно с уверенностью гово-

ривить об устойчивом развитии корпоративной социальной ответственности не только на современном этапе, но и в будущем.

Современные авторы в своих определениях все чаще говорят о взаимосвязи социальной и философской составляющей социальной ответственности.

Таким образом, рассмотрев подходы к определению

КСО различными представителями философии и социологии, необходимо отметить возрастающую роль социальной ответственности, как междисциплинарного понятия. Благодаря всестороннему развитию данной категории современное общество получает возможность не только экономического, но также социального и духовного развития.

Список литературы:

1. Мамалуй А.А. Освобождение (от) свободы? / А.А. Мамалуй // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – Харків : Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 1964. – №830: Серія: Філософія. Філософські перипетії. – 2008. – С. 209-232.
2. Косуля И.Ю. «Социальная ответственность»: подходы к определению и анализу понятия // «Соціопростір: міждисциплінарний збірник наукових праць з соціології та соціальної роботи». – 2010. – № 1. – С. 185-188.
3. Корабльова Н.С. История философии как регулятивный потенциал духовно-этических ценностей в условиях глобализации / Всеукраїнська науково-практична конференція 27-28 квітня 2007 року (м. Івано-Франківськ). – С. 32-33.
4. Андрищенко А.І. Соціальна відповідальність: теоретико-методологічний аспект аналізу / А.І. Андрищенко, І.М. Рябець // Вісник Харківського національного університету ім.В.Н.Каразіна / Харків : Видавництво ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 1964. – №844: Серія: Соціологічні дослідження сучасного суспільства: методологія, теорія, методи. Вип. 23. – 2009. – С. 133-135.
5. Плахотный А.Ф., Шибко А.И. Возрастание социальной ответственности – закон совершенствования развитого социалистического общества / А.Ф. Плахотный, А.И. Шибко // Вестник Харьковского университета, 1985. – № 281. – С. 3-12.
6. Прокофьев А.В. Справедливость и ответственность: социально-этические проблемы в философии морали. – Тула : Изд-во Тул. гос. пед. ун-та им. Л.Н. Толстого, 2006. – 277 с.
7. Кравченко А.А. Соціальна та індивідуальна відповідальність: тотожність і відмінність / Філософські обрії. Науково-теоретичний журнал Інституту філософії імені Г.С. Сковороди НАН України та Полтавського національного педагогічного університету імені В.Г. Короленка. – Випуск 28. – Київ – Полтава, 2012. – С. 62-71.
8. Філіпенко А.С. Світова економіка : підручник / Філіпенко А. С., Рогач О. І., Шнирков О. І. – Київ, 2002. – 583 с.
9. Якубовський С.О., Козак Ю.Г., Логвінова Н.С. та ін. Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності. 2-ге вид. перероб. та доп. Навч. посіб. / За ред. Якубовського С. О., Козака Ю. Г., Логвінової Н. С. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 472 с.
10. Zammit A. Development at risk: rethinking UN–business partnerships (Geneva: South Centre and UNRISD, 2003), p. 74.
11. Communication from the commission to the European Parliament, the council, the european economic and social committee and the committee of the regions [Електронний ресурс]. – Режим доступа : es.eurora.eu.
12. Солодкая М. С. Время как основание новой парадигмы ответственности [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.globalistika.ru/congress2008/Doklady/19510.htm>.
13. Rostow E.V. To Whom and for What Ends is Corporate Management Responsible // Mason E. (Ed.) The Corporation in Modern Society. – Cambridge (Ma), 1959. – P.59.
14. Веселов Ю.В., Петров А.В. Экономическая социология / Уч.пос. – СПб.: Астерион, 2005. – 133 с.
15. Плахотный А. Ф. Проблема социальной ответственности / Алексей Федорович Плахотный. – Харків : Вища школа, Издательство при ХГУ, 1981. – 191 с.
16. Campbell В. Ekologia czlowieka. Historia naszego miejsca w przyrodzie od prehistorii do czasyw wspolczesnych. – Warszawa : PWN, 1995. – 254 с.
17. Портян М. О. Взаємозв'язок відповідальності й волі: філософський аспект / М. О. Портян // Теорія та методика навчання та виховання : зб. наук. пр. – Х., 2008. – Вип. 20. – 172 с.
18. Головкин Н. А. Свобода и моральная ответственность / Н. А. Головкин. – М.: Знание, 1973. – 63 с.
19. Антология мировой философии. В 4-х томах. Том 2. Европейская философия от эпохи Возрождения по эпоху Просвещения. Редактор А.В. Мамонтов. – М. : Изд-во «Мысль», 1970. – 776 с.
20. Сковорода Г. Разговор, называемый алфавит, или букварь мира. Твори. В 2 т. Т. 1 / Г. Сковорода. – К. : Вид-во АН УРСР, 1973. – С. 435-437.

Шевченко Т. П.

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ЯК ФІЛОСОФСЬКА ТА СОЦІАЛЬНА КАТЕГОРІЯ

Резюме

Сьогодні феномен корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) розглядається в досить широкому сенсі. Існує кілька аспектів даного поняття: економічний, соціологічний, психологічний, філософський, етичний і т. д. У статті розглядається взаємозв'язок цих категорій.

Ключові слова: соціальна відповідальність, глобалізація, суспільство, бізнес, етика.

Shevchenko T. P.

Kharkiv National University named after V. N. Karazina

SOCIAL RESPONSIBILITY AS A PHILOSOPHICAL AND SOCIAL CATEGORY

Summary

Today the phenomenon of corporate social responsibility (CSR) is considered rather in the broad sense. There are several aspects of this concept: economic, sociological, psychological, philosophical, ethical, etc. The article discusses the relationship between these categories.

Key words: social responsibility, globalization, society, business, ethics.

РОЗДІЛ 3 ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 339.137.2 (477)

Андріїв Н. М.

Східноєвропейський слов'янський університет

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ СФЕРІ УКРАЇНИ

У статті виділено чинники та етапи формування конкурентного середовища у вітчизняному підприємстві. Проаналізовано структуру порушень суб'єктами підприємництва конкурентного законодавства. Виділено особливості прояву конкурентного середовища у підприємницькій сфері України.

Ключові слова: підприємництво, конкуренція, конкурентне середовище, порушення конкурентного законодавства, недобросовісна конкуренція, антиконкурентні дії.

Постановка проблеми. В Україні важливою є проблема формування конкурентних відносин, бо саме вони сприяють розвитку конкурентоспроможності вітчизняного підприємництва, підвищенню рівня пропозиції, забезпечують права споживачів та активізують усі економічні процеси в нашій державі. З огляду на це потребує детального аналізу конкурентне середовище, яке сформовано у підприємницькій сфері України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Переважно українські вчені у своїх працях характеризують інституційні передумови конкуренції, структуру ринків, а також ринкову поведінку суб'єктів господарювання (Кіреєв С., Куць Т. [1], Костусев О., Пугачова М. [2]); визначають особливості конкурентного середовища у певних сферах господарювання [3]. Інші (В. Лагутін, О. Бакалінська, О. Вертелева [4]) чинники, що формують конкурентне середовище, поділяють на дві групи. Перша група – економічні, до яких належать: кількість та поведінка споживачів, конкурентів, постачальників, державна політика у сфері регулювання конкуренції. До другої групи входять чинники, які опосередковано впливають на стан конкурентного середовища – це загальноекономічна ситуація в країні, наявність та структура природних ресурсів, екологічний стан, рівень інноваційності виробництва, культурні традиції, цінності та пріоритети.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак реалізація конкурентної політики держави потребує визначення сукупності порушень конкурентного законодавства, які мають відображати особливості вітчизняних підприємств, що дозволяло б виявляти позитивні та негативні тенденції.

Метою статті є аналіз конкурентного середовища у підприємницькій сфері України через сукупність порушень конкурентного законодавства та виявлення головних особливостей, які б дозволили правильно визначити напрями удосконалення конкурентної політики та конкурентного законодавства країни.

Виклад основного матеріалу. Проведений аналіз впливу чинників на розвиток конкурентного середовища вітчизняного підприємництва дозволяє виділити такі етапи:

I етап (1992–1995 рр.), який передбачав створення конкурентних механізмів ринку; включен-

ня ринкових регуляторів (попит, пропозиція), лібералізацію цін, проведення демонополізації товарних ринків, намагання застосувати адміністративну модель регулювання цін монополічних утворень, започаткування антимонопольного законодавства;

II етап (1996–2000 рр.), що передбачав трансформацію економічних відносин власності, структурну перебудову економіки, демонополізацію економіки, реструктуризацію монополізованих ринків, подальший розвиток антимонопольно-конкурентного законодавства;

III етап (2001–2012 рр.), який передбачав налагодження ринкових механізмів для досягнення світового рівня соціально-економічної ефективності, становлення реальної конкуренції, дію ефективного механізму запобігання монополізму товарних ринків, набуття чинності Закону України «Про захист економічної конкуренції», що сформував основи національного конкурентного законодавства.

IV етап (з 2012 р.), який вимагає зміни пріоритетів у здійсненні конкурентної політики у вітчизняному підприємстві, спрямованої на підтримку та захист добросовісної конкуренції, нові підходи до регулювання природних монополій, а також взаємодії із іншими видами економічної політики.

Важливе значення для розуміння тенденцій стану конкурентного середовища у підприємницькій сфері України має характеристика структури порушень конкурентного законодавства. Узагальнені дані за 1999–2003 рр., 2008–2012 рр. представлені у таблиці 1. Представлені дані засвідчують, що кількість порушень законодавства про захист економічної конкуренції з кожним роком зростає: у 2012 році у 3,5 рази перевищила показник 2001 р. У структурі порушень найбільша їх кількість (із кожним роком зростає: із 699 в 1999 р. до 1524 в 2003 р., до 2549 в 2012 р. [5; 7; 12]) пов'язана із зловживанням монополічним становищем. Вагому частку становлять порушення у вигляді антиконкурентних дій органів влади, що негативно впливає на розвиток конкуренції у господарському житті і суттєво обмежує її. Набули поширення вияви недобросовісної конкуренції між виробниками (як національними, так й іноземними), що суттєво впливає на ефективність виробничої діяльності та скорочення прибутків

вітчизняних виробників. Зупинимось більш детально на кожному порушенні.

Найбільша кількість порушень і вони зростають (із наведених даних таблиці 1 з 2008 р. їх частка у структурі порушень дещо зменшилась, що є позитивною тенденцією), пов'язана із зловживанням монопольним становищем. Саме вплив гігантів нині є найбільшою небезпекою для розвитку конкурентних відносин у вітчизняному підприємстві. За своєю структурою у господарській практиці переважають цінові порушення, вчинені шляхом встановлення дискримінаційних цін та монопольно високих цін, а також дії чи бездіяльність монопольних утворень, що призвели або могли призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції і були б неможливими за умов існування значної конкуренції на ринку.

Найбільшу кількість порушень у вигляді зловживань монопольним (домінуючим) становищем у 2009-2012 рр. було виявлено на ринках житлово-комунального господарства (у 2009 р. – 24,3%, 2010 р. – 18,9%, 2011 р. – 32,54%, 2012 р. – 32,18%), паливно-енергетичного комплексу (у 2009 р. – 13,1%, 2010 р. – 17,9%, 2011 р. – 12,48%, 2012 р. – 11,67%), охорони здоров'я (у 2009 р. – 15,5%, 2010 р. – 7,8%, 2011 р. – 7,68%, 2012 р. – 8,65%), агропромислового комплексу (у 2009 р. – 16,3%, 2010 р. – 14,8%, 2011 р. – 3,64%, 2012 р. – 7,22%) [9; 10; 11; 12]. Ці ринки протягом тривалого часу є лідерами зі зловживаннями монопольним становищем, на інші ринки (будівництва, транспорту, зв'язку та телекомунікацій, послуг з нерухомістю та інші ринки припадає) у 2009-2012 рр. близько 40%.

Значний негативний вплив на становлення та розвиток конкурентних відносин у нашій державі здійснюють антиконкурентні дії органів влади та органів місцевого самоврядування. Ці дії виявляються у забороні та обмеженні самостійності підприємств, створенні суб'єктам господарювання несприятливих чи дискримінаційних умов діяльності порівняно з конкурентами, примушення суб'єктів господарювання до пріоритетного укладання угод, заборон на міжрегіональну реалізацію товарів. Головним чином, зазначені порушення мали місце на ринках житлово-комунального господарства (у більшості регіонах України їх частка становить у 2009 р. – 24,2 %, 2010 р. – 49,3%, 2011р. – 32,72%, 2012 р. – 27,1% [9; 10; 11; 12]) і відбувалися під час реалізації органами місцевого

самоврядування повноважень щодо встановлення цін (тарифів) на житлово-комунальні послуги. Значну кількість такого виду порушень також було припинено на ринках ритуальних послуг, пасажирських перевезень автомобільним транспортом та автостанційних послуг, послуг з платного паркування транспортних засобів, а також були виявлені порушення у діях БТІ, ветеринарних служб, медичних закладів, при оформленні прав на земельні ділянки, при видачі різноманітних видів дозволів.

Антиконкурентні дії державних органів влади у багатьох випадках тісно пов'язані з практикою надання цими органами платних послуг, які штучно стримують розвиток підприємства. Для отримання адміністративної послуги громадянам та суб'єктам підприємства необхідно було сплачувати за різного роду додаткові висновки, експертизи, консультації, розроблення проектів документів тощо. При цьому в багатьох випадках такі послуги є взагалі непотрібними. У структурі порушень у 2011 р. на адміністративні послуги припадало 35,51%, 2012 р. – 37,27% таких порушень, що є найбільшою часткою серед порушень законодавства про захист економічної конкуренції.

Як показує проведений аналіз, такі послуги можна поділити на декілька типів. По-перше, це господарська діяльність у вигляді платних послуг підприємцям і населенню, яку державні органи здійснюють, конкуруючи з підприємцями, на монополізованих ринках. До них належать: послуги екологічної експертизи; консультації на оформлення документів; послуги відділів РАГСу; послуги, пов'язані із здійсненням державного контролю за якістю, стандартами тощо.

По-друге, ринки, на яких утворюються госпрозрахункові підрозділи, послугами яких підприємці примушують користуватися при реєстрації підприємств, отриманні ліцензій, дозволів тощо. Ці послуги є штучними і не потрібні споживачам. Типовою формою антиконкурентних дій органів місцевого самоврядування на внутрішньому ринку є обмеження вивезення виробленої продукції за межі «довіренних» їм територій (області, району, міста), встановлення різної оплати за розміщення реклами для місцевих та немісцевих суб'єктів господарювання, додаткові зобов'язання для перевізників на здійснення пасажирських автотеперевезень чи збільшенні переліку обов'язкових

Таблиця 1

Структура порушень суб'єктами підприємства конкурентного законодавства (1999-2003 рр., 2008-2012 рр.)

Порушення конкурентного законодавства у вигляді	1999	2000	2001	2002	2003	2008	2009	2010	2011	2012
1. Зловживання монопольним становищем	699 44 %	721 45,1 %	847 51,2 %	962 47,9 %	1524 55,0%	1310 41,0	1477 38,0%	1063 32%	1936 43%	2540 44%
2. Антиконкурентних угоджених дій	33 2,2 %	44 2,8 %	47 2,8 %	66 3,3 %	77 2,8 %	254 8%	584 15%	391 12%	346 8%	521 9%
3. Антиконкурентних дій органів влади	399 25,1 %	448 28,1 %	396 23,9 %	411 20,4 %	599 21,6%	717 22,0%	716 18%	580 18%	994 22%	1281 22%
4. Недобросовісної конкуренції	73 4,6 %	79 5,0 %	60 3,6 %	71 3,5 %	92 3,3 %	173 5%	175 5%	266 8	451 10%	776 13%
5. Інших порушень	383 24,1 %	303 19,0 %	306 18,5 %	500 24,9 %	478 17,3 %	780 24%	933 24%	971 30%	761 17%	702 12%
Всього	1587 100 %	1595 100 %	1656 100 %	2010 100 %	2770 100 %	3234 100%	3885 100%	3271 100%	4488 100%	5820 100%

Джерело: За матеріалами річних звітів Антимонопольного комітету України за 2001 р., 2002 р., 2003 р., 2008-2012 рр.

документів, які необхідні для допуску до участі у конкурсі на визначення пасажирських перевізників.

Такі вияви порушень конкурентного законодавства перешкоджають розвитку підприємницької сфери її активізації та стимулювання. Хоча й на законодавчому рівні приймаються відповідні нормативно-правові документи, які мають на меті впорядкувати такий перелік документів – Закон України «Про Перелік документів дозвільного характеру у сфері господарської діяльності» від 01.07.2013 р. №5404-17, а також розроблені законопроекти (не ухвалені) щодо зменшення кількості документів дозвільного характеру.

З розвитком ринкових відносин дедалі більшу небезпеку становлять антиконкурентні змови підприємців, якими є узгоджені дії, що призвели чи можуть призвести до недопущення, усунення чи обмеження конкуренції. В Україні, за оцінками Антимонопольного комітету України (АМКУ), не менше ніж 60% економіки працює за відсутності явних монополістів, отже там конкуренція може обмежуватися за рахунок узгоджених дій суб'єктів господарювання. Так, у вітчизняній господарській практиці є досить поширеними об'єднання господарюючих структур різних форм власності в різноманітні асоціації за галузевим та територіальним принципом. (Асоціація фермерів України, асоціація «Укragробівет», асоціація «Укрлізинг», «Укрмедприлад» та інші). На думку деяких спеціалістів, існують ще й додаткові умови провадження суб'єктами господарювання узгоджених дій – галузева структура управління економікою, наявність організаційних структур монопольного типу, часті зміни умов функціонування господарюючих суб'єктів, сповільнені темпи трансформації державних та організаційних об'єднань монопольного типу в ринкові структури [13, с. 113-114]. У практиці країн Європейського Співтовариства, США, Японії, Канади антиконкурентні узгоджені дії є найбільш численними порушеннями конкурентного законодавства, а їх припинення – першочергові завдання відповідних компетентних органів.

В Україні з кожним роком кількість таких порушень збільшується (із 33 в 1999 р. до 77 в 2003 р., до 584 у 2009 р., до 521 у 2012 р. – таблиця 1). Антиконкурентні узгоджені дії цінового характеру були найбільш поширеними на ринках паливно-енергетичного, агропромислового комплексів та на ринках пасажирських перевезень і стосувалися фіксування закупівельних цін на одному рівні (ринки борошна, хліба, хлібобулочних виробів, молока, послуг із переробки цукрових буряків, автомобільних перевезень, реалізації нафтопродуктів та ін.). Також значними були порушення у сфері державних закупівель у вигляді дій, які стосуються спотворення результатів торгів, аукціонів, конкурсів, тендерів. Боротьба у цій сфері правопорушень ускладнюється тим, що антиконкурентні угоди, як правило, укладаються таємно.

У структурі порушень недобросовісна конкуренція характеризується незначною кількістю, хоча зростає з кожним роком (3,3% у 2003 р., 2010 р. – 8%, 2012 р. – 13% [7; 10; 12]). Найбільше виявів недобросовісної конкуренції – на ринках продовольчих товарів, легкої промисловості, побутової хімії, фармацевтичної галузі, безалкогольних напоїв, ринку ЗМІ. Основна частка цих порушень вчинена шляхом неправомірного використання ділової репутації, чужих позначень, рекламних матеріалів, упаковки. Зокрема, непра-

вмірно використовувалися позначення відомих виробників вина та у сфері лікарських засобів. Невеликою є кількість порушень щодо неправомірного збирання, розголошення та використання комерційної таємниці, хоча у практичному житті цих порушень набагато більше.

Варто відзначити, що на сьогодні поширення інформації, що вводить в оману, є одним із найбільш поширених видів недобросовісних дій, які вчиняються з метою досягнення неправомірних переваг у конкурентній боротьбі суб'єктів підприємництва. Цей вид порушення становить у структурі порушень недобросовісної конкуренції близько 80-90% протягом аналізованого періоду. Поширення інформації, що вводить в оману, у тому числі в рекламі, створює безпосередній негативний вплив на споживача, впливає на його вибір товару і призводить до невиправданих витрат.

Іншими поширеними випадками недобросовісної конкуренції були дії, що суперечать правилам, торговим та іншим чесним звичаям у підприємницькій діяльності, неправомірне використання чужих позначень, рекламних матеріалів, а також дискредитація господарюючого суб'єкта та досягнення неправомірних переваг у конкуренції.

До недобросовісної конкуренції також належать різноманітні заходи, що загрожують життю підприємця та його бізнесу. Це зумовлено, по-перше, невисоким рівнем правової культури наших підприємців, і, як правило, не звертаються до правоохоронних органів із заявами; по-друге, чинне законодавство захищає лише тих підприємців, що діють легально. Водночас значна частка суб'єктів господарювання працюють у «тіні», де існують зовсім інші – власні «незаконні» засоби вирішення питань.

В аспекті розгляду порушень про недобросовісну конкуренцію особливістю є й те, що іноземні компанії значно активніше використовують закладені законодавством України механізми захисту своєї ділової репутації, ніж українські. Кількість розглянутих справ, в яких позивачами виступають іноземні підприємства, а відповідачами – вітчизняні суб'єкти господарювання, в декілька разів перевищує кількість справ, де іноземці є відповідачами.

До інших порушень конкурентного законодавства належать порушення у вигляді неподання (їх кількість є найбільшою), несвоєчасного подання чи подання завідомо недостовірної інформації органам Антимонопольного комітету України. Отже, здійснений аналіз вказує на значні порушення законодавства у сфері захисту конкуренції.

Висновки і пропозиції. Отже, проведений аналіз розвитку конкурентного середовища у підприємницькій сфері України дозволяє виокремити такі її особливості:

1. В українському суспільстві «культура конкуренції» має низький рівень. Високий її рівень забезпечує така поведінка виробників, які прагнуть удосконалювати свою підприємницьку діяльність, працюють чесно і керуються етичними нормами.

2. Неоднорідність рівня конкуренції в Україні на різних ринках. Така неоднорідність виникає за рахунок галузевої та функціональної спеціалізації. Є ринки, на яких конкуренція є достатньо сильною як між вітчизняними, так і між вітчизняними і закордонними виробниками. Є значна частина ринків, де тривалий час характерними є монопольні тенденції (житлово-комунальне господарство, паливно-енергетичний комплекс, аг-

ропромисловий комплекс) і політика держави не спрямовується на подолання порушень конкурентного законодавства, особливо у частині зловживання монопольним становищем.

3. Невелика кількість підприємців ведуть активну конкурентну боротьбу за збільшення частки на ринку. Це підтверджують власні спостереження, аналіз статистичних даних і матеріалів журнальних та газетних статей.

4. Конкурентна боротьба досить часто ведеться не на відповідних товарних ринках, а у коридорах виконавчої та законодавчої влади. В умовах, несприятливих для ведення бізнесу, підприємці створюють «своєрідні конкурентні переваги», які

полягають у «зрощенні» із структурами державної влади. Заважають розвитку конкурентного середовища дії органів влади та органів місцевого самоврядування, спрямовані на формування такої системи дозвільних процедур, яка ускладнює ведення підприємницької діяльності.

Таким чином, конкуренція в економіці України характеризується великою кількістю унікальних чинників, врахування яких вкрай необхідне для реалізації конкурентної політики держави у підприємницькому середовищі. Необхідні відповідні заходи, які спрямовуються на формування системи безпеки ведення бізнесу, підтримки та стимулювання розвитку підприємницького сектора в Україні.

Список літератури:

1. Кіреєв С. Стан конкурентного середовища в економіці України / С. Кіреєв, Т. Куць // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2013. – № 1. – С. 35-39.
2. Костусев О. Конкурентне середовище в Україні. Стан та тенденції розвитку / О. Костусев, М. Пугачова // Конкуренція. Вісник Антимонопольного комітету України. – 2007. – № 4. – С. 19-25.
3. Костусев О. Розвиток конкурентних відносин в Україні: старі проблеми та новітні тенденції / О. Костусев, А. Щербак, С. Вошкуллат, М. Пугачова // Антимонопольно-конкурентна політика: теорія та практика : збірник наукових праць. – Вип. 3. – К. : Фенікс, 2008. – С. 4-16.
4. Конкуренція і конкурентна політика: категорії та поняття / В. Д. Лагутін, О. О. Бакалінська, О. В. Вертелева та ін. ; за заг. ред. В. Д. Лагутіна. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 320с.
5. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2001 рік. – К. : Антимонопольний комітет України, 2002. – 134 с.
6. Річний звіт Антимонопольного комітету України за 2002 рік. – К. : Антимонопольний комітет України, 2003. – 158 с.
7. Звіт Антимонопольного комітету України за 2003 рік. – К. : Антимонопольний комітет України, 2004. – 24 с.
8. Річний звіт Антимонопольного комітету України в 2008 році [Електронний ресурс]. – 2008. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
9. Річний звіт Антимонопольного комітету України в 2009 році. [Електронний ресурс]. – 2009. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
10. Річний звіт Антимонопольного комітету України в 2010 році. [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
11. Звіт Антимонопольного комітету України за 2011 рік. [Електронний ресурс]. – 2011. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
12. Звіт Антимонопольного комітету України за 2012 рік. [Електронний ресурс]. – 2012. – Режим доступу : <http://www.amc.gov.ua>.
13. Санахметова Н. О. Правовий захист підприємництва в Україні / Н. О. Санахметова. – К. – 1999. – С. 113-114.

Андриив Н. М.

Восточноевропейский славянский университет

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЕ УКРАИНЫ

Резюме

В статье выделены факторы и этапы формирования конкурентной среды в отечественном предпринимательстве. Проанализирована структура нарушений субъектами предпринимательства конкурентного законодательства. Выделены особенности проявления конкурентной среды в предпринимательской сфере Украины.

Ключевые слова: предпринимательство, конкуренция, конкурентная среда, нарушения конкурентного законодательства, недобросовестная конкуренция, антиконкурентные действия.

Andriiv N. N.

Eastern European Slavic University

THE ANALYSIS OF COMPETITIVE ENVIRONMENT IN THE BUSINESS FIELD OF UKRAINE

Summary

The article marks out factors and stages of forming of competitive environment in home-based business. The structure of violations of competitive business legislation by business entities is analysed. The features of display of competitive environment are distinguished in the business field of Ukraine.

Key words: business, competition, competitive environment, violation of competitive business legislation, unfair competition, anticompetitive actions.

УДК 658:338.439

Болдирева Л. М.

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

ІНТЕГРАЦІЙНІ ЗАСАДИ ВЗАЄМОДІЇ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ
У СИСТЕМІ ПРОДОВОЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Доцільно виділити поняття «комплекс», «сфера», «сектор», які вживають при характеристиці структури продовольчого забезпечення як системоутворюючої ознаки матриці видів формувань з продовольчого забезпечення в системі економіки. Встановлено, що продовольчий комплекс є структурною складовою агропродовольчого комплексу, а останній входить до агропромислового комплексу. Доведено, що агропродовольчий комплекс характеризується наступними ознаками: міжгалузевим підходом; наявністю основної (провідної) та неосновних (забезпечуючих) галузей; відтворювальним принципом та критерієм участі у створенні кінцевого продукту (продовольства); складністю визначення функціонального ядра комплексу; формуванням комплексу на території держави, а його окремих підкомплексів – на території окремих регіонів.

Ключові слова: комплекс, сфера, сектор, продовольство, агропродовольчий, економіка, підкомплекс, забезпечення.

Постановка проблеми. На продовольче забезпечення населення будь-якої країни працюють певні галузі економіки, прагнучи сформувати необхідний рівень продовольчої безпеки, яка за умов динамічності глобального середовища вимагає відповідного наукового забезпечення. Ряд галузей економіки взаємодіють між собою на засадах інтеграції, утворюючи повну організаційну структуру продовольчого забезпечення держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інтеграційних засад взаємодії галузей економіки у системі продовольчого забезпечення присвячені чисельні публікації вчених економістів-аграрників, зокрема В.Г. Андрійчука [1], М.В. Присяжнюка П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивка [21], О.М. Шпичака [22], Г.А. Долгошея та М.М. Макеевка [7], В.О. Точиліна [26], А.М. Стельмачука [24], П.Ф. Веденічева, В.Й. Пасхавера, В.М. Трегбчука [4], І.О. Іртищевої [10], О.М. Лопатинського [13] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Поняття «комплекс», «сфера», «сектор» не вживалися при характеристиці структури продовольчого забезпечення як системоутворюючої ознаки матриці видів формувань з продовольчого забезпечення в системі економіки.

Мета статті. Метою публікації є розгляд інтеграційних засад взаємодії галузей економіки у системі продовольчого забезпечення населення країни.

Виклад основного матеріалу. При характеристиці структури продовольчого забезпечення в науковій літературі вживають поняття «комплекс», «сектор», «сфера». Нами опрацьована матриця інтегрованих формувань з урахуванням системоутворюючої ознаки (комплекс, сфера, сектор) та відповідних методичних підходів (табл. 1).

Таке розмаїття підходів змушує детально проаналізувати доцільність їх застосування.

Перш за все варто звернути увагу на тлумачення понять «комплекс» і «міжгалузевий комплекс». Судячи з визначень тлумачення терміну «комплекс» наведено в «Економічний енциклопедії» [8] та у праці О.В. Гульбасова [6], найбільш повно відповідає розумінню агропромислового комплексу як групи взаємопов'язаних галузей економіки, що виробляють однорідну продукцію (зокрема, продовольство як кінцеву продукцію агропромислового комплексу). Таке поняття «комплекс», у зазначеній редакції тотожні поняттю «міжгалузевий комплекс» у тлумаченні Н.А. Васильєвої [3], Г.А. Парсаданова, В.В. Єгорова [18]

Таблиця 1

Матриця видів інтегративних формувань з продовольчого забезпечення в системі економіки країни

Системоутворююча ознака	Агропромисловий підхід	Агропродовольчий підхід	Продовольчий підхід
Комплекс	Агропромисловий комплекс	Агропродовольчий комплекс	Продовольчий комплекс
Сфера	Агропромислова сфера	Агропродовольча сфера	Продовольча сфера
Сектор	Агропромисловий сектор	Агропродовольчий сектор	Продовольчий сектор

Джерело: власна розробка

та О. Шаблія [27].

Комплекси класифікують виходячи з різних ознак. Зокрема, Г.А. Парсаданов і В.В. Єгоров [18] виділяють три групи комплексів за наступними ознаками: наявність основної (провідної) та неосновних (забезпечуючих) галузей, наявність окремої стадії загального технологічного процесу виготовлення кінцевої продукції усього комплексу, побічна інтеграційна основа. Інші автори (Л.Л. Мешкова, І.І. Білоус, Н.М. Фролова) [15, с. 19] класифікують комплекси за двома ознаками – відтворювальний принцип та критерій участі у створенні кінцевого продукту; принцип і критерій спеціалізації комплексу на певній функції. Розподіл праці як класифікаційна основа комплексу покладена в основу класифікації, поданої в [5].

До основних рис міжгалузевих народногосподарських комплексів О. Шаблій [27, с. 296] відносить наступні: багатогалузевий склад; галузі у складі комплексу поєднані тісними зв'язками; цілісність; функціональними ядрами комплексу є галузі різного рівня; міжгалузеві комплекси формуються на територіях певного рангу; функціонально усі галузі комплексу спрямовані на ефективне задоволення певних потреб суспільства.

У структурі народного господарства України дослідники виділяють дев'ять промислових комплексів: паливно-енергетичний комплекс; комплекс з виробництва сировини і матеріалів; машинобудівний комплекс; будівельний комплекс; комплекс з виробництва товарів народного споживання; транспортний комплекс; невиробничий комплекс; аграрно-промисловий комплекс; військово-промисловий комплекс [2, с. 123].

Ряд дослідників використовують термін «агропродовольчий комплекс». Так, В.І. Перебийніс та

О.В. Перебийніс (2006 р.) вважають що в умовах ринкової економіки концепція агропромислового комплексу має трансформуватися у концепцію продовольчого забезпечення, яка передбачає формування агропродовольчого комплексу [19]. Аналогічний підхід використовує й В.Г. Андрійчук (2007 р.), який вважає «за доцільне поряд із поняттям агропромислового комплексу вживати і поняття агропродовольчий комплекс (АПРК)» [1, с. 38].

Агропродовольчий комплекс, на наш погляд, характеризується наступними ознаками:

- міжгалузевим підходом;
- наявністю основної (провідної) та неосновних (забезпечуючих) галузей;
- відтворювальним принципом та критерієм участі у створенні кінцевого продукту (продовольства);
- складністю визначення функціонального ядра комплексу;
- формуванням комплексу на території держави, а його окремих підкомплексів – на території окремих регіонів.

Виділяють також агропродовольчі підкомплекси рослинництва (О.М. Шпичак, О.В. Бондар та І.В. Кобута) [22].

У науковій літературі вживається поняття «продовольчий комплекс» і наводяться різноманітні підходи до його сутності: як складової економіки країни; як складової агропромислового комплексу; як сукупності підприємств. Зокрема, Г.А. Долгошей і М.М. Макеєнко [7, с. 244] вважають, що продовольчий комплекс – основна система народногосподарського комплексу. На думку авторів «Економического словаря агропромышленного комплекса» [30, с. 177] та О.О. Шевченка [28], продовольчий комплекс є складовою агропромислового комплексу.

Такі науковці, як Д.М. Стеченко та Г.Т. Зейналов, продовольчий комплекс вважають сукупністю підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції, її переробки та реалізації продовольчих товарів.

Продовольчий підкомплекс як структурну складову агропромислового комплексу розглядає Л.В. Олексенко [17, с. 16].

На думку науковців [30, с. 178], продовольчий комплекс від агропромислового комплексу відрізняється таким: береться до уваги не все сільське господарство, а лише його частина, що пов'язана зі створенням продовольства; зараховується створення продовольства не тільки із сільськогосподарської сировини, але й з інших джерел (море-продукти).

За даними дослідників [30, с. 178], зокрема, середньорічна величина кінцевого продукту продовольчого комплексу колишнього СРСР складала понад 80% кінцевого продукту агропромислового комплексу; зі всієї продукції агропромислового комплексу, розрахованої по роздрібному товарообороту, продовольство становило близько двох третин.

Національні сільськогосподарський і продовольчий комплекси виділяє О.О. Шевченко [29, с. 3].

Проведений аналіз свідчить, що у науковій літературі наводяться різні підходи до структури продовольчого комплексу: сукупність сфер, сукупність підкомплексів, сукупність територіальних продовольчих комплексів.

Якщо автори «Економического словаря агропромышленного комплекса» [30, с. 18] виділяють три сфери продовольчого комплексу, О.О.

Шевченко – чотири, то Д.М. Стеченко [25] – п'ять сфер.

Ряд дослідників розглядає продовольчий комплекс як сукупність підкомплексів. Зокрема, на думку В.О. Точиліна, продовольчий комплекс складається з окремих продовольчих підкомплексів – сукупності виробничих процесів, які об'єднують усі етапи технологічної послідовності вирощування і комплексної промислової переробки певного виду сільськогосподарської сировини (чи заготівлю і переробку інших видів продовольчих ресурсів) у даному регіоні аж до отримання одного чи кількох видів готової продукції з використанням усіх необхідних для цього ресурсів [26, с. 23].

Автори «Экономического словаря агропромышленного комплекса» [30, с. 178] в структурі продовольчого комплексу виділяють продуктові підкомплекси – сукупність підприємств і організацій, що послідовно здійснюють усі стадії виробництва певного конкретного виду готової продукції (чи їх групи), які виробляються із сільськогосподарської сировини для задоволення потреб населення. Система продуктивних підкомплексів включає: хлібопродуктовий, м'ясо-молочний, з виробництва яєць, буряко-цукровий, олійно-жировий, плодоовочевий і картопляний, рибогосподарський підкомплекси та ін.

Деякі інші дослідники, зокрема Д.М. Стеченко [25], вважають, що національний продовольчий комплекс складається із продовольчих спеціалізованих комплексів рослинницької та тваринницької орієнтації.

Як складову продуктового підкомплексу А.М. Стельмащук виділяє тваринницько-продуктовий комплекс, що, на його думку, «є досить складною територіально-виробничою системою, у якій взаємозумовлене і взаємопов'язане поєднання галузей промислового і сільськогосподарського виробництва на конкретній території» [24].

У монографії [4, с. 112] територіальна структура продовольчого комплексу розглядається як сукупність регіональних агропромислових формувань різного таксономічного рангу, різнорідних за функціонально-галузевими складом.

На думку О.О. Шевченка, в ієрархічній драбині територіальної структури продовольчого комплексу регіону елементами першого порядку виступають обласні продовольчі комплекси, ланку другого порядку (низову територіальну ланку) складають продовольчі комплекси адміністративних районів. Іноді виділяють і локальні продовольчі комплекси населених пунктів – сіл, селищ міського типу, міст. Кожний регіональний підрозділ, у першу чергу продовольчий комплекс адміністративної області, є складною територіальною системою, що об'єднує підсистеми нижчого рангу і має власну функціонально-галузеву і територіальну структуру [28].

В залежності від співвідношення питомої ваги чистої продукції, що створюється сільським господарством та харчовою промисловістю, у загальному обсязі продукції продовольчого призначення Л. Малассіс [14, с. 89-100] виділяє наступні типи продовольчої економіки: 1) 80% до 20% – сільськогосподарська продовольча економіка; 2) 65% до 35% – продовольча економіка «проміжного типу»; 3) 50% до 50% – агропромислова продовольча економіка.

Продовольчий комплекс, на наш погляд, є структурною складовою агропродовольчого комплексу. Останній же входить до агропромислового комплексу (рис. 1).

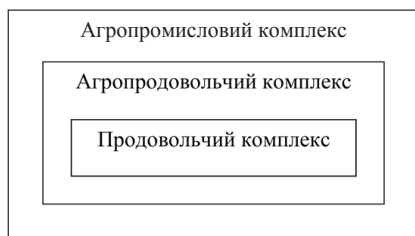


Рис. 1. Місце продовольчого та агропродовольчого комплексів у структурі агропромислового комплексу

Джерело: власна розробка

При аналізі структури економіки країни вживають таке поняття, як сфера. У широкому розумінні сфера означає область (район) дії, межі поширення чого-небудь.

За участю у створенні сукупного суспільного продукту і національного доходу у суспільному виробництві виділяють дві великі сфери: матеріальне виробництво та невиробничу сферу, кожна з яких складається із окремих галузей [3].

У науковій літературі вживається термін «продовольча сфера» [11]. Також використовується поняття «продовольчий сектор» [14, с. 89-100], до якого відносять наступні складові: сільське господарство; харчова промисловість; розподіл агропродовольчої продукції; супутні виробництва та послуги; споживання; харчування поза домашньою (поза домашнє споживання); експорт-імпорт.

Термін «агросфера» застосовує О.Л. Попова [20], «агропромислова сфера АПК» та «аграрна сфера в Україні» – М.А. Міненко [16], «агропродовольча сфера» – Т.М. Лозинська [12] та О.В. Скидан [23, с. 32-33]. Авторське тлумачення поняття «агропродовольча сфера регіону» як «сукупності регіональних елементів складної соціо-економіко-екологічної системи, що сформувалася у процесі цілеспрямованої виробничої діяльності з метою задоволення потреб населення у продуктах харчування, гарантування продовольчої безпеки території та держави, формування експертного потенціалу, еволюція якої відбувається через формування і реалізацію моделі інноваційного розвитку» пропонує І.О. Іртицева [10].

Поняття «маркетингова агропромислова сфера» вживає О.О. Єранкін [9, с. 28] і розглядає його в контексті тлумачення понять агромаркетингу,

сільськогосподарського маркетингу, продовольчого маркетингу, маркетингу АПК тощо.

Розуміння поняття «агропродовольча сфера», на наш погляд, має ґрунтуватися на терміні «сфера». Однак, розглядаючи поняття «агропродовольча сфера», виникає запитання: зазначена сфера є самостійним суб'єктом чи складовою економіки держави? Але що ж тоді означає «сфера економіки»? З огляду на зазначене, на наш погляд, термін «сфера» у контексті продовольчого забезпечення є не досить коректним.

Поряд з поняттям «агропродовольчий комплекс» Ю.М. Лопатинський [13, с. 18] використовує термін «агропродовольча система», вважаючи аграрний сектор її центральною ланкою.

Висновки і пропозиції:

1. Поняття «комплекс», «сфера», «сектор», які вживають при характеристиці структури продовольчого забезпечення, в науковій літературі доцільно виділити як системоутворюючу ознаку матриці видів формувань з продовольчого забезпечення в системі економіки.

2. Агропродовольчий комплекс варто розглядати як складову агропромислового комплексу і характеризується наступними ознаками: міжгалузевим підходом; наявністю основної (провідної) та неосновних (забезпечуючи) галузей; відтворювальним принципом та критерієм участі у створенні кінцевого продукту (продовольства); складністю визначення функціонального ядра комплексу; формуванням комплексу на території держави, а його окремих підкомплексів – на території окремих регіонів.

3. Поняття «продовольчий комплекс» в літературі розглядається як складова національної економіки; як складова агропромислового комплексу; як сукупність підприємств; як сукупність підкомплексів чи сфер. На наш погляд, продовольчий комплекс є структурною складовою агропродовольчого комплексу, а останній входить до агропромислового комплексу.

4. Аналіз термінологічного апарату свідчить, що дещо меншого поширення в науковій літературі набули терміни «продовольча сфера», «агросфера», «агропромислова сфера», «агропродовольча сфера», «маркетингова агропродовольча сфера», «агропродовольча система».

У подальших публікаціях варто розглянути агропродовольчий сектор економіки як інтеграційний засіб взаємодії галузей для реалізації завдань продовольчого забезпечення населення.

Список літератури:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : монографія / В.Г. Андрійчук. – Ніжин : ТОВ «Вид-во «Аспект-Поліграф», 2007. – 216 с.
2. Антонік В.І. Розміщення продуктивних сил : навчальний посібник / [В.І. Антонік, В.А. Ковальчук, В.Д. Кононенко, Є.К. Бабєць, В.П. Стасюк]. – К. : ВД Професіонал, 2006. – 224 с.
3. Васильєва Н.А. Економіка підприємства: конспект лекцій к курсу «Економіка підприємства» / Н.А. Васильєва, Т.А. Матеуш, М.Г. Миронов // Інститут економіки і права Івана Кушніра. – М. : Юрайт-Іздат, 2012. – 181 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www/e-reading.biz/chapter.php/98059/2/Vasil'eva,_Mateush,_Mironov_-_Ekonomika.
4. Веденичев П.Ф. Аграрний ресурсний потенціал Української ССР / П.Ф. Веденичев, В.Й. Пасхавер, В.М. Трегобчук. – К. : Наукова думка, 1988. – 312 с.
5. Грибов В. Сфери, комплекси и отрасли экономики / В. Грибов, В. Грузинов // Центр креативных технологий [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.inventech.ru/lib/predpr/predpr0001/>.
6. Гульбасов А.В. Концепція економічного простору та її потенціал в дослідженні економічних процесів і явлень : автореферат дис. ... к.э.н. : 08.00.01 / Гульбасов Алексей Викторович. – Иваново, 2007. – 22 с.
7. Долгошей Г.А. Економіка сільського господарства : Словарь-справочник / Г.А. Долгошей, М.М. Макеєнко. – М. : Колос, 1981. – 396 с.
8. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.1 / Редкол. ... С.В. Мочерний (відпов. ред.) та ін. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
9. Єранкін О.О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації : монографія / О.О. Єранкін. – К. : КНЕУ, 2009 – 419 с.
10. Іртицева І.О. Формування моделі інноваційного розвитку агропродовольчої сфери Приморського регіону : автореф. дис. ... д-ра економ. наук : 08.00.05 / Іртицева Ірина Олександрівна. – К., 2010. – 40 с.
11. Ковалишин П.В. Формування та розвиток ринку вечірнього інвестування переробних підприємств продовольчої сфери : автореф. дис. ... докт. економ. наук : 08.00.04 / Петро Володимирович Ковалишин. – Херсон, 2011. – 40 с.

12. Лозинська Т.М. Державне управління розвитком продовольчого ринку України в умовах глобалізації економіки : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. управління : 25.00.02 / Лозинська Тамара Миколаївна. – Донецьк, 2008. – 36 с.
13. Лопатинський Ю.М. Інституціональна трансформація аграрного сектора : автореф. дис. ... д.е.н. : 08.00.03 / Лопатинський Юрій Михайлович. – К., 2007. – 36 с.
14. Малассис Л. Анализ продовольственного сектора в рыночной экономике: методологические аспекты / Л. Малассис // Интеграция и сотрудничество в агропродовольственной сфере : XXI семинар Европейской ассоциации экономистов-аграрников. – Киев: 3-7 октября 1989 г.) / Сборник материалов. – К. : 1989. – 612 с.
15. Мешкова Л.Л. Организация и технология отрасли : лекции к курсу / Л.Л. Мешкова, И.И. Билоус, Н.М. Фролов. – Тамбов : Изд-во Тамбов. гос. техн. ун-та, 2002. – 168 с.
16. Міненко М.А. Фахові виробничі об'єднання як основа для побудови моделі сталого розвитку агропромислової сфери АПК / М.А. Міненко. – Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 137-141.
17. Олексенко Л.В. Развитие экономических отношений предприятий продовольственного подкомплекса АПК. Инновационные аспекты управления предприятиями аграрной сферы : монография / За ред. Т.М. Лозинської. – Полтава : РВВ ПДАА, 2011. – С. 16-28.
18. Парсаданов Г.А. Прогнозирование национальной экономики: учебник / Г.А. Парсаданов, В.В. Егоров. – М. : Высшая школа, 2002. – 304 с.
19. Перебийніс В.І. Агропродовольчий комплекс: логістичні засади формування та функціонування / В.І. Перебийніс, О.В. Перебийніс // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України : Серія «Економічні науки». – 2006. – № 1. – С. 7-12.
20. Попова О.Л. Сталий розвиток агросфери України: політика і механізми / О.Л. Попова; НАН України, Інститут економіки та прогнозування. – К., 2009. – 352 с.
21. Присяжнюк М.В. Про необхідність і напрями поглиблення аграрної реформи / М.В. Присяжнюк, П.Т. Саблук, М.Ф. Кропивко // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 14-16.
22. Система організаційно-економічних механізмів функціонування агропродовольчих підкомплексів рослинництва України / О.М. Шпичак, О.В. Бондар, І.В. Кобута; за ред. О.М. Шпичака. – К. : ІАЕ, 2009. – 406 с.
23. Скидан О.В. Розвиток агропродовольчої сфери України в умовах глобалізаційних викликів / О.В. Скидан // Стратегії розвитку України в глобальній середі: матеріали II міжнарод. науч.-практ. конф., 7-9 жовтня 2008 г. – Симферополь : ЦРОНІ, 2008. – Т. 1. – С. 32-35.
24. Стельмащук А.М. Становлення сталого розвитку тваринницького продуктового комплексу // Інноваційна економіка. – 2010. – № 5. – С. 57-61.
25. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : підручник / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2006. – 396 с.
26. Точилін В.О. Формування ринкових структур у регіональних агропромислових комплексах / В.О. Точилін. – К. : Ін-т економіки НАН України, 1995. – 148 с.
27. Социально-экономическая география; под. ред. О. Шабля. – Львов : Свит, 1998. – 640 с.
28. Шевченко О.О. Підвищення ефективності функціонування продовольчого комплексу / О.О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeBu/2007-2/doc/2/12.pdf.
29. Шевченко О.О. Розвиток державної політики продовольчого забезпечення України : автореф. дис. ... д-ра наук з держ. управління : 25.00.02 / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Шевченко Олександр Олександрович. – К., 2009. – 40 с.
30. Экономический словарь агропромышленного комплекса / Сост. А.В. Крисальный; под ред. А.А. Сторожука. – К. : Урожай, 1986. – 336 с.

Болдырева Л. Н.

Полтавский национальный технический университет имени Юрия Кондратюка

ИНТЕГРАЦИОННЫЕ ОСНОВЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ В СИСТЕМЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

Целесообразно выделить понятия «комплекс», «сфера», «сектор», которые употребляют при характеристике структуры продовольственного обеспечения как системообразующего признака матрицы видов формирования по продовольственному обеспечению в системе экономики. Установлено, что продовольственный комплекс является структурной составляющей агропродовольственного комплекса, а последний входит в агропромышленный комплекс. Доказано, что агропродовольственный комплекс характеризуется следующими признаками: межотраслевым подходом; наличием основной (ведущей) и неосновных (обеспечивающих) отраслей; воспроизводящим принципом и критерием участия в создании конечного продукта (продовольствия); сложностью определения функционального ядра комплекса; формированием комплекса на территории государства, а его отдельных подкомплексов – на территории отдельных регионов.

Ключевые слова: комплекс, сфера, сектор, продовольствие, агропродовольственный, экономика, подкомплекс, обеспечение.

Boldyreva L. N.

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

INTEGRATION PRINCIPLES OF INTERACTION OF THE SECTORS OF ECONOMY IN THE SYSTEM OF FOOD SUPPLY

Summary

It is advisable to select the terms «complex», «sphere», «sector» which are used to characterize the patterns of food security, as a sign system-types of matrix units in economics. It was established that food complex is a structural component of the agri-food sector, and the latter is a part of agriculture. It is proved that the agri-food complex is characterized by the following features: intersectoral approach, the presence of primary (top) and minority (providing) sectors, reproduction of principles and criteria in the establishment of the final product (food); complexity of determining the functional nucleus complex, the formation of the complex in the state, and its individual subsectors – in the individual regions.

Key words: complex field, sector, food, agri-food, economy, subsectors, software.

УДК 338.33

Борейко В. І.

Міжнародний економіко-гуманітарний університет імені академіка Степана Дем'янчука

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті досліджено динаміку розвитку будівельної галузі країни в останнє десятиліття, встановлено її вплив на функціонування національної економіки в цілому, проведено оцінку перспектив будівельної галузі в найближчі роки та запропоновано шляхи для стимулювання динамічного розвитку будівництва в країні в майбутньому.

Ключові слова: будівництво, будівельна галузь, національна економіка, економічні стимули, перспективи розвитку.

Постановка проблеми. Стабільність розвитку національної економіки в значній мірі визначається функціонуванням будівельної галузі. Хоча безпосередньо в будівництві працює близько 5% працездатного населення країни, зазначена галузь створює попит на продукцію металургів, лісового господарства, машинобудівного і паливно-енергетичного комплексу, переробної промисловості, енергетики та інших видів виробництв. Тому, якщо в країні будуються житлові квартали, соціальні, інфраструктурні та промислові об'єкти, то це дозволяє створювати тисячі робочих місць у всіх галузях національної економіки, і навпаки – рецесія в будівництві спричиняє падіння обсягів виробництва у інших сферах діяльності національного господарства країни.

Виходячи із зазначеного, для забезпечення швидкого подолання нинішніх стагнаційних процесів у національній економіці важливо інтенсифікувати діяльність будівельного комплексу країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливість впливу діяльності будівельної галузі на успішність функціонування національної економіки в цілому привернула до себе увагу багатьох відомих науковців, серед яких слід виділити роботи А. Бондаренка, В. Гейця, А. Гриценка, В. Кузьменка, Р. Косодія, С. Кульпінського, І. Луніної, Ю. Макогона, Є. Мішеніна, А. Чухна та ін.

Так, на думку В. Гейця, на початковій стадії, щойно у 2008 році окреслилися ознаки кризи, потрібно було йти на зниження цін у будівництві, орієнтуватися на рівень рентабельності 10-15% і направити потік накопичених грошей у цей комплекс, адже в умовах зниження виробництва і попиту та загрози банкрутства компаній, вигідніше (за законами мікроекономіки) продати об'єкти із збитками, величина яких буде меншою, ніж у випадку, коли компанія збанкрутує і знецінені активи стануть, як завжди це було, продаватися значно дешевше, ніж до кризового рівня [1, с. 19].

Проте, українські урядовці не прислухалися до думки вченого, тому сьогодні будівельна галузь країни знаходиться в стадії рецесії, що здійснює негативний вплив на розвиток всієї економіки, це й визначило актуальність нашого дослідження.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідження динаміки розвитку будівельної галузі України в останнє десятиліття, встановлення її впливу на функціонування національної економіки в цілому, оцінка перспективи та шляхів стимулювання динамічного розвитку будівництва в країні.

Виклад основного матеріалу. Для успішного функціонування національного господарства важливо створити умови для повноцінної діяльності всіх галузей, створення нових робочих місць,

залучення інвестицій, впровадження інновацій, збільшення експорту продукції та підвищення рівня життя населення. Тому необхідно визначити ті ключові галузі, інвестиції в які дозволять створити додаткові робочі місця не тільки в них, а й в суміжних виробництвах.

На думку багатьох відомих вчених, до таких галузей належить будівництво. Так, український економіст В. Геєць, досліджуючи ефективність використання Україною в 2005-2007 роках зовнішніх запозичень, відмічає, що: «Частина позик також використовувалася для кредитування будівництва житла, що в цілому мало позитивне значення в структурному відношенні, дозволяючи нарощувати виробництво будівельних матеріалів ...» [2, с. 68].

Його російський колега В. Г. Мартіросов, аналізуючи ефективність антикризової політики Росії робить висновок, що: «І як не пробувала держава коректувати програму, під час кризи отримали великі труднощі із будівельною індустрією і пов'язаним з нею виробництвом, і складності з безробітними позичальниками» [3, с. 19].

Отже, на думку зазначених вчених, розвиток будівельної галузі безпосередньо впливає на розвиток національної економіки в цілому. В свою чергу, здатність будівельників нарощувати обсяги будівництва напряму залежить від купівельної спроможності суб'єктів господарювання та населення.

В передкризовий період у 2006 та 2007 роках індекси зростання обсягів виконаних будівельних робіт в Україні порівняно з попередніми роками становили, відповідно, 9,9 та 15,6% та випереджали індекси зростання виробництва валового внутрішнього продукту (ВВП) (7,3 та 7,9%) і промислової продукції (6,2 та 7,6%). В свою чергу, індекси зростання реальної заробітної плати у ці роки (18,3 та 12,5%) випереджали індекси виконання будівельних робіт (табл. 1).

Таким чином, можна зробити висновок, що у 2006-2007 роках випереджаюче зростання доходів населення забезпечувало зростання обсягів виконаних будівельних робіт і, відповідно, ВВП та виробництва промислової продукції.

Проте, протягом 2005-2009 років зростання реальної заробітної плати в Україні постійно знижувалося. Якщо в 2005 році індекс заробітної плати населення до попереднього року складав 120,3%, то в 2009 році – 90,8%. В результаті це разом з іншими негативними факторами спричинилося до зниження в 2009 році індексу виконаних будівельних до 51,8%, а це в свою чергу зумовило падіння ВВП на 14,8% та промислової продукції на 21,8%.

Протягом 2010-2012 років реальна заробітна плата в Україні зростала в середньому на 11%, од-

Таблиця 1*

Індекси виробництва ВВП, промислової продукції, будівельних робіт та реальної заробітної плати населення, % до попереднього року

Індекси виробництва	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП	102,7	107,3	107,9	102,3	85,2	104,1	105,2	100,2
Промислової продукції	103,1	106,2	107,6	94,8	78,1	111,2	107,6	98,2
Будівельних робіт	93,4	109,9	115,6	84,2	51,8	94,6	111,0	86,0
Реальної заробітної плати	120,3	118,3	112,5	106,3	90,8	110,2	108,7	114,4

* Складено за даними [4].

Таблиця 2*

Рентабельність операційної діяльності за видами економічної діяльності, %

Види економічної діяльності	Роки							
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Усього, в т.ч.:	7,0	6,6	6,8	3,9	3,3	4,0	5,9	5,0
– сільське господарство, мисливство, лісове господарство	12,7	10,0	19,0	12,4	14,7	22,9	23,2	21,4
– промисловість	5,5	5,8	5,8	5,0	1,8	3,5	4,7	3,3
– будівництво	2,2	3,1	2,6	- 1,8	- 0,9	- 1,5	0,2	- 0,7
– торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	14,8	12,7	13,1	- 1,3	4,5	9,8	15,0	12,3
– діяльність готелів та ресторанів	4,2	1,1	1,3	- 6,2	- 3,3	- 1,8	- 0,1	- 1,3
– діяльність транспорту та зв'язку	11,7	9,9	9,8	6,9	8,5	5,6	6,1	5,4
– фінансова діяльність	17,5	7,5	6,8	5,5	1,5	- 2,9	3,9	3,5
– операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	0,3	2,9	3,7	4,3	5,1	0,3	- 3,6	3,8
– надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	0,8	1,2	2,6	- 6,6	- 13,7	- 14,8	- 14,0	- 16,0

* Складено за даними [4].

нак цього виявилось недостатньо для відновлення стабільної роботи будівельної галузі. Тому вже в 2012 році в Україні знову було зафіксовано падіння виробництва промислової продукції на 1,8%.

Отже, проведений аналіз на практиці підтверджує висновок про те, що для забезпечення динамічного розвитку національної економіки необхідно створити умови для стабільної роботи будівельної галузі. Однак стабільна робота останньої, в свою чергу, залежить від купівельної спроможності суб'єктів господарювання та населення.

Власне, такий висновок повністю відповідає положенням кейнсіанської теорії. Так, Дж. М. Кейнс для забезпечення зростання ефективного попиту як визначального фактору росту національного доходу запропонував збільшувати за допомогою будівництва фінансованих державою об'єктів і громадських робіт зайнятість населення та не допускати значного безробіття [5, с. 90].

В Україні зазначені пропозиції набувають особливої актуальності, оскільки в останні п'ять років падіння купівельної спроможності населення супроводжується зниженням рівня прибутковості вітчизняних підприємств та неможливістю ними через високі відсоткові ставки отримати кредитні ресурси. З 2009 року рентабельність операційної діяльності в Україні, за винятком 2011 року, не перевищувала 5%. При цьому найбільш збитковими і низькорентабельними є комунальне господарство, готельна діяльність, операції з нерухомим майном. Тільки в аграріїв цей показник перевищував 20%, а в торгівлі – 10%. Нагомість в будівництві у 2008-2012 роках рентабельність була збитковою (табл. 2).

При цьому протягом 2008-2012 років 35-40% вітчизняних підприємств були збитковими [4].

Водночас отримати кредитні ресурси для забезпечення своєї повноцінної діяльності вони практично не могли, оскільки відсоткова ставка за такими кредитами, як правило, перевищувала 25%.

Отже, сьогодні стабільних передумов для забезпечення ефективного функціонування будівельної галузі в Україні не існує, що обмежує можливості для розвитку суміжних галузей, які отримують замовлення від будівельників.

Таким чином, однією із причин глибокої економічної кризи у 2009 році в будівельному комплексі і, відповідно, в Україні в цілому, а також нинішньої стагнації, яка триває з 2010 року, стало нестворення державою сприятливих умов для залучення інвестиційних ресурсів в будівельну галузь. Стабільна діяльність будівельного комплексу, зростання обсягів введених в експлуатацію житлових будівель, соціального сектору і промислових та інфраструктурних об'єктів засвідчує про успішний соціально-економічний розвиток країни, тому за зміною цих показників можна дослідити ефективність розвитку економіки в цілому і зробити прогнози на майбутнє.

При цьому слід враховувати, що у будівельників на відміну від промислового комплексу наявні обмежені оборотні засоби, а самі роботи дуже трудомісткі, тому комплекс першим відчуває на собі відтік фінансових ресурсів, спричинений зменшенням зовнішніх і внутрішніх інвестицій, кредитів та депозитних вкладів населення. В свою чергу падіння обсягів виробництва будівельної продукції зменшує попит на товари та послуги суміжних виробництв, які забезпечують діяльність будівельників: будівельних матеріалів, місцевої та деревообробної промисловості, машинобудування, загального і спеціального автомобілебуду-

вання, металургії, хімічної галузі, видобувного та нафтопереробного сектору, енергетики, транспортування. Зазначені фактори, посилені відтоком іноземних інвестицій з національної економіки, зменшенням доходів і панічним вилученням населенням депозитів, поширюють кризу на інші комплекси та економіку країни в цілому.

Тому, враховуючи, що без збільшення обсягів будівництва неможливо забезпечити динамічний розвиток національної економіки, Україні необхідно впровадити комплекс заходів, які сприятимуть підвищенню ефективності діяльності вітчизняної будівельної галузі. Серед таких заходів слід виділити:

– проведення інвентаризації всіх об'єктів недобудованого нерухомого майна та виділення з державного бюджету коштів для добудови будівель з високим ступенем готовності, а також звільнення від оподаткування податком на прибуток підприємств робіт пов'язаних з введенням в експлуатацію таких об'єктів;

– надання всім бажаючим здійснювати індивідуальне житлове будівництво безоплатно земельних ділянок та безвідсоткових кредитів терміном на 15-25 років. Відсотки за таким кредитами пови-

нні погашатися за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів.

Висновки та пропозиції. Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що будівельний комплекс України є тією галуззю, від успішної діяльності якої залежить ефективність функціонування національної економіки в цілому, оскільки для роботи будівельників потрібна продукція суміжних галузей. Отже, збільшення виробництва будівельної продукції дозволяє створювати нові робочі місця на багатьох суміжних підприємствах.

Однак сучасні несприятливі умови для залучення інвестицій в будівельну галузь та неможливість через високі відсоткові ставки отримати будівельниками кредитних ресурсів для добудови незавершених об'єктів закладають несприятливі умови для розвитку галузі та національної економіки в майбутньому. Тому для стимулювання роботи будівельників необхідно звільнити від оподаткування всі роботи, пов'язані з добудовою незавершених об'єктів, та надати земельні ділянки і пільгові кредити всім бажаючим займатися індивідуальним будівництвом.

Список літератури:

1. Геєць В. Макроекономічна оцінка грошово-кредитної та валютно-курсової політики України до і під час фінансової кризи / В. Геєць // Економіка України. – 2009. – № 2. – С. 5-23.
2. Геєць В. М. Проблемність структурних трансформацій економіки країн з ринками, що розвиваються / В. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 1. – С. 54-69.
3. Мартиросов В. Г. По пути к возрождению. Как преодолеть кризис в России / В. Г. Мартиросов // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 2(20). – С. 17-21.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Кейнс Дж. М. Трактат про грошову реформу. Загальна теорія зайнятості, процента та грошей / Дж. М. Кейнс. – К. : АУБ, 1999. – 189 с.

Борейко В. И.

Международный экономико-гуманитарный университет имени академика Степана Демьянчука

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье исследована динамика развития строительной отрасли страны в последнее десятилетие, установлено ее влияние на функционирование национальной экономики в целом, проведена оценка перспектив строительной отрасли в ближайшие годы и предложены пути для стимулирования динамичного развития строительства в стране в будущем.

Ключевые слова: строительство, строительная отрасль, национальная экономика, экономические стимулы, перспективы развития.

Boreiko V. I.

International University of Economics and Humanities named after academician Stepan Demianchuk

PROSPECTS THE DEVELOPMENT OF CONSTRUCTION INDUSTRY OF UKRAINE

Summary

In this article the dynamics of the development of the construction industry in the country in the past decade is investigated, its impact on the functioning of the national economy in general is determined, the estimation of prospects for the construction industry in the coming years is realized and the ways for stimulation the dynamic development of construction in the country in the future are proposed.

Key words: construction, construction industry, national economy, economic incentives, development prospects.

УДК 06.044.5+336.145+336.722.22

Борісов О. Г.

Лупенко А. М.

Одеський інститут фінансів

Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

МЕХАНІЗМ АНАЛІЗУ ПОКАЗНИКІВ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТУ ЗА ВИДАТКАМИ

У статті розглянуто теоретичні питання механізму казначейського виконання бюджету за видатками. Визначено основні економічні і політичні фактори, що вплинули на стан виконання Державного бюджету України. Проілюстровано динаміку здійснення видатків в розрізі конкретного його виду. Сформульовано окремі напрямки удосконалення виконання Державного бюджету України.

Ключові слова: Державна казначейська служба, виконання бюджету, видатки бюджету.

Постановка проблеми. Практично у всі часи у світі не піддавався сумніву той факт, що результативність управління державними фінансами багато в чому залежать від ефективності видатків бюджету як важливого інструменту впливу на економічні та соціальні процеси в державі. Підвищення ефективності видатків бюджету стає одним із ключових завдань реформування бюджетної системи будь-якої країни, для вирішення якого недостатньо пошуку резервів економії коштів держави, потрібні системні зміни бюджетних інститутів, впровадження технологій прийняття ефективних управлінських рішень, створення адекватної системи оцінювання ефективності бюджетних видатків.

Український досвід останніх років свідчить, що підвищення ефективності бюджетних видатків й дотепер розглядається тільки з погляду економії державних коштів і жорсткості фінансового контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Казначейське обслуговування місцевих бюджетів за видатками досліджувалося у працях багатьох вчених, а значний внесок у цьому дослідженні зробили С. Булгакова, Є. Галушка, Л. Гуцаленко, О. Даневич, Л. Ермоленко, О. Кірсев, Р. Макуцький, М. Мац, М. Мельник, К. Огдаський, О. Охрімівський, К. Павлюк, П. Петрашко, Д. Ротар, А. Стовбчатий, В. Стоян, Н. Сушко, І. Форкун, Н. Фролова, Й. Хижник, О. Чечуліна, С. Юрій та ін. Разом з тим практичні аспекти казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками потребують подальших досліджень, що пов'язано зі змінами законодавства та необхідністю підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Перехід місцевих бюджетів на казна-

чейський механізм їх обслуговування, в тому числі за видатками – це важливий крок в процесі удосконалення механізмів державного управління бюджетними ресурсами. Проте в останні роки становиться нормою затримка та непроведення платежів місцевих бюджетів за незахищеними статтями видатків. Тим самим порушується низка законодавчих актів щодо можливості місцевих органів влади самостійно розпоряджатися ресурсами місцевих бюджетів.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження аспектів вдосконалення та розвитку казначейського виконання бюджету за видатками.

Виклад основного матеріалу. В умовах ринкових і демократичних перетворень в Україні, розбудови правової держави і громадянського суспільства державний бюджет залишається дієвим інструментом регулювання соціально-економічних процесів, вирішення проблем зайнятості, стабільності цін, економічного зростання, засобом реалізації внутрішніх макроекономічних і зовнішніх геополітичних цілей України. Розмір Державного бюджету України та можливості основних джерел його наповнення не гарантують своєчасне виконання основних функцій держави. Саме тому в низці ринкових перетворень, що відбуваються в Україні, важлива роль належить пошукам такої функціонально-організаційної системи виконання бюджетів, яка б забезпечувала ефективне управління державним і місцевими бюджетами, транспарентність (прозорість) фінансових операцій, аналіз і надання інформації про стан бюджетів, а також запобігла нецільовому використанню бюджетних коштів. Державне казначейство займає в цьому процесі визначальне місце. Саме воно є тим головним фінансовим інститутом держави, завдяки якому особливо суттєвих змін зазнав процес управління видатками державного бюджету [2, с. 41].

Більшість видатків місцевих бюджетів традиційно спрямовуються на соціально-культурну сферу (освіта, охорона здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення, культура та мистецтво, фізична культура і спорт). У 2012 році сукупна частка цих видатків у структурі видатків місцевих бюджетів складає 79,3%, що на 1,6 менше рівня попереднього року (рис. 1.)

У структурі видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією найбільші зміни відбулися за видатками на житлово-комунальне господарство. Так, їх частка зросла на 4,2 і склала за підсумками року 8,8%.

У розрізі економічної класифікації 76,0% усіх видатків місцевих бюджетів припадає на захищені статті, що менше за відповідний показник 2011 року на

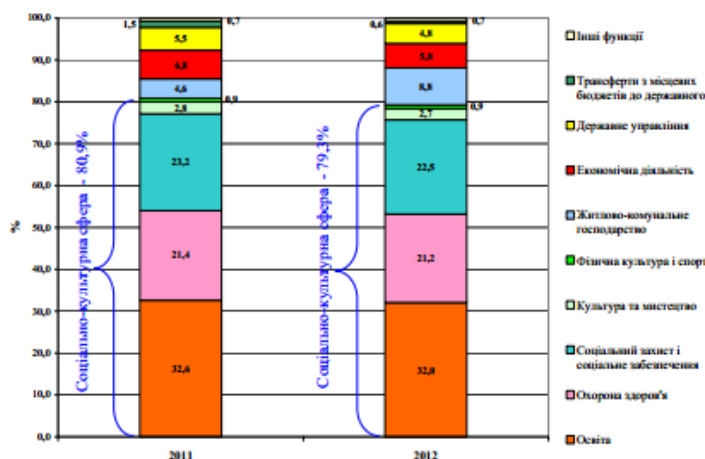


Рис. 1. Структура видатків місцевих бюджетів за функціональною класифікацією за 2011-2012 роки [1]

2,7 (рис. 2).

Але в ході організації казначейського обслуговування місцевих бюджетів виникає багато проблем, тому виявлення основних недоліків, які впливають на стан виконання бюджетів, зумовили актуальність даної теми.

На сьогодні в ході казначейського обслуговування місцевих бюджетів, як свідчить досвід, існує низка проблем, що потребують розв'язання. І тому виникає необхідність у вдосконаленні та оптимізації процедур і механізмів казначейського обслуговування місцевих бюджетів за видатками [6, с. 65].

Отож можемо виділити наступні недоліки, які потребують скорішого вирішення:

1. Недосконала організація планування видатків місцевих бюджетів. Власне, через недоліки у плануванні нині більшість місцевих бюджетів має постійну проблему у додатковому фінансуванні. Запровадження Постановою Кабінету Міністрів № 1204 від 29.12.2010 р. механізму покриття тимчасових касових розривів за рахунок коштів єдиного казначейського рахунку в основному вирішує цю потребу. Однак надані позики покривають лише поточні видатки потреб територіальних громад, витрати довготермінового характеру залишаються фінансово не забезпеченими. Запровадження цього механізму хоча є і позитивним явищем, проте надання позик місцевим бюджетам повинно мати радше винятковий, а не постійний характер. Розв'язання проблеми неплатоспроможності бюджетів за рахунок ефективного планування та раціонального розподілу доходів між рівнями бюджетів привело б не тільки до покриття поточних зобов'язань бюджетів, а й до фінансової самостійності органів місцевого самоврядування та економічного розвитку регіонів [3, с. 24].

Виконання видаткової частини бюджету м. Одеса за 9 місяців 2012 року по загальному фонду бюджету складає 97,3% (уточнений план на 9 місяців 2012 року – 474773,5 тис. грн., виконання за 9 місяців 2012 року – 462043,3 тис. грн.). Порівняно з відповідним періодом минулого року (398377,6 тис. грн.) виконання видаткової частини загального фонду міського бюджету за 9 місяців 2012 року збільшилось на 63665,7 тис. грн.

Видатки на заробітну плату з нарахуваннями по міському бюджету за 9 місяців 2012 року склали 231872,6 тис. грн., або 50,2% у загальній сумі видатків. Порівняно з відповідним періодом минулого року (212022,9 тис. грн., або 52,9% у загальній сумі видатків за 9 місяців 2011 року) збільшились на 19849,7 тис. грн. [3, с. 24].

Для забезпечення своєчасного фінансування захищених статей видатків в органах Державної казначейської служби України в січні-вересні отримано 11 короткотермінових позичок на покриття тимчасових касових розривів в сумі 94837,0 тис. грн. Станом на 01.10.2012 року позика погашена повністю.

За оперативними даними станом на 01.10.2012 року утворилась заборгованість в сумі 7,1 млн. грн., яка виникла в зв'язку із непроведенням видатків органами Державної казначейської служби України у вересні 2012 року при зареєстрованих фінансових зобов'язаннях та наявності грошових коштів на рахунках установ. Видатки проведені органами Державної казначейської служби України 03 жовтня 2012 року [3, с. 25].

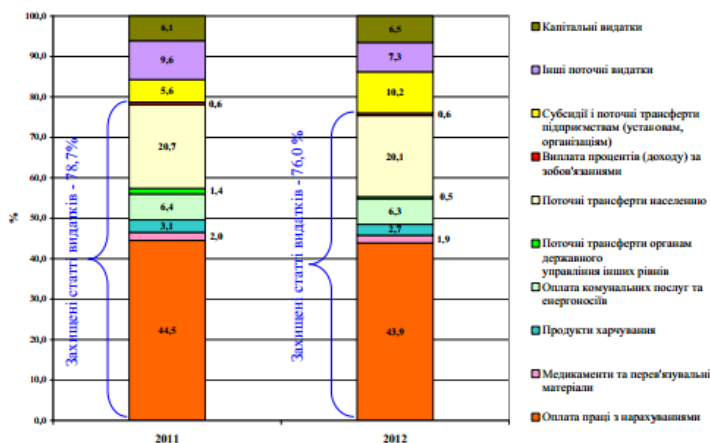


Рис. 2. Структура видатків місцевих бюджетів за економічною класифікацією за 2011-2012 роки [1]

2. Нестабільність законодавства. Часті зміни в нормативних актах, які регламентують виконання місцевих бюджетів не часті зміни в нормативних актах, які регламентують виконання місцевих бюджетів. Неоднозначність тлумачення окремих позицій у нормативно-правових актах значно ускладнює практику застосування їх органами місцевого самоврядування в процесі виконання бюджетів і органами Державної казначейської служби на стадії попереднього та поточного контролю. Це змушує Державну казначейську службу коригувати та доопрацьовувати методологічну та програмно-технічну базу [3, с. 25].

Видатки соціального спрямування Державного бюджету у 2012 році становили 299,0 млрд. грн., що більше за аналогічний показник попереднього року на 47,6 млрд. грн., або на 18,9%. Їх частка залишалася майже на рівні 2011 року і становила 60,7%, що на 1,3 нижче ніж у 2009 році, наступному за кризовим роком (рис. 3). Частки видатків Державного бюджету на освіту, охорону здоров'я та соціальний захист і соціальне забезпечення становили у 2012 році 20,6%, 11,9% та 25,4% відповідно щодо 20,7%, 11,7% та 25,3% у 2011 році.

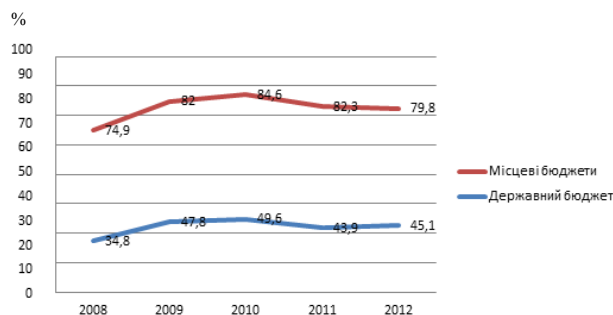


Рис. 3. Частка видатків соціального спрямування у структурі видатків Державного та місцевих бюджетів за 2008-2012 роки [1]

3. Погіршення платіжної дисципліни. Так, бюджети минулих років не були завчасно подані на розгляд і, відповідно, на були затверджені Верховною Радою України у визначені терміни згідно з чинним законодавством. Закономірно, що тоді більшість показників державного бюджету формується за результатами фактичного його виконання і підганяється під нормативи, яких вимагають міжнародні фінансові організації, що надають Україні реабілітаційні позики для стабілізації народного господарства. Як свідчить досвід, не-

прийняття державного бюджету фактично паралізує роботу всього народно господарського комплексу і, відповідно, місцевих бюджетів, які є основним каналом доведення до населення кінцевих результатів суспільного виробництва [3, с. 26].

4. Невисокий професійний рівень посадовців та службовців органів місцевого самоврядування. Професійна та загальна освітня підготовка більшості з них не відповідає сучасним вимогам та не дозволяє в повному обсязі використовувати теоретичні та практичні механізми реалізації управлінських повноважень. Тому, зважаючи на великий обсяг роботи та необхідність високого рівня знань при виконанні обов'язків працівниками органів Державної казначейської служби, важливим є забезпечення його високопрофесійними кадрами.

5. Недосконале програмне забезпечення. Нині нагальним є запровадження нової технологічної платформи, яка давала б змогу, з одного боку, забезпечити безперебійну поточну роботу всього механізму казначейства щодо обслуговування процесів виконання бюджетів усіх рівнів, а з іншого – давала б можливість прискорено отримувати оперативні дані для прийняття рішень щодо управління державними фінансами [3, с. 26].

На нинішньому етапі становлення економічної системи держави нарізла необхідність пошуку нових та удосконалення існуючих напрямів розвитку казначейської системи виконання Державного бюджету України. Видатки є складовою частиною бюджету та відображають фінансовий стан держави. На досягнення ефективних результатів бюджетного процесу впливає ефективність виконання видатків Державного бюджету, оскільки вони є його складовою частиною. Пріоритетні напрямки вкладення коштів є гарантією економічної стабільності та розвитку держави. Виконання видаткової частини Державного бюджету відіграє велику роль у стабільному функціонуванні органів державної влади та самої держави, оскільки це впливає на здійснення державою своїх функцій та регулювання економічних процесів, а також на реалізацію соціально-економічної політики [4, с. 34].

Для наочності на рис. 4. показано графік зміни обсягів видатків і кредитування Державного бюджету України протягом 2010-2012 рр.

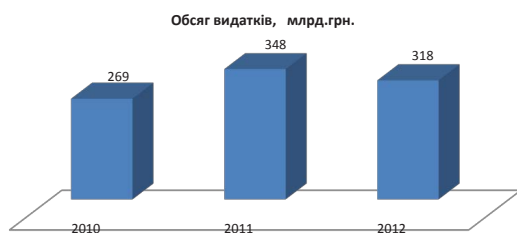


Рис. 4. Графік зміни обсягів видатків і кредитування Державного бюджету України протягом 2010-2012 рр., млрд. грн. [1]

У відповідності до Бюджетного кодексу, «видатки бюджету – це кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом» [2]. (Рис. 5)

Теорія і практика «видатків бюджету» перед-



Рис. 5. Структура видатків Державного бюджету України у 2012 р. [1]



Рис. 6. Використання пропозицій для удосконалення організації обліку видатків [розроблено автором]

бачає різні підходи до визначення даного поняття, виходячи із методів бухгалтерського обліку бюджетних видатків. Так, за касовим методом, операції, пов'язані з видатками, обліковуються з моменту виплати грошових коштів, а отже, дані видатки є касовими.

Основними негативними явищами у сфері обліку видатків в бюджетних установах є відсутність єдиних підходів до розробки дієвих механізмів удосконалення системи обліку з урахуванням вимог міжнародних стандартів, недостатність відповідних заходів переходу на єдині методологічні засади, а також створення уніфікованого організаційного та інформаційного забезпечення обліку. Для удосконалення організації обліку видатків використовують пріоритетні пропозиції, які наведені на рис. 6. [5, с. 18].

Реалізація вказаних пропозицій є запорукою підвищення правильності та достовірності відображення касових видатків в обліку.

Апріорі діяльність Державної казначейської служби України та її територіальних органів розглядають як суто технічну – ведення бухгалтерського обліку, складання звітності про виконання державного й місцевих бюджетів, а також управління ресурсами. При цьому поза увагою залишається одна з головних казначейських функцій – контроль дотримання бюджетного законодавства учасниками бюджетного процесу [6, с. 66].

Висновки і пропозиції. Державна казначейська служба України відіграє важливу роль у фінансовій системі України. Адже воно покликане впорядкування використання державних коштів, сконцентрувати їх на найважливіших

напрямок соціального та економічного розвитку суспільства.

Отже, як бачимо, проблем існує чимало, тому сприяння якнайшвидшому їх вирішенню допоможе ефективніше організувати виконання місцевих бюджетів.

Тож можливі шляхи вирішення цих проблем:

- підвищення професійного рівня посадових осіб місцевого самоврядування, бухгалтерів та економістів бюджетних установ;

- вдосконалення системи казначейського обслуговування: застосування гнучких підходів до створення методологічної та програмно-технічної бази, що дозволить змінювати механізми казначейського обслуговування;

- зменшення рівня бюрократичності на стадії попереднього та поточного контролю, підвищення рівня відповідальності органів місцевого самоврядування;

- для підвищення ефективності управління бюджетними коштами на місцевому рівні доцільним є залучення тимчасово вільних бюджетних коштів та їхніх залишків у розпорядників із метою здійснення першочергових бюджетних видатків, недопущенні касових розривів у процесі виконання бюджетів;

- введення до структури головних обласних управлінь Державної казначейської служби відділів чи секторів управління бюджетними ресурсами;

- забезпечення сільських і селищних рад комп'ютерною технікою, засобами зв'язку, універсальним програмним забезпеченням, створення цілісної системи адаптованого програмного забезпечення та єдиного порядку інформаційного обміну між органами місцевого самоврядування, фінансовими органами, податковими органами та органами Державної казначейської служби України.

Список літератури:

1. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 р. / Зубенко В.В., Самчинська І.І., Рудник А.Ю. та ін. ; ІБСЕД, USAID. – К., 2013. – 72 с.
2. Коломис В. Нові аспекти в управлінні коштами Державного бюджету України / В. Коломис // Вісник НБУ. – 2009. – № 5. – С. 41-43.
3. Копитов С.М. Функції казначейства з виконання державного та місцевих бюджетів / С.М. Копитов // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 24-28.
4. Осадченко О. Проблемні питання казначейського обслуговування місцевих бюджетів / О. Осадченко // Казна України, 2011. – № 1. – С. 33-39.
5. Осипчук Л.Л. Виконання державного бюджету / Л.Л. Осипчук // Економіка, фінанси, право. – 2010. – № 11. – С. 17-19.
6. Стоян В. Видатки місцевих бюджетів. Проблемні питання обслуговування / В. Стоян, В. Савчин // Казна України. – 2012. – № 4. – С. 64-67.

Борисов О. Г.

Лупенко А. М.

Одесский институт финансов

Украинского государственного университета финансов и международной торговли

МЕХАНИЗМ АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИСПОЛНЕНИЯ БЮДЖЕТА ПО РАСХОДАМ

Резюме

В статье рассмотрены теоретические вопросы механизма казначейского исполнения бюджета по расходам. Определены основные экономические и политические факторы, повлиявшие на состояние выполнения Государственного бюджета Украины. Проиллюстрирована динамика осуществления расходов в разрезе конкретного его вида. Сформулированы отдельные направления совершенствования выполнения Государственного бюджета Украины.

Ключевые слова: Государственная казначейская служба, выполнение бюджета, расходы бюджета.

BorISOV O. G.

Lupenko A. M.

Odessa Institute of Finance

Ukrainian State University of Finance and International Trade

MECHANISM ANALYSIS OF PERFORMANCE INDICATORS BUDGET EXPENDITURES

Summary

The article deals with theoretical issues of budget execution mechanism treasury expenditures. The main economic and political factors that influenced the implementation of the State Budget of Ukraine. Illustrated the dynamics of expenditures in the context of a specific type. Formulated some areas improving implementation of the State Budget of Ukraine.

Key words: State Treasury Service, budget execution, budget expenditures.

УДК 338.432.012.8:(477):[339.132.2:631.147]

Дзюбенко Н. О.

Львівський національний університет імені Івана Франка

МЕТОДИКА ЗАСТОСУВАННЯ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ОРГАНІЧНОГО ЗЕМЛЕРОБСТВА В УКРАЇНІ

Розглянуто сутність поняття «органічне землеробство», наведено основні принципи діяльності з виробництва й переробки органічної продукції. Проаналізовано світовий ринок органічного землеробства та виділено основні його тенденції. Обґрунтовано необхідність розвитку органічного землеробства на територіях України.

Ключові слова: органічне землеробство, принципи органічного землеробства, IFOAM, органічна продукція, сертифікація органічної продукції.

Постановка проблеми. Внаслідок активного розростання міст, забруднення довкілля, зростання застосування синтетичних агрохімікатів у виробництві сільськогосподарської сировини і різноманітних хімічних добавок у виробництві продовольчої продукції, населення розвинених країн, усвідомивши нищівний вплив на організм людини цих негативних явищ, почало встановлювати більш жорсткіші вимоги до процесу виробництва продукції та її якості. За цих умов, світовий ринок органічної продукції активно розвивається та стає популярною альтернативою споживанню традиційних продовольчих товарів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку ринку органічної продукції в Україні та в світі розглядалися такими науковцями, як: В. І. Артиш, Т. О. Зайчук, Є. В. Милованов, В. О. Шлапак, В. В. Підліснюк, Т. Р. Стефановська, Р. М. Шмідт та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Динамічність розвитку сегменту органічної продукції на продовольчого ринку змушує постійно звертатися до аналізу існуючих тенденцій світового виробництва органічної продукції.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз світових тенденцій розвитку органічного землеробства та обґрунтування необхідності активізації даного виду діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи систему органічного землеробства, перш за все хочемо зазначити, що, відповідно дослідженням Департаменту сільськогосподарства США (USDA), органічне землеробство являє собою систему виробництва сільськогосподарської продукції, яка забороняє або в значній мірі обмежує використання синтетичних комбінованих добрив, пестицидів, регуляторів росту та харчових добавок до кормів при відгодівлі тварин. Така система наскільки можливо максимально базується на сівозмінах, використанні рослинних решток, гною та компостів, бобових рослин та рослинних добрив, органічних відходів виробництва, мінеральної сировини, механічному обробітку ґрунтів та біологічних засобах боротьби із шкідниками з метою підвищення родючості та покращення структури ґрунтів, забезпечення повноцінного живлення рослин та боротьби з бур'янами та різноманітними шкідниками [2]. Засновником концепції органічного землеробства як однієї з форм ведення сільськогосподарства вважають японського філософа Мокіші Окада (1882-1955 рр.), який наголошував, що екологічне землеробство має вирішувати наступні завдання [5, с. 137]:

– виробляти продукти харчування, що не лише підтримують життєдіяльність, але й поліпшують здоров'я людей;

– стабілізувати біологічну рівновагу в природі, бути екологічно безпечним;

– бути економічно вигідним для виробника і споживача;

– виробляти продукти в кількості, достатній для задоволення потреб зростаючого народонаселення;

– використовувати прості доступні методи та засоби ведення господарства.

Звернемо увагу, що протягом останнього десятиліття ринок органічної продукції в світі бурхливо розвивається. Так, з 1999 р. по 2011 р. загальна кількість сільськогосподарських площ задіяних під органічне землеробство зросла у 3,4 рази, кількість виробників органічної продукції зросла у 7 разів, а вартість органічного ринку – у 4 рази, з 15,2 до 63 млрд. доларів [7]. Аналізуючи області концентрації органічного землеробства, відмітимо, що станом на кінець 2011 р. близько 33% органічних сільськогосподарських земель розташовані в Океанії, 29% розташовано в Європі, 18% – у Латинській Америці, 10% – в Азії, 7% – у Північній Америці та 3% – в Африці. Таким чином, Європа посідає друге місце за кількістю органічних сільськогосподарських земель на планеті, відводячи їм 10,6 млн. га, або 2,2% від загальної площі усіх земель сільськогосподарського призначення. При цьому хоча зазначити, що серед країн Європи лідерами за часткою органічних сільськогосподарських угідь у загальному обсязі сільськогосподарських земель є Ліхтенштейн (органічним угіддям належить 29,3%), Австрія (19,7%), Швеція (15,4%), Естонія (14,8%), Швейцарія (11,7%), Чехія (10,7%) і Латвія (10,4%) [6]. У Європейському союзі на органічне землеробство припадає 5,4% усіх сільськогосподарських земель союзу, причому володарями найбільших за обсягом органічних угідь є Іспанія, Італія, Німеччина та Франція. Інформація про основних країн-виробників органічної продукції у Європейському союзі представлена в табл. 1.

На основі статистичних даних таблиці зауважимо, що серед країн ЄС найбільша кількість виробників органічної продукції спостерігається в Італії, Іспанії та Франції, а найбільша частка світового роздрібного обороту органічної продукції припадає на Німеччину (14%), Францію (8%) та Великобританію (4%).

Окрім світової тенденції активного розширення виробництва органічної продукції, в європейських країнах також панує тенденція стрімкого зростання її споживання. Так, незважаючи на перевищення вартості органічної продукції на 30-60% по-

рівняно з традиційною, споживання екопродукції у європейських країнах щороку зростає 10-15%. Найбільше органічної продукції споживають швейцарці, які витрачають на купівлю даної продукції близько € 153 в рік, датчани – € 142, жителі Люксембурга – €127 та австралійці – €118 [8].

Таблиця 1

Основні показники, що характеризують органічне виробництво у країнах ЄС у 2011 р. [6]

Провідні країни-виробники	Площа органічних земель, тис. га	Частка органічних земель у загальному обсязі с/г угідь країни, %	Кількість виробників, од.	Торгівля, млн. Євро
Австрія	542,6	19,70	21575	1065
Бельгія	59,2	4,31	1274	435
Данія	162,2	6,09	2677	901
Фінляндія	188,2	8,21	4114	120
Франція	975,1	3,55	23135	3756
Німеччина	1015,6	6,08	22506	6590
Греція	309,8	3,74	21274	58
Люксембург	3,7	2,84	96	68
Нідерланди	47,2	2,45	1672	761
Польща	609,4	3,94	23430	120
Румунія	229,9	1,67	9471	80
Іспанія	1621,9	6,52	32195	965
Італія	1096,9	8,61	42041	1720
Швеція	480,2	15,40	5508	885
Великобританія	638,5	3,96	4650	1882

Досвід європейських країн свідчить, що люди стали більше обізнаними у сфері здоров'я та харчування і готові платити більше за якісну та здорову їжу. Таким чином, у світі, де відбувається активне виробництво продовольства на базі генетично модифікованих організмів із застосуванням агрохімікатів, пестицидів, нітратів, антибіотиків, гормонів, синтетичних консервантів, синтетичних барвників, штучних підсолоджувачів, транс жирів, вірусомісних харчових добавок, спорів грибів, ароматизаторів, стабілізаторів, підсилювачів смаку, стимуляторів росту та інших токсичних людині хімічних сполук, люди хочуть мати альтернативу «їжі Франкенштейна», люди хочуть мати вибір. Проте, якщо населення Європи має вибір, то рівень розвитку вітчизняного органічного виробництва та рівень цін імпоротної органіки на сьогодні не здатні надати цей життєво важливий вибір українцям, які теж хочуть мати довге здорове життя та здорову генетику.

Варто відмітити, що якщо у Європі площі відведені на органічне землеробство щороку зростають на 6-10%, то в Україні з 2008 р. щорічне зростання органічних сільськогосподарських земель становить менше 0,1%. Окрім цього, більшість виробленої в Україні органічної продукції зразу експортується по завчасно укладених контрактах як сировина для європейської харчової промисловості, а на внутрішній ринок попадає дуже незначна її частина, яку купувати українським споживачам складно, через відсутність налагодженої системи роздрібних мереж, і дорого, із-за високої націнки традиційних торгових об'єктів роздрібно торгівлі, що вміло користуються дефіцитом органіки в Україні.

Хочу відмітити, що розвиток вітчизняного органічного виробництва продуктів харчування реалізує економічні, соціальні та екологічні ефекти

від здійснення даного виду діяльності, які полягають в наступному:

1. Соціальний ефект. Органічне землеробство на відміну від традиційного вимагає набагато більших затрат ручної праці. Приміром, у Франції, де 4,5% ферм є органічними, в органічних фермах зайнято 2,4 найманих середньорічних працівника, тоді як у традиційних – лише 1,5 [4]. Як наслідок, розширення органічного виробництва сприяє зниженню рівня безробіття.

2. Екологічний ефект. Розвиток органічного землеробства сприятиме поступовому відновленню якості сільськогосподарських земель, через дотримання сівозмін, застосування зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками, технологій обробітку ґрунту, спрямованих на мінімальне втручання, зниження ущільнення ґрунтів, а також зниження забруднення водойм і атмосферного повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів, збереження локального біорізноманіття через заборону застосовувати генетично модифіковані організми. Також наповнення внутрішнього споживчого ринку органічними продуктами сприятиме підвищенню хворобостійкості організму та збереженню здоров'я населення.

3. Економічний ефект. Український внутрішній ринок органічної продукції характеризується потенційною високою ємністю. Так, за дослідженнями Федерації органічного руху України, внутрішній споживчий ринок органічних продуктів постійно зростає: у 2008 р. він оцінювався у 600 тис. євро, у 2009 р. – 1,2 млн. євро, у 2010 р. – 2,4 млн. євро, у 2011 р. – 5,1 млн. євро, у 2012 р. – 7,9 млн. євро [4]. Проте, зростання українського споживчого ринку органіки відбувається в основному за рахунок імпорту, а не за рахунок розвитку вітчизняного виробництва. Таким чином, значна ємність внутрішнього ринку дає підстави стверджувати, що вітчизняні виробники харчової продукції при диверсифікації свого виробництва та впровадженні ліній з виробництва органічної продукції здатні отримувати більші прибутки за рахунок готовності споживачів сплачувати більшу ціну за органічну продукцію.

Також економічний ефект при виробництві органічної продукції виявляється у тому, що прибутковість в органічному господарстві вища ніж в традиційному завдяки меншим витратам на виробництво і додаткову вартість завдяки органічним надбавкам на ціну, пільгам, передбаченим за виробництво відповідної стандартам продукції. Дане твердження знаходить своє підтвердження у висновках робочої групи Швейцарсько-українського проекту «ЕкоФінЛан», у рамках якого дослідниками на основі аналізу вирощування в Україні озимої пшениці та ячменю традиційним та органічним способом було проаналізовано прибутковість обох типів господарювання. Здійснені розрахунки дослідницької групи представлені у табл. 2.

На основі даних табл. 2 можна стверджувати, що органічне землеробство, при належному поточному та перспективному управлінні, складає гідну конкуренцію з традиційними господарствам у фінансовому плані.

Окрім цього, у багатьох країнах з розвинутою економікою наявний незадоволений попит на органічну продукцію, що зумовлює їхню зацікавленість у вітчизняній екологічній продукції. Так, в Німеччині та деяких інших європейських країнах, незважаючи на постійне зростання спожив-

Таблиця 2
Порівняльна економічна ефективність вирощування основних зернових культур в Україні у 2011 р. [1, с. 168]

Показники	Види виробництва		Відхилення	
	Органічне	Традиційне	Абсолютне	Відносне, %
<i>Озима пшениця</i>				
Урожайність, ц/га	19,10	29,7	-10,6	64,3
Витрати на 1 га	279,61	359,33	-79,69	77,8
Витрати на 1 ц	9,46	12,3	-2,84	76,9
Прибуток на 1 га/грн.	950,40	869,1	81,3	109,4
Прибуток на 1 ц/грн.	32,16	29,7	2,46	108,3
<i>Ярий ячмінь</i>				
Урожайність, ц/га	29,03	26,10	2,93	111,23
Витрати на 1 га	191,81	303,0	-111,19	63,3
Прибуток на 1 га/грн.	1245,34	668,5	576,84	186,29
Прибуток на 1 ц/грн.	42,82	26,1	16,72	164,06

чого попиту на органічну продукцію, протягом останніх років масштаби органічного виробництва скорочуються. Німецькі аграрії відмовляються від вирощування органічної продукції, повертаючись до традиційного сільського господарства із за тенденції у розвинених країнах до поступового зменшення цінової різниці між органічними і неорганічними продуктами. З плином часу органічна продукція стає все доступнішою для громадян розвинених країн, в той час як витрати на оплату праці робітникам, які складають левову частку у витратах органічного землеробства, – зростають. З позиції вищезазначеної тенденції зростання споживчого попиту на органічні продукти серед розвинених країн і зниження пропозиції даних товарів розвиток органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні стає дуже перспективним напрямком вітчизняного агропромислового сектору. Виробництво органічної продукції в Україні вимагає набагато нижчих матеріальних затрат, ніж в країнах Європи. Більшою мірою це пояснюється тим, що рівень оплати праці в Україні є набагато нижчим, ніж рівень оплати аналогічної діяльності у європейському союзі. Таким чином, Україна має потенційну порівняльну перевагу у виробництві органічної продукції серед інших країн Європи.

Я вважаю, що якщо розвиток органічного землеробства та органічного виробництва харчової продукції не стане стратегічним завданням України протягом наступних кількох років, то імпорт і власне тіньове виробництво генетично обробленої їжі здатні знищити генофонд українського народу. Тому акцентую увагу на гострій необхідності активізації виробництва органічної продукції в Україні з урахуванням досвіду виробництва аналогічної продукції у європейських країнах.

На основі власних міркувань та досвіду функціонування органічного виробництва у європейських країнах вважаю, що для активізації аналогічної діяльності в Україні перш за все необхідно сформувати законодавчу базу, яка б регулювала функціонування системи органічного землеробства. Оскільки відсутність в Україні законодавчого поля унеможливає організацію системи акредитації і унормування діяльності сертифікаційних

органів, а також перешкоджає позиціонуванню України як експортера органічної продукції на міжнародному ринку.

Україна вже здійснила певні кроки зі створення необхідної законодавчої бази для органічного землеробства, прийнявши 3 вересня 2013 р. Закон України «Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», який визначає правові та економічні основи виробництва та обігу органічної сільськогосподарської продукції та сировини, заходи контролю та нагляду за такою діяльністю і спрямований на забезпечення справедливої конкуренції та належного функціонування ринку органічної продукції та сировини, покращення основних показників стану здоров'я населення, збереження навколишнього природного середовища, раціонального використання ґрунтів, забезпечення раціонального використання та відтворення природних ресурсів, а також гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні [3]. Проте залишається ще ціла низка невирішених питань, які потребують наступних дій [4]:

1. Врегулювання питання акредитації уповноважених органів сертифікації органічного виробництва, а також сертифікації, інспектування процесу органічного виробництва та обігу органічних продуктів відповідними Постановами Кабінету Міністрів України.

2. Внесення змін до Законів України «Про захист рослин» та «Про пестициди і агрохімікати» щодо врегулювання застосування засобів захисту рослин та добрив в органічному виробництві.

3. Розробка національних правил органічного виробництва на основі міжнародних вимог та стандартів.

4. Міністерству аграрної політики та продовольства України необхідно запровадити і забезпечити ведення реєстру національних виробників органічної продукції з його оприлюдненням на веб-сайті Міністерства і в офіційних друкованих виданнях.

5. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства України необхідно забезпечити підготовку фахівців із питань ведення органічного виробництва шляхом запровадження спеціальних програм та курсів у базових програмах з підготовки спеціалістів та менеджерів сільського господарства у профільних ВНЗ України.

6. Кабінету Міністрів України, Міністерству аграрної політики та продовольства, Державній службі статистики України потрібно доповнити державну статистичну звітність в АПК спеціальними формами для відображення позицій з виробництва та обігу сільськогосподарської органічної продукції та продовольства.

Окрім створення необхідної законодавчої бази, Україні для розвитку виробництва екологічно чистої продукції необхідна фінансова і науково-дослідна підтримка. У країнах Європи фінансова підтримка держави виявляється в основному через надання субсидій, причому варто зазначити, що розмір субсидій, що надаються органічним фермам, є більший порівняно із звичайними фермами. Окрім цього, розвинені країни часто створюють спеціальні фонди, що безпосередньо фінансують розвиток органічного землеробства. Наприклад, у Франції з 2007 р. діє спеціальний фонд підтримки органічного землеробства, бюджет якого становить близько трьох мільйонів євро щороку. І це без інвестицій з ЄС. В українському ж

законодавстві державна підтримка, що надається відповідно до Закону України «Про державну підтримку сільського господарства України», зовсім не передбачає особливої фінансової підтримки підприємств органічного землеробства.

Науково-дослідна підтримка полягає у ґрунтово-агрохімічних та ґрунтово-екологічних дослідженнях стану сільськогосподарських земель для вирощування органічної продукції. Зокрема, необхідно здійснити оцінювання, районування й регламентацію придатності ґрунтового покриву України для ведення органічного землеробства; розробити нехімічні способи підтримки родючості ґрунтів при тривалому застосуванні органічного землеробства; знайти природні джерела підвищення родючості ґрунтів; моделювання й прогноз властивостей і родючості ґрунтів за різних сценаріїв органічного землеробства і т. д.

Також для розвитку вітчизняного ринку органічної продукції необхідно розробити концепцію просування товару споживачам, що передбачатиме підвищення поінформованості споживачів про шкідливий вплив на здоров'я продукції рослинництва і тваринництва, яку отримують за допомогою «традиційних» технологій, популяризацію

здорового способу життя, формування ефективних зв'язків з традиційними каналами збуту продукції, створення нових каналів реалізації продукції та інші заходи.

Розвиток органічного землеробства надає великі можливості фермерам та товаровиробникам у реалізації органічної продукції на закордонних ринках. Експорт вітчизняної органічної продукції у європейські країни може принести хороші прибутки українським аграріям, а ті, в свою чергу, отримають ресурси для розвитку сільськогосподарського виробництва як органічної, так і традиційної продукції, збільшуючи тим самим пропозицію вітчизняних товарів на внутрішньому ринку.

Висновки і пропозиції. Отже, розвиток органічного землеробства в Україні сприятиме: задоволенню зростаючих потреб населення у чистих продуктах харчування за рахунок вітчизняного виробництва; підвищенню зайнятості населення; зростанню прибутків аграріїв за рахунок зниження витрат, підвищення вартості продукції та збільшення експорту; відновленню якості сільськогосподарських земель, зниженні забруднення водойм, атмосферного повітря, ґрунтів; збереженню здоров'я населення та ін.

Список літератури:

1. Авраменко Т. П. Організаційно-економічні аспекти органічного землеробства в Україні / Т.П. Авраменко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна Економіка. – 2012. – № 36. – С. 166-169.
2. Доповідь і Рекомендації з органічного сільського господарства Вашингтон : Міністерство сільського господарства США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nal.usda.gov/afsic/pubs/USDAOrgFarmRpt.pdf>.
3. Закон України «Про виробництво й обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» станом на 3 вересня 2013 року № 425-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу до норм.-правов. докум. : <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
4. Ковальова О. В. Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень «Щодо напрямів розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1292/>.
5. Ласло О. О. Органічне землеробство – шлях до екологічно безпечної продукції / О. О. Ласло / Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2009. – № 1. – С. 137-139.
6. The World of Organic Agriculture 2013 : The FiBL-IFOAM Survey : Overview Table / FiBL & IFOAM (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.organic-world.net/fileadmin/documents/yearbook/2013/web-fibl-ifoam-2013-318-321.pdf>.
7. Organic Agriculture Worldwide: Key results from the FiBL-IFOAM survey on organic agriculture worldwide 2013 / Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://orgprints.org/22349/34/fibl-ifoam-2013-regions-2011.pdf>.
8. Organic Agriculture in Europe 2010 : BIO AUSTRIA Round Table at BioFach 2012 / Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://images.derstandard.at/2012/02/19/Bio_Daten.pdf.

Дзюбенко Н. А.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

МЕТОДИКА ПРИМЕНЕНИЯ МИРОВОГО ОПЫТА ОРГАНИЧЕСКОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ В УКРАИНЕ

Резюме

Рассмотрена сущность понятия «органическое земледелие», приведены основные принципы деятельности по производству и переработке органической продукции. Проанализирован мировой рынок органического земледелия и выделены основные его тенденции. Обоснована необходимость развития органического земледелия на территории Украины.

Ключевые слова: органическое земледелие, принципы органического земледелия, IFOAM, органическая продукция, сертификация органической продукции.

Dzyubenko N. O.

Lviv National Ivan Franko University

METHOD OF APPLICATION WORLD EXPERIENCE OF ORGANIC FARMING IN UKRAINE

Summary

The essence of the concept of «organic farming» are the basic principles of the production and processing of organic products. Analysis of the global market of organic farming and highlighted its main trends. The necessity of the development of organic farming in Ukraine.

Key words: organic farming, organic farming principles, IFOAM, organic products, certification of organic products.

УДК 336.22:343.37

Захарова А. С.
Хімченко А. М.

Донецький національний університет

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК НАПРЯМ ДЕТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Досліджено фактори, які впливають на процес тінізації економіки, а також напрямки підвищення рівня легалізації тіншової економіки. Вплив механізмів оподаткування на зростання тіншової економіки. Виявлено способи здійснення податкового контролю.

Ключові слова: тінізація економіки, податкове регулювання, податкове навантаження, податкові надходження, легалізації тіншової економіки.

Актуальність теми. Всі роки існування України як незалежної держави спостерігалось зростаюче занепокоєння серед економістів та політиків з приводу існування тіншової економіки. Ніхто не буде заперечувати, що в Україні сьогодні є значна кількість виробленої продукції та наданих послуг, не відображених у статистичних органах і відповідно не оподаткованих державою, широко використовується практика заниження фактичного обороту та господарських операцій суб'єктів підприємницької діяльності. Все це внесло значний внесок у зростання тіншової економіки України. Сьогодні тіншова економіка є серйозною проблемою для подальшого розвитку України.

В умовах кризи, спаду економіки, а відповідно, зростання тіншової економіки, посилюється регулююча роль держави. Багаторічний досвід країн з розвинутою ринковою економікою підтверджує, що податкове регулювання є потужним фактором детнізації економіки, сприяє формуванню суспільно необхідних пропорцій розвитку, створенню ефективної структури економіки, перетіканню капіталу у сфери, які особливо важливі для сталого соціального та економічного розвитку. В Україні податкове регулювання використовується значно меншою мірою та не виконує тієї ролі, що властива йому в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Тіншову економіку досліджували у своїх працях такі відомі вітчизняні вчені, як: Антипов В., Базилевич В., Базиліук А., Варналій З., Дедекаєв В., Коваленко С., Комісарчук Ю., Мазур І., Мандибура В., Попович В., Предборський В. та ін.

Питання оподаткування та податкового регулювання економіки, активно розглядалися у вітчизняній та закордонній науці. У працях класиків теорії оподаткування Вагнера А., Кейнса Дж., Міля Дж., Петті В., Рікардо Д., Самуельсона П., Сміта А., Тургенєва Н. та інших, досліджено теоретичний аналіз процесів, що відбуваються в суспільстві під впливом податкової системи, обґрунтовано різні типи податкових систем і принципи їх побудови. Серед вітчизняних дослідників податкового регулювання економічних процесів слід назвати: Василика О., Вишневецького В., Гейця В., Іванова Ю., Крисоватого А., Крупку М., Кучерявенка М., Луніну І., Лютого І., Мельника В., Мельника П., Опаріна В., Прокопенко І., Соколовську А., Федосова В., Шаблисту Л., Швабія К., Юрія С. та багатьох інших. Незважаючи на те, що проблема податкового регулювання активно обговорюється вітчизняною науковою спільнотою, практично впродовж усіх років незалежності, окремі її аспекти до кінця не з'ясовані.

Мета дослідження – дослідження механізму протидії тіншовій економіці на основі податкового регулювання.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні основні акценти економічної політики зосереджені на подоланні тих глибоких деформацій, що сформувалися за роки незалежності. Однією з ключових є проблема глибокої тінізації економічної діяльності. (Рис. 1) Додаткові умови для розвитку тіншової економіки створюють галузева та регіональна структура економіки, її надмірна монополізація. Позначаються і відчутні помилки у здійсненні реформ, зокрема тих, що стосуються прискореної лібералізації та приватизаційних процесів, розбудови фінансового сектору, некомплектність та внутрішня суперечливість здійснених кроків.



Рис. 1. Фактори, які впливають на процес тінізації економіки

Неефективне державне регулювання фінансової сфери створює умови для порушень чинного законодавства, внаслідок чого значна частина фінансових ресурсів перетікає в тінь, водночас не до кінця припинено вивіз капіталу з України з використанням банківської системи, яка досі застосовується як інструмент для відмивання тіншових доходів.

Тінізація економіки реально загрожує національній безпеці та демократичному розвитку держави. Значні масштаби тіншової економічної діяльності позначаються на обсягах і структурі ВВП, гальмують соціально-економічні реформи. Одним із найнебезпечніших наслідків розвитку тіншової економіки є криміналізація суспільства. Слід усвідомлювати і посилення впливу тіншового капіталу на різні сфери суспільного життя, його зрощування з державним апаратом, зростання корупції.

Поширення тіншової економіки в Україні залишається однією з ключових проблем соціально-економічного розвитку, її розв'язання має стати об'єктом скоординованих зусиль усіх гілок державної влади, науковців, громадських організацій підприємців, засобів масової інформації тощо. Враховуючи колосальні втрати бюджету держави від тіншової діяльності, боротьба з цим явищем набуває першочергового значення для державної податкової служби.

Важливою характеристикою сучасних податкових систем розвинутих країн є їхня структура співвідношення прямих та непрямих податків. Так, у США, Японії, Канаді, Англії переважають прямі податки; у Франції – непрямі (56,6% – податки на споживання, акцизи, внески підприємців у Фонд соціального страхування). Німеччина, Італія мають досить урівноважену структуру податків (частка непрямих податків у Німеччині – 42,2%, в Італії – 48,9%).

З часу здобуття незалежності податкова система України зазнала значних змін у принципах та механізмах оподаткування. Основні принципи її побудови спрямовано на створення в Україні стабільної податкової системи, яка забезпечить достатній обсяг надходжень платежів до бюджетів, ефективне функціонування економіки держави, справедливий підхід до всіх платників податків з чітким визначенням їх прав і обов'язків (Таблиця 1). Зазначені заходи щодо створення міцної фінансової системи не завжди мали позитивні результати. Щодо фінансового забезпечення вирішення соціально-економічних завдань важливе значення має зниження темпів інфляції, досягнення бездефіцитності державного бюджету, збільшення обсягів надходжень податків і зборів.

Інфляційні процеси, перехід на ринкові відносини, необхідність збільшення фінансування соціальних програм наштовхувало на впровадження непомірного податкового навантаження на платників. Тому при формуванні бюджетів не враховувалося економічне обґрунтування необхідності введення податків, ігнорувалися принципи справедливості при виконанні сумлінними платниками своїх податкових зобов'язань. Безумовно, на той час значна частина економічних взаємовідносин здійснювалася у тіншовому секторі економіки [4, с. 94].

Проблема сплати податків в умовах дефіциту Державного бюджету України є досить актуальною. Враховуючи, що приховування доходів від оподаткування має поширений характер і виступає лише як зовнішній прояв більш глибоких криміногенних процесів перерозподілу національного доходу на користь тіншової економіки, надзвичайно важливою є діяльність підрозділів податкової служби щодо боротьби з цим негативним явищем.

Аналізуючи нинішній стан «тіншового» сектору, можна вважати, що основним джерелом одержання нелегальних доходів є ухилення від оподаткування.

Загалом результати діяльності органів податкової служби можна представити конкретними

даними. За даними ДПА України за 2012 рік, підрозділами податкової міліції шляхом взаємодії з іншими підрозділами податкової служби забезпечено надходження до бюджету коштів на суму понад 4,3 млрд. гривень.

Унаслідок вжитих заходів податковою міліцією у сфері оподаткування викрито 4,4 тис. злочинів, з яких 3,7 тис. – тяжкі. Викрито 2,1 тис. злочинів за ухилення від сплати податків, з яких 1,9 тис. (або 94 відс.) – в особливо великих розмірах.

Також підрозділами податкової міліції припинено незаконну діяльність 119 конвертаційних центрів, які надавали послуги із незаконної конвертації безготівкових коштів у готівкові.

Вживалися заходи щодо боротьби із відмиванням доходів, одержаних злочинним шляхом. За результатами роботи у цьому напрямку у 2012 році виявлено 280 злочинів, відповідальність за які передбачена ст. 209 КК України, за результатами порушено 136 кримінальних справ (за ч.2 та ч.3 ст. 209 КК України). Загальна сума виявленого легалізованого доходу склала 1,2 млрд. гривень.

В основу організації виявлення і руйнування злочинних схем ухилення від сплати податків та забезпечення відшкодування збитків, завданих державі, покладається комплексне оперативноекономічне відпрацювання інформації про системно організовані злочинні дії міжрегіонального характеру, що призводять до втрат бюджету у десятки мільйонів гривень.

З метою активізації протидії злочинності у сфері оподаткування, забезпечення мобілізації коштів до бюджету з тіншового сектору економіки потрібно вжити певних організаційних та практичних заходів щодо підвищення ефективності та зміни пріоритетів у діяльності органів податкової служби (Рис. 2).



Рис. 2. Способи здійснення податкового контролю

Завдяки об'єднанню спільних зусиль контролюючих органів також вдасться виробити спільну стратегію протидії тіншовому обігу. Зауважимо,

Таблиця 1
Основні статистичні дані про діяльність державної податкової служби України за 2007-2010 роки

№ з/п	Найменування показників	2007	2008	2009	2010
1.	Інформація щодо надходжень платежів (у тис. грн.)				
1.1	Надійшло всього, у т.ч.:	120 510 842	148 414 476	137 277 823	182 128 489
1.2	Податок на прибуток	34 407 208	47 856 820	33 048 030	40 359 068
1.3	Податок з доходів фізичних осіб	34 782 069	45 895 759	44 485 267	51 029 252
1.4	Податок на додану вартість, бруто	36 548 470	45 015 906	45 927 248	53 636 975
1.5	Податок на додану вартість, відшкодування				
1.5.1.	відшкодовано всього	-30 917 250	-36 708 701	-37 717 395	-47 616 694
1.5.1.1	у т. ч. на рахунки платників	-18 868 927	-34 408 533	-34 537 345	-24 235 913
1.5.2.	не відшкодовано на рахунки платників	8 585 583	12 786 446	21 812 049	11 113 991
1.6	Нетто всього	17 700 376	11 104 120	11 447 936	29 409 824
1.7	Акцизний збір з вироблених в Україні товарів	9 072 213	10 230 145	17 934 475	23 715 259
1.8	Інші податки і збори	24 548 976	33 327 632	30 362 115	37 615 086

що основні зусилля органи податкової служби зосереджують на упередженні та викритті злочинів у найважливіших галузях економіки, а також на забезпеченні всіх податкових надходжень до бюджету. Податковими органами і надалі проводяться дієві заходи для погашення податкової заборгованості, виявлення масштабно спланованих і професійно замаскованих схем ухилення від сплати податків в особливо великих розмірах, попередження спроб незаконного відшкодування з бюджету ПДВ.

Водночас не може не турбувати негативна динаміка сплати податку на додану вартість, наднизьке задеклароване податкове навантаження з ПДВ та податку на прибуток підприємствами – виробниками спирту та алкогольних напоїв, що сплачують акцизний збір у значних сумах. Використовуються схеми мінімізації податкових зобов'язань, серед яких, зокрема, використання товарного знаку на користь пов'язаних осіб або нерезидентів, сплата в значних обсягах комісійних винагород пов'язаним особам або отримання від них маркетингових послуг, нетиповий для основного виду діяльності експорт.

Питання адміністрування податку на додану вартість є особливо актуальним, адже моніторинг надходжень податків до бюджету свідчить про те, що у формуванні дохідної частини Державного бюджету цьому податку належить близько 60%. Через ряд зловживань, які використовують недобросовісні платники податків для незаконного його відшкодування, податковим органам необхідно здійснити ряд заходів та перевірок щоб підтвердити достовірність заявлених сумм до відшкодування. Тож, важливо на сьогодні знайти компромісний варіант, який через законодавчі норми врегулює питання процесу відшкодування ПДВ з бюджету.

Ідеологія сучасної податкової політики спрямована на налагодження цивілізованих стосунків між державою та платниками податків. Суб'єкти господарювання повинні бачити у працівниках податкової служби партнерів і помічників, і тільки за таких умов ми можемо розраховувати на розквіт нашої держави. Головне завдання кожного співробітника податкової служби – виконувати свої службові обов'язки так, щоб на практиці підтвердити: найвищий статус у державі має добросовісний платник податків.

Перш за все працівники податкової служби повинні розуміти, що головною дійовою особою в податковій системі є платник податків, бо саме він їх сплачує і забезпечує гідне майбутнє нашої державі. Тож ввічливе та поважне ставлення повинно бути запорукою у щоденному спілкуванні з платниками податків і стане головним важелем у забезпеченні сплати податків до казни держави на добровільній основі.

Згідно з чинним законодавством, у системі Державної податкової служби України, створено спеціальні підрозділи по боротьбі з корупцією безпосередньо в органах податкової служби – як у центральному апараті, так і на рівні обласних державних податкових адміністрацій.

Передбачається, що наявність тіньового сектору в економіці держави призводить до:

- втрати податкових надходжень до бюджету і, як результат, ускладнення виконання фінансових зобов'язань держави;
- недієвості управлінських рішень внаслідок відсутності повної та об'єктивної інформації про розвиток економічних процесів;

- скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів через неможливість відкритого витрачання тіньовими структурами прихованих від оподаткування доходів та їхній вплив за кордон;

- зменшення інтересу потенційних стратегічних інвесторів до українських підприємств, що значно гальмує процеси приватизації, фінансового оздоровлення виробництва та приплив іноземних інвестицій.

При розробці заходів боротьби контролюючим органам потрібно враховувати і глобальні питання тінізації у посиленні боротьби з відмиванням коштів, отриманих злочинним шляхом, та припинення фінансування тероризму, що є однією з обов'язкових умов, які випливають із міжнародних правових актів та угод, зокрема Конвенції Ради Європи «Про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом», рекомендації Групи з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей (FATF) та інших документів. Це зобов'язує нашу державу на міжнародному рівні запобігти тінізації та криміналізації економічних процесів. (Таблиця 2)

Таблиця 2

Напрямки підвищення рівня легалізації тіньової економіки

Для підвищення рівня легалізації тіньової економіки необхідно:			
- запровадити на певний перехідний період політику амністії щодо тіньового капіталу через відкриття йому шляхів для легального інвестування за одночасної протидії його поверненню в тінь;	- здійснювати заохочення інвестиційного використання коштів, що легалізуються (зокрема шляхом звільнення від оподаткування легалізованих коштів, що інвестуються);	- гарантувати з боку держави жодних спроб переслідування власників капіталів, які отримані незаконним шляхом, за умови інвестування цих коштів у виробничу сферу економіки;	- посилити контроль над впливом капіталів за межі України.

Висновки. Зважаючи на те, що формування ефективної конкурентоспроможної економіки, впровадження партнерських відносин влади і бізнесу неможливе без суттєвого зниження рівня тінізації української економіки актуальним питанням постає розробка спеціальної довгострокової політики легалізації тіньових капіталів з метою подальшого залучення до офіційного господарського обороту коштів, що обслуговують тіньові економічні операції або вивезені за кордон.

Відповідно, кошти, отримані легальною економікою внаслідок процесів детінізації, розглядатимуться як важливий потенційний ресурс поживлення інвестиційних процесів та реалізації інноваційної політики розвитку економіки України.

З метою обмеження корупції і «тіньової» економічної діяльності потрібно здійснити впровадження цілісної системи дій, спрямованих на викорінення їх причин, врегулювання питання легалізації «тіньових» капіталів, їх причин, врегулювання питання легалізації «тіньових» капіталів, їх інвестування в економіці України.

Отже, скорочення обсягів тіньової економіки, досягнення стовідсоткової сплати податків, побудова ділових партнерських взаємин з платниками податків – це головні завдання, виконання яких і надалі буде забезпечувати визнання роботи податкової служби громадськістю.

Список літератури:

1. Сидоренко Т.О. Сутність та ухилення від сплати податків / Т.О. Сидоренко // Гроші, фінанси і кредит. – 2010. – № 6. – С. 48-52.
2. Правова природа тіньової економіки: поняття, причини та напрями детінізації / Д. Харко // Вісник Львів. ун-ту, серія юрид. – Вип. 52. – 2011. – С. 351-357.
3. Огляд основних застосовуваних схем мінімізації податків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bank-ua.com/article/961/> (16.03.2010).
4. Леонов С. В. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – № 3. – 2012.
5. Міністерство доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minrd.gov.ua/>.

Захарова А. С.

Химченко А. Н.

Донецький національний університет

НАЛОГОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ КАК НАПРАВЛЕНИЕ ДЕТЕНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ГОСУДАРСТВА

Резюме

Исследованы факторы, влияющие на процесс тенизации экономики, а также пути повышения уровня легализации теневой экономики. Влияние механизмов налогообложения на рост теневой экономики. Выявлены способы осуществления налогового контроля.

Ключевые слова: тенизация экономики, налоговое регулирование, налоговая нагрузка, налоговые поступления, легализации теневой экономики.

Zakharova A. S.

Khimchenko A. N.

Donetsk National University

TAX REGULATION AS A COURSE OF STATE'S ECONOMY DESHADOWING

Summary

Factors that affect the process of economy's shadowing, as well as promotion of the shadow Economy level directions have been discovered. The tax mechanisms' impact on the Shadow Economy's increasing. The measures of tax control implementation have been explored.

Key words: the economy's shadowing, tax regulation, tax capacity, tax earnings, Shadow Economy legalization.

УДК 656.07.078

Зоріна О. І.

Українська державна академія залізничного транспорту

МАРКЕТИНГОВА СЕГМЕНТАЦІЯ ТРАНСПОРТНОГО РИНКУ

Проаналізовано основні принципи і особливості проведення маркетингової сегментації транспортного ринку. Визначено профіль вантажовласника. Наведено класифікацію транспортного ринку.

Ключові слова: маркетингова сегментація, сегмент транспортного ринку, критерії сегментації вантаживласників, цільова аудиторія.

Постановка проблеми. Аналіз перспектив розвитку залізничного транспорту України вказує на необхідність здійснення обґрунтованих маркетингових заходів, які спрямовані на підвищення якості транспортного обслуговування вантажовласників і підвищення доходів від вантажних перевезень. Одним з таких заходів є маркетингова сегментація транспортного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати останніх досліджень щодо вживання маркетингового інструментарію на ринку транспортних послуг зустрічаються в роботах І.М. Аксьонова [3], В.І. Галабурди [1], В.Л. Диканя [6] та інших авторів. Але малодосліджуваними залишаються питання класифікації сегментації транспортного ринку.

Метою статті є визначення доцільності проведення маркетингової сегментації ринку тран-

спортних послуг, що дозволить краще вивчити потреби вантаживласників, а також збільшити якість транспортних послуг, що у довгостроковій перспективі допоможе підвищити доходність вантажних перевезень.

Виклад основного матеріалу. Вивчення попиту на послуги та аналіз ринкових можливостей підприємства, що надає послуги, тісно пов'язані з дослідженням ринкової сегментації. Саме через політику сегментації ринку, що її проводить підприємство, втілюється у життя найважливіший принцип маркетингу – орієнтація на споживача.

Для того щоб вантажовідправник став клієнтом транспортного підприємства, воно повинно надати вантажовідправнику послуги такої якості і на таких умовах, яких він потребує. Найбільш прийнятним для клієнта був би індивідуальний підхід незалежно від розмірів відправки, однак

транспортне підприємство не завжди має можливість надати будь-які транспортні послуги на прийнятних умовах. Тому для вибору «своїх» клієнтів транспортне підприємство може виконувати сегментацію транспортного ринку з урахуванням можливого набору майбутніх маркетингових заходів.

Сегментація транспортного ринку – розподіл ринку на окремі групи споживачів транспортних послуг, для кожної з яких потрібні свої послуги, а також комплекс маркетингу. Іншими словами, сегментація ринку – це класифікація споживачів на групи, які відрізняються відносно однорідністю попиту, смаків та переваг [6].

Сегмент ринку – це частка ринку, що визначена особливим чином, яка може бути ефективно обслугована підприємством [6].

Метою сегментації транспортного ринку є:

- виявлення найбільш важливих для кожної групи потреб у транспортних послугах;
- пошук можливості розподілення роботи з вантажовідправниками;
- підбір для кожної групи (або навіть кожного вантажовідправника) такого підходу і набору інструментів (тип рухомого складу, особливості перевезення, умови сплати, терміновість і гарантії доставки та ін.), які її найбільше задовольняють.

Усі ці заходи мають бути направлені на орієнтування підприємством своєї політики на задоволення попиту споживачів з метою підвищення прибутковості транспортного підприємства.

Сегментація транспортного ринку дозволяє:

- уточнити (скоригувати) потенційну місткість ринку;
- визначити профіль найбільш імовірного споживача даного продукту;
- виявити, як необхідно змінити параметри продукту (ціну, якість, рівень сервісу та ін.) при його реалізації на різних сегментах ринку;
- з'ясувати, які зміни необхідно внести в рекламу та стратегію маркетингу компанії при роботі з різними групами споживачів.

Об'єктами сегментації ринку вантажних перевезень є:

- групи споживачів (вантажовідправники, вантажоодержувачі);
- групи транспортних послуг різних характеристик;
- підприємства-конкуренти та конкурентні види транспорту [6].

Сегментація транспортного ринку за групами споживачів – це групування вантажовідправників і вантажоодержувачів за будь-якими ознаками, які у тій чи іншій мірі визначають мотиви їх поведінки на ринку. У цьому випадку сегментація проводиться послідовно за декількома ознаками, починаючи з найбільш суттєвих: рід вантажу; вид перевезення; галузі народного господарства, місцезнаходження, обсяги перевезень, дальність перевезень, можливість надання послуг конкурентами, регулярність перевезень та ін.

Сегментація транспортного ринку за групами продуктів являє собою похідну від сегментації ринку за групами споживачів, яка враховує запити та переваги споживачів з якісних характеристик пропонованої транспортної послуги. Цей вид сегментації необхідний для пропозиції додаткових послуг або підвищеного рівня сервісу.

Сегментація транспортного ринку за конкурентами – групування конкурентів за факторами конкурентоспроможності у просуванні на ринок. Проводиться в поєднанні з іншими видами сег-

ментації. Для виконання цього виду сегментації доцільно використовувати метод функціональних карт, який був спеціально адаптований до залізничного транспорту.

Практичне виконання сегментації вантажовідправників є складною задачею. Очевидно, що у кожного виду транспорту є частка клієнтів, які користуються його послугами традиційно. Інша частина вантажовідправників користуються послугами декількох видів транспорту або підприємств одного і того ж виду транспорту. Цю групу споживачів називають „полем конкуренції”. Тому керівництву транспортного підприємства важливо визначитися, з якими сегментами вантажовідправників воно має намір співпрацювати. Виявлення найбільш важливих з точки зору маркетингологів підгруп клієнтів проводиться на основі вивчення структури вантажів, що перевозяться, та особливостей діяльності вантажоутворюючих підприємств, які виявлені в результаті маркетингових обстежень вантажовласників у районі тягіння транспортного підприємства.

Вибір критеріїв сегментації залежить від економічних і географічних особливостей регіону, розвитку транспортної інфраструктури, особливостей управління та можливостей транспортного підприємства [7].

Наведемо приклад можливого підходу до сегментації ринку вантажовідправників з точки зору залізниці.

Виконання сегментації необхідно проводити у два етапи. На першому етапі розділити всіх вантажовідправників на групи за обсягами навантаження та дальності перевезення, виділити транзитні та міжнародні перевезення в окрему підгрупу. Тому, можливо, маркетингологам на першому етапі буде зручно відокремити сегменти, наведені на рис. 1.

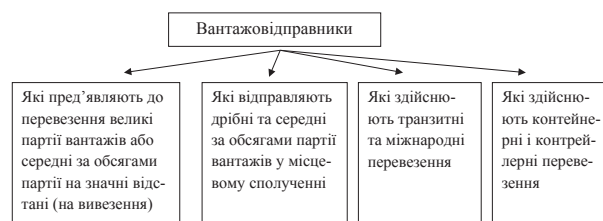


Рис. 1. Сегменти вантажовідправників на залізничному транспорті

Підходи до роботи з цими чотирма великими сегментами принципово відрізняються.

1. На сегменті великих та середніх вантажовласників, які роблять відчутний внесок у вантажообіг залізниці, більш доцільним є індивідуальний підхід. Основою цього підходу є взаємовигідна співпраця залізниці з такими підприємствами на довгостроковій основі. У залежності від практичної ситуації далі доцільно виконувати другий етап сегментації, на якому великих та середніх вантажовідправників розділяють на більш дрібні підгрупи.

Критерієм сегментації передусім служить назва вантажу у відповідності до прийнятої на залізницях номенклатури вантажів (вугілля, наливні, залізна руда та чорні метали, добрива, хімікати, контейнери, цемент, ліс, папір, імпорт, автомобілі, промисловина). При необхідності для більш повного урахування вимог вантажовідправників та економії витрат на здійснення маркетингових заходів можна розділити вантажовідправників на більш дрібні сегменти за одним або декількома з таких критеріїв:

- періодичність перевезень;
- спеціальні вимоги до рухомого складу;
- терміни доставки;
- умови сплати або надійність клієнта;
- особливості договору;
- вимоги зі схоронності вантажу та ін. [9].

Методами збору інформації і проведення аналітичної роботи на сегменті великих вантажовідправників є анкетування, особисте спілкування маркетологів з керівництвом підприємства-вантажовідправника, аналіз економічного стану, господарських та фінансових проблем вантажовідправника, ситуації в галузі, вивчення географії продажу, дослідження цін на продукцію та розрахунок транспортної складової в ціні.

2. На сегменті вантажовідправників дрібних та середніх партій вантажів переважно в місцевому сполученні роботу повинні проводити маркетологи станцій, механізованих дистанцій вантажно-розвантажувальних робіт, а також працівники транспортно-експедиційних організацій.

Цей сегмент ринку підрозділяють:

- за родом рухомого складу;
- за умовами сплати;
- за терміном доставки;
- за комплексністю обслуговування «від дверей до дверей»;
- за умовами схоронності вантажу та готовності сплати за охоронні послуги та ін.

При дослідженні цих сегментів крім аналізу розподілення вантажів за родами та назвами,

доцільне виконання аналізу еластичності попиту на перевезення за ціною та за рядом показників якості (швидкістю та дотриманням термінів доставки, простотою та оперативністю оформлення документів та ін.).

3. Аналіз сегмента вантажовідправників, що здійснюють контейнерні та контейнерні перевезення вантажів, дозволяє сформувати ефективні маршрутні перевезення, особливі підходи до тарифної та комунікаційної політики, привабливої для клієнтури. У цій групі вантажовідправників необхідно виділити окремо сегмент міжнародних перевезень контейнерів з метою вироблення спеціальної програми маркетингових заходів щодо залучення вантажовласників інших країн, розвитку транспортних коридорів, взаємодії з морськими портами та ін.

4. Аналіз сегмента транзитних та міжнародних перевезень вантажів зводиться до з'ясування їх розподілення за обсягами, родами, пунктами відправлення, пунктами та країнами призначення, ступенем періодичності, вимогами вантажовідправників до термінів доставки, схоронністю та іншими показниками якості.

Висновки. Таким чином, маркетингова сегментація і вивчення перерахованих вище сегментів вантажовідправників може надати підприємствам залізничного транспорту великі можливості для розвитку і знайти нові види співробітництва з вантажовласниками в умовах реформування залізничного транспорту України.

Список літератури:

1. Абрамов А.П., Галабурда В.Г., Иванова Е.А. Маркетинг на транспорте : учеб. для вузов / Под общ. ред. В.Г. Галабурды. – М. : Желдориздат, 2001. – 329 с.
2. Азарян О.М. Маркетинг : підручник. – К. : Студцентр 2003. – 150 с.
3. Аксенов И. М. Эффективность пассажирских железнодорожных перевозок. – К. : Транспорт Украины, 2004. – 284 с. – 220 с.
4. Алексунин В.А. Маркетинг. Краткий курс : учебное пособие. – М. : «Дашков и К», 2002. – 290 с.
5. Басовский Л.Е. Маркетинг. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 210 с.
6. Галабурда В.Г. Транспортный маркетинг. – М. : Изд-во «Маршрут», 2006. – 264 с.
7. Гаркавенко С.С. Маркетинг : підручник. – К. : Лібра, 2004. – 350 с.
8. Дикань, В.Л. Социально-ориентированная рыночная экономика Украины в условиях глобализации [Текст] / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 35. – С. 15-19.
9. Маркетинг : учебник / А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др.; Под ред. А.Н. Романова. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1996. – 300 с.
10. Мороз Л.А., Чухрай Н.І. Маркетинг : підручник / За ред. Л.А. Мороз. – Львів : Нац. університет «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2002. – 189 с.
11. Овечкина О.М. Основы маркетинга : учебн. пособие. – М. : Изд-во деловой и учебной литературы, 2004. – 156 с.

Зорина Е. И.

Украинская государственная академия железнодорожного транспорта

МАРКЕТИНГОВАЯ СЕГМЕНТАЦИЯ ТРАНСПОРТНОГО РЫНКА

Резюме

Проанализированы основные принципы и особенности проведения маркетинговой сегментации транспортного рынка. Определен профиль грузовладельца. Приведена классификация транспортного рынка.

Ключевые слова: маркетинговая сегментация, сегмент транспортного рынка, критерии сегментации грузовладельцев, целевая аудитория.

Zorina O. I.

Ukrainian State Academy of Railway Transport

MARKETING TRANSPORT MARKET SEGMENTATION

Summary

Basic principles and features of conducting of marketing transport market segmentation are analysed. The type of owner of goods is definite. Classification of transport market is resulted.

Key words: marketing segmentation, segment of transport market, criteria of segmentation of owners of goods, audience having a special purpose.

УДК 330.341.1(477)

Круглякова В. В.

Львівський національний університет імені Івана Франка

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ОСНОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджується інноваційний потенціал як сучасний інструмент управління підприємствами. Розглянуто основи зростання показників ефективності господарювання, конкурентоспроможності підприємства та його окремих складових. Запропоновано елементи організаційного механізму управління, які впливають на інноваційний потенціал підприємства.

Ключові слова: потенціал, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, стратегія розвитку, інновація, підприємство.

Постановка проблеми. Економічний розвиток національного господарства та його складових у сучасних умовах усе більше залежить від технологічних зрушень на підґрунті інновацій. Уміння формувати й ефективно використовувати інноваційний потенціал стає вирішальним чинником забезпечення конкурентоспроможності та розвитку вітчизняних підприємств.

У сучасних умовах основним засобом підтримки високих темпів розвитку та досягнення необхідного рівня прибутковості суб'єктами господарювання стає постійне впровадження ними інновацій. Тому підприємствам в Україні варто приділяти більшу увагу вивченню питань змісту та складових власного інноваційного потенціалу. До того ж успішне управління інноваційним потенціалом у сучасних умовах необхідно розглядати як умову забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства, а отже, і його існування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробками різних проблем інноваційної діяльності на різних рівнях управління інноваціями займалися такі вітчизняні та зарубіжні фахівці: Ілляшенко С. М., Краснокутська Н. С., Балабанов І. Т., Данько М. А., Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. та ін. Але в сучасних умовах відчувається брак системних підходів в дослідженнях інноваційного потенціалу підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень зазначеної проблеми, досі існують протиріччя з питань визначення змісту та структури інноваційного потенціалу. Також по-різному досліджується інноваційний потенціал як основа стратегії розвитку підприємства. Таким чином, питання сутності та управління розвитком інноваційного потенціалу потребують більш детального розгляду.

Мета статті. У зв'язку з цим ціллю даної статті являється визначення сутності та основних складових інноваційного потенціалу як основи стратегії розвитку підприємства, а також виявлення основних елементів організаційного механізму управління, які впливають на інноваційний потенціал підприємства.

Виклад основного матеріалу. Термін «потенціал» означає здатність і готовність будь-якої організації здійснювати реалізацію інноваційного процесу [1, с. 231]. У вітчизняній літературі термін «потенціал» у широкому розумінні трактується як можливість, запаси, засоби, наявні сили, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь [2, с. 21]. У широкому розумінні поняття «потенціал» – це засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути

використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній сфері [3, с. 108].

Базовою складовою здійснення інноваційної діяльності є інноваційний потенціал, який являє собою сукупність елементів, які необхідні для вирішення конкретних виробничих завдань та відображають готовність підприємства для їх рішення [4, с. 23]. За цих умов в рамках потенціалу підприємства особливу актуальність набувають питання щодо створення, розвитку і використання інноваційного потенціалу, що дасть змогу більш ефективними шляхами досягти намічених результатів у прийнятні терміни.

У ході визначення поняття «інноваційний потенціал» варто виділяти об'єктивну (ресурсну) складову інноваційного потенціалу і його суб'єктивну складову [5, с. 172].

Об'єктивні складові інноваційного потенціалу пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. За таким підходом інноваційний потенціал підприємства – це сукупність ресурсів, які безпосередньо беруть участь в інноваційному процесі, перебувають у взаємозв'язку, і факторів, що створюють необхідні умови для ефективного використання цих ресурсів з метою досягнення відповідних орієнтирів інноваційної діяльності і підвищення конкурентоспроможності підприємства загалом. Ресурси споживаються і відтворюються у певній формі в процесі функціонування (табл. 1).

Таблиця 1
Структура ресурсної складової інноваційного потенціалу [5, с. 173]

Назва ресурсів	Зміст ресурсів
Наукові	Наукові розробки лабораторій, дослідно-винахідницькі лабораторії, ноу-хау
Технічні	Особливості виробничого обладнання, основних і допоміжних матеріалів, технічного оснащення для виробництва нової продукції
Технологічні	Наявність прогресивних технологій і методів організації виробництва
Просторові	Виробничі площі характер будівель, комунікацій та їх розміщення
Кадрові	Класифікаційний, демографічний склад, стан плінності, здатність адаптуватися до змін
Фінансові	Наявність власних фінансових ресурсів, інших джерел фінансування, умов кредитування

Ресурсна складова інноваційного потенціалу забезпечує здатність організації до генерації, сприйняття і впровадження нових (радикальних і модифікованих) ідей для його системного тех-

нічного, організаційного та управлінського оновлення.

До суб'єктивних складових інноваційного потенціалу підприємства належать [5, с. 174]:

- управлінський потенціал – це навички і здібності керівників усіх рівнів менеджменту до формування, організації, створення належних умов для функціонування і розвитку соціально-економічної системи підприємства. В узагальненому вигляді управлінський потенціал є інтеграцією функціонально-структурних і нематеріальних елементів;

- потенціал організаційної структури управління – загальнокорпоративний управлінський (формальний і неформальний) механізм функціонування підприємства, який втілює рівень організації функціональних елементів системи і характер взаємозв'язків між ними;

- маркетинговий потенціал – це максимальна можливість підприємства до систематизованого і планомірного спрямування всіх його функцій (визначення потреб і попиту, організації виробництва, продажу та обслуговування після продажу) на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту. У структурі маркетингового потенціалу окремо виділяють логістичний ресурс;

- логістичний потенціал підприємства можна визначити як максимальну продуктивність (функціональну спроможність) системно інтегрованих підрозділів, які охоплюють усі види діяльності щодо переміщення у просторі і руху в часі: переміщення співробітників, розміщення їх по службових приміщеннях, переміщення за часовим графіком; матеріалів і готових виробів – транспортування, складування, збереження, сортування і перерозподіл; енергетичних та інформаційних потоків – передавання, обробка, збереження і трансформація.

Для того, щоб впровадити інновацію (виробничу, маркетингову, організаційну), підприємство має володіти відповідними можливостями на кожному етапі інноваційного циклу – від НДДКР до впровадження інноваційного товару на ринку. Ці можливості становлять основну частину інноваційного потенціалу підприємства.

Високий інноваційний потенціал підприємства можна досягти завдяки таким елементам організаційного механізму управління [6, с. 50-51]:

- організаційній структурі – лінійно-функціональній з елементами програмно-цільових організаційних утворень, матричній структурі, творчій команді;

- технології – гнучких автоматизованих виробничих модулів, зв'язаних безрейковою гнучкою транспортною системою;

- організації праці – бригадній, із високим рівнем поєднання операцій і професій, вільному вибору часу;

- оплаті праці – почасово-преміальній, бригадній із використанням особистого внеску;

- переміщенню персоналу – можливість горизонтальних і вертикальних переміщень згідно із вирішуваними завданнями, створення тимчасових бригад;

- стилю управління – делегування повноважень, залучення персоналу до розроблення рішень, подання ідей;

- системі інформування персоналу – докладне інформування про діяльність підприємства в цілому, проблеми та завдання у сфері інновацій;

- дослідно-конструкторним приміщенням, лабораторіям, відділам – універсального типу, наявність резервних площ, можливість змінення компоновки лабораторій, відділів;

- психологічного клімату – спрямування на пошук рішень оперативних і довгострокових як у рамках робочого місця, так і поза його межами, стимулювання інноваційного клімату, інноваційної активності.

Саме ці основні елементи організаційного механізму управління відіграють провідну роль у формуванні інноваційного потенціалу підприємства за умовами їх реструктуризації та переходу до інтенсивного розвитку.

Висновки і пропозиції. Отже, однією з важливих складових, одночасно спрямовуючим вектором і джерелом розвитку є інноваційний потенціал. Це порівняно нова категорія, яка має важливе як теоретичне, так і практичне значення, потребує розробки нових принципів її дослідження та аналізу, а також виступає сучасним інструментом управління. При визначенні поняття «інноваційний потенціал» слід виділяти об'єктивну (ресурсну) складову інноваційного потенціалу і його суб'єктивну складову.

Для того щоб впровадити інновацію, підприємство має володіти відповідними можливостями на кожному етапі інноваційного циклу. Ці можливості становлять основну частину інноваційного потенціалу підприємства.

Також визначено ряд основних елементів організаційного механізму управління, взаємодія і взаємообумовленість яких сприяє розвитку інноваційного потенціалу та можливостей підприємства у інноваційній діяльності для задоволення зростаючих потреб ринку.

Список літератури:

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навчальний посібник. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
2. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов – СПб. : Питер, 2007. – 208 с.
4. Данько М. Інноваційний потенціал у промисловості України // Економіст. – 2007. – № 10. – С. 23-34.
5. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
6. Федуллова Л. І., Колош М.О. Інноваційний потенціал підприємства як фактор забезпечення результативності реструктуризації // Наукові праці МАУП. Вип. 3. – К. : МАУП, 2007. – С. 48-51.

Круглякова В. В.

Львовский национальный университет имени Ивана Франко

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье исследуется инновационный потенциал как современный инструмент управления предприятиями. Рассмотрены основы роста показателей эффективности хозяйствования, конкурентоспособности предприятия и его отдельных составляющих. Предложены элементы организационного механизма управления, влияющие на инновационный потенциал предприятия.

Ключевые слова: потенциал, инновационная деятельность, инновационный потенциал, стратегия развития, инновация, предприятие.

Krugliakova V. V.

Ivan Franko National University of Lviv

INNOVATIVE POTENTIAL AS A BASIS DEVELOPMENT STRATEGY

Summary

The innovative potential as a modern management tool bases of growth performance management. Enterprise competitiveness and its individual components are described in the article. Elements of organizational mechanism of administration affecting enterprise's innovative potential are suggested.

Key words: potential, innovative activity, innovation potential, strategy development, innovation, enterprise.

УДК 338.22.021.4

Кущенко Д. І.

Академія митної служби України

МИТНА ДІЯЛЬНІСТЬ У СИСТЕМІ ФАКТОРІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена питанням характеристики впливу діяльності митних інститутів на економічну безпеку держави. Визначаються особливості взаємодії економічних та митних процесів у сфері розбудови національної економіки. Автор надає схематичне зображення місця митної безпеки як провідної складової національної безпеки. Проаналізовано міжнародний досвід у сфері реалізації економічної безпеки крізь призму державних органів.

Ключові слова: економічна безпека, митна безпека, національна економіка.

Постановка проблеми. Процес ринкового реформування економічної системи, з метою побудови ринкової моделі господарювання, передбачає включення економіки України до світової системи міжнародних економічних відносин. Вироблення оптимальної моделі функціонування економіки країни у світовому економічному просторі є одним із стратегічних завдань трансформування економічної системи. Це пов'язано з тією особливою роллю, яку відіграють зовнішньоекономічні відносини, які, в свою чергу, реалізуються через митні відносини. При формуванні ефективної системи господарювання вони стають одним із визначальних факторів економічного зростання.

Постановка задачі. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у виявленні найбільш суттєвих напрямів економічної безпеки в рамках системи економічних інтересів України крізь призму митних інститутів, і пошук найбільш ефективних стратегій боротьби з погрозами стабільності національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний етап ринкової трансформації економіки України передбачає, насамперед, розбудову таких елементів економічної системи, які, з одного боку, здатні забезпечувати однакові умови для здійснення господарської діяльності для усіх суб'єктів підприємницької діяльності, а з іншого – слугують

інструментами державного впливу на загальну ситуацію в країні через призму діяльності митної служби України. Важливу роль у захисті національних інтересів відіграє митна служба, яка є невід'ємним складником економічної безпеки держави.

Необхідність інтеграції української економіки у світову економічну систему загострила питання зовнішньоекономічної безпеки, без забезпечення якої Україна не зможе остаточно увійти у ХХІ століття як рівноправний учасник міжнародних економічних зв'язків, знайти належне їй місце у міжнародному поділі праці і гідно відповісти на глобальні виклики її національній безпеці.

Серед виконаних і опублікованих в Україні робіт вагомий внесок у вирішення проблем діяльності митних органів у сфері забезпечення економічної безпеки національної економіки вносять праці як вітчизняних (Плескач В., Затонацька Т., Письменний І., Пашко П., Новосад О., Корнева Т., Корнева Т., Єсепчук Н., Гриценко О., Структура І., Новікова К., Стирн, Абалкіна Л.), так і зарубіжних дослідників (Афонин П., Барамзин С., Грачев О., Дудин Є., Ершов А., Макінтайра М., Мікалопулука К., Абалкіна Л., Асланова Т., Бугаліна А.).

Однак у вітчизняних публікаціях в недостатній мірі висвітлені і системно розглянуті особливості формування інноваційних систем у зарубіжних країнах.

Проблема забезпечення економічної безпеки країни виникає з появою самої держави, її національних інтересів та усвідомлення останніх. Перші згадки про необхідність забезпечення економічної безпеки знаходимо ще в Платона в його «Державі», який вказує, що ідеальною є та держава, де панує достаток, а не надлишок. Саме поява надлишкових потреб призводить до воєн та перетворює «здорову державу» на «державу, що лихоманить» [1, с. 372]. Бажання надмірного споживання та володіння предметами розкоші призводить до необхідності розширення держави шляхом завоювання нових територій та отримання нових ресурсів, які дають змогу задовольнити надмірні потреби. Таким чином, розробка Платоном ідеальної держави є механізмом забезпечення економічної безпеки та протидії деструктивним чинникам. Під деструктивними чинниками можна розуміти процеси розбалансування внутрішньої та зовнішньої економіки країни. До інструментів забезпечення економічно стабільного розвитку держави можна віднести митні органи які безпосередньо виконують функції покладені на них. Тому комплекс заходів направлених на підвищення економічного добробуту держава і дасть картину ідеальної держави.

Поняття економічної безпеки складається з низки елементів, зокрема: макроекономічної, фінансової, зовнішньоекономічної, інвестиційної, науково-технологічної, енергетичної, виробничої, демографічної, соціальної, продовольчої безпеки. Отже, економічна безпека держави є над системою зовнішньоекономічної безпеки. Серед учених немає одностайності щодо визначення поняття зовнішньоекономічної безпеки. Більшість з них наголошує на стійкості економічної системи, необхідності протидії зовнішнім загрозам та мінімізації наслідків негативних чинників зовнішнього середовища.

Відсутність концептуальних основ характеристики й єдиної думки про економічну безпеку та її ролі в забезпеченні сталого розвитку української економіки. Необхідно детально розглянути та охарактеризувати основні розуміння змісту та існуючих дефініцій поняття економічної безпеки в результаті чого запропонувати власне визначення економічної безпеки. В епоху нинішніх складних викликів для національної економіки України перед суспільством постає задача пошуку універсальних методів захисту. Економічна безпека є найважливішим елементом національної безпеки Незалежно від різноманітності поглядів на безпеку не може бути сумнівів щодо необхідності її включення в економічну життєздатності нашого суспільства. Найчастіше за своїм змістом економічна безпека розглядається як статичне явище з постійними зв'язками. Системі народного господарства притаманні постійний рух при якому відбувається відтворення в незмінному вигляді

Але економіка будь-якої країни в тому числі й України характеризується багатоаспектною трансформацією. Тому економічну безпеку необхідно розглядати з урахуванням динамічного підходу. На думку Л.І. Абалкіна, економічна безпека це стан економічної системи який дозволяє їй розвиватися динамічно ефективно і вирішувати соціальні завдання і при якому держава має можливість виробляти і втілювати в життя незалежну економічну політику [2, с. 12].

Можна зробити висновок що розвиток економіки країни на досить динамічному рівні буде завжди відбуватися за рахунок фіскальних органів

влади. Проте С.І. Кіреєв вважає, що сутність економічної безпеки України визначають інші чинники, а саме [3, с. 489]: спроможність національної економіки забезпечити вільний, незалежний розвиток і на громадянських засадах утримати стабільність суспільства загалом та його окремих інституцій, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій; спроможність української держави захистити національні економічні інтереси від зовнішніх та внутрішніх загроз. Тому в даній ситуації органом, який реалізує політику захисту економічних інтересів держави, виступає митна служба.

Аспекти економічної безпеки держави характеризуються нестачею будь-яких ресурсів та бажанням їх отримати, що є причиною розподілу економічної безпеки на чотири пороги: чутливість, уразливість, спокій та розпад. Кожен із цих складових системи безпеки має свої критичні межі. Визначаючи рамки порогів економічної безпеки, вони приймають вигляд трьох чотиригранних пірамід, вкладених одна в іншу. Перша – у межах порогу чутливості, друга – порогу уразливості й третя – порогу, яка спричиняє розпад. В основі усіх пірамід знаходяться чотири грані, що символізують наявність достатньої кількості людських, природних та фінансових ресурсів. Четвертою складовою є час, а стержнем усіх цих складових є розвиток, прямування до певної мети, що являє собою вершина кожної піраміди. Визначаючи поріг кожної складової економічної безпеки, можна формувати митну політику держави, шукати шляхи розв'язання рішень щодо відсутності ресурсів та передбачати загрозливі ситуації, що призводять до розпаду.

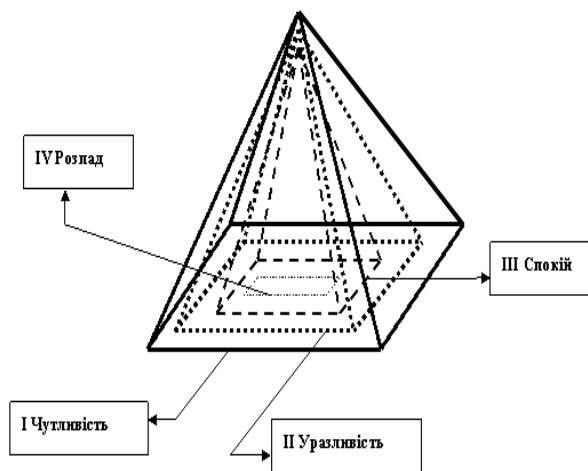


Рис. 1.1. Пороги економічної безпеки держави [4, с. 24; 5, с. 100]

Тому, роблячи висновок з вищевказаної структури, можна сказати, що завданням держави в контексті забезпечення економічної безпеки є створення такого економічного, політичного, правового середовища та інституційної інфраструктури, які б стимулювали на підприємствах інвестиційні процеси та виробництво перспективних конкурентоспроможних товарів. Цей процес має супроводжуватися реалізацією низки заходів, серед яких найактуальнішими є [6]:

- діагностика галузевої конкурентоспроможності та створення умов входження до світової господарської системи;

- вибір пріоритетних сфер, галузей, комплексів, що в змозі забезпечити вихід на світові ринки;
- розробка програм та механізмів їх реалізації відповідно до обраних пріоритетів;
- забезпечення активної участі в реалізації програм держави та інших суб'єктів господарської діяльності.

На думку автора, митна політика в даній сфері методологічного формування економічно безпеки буде відігравати провідну роль. Формування сприятливих економічних інтересів держави буде формуватися крізь призму забезпечення контролю за переміщенням товарів через митний кордон України.

Митна безпека являє собою комплекс (систему) ефективних економічних, правових, політичних та інших заходів держави, суспільства й людей із захисту інтересів (у тому числі інтересів власності) народу та держави в зовнішньоекономічній сфері і, зокрема, у митній сфері. Зовнішньоекономічна безпека та митна безпека – це поняття, які мають взаємні пересічення, але взаємно не поглинаються. З одного боку, митна безпека впливає із зовнішньоекономічної безпеки та є її складовою, з іншого – митна безпека, яка забезпечується виконанням митної справи, перебуває на стику силових і несилових складових національної безпеки й може бути виділена в окреме поняття.

Систематизувати й виокремити структуру митних відносин у вітчизняній науці в описаний спосіб спробував, зокрема, І. М. Карамбович. Автор слушно зауважив, що митні відносини за своєю суттю і глибинним змістом, беззаперечно, є економічними, базисними, але, не виправдано відхиливши митне регулювання у площини економічних відносин у площину надбудови, науковець так і не зміг побачити рівноцінності в категоріях митного регулювання та державного регулювання зовнішньої торгівлі [7, с. 15].

Митну безпеку можна визначити як стан захищеності митних інтересів держави. Під забезпеченням митної безпеки можна розуміти упровадження в митній справі сукупності засобів, здатних протидіяти внутрішнім і зовнішнім загрозам та викликам у сфері митних економічних відносин; забезпечити можливість досягнення необхідного рівня захищеності, надійності та усталеності митної служби шляхом створення ефективного регуляторного організаційно-економічного механізму.

У цьому контексті поняття «забезпечення митної безпеки» слід розглядати як здатність управлінських рішень в рамках створеної системи захисту економічних інтересів держави, протидіяти можливим небезпекам у митній галузі. Митні інтереси повинні визначатися виходячи з потреби забезпечення гідного місця держави на міжнародній економічній арені й з урахуванням умов сучасного швидкозмінного середовища. Митні інтереси потребують спочатку визначення, а згодом – реалізації та захисту.

Визначення митних інтересів повинно ґрунтуватися на таких чинниках. Основним пріоритетом митної безпеки України на сучасному етапі є обґрунтування низки заходів, які дозволять посилити рівень захисту національних інтересів держави, створити сприятливі умови для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі, позитивно вплинути на соціальний та економічний розвиток країни. Розроблення напрямів митної політики держави повинно враховувати зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці України, які створю-

ють небезпеку життєво важливим економічним інтересам громадян, суспільства та країн. Реалізація митної політики повинна здійснюватися через систему елементів (аспектів) національної економічної безпеці держави, яка містить в собі:

- фінансовий аспект, пов'язаний з розладом фінансів держави, місцевого самоврядування та приватних підприємницьких структур; втратою внутрішньої та зовнішньої платоспроможності; загрозою банкрутства; послабленням контролю у сфері розрахунків між економічними агентами; загостренням кризи платіжної системи; нерозвиненістю фондового ринку; домінуванням негрошових відносин в економіці; перегітанням національного капіталу за кордон; втратою довіри населення до національної грошової одиниці та фінансових інституцій і т. ін.;

- енергетичну безпеку, що характеризується домінуванням енергоємних галузей економіки в різних країнах світу; нестачею енергетичних ресурсів; світовою енергетичною кризою і т. п.;

- соціальні і трудові аспекти, а саме – зменшення кількості населення; міграційні процеси; погіршення рівня життєдіяльності людини; втрата історико-культурних цінностей народу і т. п.;

- продовольчу безпеку, що характеризує рівень забезпечення належної якості продукції; контрабанди продовольства; інвестиції в сільське господарство тощо;

- екологічні та техногенні аспекти: виникнення надзвичайних ситуацій природного та техногенного характеру; розвиток еколого-кризової медицини; створення іноземних екологічно небезпечних підприємств т. ін.;

- науково-технологічний аспект, що є: втрата кадрового наукового потенціалу; відхід від наукової діяльності, старіння наукових та інженерно-технічних кадрів, зниження рівня підготовки фахівців, безпрецедентне зростання прихованого безробіття в науковій сфері; зниження міжнародного рейтингу вітчизняних наукових видань і т. п. [8, с. 28].

Проблеми сучасної митної політики пов'язані, з одного боку, з лібералізацією економіки, що спричинила розширенню кола суб'єктів господарювання, які отримали право безпосередньої участі на міжнародних ринках, з іншого – із закономірними тенденціями розвитку міжнародних зв'язків та відносин в умовах наростаючої глобалізації світової економіки. В даній ситуації зростають обсяги переміщення товарів, послуг, інформації, технологій, об'єктів інтелектуальної власності, капіталів, робочої сили між країнами. Одночасно надзвичайно зростає роль держави у формуванні обґрунтованої митної політики, яка є важливою умовою ефективною національної економіки. Світовий досвід формування та реалізації митної політики свідчить про складність цього процесу та потребу у використанні широкого кола стратегій і технологій, що ґрунтуються на науково обґрунтованих позиціях [15, с. 74]. Взаємозв'язок методів митної політики та головних аспектів економічної безпеки зображено на рис. 1.2.

Створення системи гнучкого економічного регулювання ринкової економіки виступає однією з ліній забезпечення стратегічних інтересів держави. Зрозуміло, що саме по собі регулювання не гарантує економічного розвитку, воно може бути не лише корисним, але й шкідливим, якщо використовувати неефективні, відживші форми регулювання. Зовнішньоекономічна діяльність

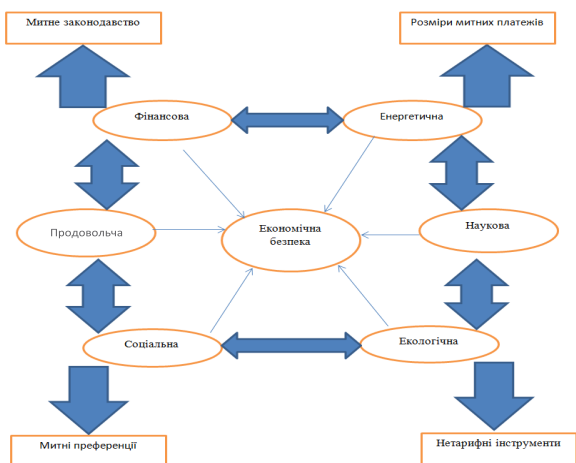


Рис 1.2. Економічна безпека країни [9, с. 56]

є невід’ємним атрибутом функціонування національної економіки в сучасних умовах, що вимагає вжиття ефективних заходів з її регулювання. Здійснення регуляторної політики у сфері ЗЕД неможливе без інституту митної служби, яка забезпечує захист державних інтересів поряд з виконанням сервісної та контролюючої функції. Митну політику можна розглядати як складову регуляторної політики держави; вона має певну об’єктивну основу, яка полягає у визначенні мети та засобів для забезпечення реальних об’єктивних економічних інтересів.

Сучасні процеси інтернаціоналізації економіки поступово змінюють роль митниці, унікальність положення якої забезпечує можливість сприяння торгівлі та захисту національних інтересів держав. Наприклад, митні органи реалізують політику ЄС практично в усіх сферах, пов’язаних з міжнародною торгівлею з урахуванням розширення і розвитку електронної торгівлі, загрози терористичних атак та інтернаціоналізованої організованої злочинності, що змінює умови праці митниці. До важливих завдань митних органів на сучасному етапі належить участь у боротьбі з шахрайством, тероризмом та організованою злочинністю, що значно розширює можливості та значення митниці, яка до недавнього часу була орієнтована майже виключно на збирання мит і непрямих податків на імпорту. Йдеться перш за все про суттєві зміни ролі митних органів, які з механізму економічного регулювання (переважно, стягування мит) перетворюються на механізм забезпечення безпеки держави.

Досвід багатьох розвинутих країн свідчить: перехід до ринкових відносин вимагає докорінних змін у характері діяльності митних органів, пе-

ретворення її в реально діючий засіб державного регулювання в сфері зовнішньоекономічної діяльності. Митна служба має стати інструментом практичної реалізації митної політики в умовах лібералізації зовнішньої торгівлі, відмови держави від державної монополії та виходу на зовнішній ринок значної кількості суб’єктів господарювання. На сучасному етапі можна виділити три фінансово-економічні проблеми, які вирішуються митними органами в ході реалізації митної політики держави. Перша: формування складу та товарної структури споживчого ринку України і створення конкурентного середовища. Друга: захист вітчизняних виробників від експансії світового ринку і доступу на український ринок дешевих, неякісних товарів, перш за все споживчих. Третя: забезпечення надходжень коштів від справляння митних зборів та податків до доходної частини державного бюджету. Здобуття авторитету цінного і надійного партнера в системі світового співробітництва є лише одним із кроків до побудови ефективної митної політики.

Налагоджуючи відносини на міжнародному рівні, важливо пам’ятати, що однією з основних функцій митної політики є захист національних інтересів, і будь-які дії митної політики повинні здійснюватися з акцентуванням уваги на цей чинник. У цьому напрямку доцільно використовувати протекціоністські заходи на основі гнучких і новітніх методів, які б не зашкодили розвитку міжнародних відносин України. Крім того, не подолана фінансова криза виправдовує заходи протекціонізму в контексті антикризової програми держави. Протекціоністські заходи під час криз, як і невтручання держави у зовнішні економічні відносини в умовах зростання, є об’єктивно зумовленими та захищають національні економічні інтереси. При цьому зовсім не йдеться про застосування традиційних малоефективних протекціоністських методів [10].

Висновки з проведеного дослідження. В укріпленні економічної безпеки України беруть участь усі органи державної влади. До компетенції митних органів входять такі питання економічної безпеки України, як боротьба з контрабандою, незаконними валютними операціями, порушенням митних правил, наповнення державного бюджету та здійснення заходів державного регулювання у сфері захисту економічних інтересів держави та учасників зовнішньоекономічної діяльності. Головною ж функцією митних інститутів у галузі забезпечення економічної безпеки держави є вплив на усіх учасників суспільних відносин, який спонукає їх дотримуватися усталених митно-правових норм.

Список літератури:

1. Платон. Собрание сочинений : в 3 т. / Платон. – М., 1971. – Т. 3 (1).
2. Абалкин Л. И. Экономическая безопасность Украины угрозы и их отражение. – 1994. – № 12.
3. Геєць В.М. Перехідна економіка : підручник / В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін. / за ред. В.М. Геєця. – К. : Видво «Вища шк.», 2003. – 591 с
4. Калінеску Т. В. Методологія аналізу і оцінки ефективності переміщення сфери діяльності підприємств : монографія. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2003. – 280 с.
5. Калінеску Т. В., Романовська Ю. А., Кирилов О. Д. Стратегічний потенціал підприємства: формування та розвиток: монографія. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2007. – 272 с.
6. Варналій З. Проблеми та шляхи забезпечення економічної безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rainbow.gov.ua/news/25.html>.
7. Карамбович І. Митна політика: методологічні засади дослідження / І. Карамбович // Вісник Академії митної служби України. – 2004. – № 1.
8. Філіпенко Т. В., Філатов В. В. Правові форми співробітництва в галузі вдосконалення митного законодавства України / Т.В. Філіпенко, В.В. Філатов // Митна справа. – 2009. – № 6.

9. Пашко П.В. Митна безпека (теорія, методологія та практичні рекомендації) / П.В. Пашко / монографія. – Одеса : АТ «Пласке», 2009. – 628с. іл.).
10. Законодавчі ініціативи митниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/publish/>. вільний. – Загол. з екрану.

Кущенко Д. И.

Академия таможенной службы Украины

ТАМОЖЕННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СИСТЕМЕ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Статья посвящена вопросам характеристики влияния деятельности таможенных институтов на экономическую безопасность государства. Определяются особенности взаимодействия экономических и таможенных процессов в сфере развития национальной экономики. Автор предоставляет схематическое изображение места таможенной безопасности как ведущей составляющей национальной безопасности. Проанализирован международный опыт в сфере реализации экономической безопасности сквозь призму государственных органов.

Ключевые слова: экономическая безопасность, таможенная безопасность, национальная экономика.

Kushchenko D. I.

Ukrainian Academy of Customs

CUSTOMS ACTIVITIES IN THE SYSTEM FACTORS OF ECONOMIC SAFETY OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary

Article is devoted to the characterization of the impact of customs institutions on economic security. Peculiarities of interaction of economic and customs processes in the development of the national economy. The author provides a schematic representation of local customs security as a leading component of national security. The analyzed international experience in the implementation of economic security through the prism of public bodies.

Key words: economic security, custom security, national economy.

УДК 339.37

Сахацький М. П.

Одеська державна академія будівництва та архітектури

Мазур О. Є.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНІ ФАКТОРИ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті визначено сучасний стан і тенденції матеріально-технічного забезпечення підприємств роздрібною торгівлі в Україні. Проведено аналіз динаміки товарної пропозиції, а також ринку торговельної нерухомості.

Ключові слова: роздрібна торгівля, матеріальні фактори, товарна пропозиція, девелопмент, торговельні площі.

Постановка проблеми. На торговельне підприємство справляє вплив численна кількість факторів і умов, що безпосередньо не залежать від підприємницьких суб'єктів, але потребують прийняття підприємцями відповідних адаптаційних управлінських рішень. Знання складу цих факторів, а також поточного і прогностичного стану їхнього розвитку дає змогу знизити господарські ризики, спланувати дії на перспективу та своєчасно розробити попереджувальні заходи. Одним із найважливіших для торгівлі факторів є матеріально-технічне забезпечення підприємств, – передусім, товарною пропозицією та якісними торговельними площами, без яких товарообмінний процес взагалі не може відбутися. Особливості стану та тенденції розвитку матеріальної бази безпосередньо визначають сучасний і перспективний стан роз-

дрібною торгівлі. Наприклад, недостатній рівень розвитку темпів будівництва об'єктів торговельної інфраструктури здатен утворити системні ризики для торговельного бізнесу, тому потреба його діагностування є актуальною.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналіз факторів розвитку торгівлі в Україні досліджується в роботах багатьох науковців – наприклад, В. Апопія [1], М. Тарасюка [13], Ю. Масленнікова [4], О. Тараненко [12]. Проте матеріально-технічним факторам зазвичай не надається самостійного науково-практичного значення. Подолання зазначеної обмеженості і має за мету ця стаття.

Мета статті. Ми ставимо завдання дослідити тенденції, які намітилися у сфері товарного забезпечення роздрібною торгівлі, а також визначити стан пропозиції на ринку нерухомості в сегменті

призначених для організації торгівлі спеціальних площ.

Виклад основного матеріалу. Основною галуззю, яка забезпечує товарну пропозицію роздрібної торгівлі, є переробна промисловість. Аналіз динаміки її розвитку в цілому та за деякими складовими у 2007-2012 рр. показує, що промислове виробництво України перебуває в глибокій стагнації (табл. 1). Найбільше падіння обсягів виробництва відбувалося в кризовий період 2008-2009 рр., проте відтоді промисловість так і не змогла відновитися: за середньорічними темпами росту станом на початок 2013 р. лише харчова сфера виробництва продемонструвала мізерне зростання – на 0,5%, для решти галузей було характерне падіння. 2012 рік «зламав» тенденцію поступового росту, яка окреслилася у 2010 р., і на початок 2013 р. приріст показали тільки харчова і целюлозно-паперова промисловість.

Серед харчових продуктів збільшилось виробництво м'яса (мороженої свинини, птиці), ковбасних виробів, м'ясних консервів, натуральних соків, джемів, олії, деяких молочних та молочнокислих продуктів, печива, мінеральної води; в легкій промисловості показали зріст виробництво тканин, килимів, деяких видів одягу; в целюлозно-паперовій підгалузі – виробництво побутового паперу, картонних коробок, друкування зошитів і газет [11, с. 104].

Обсяги продукції сільського господарства, які з 2010 р. показували стрімкий ріст, у 2012 р. теж зазнали падіння – темпи приросту до попереднього року мали від'ємний результат та становили -4,5% [11, с. 27]. Незважаючи на покращення ситуації в тваринництві (індекс росту становив 3,9%), загальний ріст був знівельований зменшенням обсягів рослинництва – на 8,1%, де падіння відбулося за усіма позиціями [11, с. 134].

За даними Держкомстату, протягом 2013 р. мі-

сячні темпи падіння промисловості відносно аналогічного періоду попереднього року перебували в межах 5,2-5,3% [6]. У січні-вересні 2013 р. порівняно з таким самим періодом 2012 р. в Україні спостерігався найбільший спад промислової продукції – до 5,2%. Крім неї, аналогічний спад серед країн СНД зафіксовано тільки в Білорусі – 4,6%. В жовтні падіння української промисловості становило 4,9%. Серед лідерів падіння третє місце посіла харчова промисловість, яка зазвичай під час економічних негараздів демонструвала найменший рівень спаду і була основою для формування роздрібного товарообороту продовольчими товарами. Її виробництво скоротилося на 12,5% порівняно з жовтнем 2012 р. На нашу думку, причини промислового спаду не пов'язані ані зі споживчою активністю, ані з факторами зовнішнього попиту (експортом), а мають системний характер і містяться у структурній організації економіки і проблемах державного управління, зокрема у бюджетній, податковій та інвестиційній політиці.

За наявності тривалого виробничого спаду та випереджувального зростання доходів населення роздрібний товарооборот насичувався за рахунок імпортованої продукції. За даними офіційної статистики, протягом останніх років експорт стабільно перевищував імпорт, що свідчить про дефіцитність торговельного балансу та імпортозалежність української економіки (табл. 2). Крім того, спостерігається щораз більше негативне сальдо зовнішньої торгівлі, яке з 2009 до 2012 рр. зросло майже у 3 рази [2, с. 22, 30].

Серед регіонів України у 2012 р. найбільші імпортні надходження припали на м. Київ (30,8%), Дніпропетровську (7,7%), Київську (5,7%), Одеську (5,1%), Донецьку (4,9%) та Львівську (4,0%) області, які характеризувалися високим показником платоспроможного споживчого попиту [11, с. 251].

Таблиця 1

Темпи приросту виробництва в деяких галузях промисловості

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Середньорічні темпи приросту у 2007-2012, %
Вся промисловість	7,6	-5,2	-21,9	11,2	7,6	-1,8	-1,1
Переробна промисловість, в тому числі:	9,9	-6,0	-26,5	13,9	8,2	-3,7	-1,2
виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	7,8	-2,3	-6,0	3,2	-0,6	1,6	0,5
легка промисловість	-2,6	-10,6	-25,8	8,9	7,7	-5,5	-5,4
текстильне виробництво; виробництво одягу, хутра та виробів з хутра	-3,0	-11,8	-28	9,5	8,6	-2,9	-5,5
виробництво шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів	-0,6	-4,2	-15,9	6,6	4,0	-16,4	-4,9
оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	12,4	-2,4	-24,6	9,6	9,7	-1,8	-0,4
целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	11,6	0,1	-18,7	2,8	-0,9	4,5	-0,6

Джерело: [11, с. 104]

Таблиця 2

Експортно-імпортна діяльність у 2009-2012 рр.

Показник	2009	2010	2011	2012	2012 до 2009, %
Обсяг експорту товарів, млн дол. США	39695,7	51405,2	68394,2	68809,8	1,73
Обсяг імпорту товарів, млн дол. США	45433,1	60742,2	82608,2	84658,1	1,86
Сальдо, млн дол. США	-5737,4	-9337	-14214	-15848,3	2,76
Індекс росту експорту товарів, % до попереднього року	0,59	1,29	1,33	1,01	-
Індекс росту імпорту товарів, % до попереднього року	0,53	1,34	1,36	1,02	-

Джерело: [2, с. 22, 30]

Ввезення значних обсягів товарів з-за кордону визначило структуру роздрібного товарообороту української внутрішньої торгівлі, в якій на частку імпортованої продукції в різні роки припадало 30-40% (табл. 3). Нині чітко окреслилася тенденція до збільшення імпортозалежності, особливо в секторі непродовольчих товарів. Так, на початок 2013 р. через торгову мережу підприємств продавалося 86,3% вітчизняних продовольчих і 41,9% непродовольчих товарів, а у 2009 р. ці показники дорівнювали 88,4% і 54,7%, відповідно.

Таблиця 3
Частка продажу споживчих товарів
вітчизняного виробництва через торгову
мережу підприємств, %

	2005	2009	2010	2011	2012	Динаміка частки у 2005-2012 рр., відсоткових пунктів
Усі товари	70,5	67,4	64,3	61,9	58,9	-11,6
Продовольчі товари	90,9	88,4	88,2	87,2	86,3	-4,6
Непродовольчі товари	57,6	54,7	50,0	47,2	41,9	-15,7

Джерело: [8, с. 43-44]

Основою матеріально-технічного оснащення роздрібною торгівлю є також наявність та якість торговельних площ. За 2009-2012 рр. обсяги загальної торгової площі по країні зросли на 16% і становили 9294 тис. кв. м [11, с. 117]. Аналогічними темпами зростає і забезпеченість торговою площею населення – з 174 до 204 кв. м на 1000 жителів. Але незважаючи на сталу позитивну динаміку, по-перше, рівень забезпеченості істотно відстає від Східної Європи (500-600 кв. м) та розвинених країн Європою (700-1000 і більше кв. м), тобто в Україні існує як мінімум двократний «резерв» щодо межі насиченості торговельними площами (рис. 1) [7, с. 7].

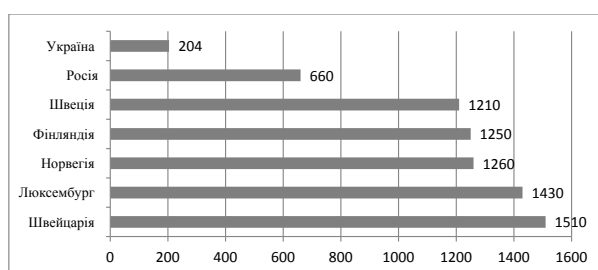


Рис. 1. Забезпеченість торговою площею (кв. м на 1000 жителів) в деяких країнах

Джерело: [7, с. 7]

А по-друге, спостерігаються значні регіональні дисбаланси, в тому числі в розрізі сільської та міської місцевостей. Стан досліджуваного показника традиційно має найкращі позиції в містах – обласних центрах: станом на середину 2013 р. він становив в Києві і Донецьку – по 285 кв. м, Одесі – 310 кв. м, Харкові – 315 кв. м, Дніпропетровську – 377 кв. м [3]. Київ, Одеса та Донецьк є найпривабливішими і для вже представлених в Україні ритейлерів, і тих, які планують вихід на вітчизняний ринок, у всіх цінових категоріях. У цих містах високим попитом користуються якісні

торговельні приміщення, розташовані як уздовж центральних торговельних вулиць, так і в торговельно-розважальних центрах (ТРЦ). Водночас в деяких районах цих міст актуалізується проблема перенасичення торговельними закладами, коли на невеликій ділянці будується кілька гіпермаркетів-конкурентів. Особливо гостро ця проблема постає в Києві, де фактична забезпеченість площею у 2,2 рази перевищує норматив Міністерства економіки України від 2008 р. в 128 кв. м. В районному розрізі розриви ще більші: якщо в Подільському районі Києва на 1000 жителів припадає 81 кв. м площі, в Печерському – 84 кв. м, то у Святошині і на Оболоні – 275 і 228 кв. м відповідно [10].

Натомість регіональний ринок торговельної нерухомості характеризується низьким рівнем розвитку та обмеженою представленістю мережевих роздрібних операторів [5, с. 20]. Скорочення споживчого попиту, звичка здійснювати покупки на ринках та підвищення економічної невизначеності стримує будівництво нових ТРЦ практично в кожному місті країни, тому більша їх частина перебуває в замороженому чи призупиненому стані.

Регіональні та територіальні дисбаланси утворилися на тлі парадоксально позитивної динаміки ринку торговельної нерухомості як одного з найвагоміших факторів розвитку роздрібною торгівлю. У 2013 р. в Україні сегмент торговельної нерухомості виявився найстійкішим до негативного впливу економічної кризи, і потенціал його розвитку залишається високим [14]. На тлі дворічного падіння темпів будівництва нерухомості в секторі торгової нерухомості спостерігається підйом. Це пов'язано, насамперед, із нерозвиненістю українського ринку з точки зору якості об'єктів торговельної нерухомості і різноманітності представлених форматів, розміром вітчизняного ринку, високою щільністю населення, а також високою чутливістю споживачів до модних тенденцій і схильністю до придбання модних товарів.

Запланована активізація девелопменту у Києві, Харкові, Донецьку, Черкасах та інших містах може до кінця 2015 року подвоїти обсяг пропозиції торгової нерухомості [15, с. 20]. Таке безпрецедентне зростання призведе до появи «надлишку» на ринку і, як наслідок, можна прогнозувати підвищення вимог орендаторів до вибору приміщень та відповідне зростання конкуренції, входження на український ринок нових міжнародних ритейлерів, деяке зниження рівня орендних ставок, зокрема у класі неякісних торговельних центрів «першого покоління».

Проте для більшості підприємств, які не належать до крупного мережевого бізнесу, власне будівництво та купівля торговельних площ залишається недоступним, тому вони віддають перевагу оренді. Наприклад, у Харкові у 2013 р. до 80% підприємств орендували приміщення невеликої площі, або економ-класу (від 50 до 70 кв. метрів), які розміщені в місцях з високою прохідністю [16]. На кожну купівлю припадало 5 орендних угод, що пояснюється низькою платоспроможністю роздрібною бізнесу, небажанням відволікати значні кошти з обороту. В цілому по Україні рівень вакантності (кількість вільних орендованих площ) торгової нерухомості становив 5% і перебував в межах планових показників (для порівняння: вакантність офісної нерухомості сягала 35%) [9].

Протягом періоду 2011-2013 рр. середні орендні ставки на торговельні приміщення площею 100-300 м² в успішних торговельних центрах Києва та інших обласних центрів України із населенням понад 750 тис. мешканців залишалися стабіль-

ними, водночас спостерігалися істотні регіональні розбіжності [5, с. 19] (табл. 4). Високі орендні ставки в найбільших обласних центрах сприяють розвитку девелопменту, забезпечуючи високу рентабельність будівництва. У регіонах, навпаки, зберігаються низькі з точки зору цілей девелопменту ставки, тому він не зацікавлений у периферійних капіталовкладеннях.

Таблиця 4
Орендні ставки на секції 100-200 кв. м у торговельних центрах і торговельно-розважальних центрах у 2013 р.

Місто	Дол. за 1 кв. м на місяць
Київ	50-75
Харків	40-44
Одеса	45-60
Дніпропетровськ	30-45
Донецьк	45-60
Запоріжжя	30-40
Львів	35-45

Джерело: [5, с. 19]

Малоймовірним є істотне зростання базових орендних ставок і у 2013-2015 рр. Це пов'язано із порівняно невеликою кількістю якісних ритей-

лерів на вітчизняному ринку, значним обсягом торговельних приміщень, заявлених до відкриття у найближчій перспективі, а також ризиками економічної нестабільності в Україні і світі.

Висновки. Отже, проведене дослідження показало, що роздрібна торгівля розвивається в умовах скорочення промислового виробництва (за виключенням харчової галузі) та при одночасному збільшенні імпорту. Забезпеченість населення торговельними площами зростає, проте досягнутий рівень суттєво відстає від країн Європи. До того ж поглиблюються регіональні «перекося» у забезпеченості торговими площами. На тлі позитивної динаміки ринку торговельної нерухомості для великого торговельного бізнесу залишається нерозв'язаною проблема доступу малих підприємств роздрібною торгівлі до якісних торговельних площ. Виявлені тенденції та проблеми повинні бути взяті до уваги державними органами влади при розробленні політики розвитку роздрібною торгівлі в Україні. Подальші наукові розвідки у аналізованій темі нам бачаться у сфері обґрунтування конкретних механізмів сприяння малим торговим підприємствам у доступі до вільних торговельних площ.

Список літератури:

1. Апопій В. В. Внутрішня торгівля України: нові вектори розвитку / В. Апопій, В. Горбатюк, О. Процишин // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол.: Башнянин Г.І., Апопій В.В., Вовчак О.Д. та ін.]. – Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2011. – Вип. 37. – 194 с. – (Серія економічна). – С. 178-184.
2. Зовнішня торгівля України. Статистичний збірник / [Відповідальний за випуск А. Фризоренко]. – К., 2013. – 99 с.
3. Киев отстает от других «миллионников» по количеству торговых центров [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://100realty.ua/news/9463>.
4. Масленніков Ю. О. Проблеми і перспективи розвитку роздрібною торгівлі в Україні в умовах ринкових перетворень / Ю. О. Масленніков, Б. А. Кручковський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.2. – С. 220-225.
5. Обзор рынка торговой недвижимости г. Киев и регионы Украины Итоги 1 полугодия 2013 года 32 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business.ua/upload/analytics/analytics%202013/UTG%20-%201%20quater%202013%20Retail_Viewpoint_ru.pdf.
6. Офіційний сайт державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Першин М. Мега аналитика: покупатель 2013-2015 [Електронний ресурс] / М. Першин // Режим доступу : <http://www.accenture.com/SiteCollectionDocuments/PDF/Accenture-Mega-Analytics-Consumer-2013-russian.pdf> С.7.
8. Роздрібна торгівля України у 2012 році / [Під загальним керівництвом В.О. Піщейка]. – К., 2013. – 173 с.
9. Рынку торговой недвижимости в Украине прогнозируют рост [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.business-for-sale.com.ua/news/show_08082013.html.
10. Снигурский А. Как живет киевский продуктовый ритейл: осень 2013 г. [Електронний ресурс] / А. Снигурский // Режим доступу : http://retai.net/articles/ukraine-group/ukrainian_mcm/12387/.
11. Статистичний щорічник України за 2012 рік / [За ред. О.Г. Осауленка]. К., 2012. – 552 с.
12. Тараненко О.О. Тенденції та чинники розвитку роздрібною торгівлі України / О.О. Тараненко // Економічний простір. – 2012. – № 64. – С. 126-131.
13. Тарасюк М. Структурні зрушення у розвитку торгівлі на сучасному етапі / М. Тарасюк // Товари і ринки. – 2010. – № 1. – С. 17-29.
14. Торговельний бум в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://vlasbiz.net/content/detail/174>.
15. Украина. Обзор рынка недвижимости 2013. Colliers International 31 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dragon-upd.com/userfiles/market-reports/Colliers%20Market%20Overview_2013_RUS.pdf.
16. Шевченко М. До 80% підприємств предпочитают арендовать торговые помещения [Електронний ресурс] / М. Шевченко // Режим доступу : <http://capital.kh.ua/special-topics/gas/Do-80-predprinimateley-predpochitayut-arendovat-torgovye-pomeshcheniya.html>.

Сахацкий Н. П.

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

Мазур Е. Е.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ

Резюме

В статье определено современное состояние и тенденции материально-технического обеспечения предприятий розничной торговли в Украине. Проведен анализ динамики товарного предложения, а также рынка торговой недвижимости.

Ключевые слова: розничная торговля, материальные факторы, товарное предложение, девелопмент, торговые площади.

Sahatskiy M. P.

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Mazur O. E.

Odessa I. I. Mechnikov National University

MATERIAL AND TECHNICAL FACTORS OF RETAIL TRADE DEVELOPMENT

Summary

In the article the current state and trends in retailers' logistics of Ukraine have been identified. The dynamics of product offerings as well as the market of commercial real estate are analyzed.

Key words: retail trade, material factors, product offer, development, shopping area.

УДК 330.34

Мірошниченко Г. О.

Українська академія банківської справи Національного банку України

СТАБІЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО РЕАЛІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті розглянуто сучасні підходи до розуміння поняття «економічний розвиток». Сформовано модель процесу самоорганізації економічної системи. Визначено роль атрактора у формуванні мети еволюційного розвитку економічної системи.

Ключові слова: економічний розвиток, прогрес, самоорганізація, невизначеність, атрактор.

Постановка проблеми. Ключовим поняттям, що характеризує сучасний стан світового розвитку, є глобалізація – процес, що відображає перехід від економік окремих країн до єдиної економічної системи. Перспективи, темпи і загальний вектор соціально-економічного прогресу національних господарств тією чи іншою мірою визначаються глобалізаційними процесами та спроможністю національних економік протистояти глобальним викликам. Таким чином, сучасний етап розвитку національної економіки характеризується підвищенням вимог до системи, яка повинна сприяти стабільному функціонуванню та стійкому економічному зростанню в умовах поступової інтеграції у європейський та світовий економічний простір. У зв'язку з цим перед світовою економічною наукою постає завдання пошуку нових концептуальних підходів, шляхів і механізмів соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку економічної системи викликає великий інтерес серед науковців. Першочерговою причиною цього є той факт, що економічна система змушена пристосовуватися до нових умов функціонування, які насамперед характеризуються мінливістю та невизначеністю. Дослідження процесів економічного розвитку у контексті глобалізації економічного простору нашли відображення у роботах таких відомих вчених, як А. В. Бакурової, К. Є. Мойсеєнко, Л. Г. Мельника, М. В. Фоміна, О. В. Раєвнева, Т. В. Ков'ях та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі найчастіше досліджуються основні проблемні питання розвитку економічної системи, проте питання забезпечення переходу економічної системи до сталості все ще залишається невирішеним.

Метою статті є визначення складових елементів стабільного розвитку економічної системи в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу. Найсучаснішим підходом до дослідження економічної динаміки є

теорія хаосу. Дана теорія дозволяє стверджувати, що економіка є надчутливою складною системою, яка постійно трансформується і знаходиться на грані хаосу.

Сучасні умови ведення бізнесу обумовлюють необхідність постійної готовності економічної системи до змін у межах свого функціонування й розвитку.

Традиційно в теорії та практиці економічний розвиток пов'язується, насамперед, з економічним зростанням. При цьому для визначення рівня розвитку системи використовують такий показник, як валовий внутрішній продукт на душу населення, обґрунтовуючи свій підхід тим, що збільшення ВВП тісно пов'язане із соціальним прогресом у суспільстві. Ототожнення та встановлення розходжень між цими двома поняттями пов'язане з циклічним характером світового економічного розвитку.

Проте історичний розвиток довів недоцільність такого підходу. Практика господарювання в різних країнах показала, що однонаправлена орієнтація виключно на економічне зростання в нинішніх умовах не вирішує всіх проблем

розвитку, а загальні витрати від такої орієнтації можуть бути більші від отриманих результатів.

У парадигмі економічної теорії ХХІ ст. економічний розвиток економічних систем все частіше виводиться за межі теорії економічного зростання, аргументується висновок про те, що поняття «розвиток» не є ідентичним поняттю «зростання»; економічне зростання необхідно розглядати як якісну характеристику розвитку, характерну для висхідного етапу життєдіяльності системи [4].

У своїй роботі В. Кифяк розглядає поняття «генезис» у співвідношенні з поняттям «розвиток». Категорія «генезису» походить з давньогрецької мови і визначається як виникнення або процес формування. У літературі генезис – момент зародження і процес наступного розвитку, який приводить до певного стану, виду, явища. Генезис містить розвиток і етап «до розвитку». Розвиток може бути

визначений як процес керованих змін у функціонуванні системи, які можуть мати як конструктивний, так і деструктивний характер, бути виражені в різних формах і досягнуті різними методами, але мають за мету досягнення її цілей. Тобто, як видно з даного тлумачення, генезис є ширшим поняттям за поняття розвиток, але не тотожним.

Аналіз наукових публікацій [2-11] щодо сутності терміна «розвиток» показав, що в наш час не існує єдиного підходу до його розуміння.

Таким чином, можна виділити декілька напрямків дослідження даної категорії.

Згідно з першим напрямком, розвиток розглядається як конструктивні зміни у системі. Невід’ємною складовою розвитку є рух, що передбачає постійну зміну стану, а категорію «розвиток» вважаємо результатом низки перетворень, що відбулися. За даним підходом розвиток отожднюється з поняттям «прогрес». Дане поняття є спорідненим до поняття «розвиток». Під ним розуміють: розвиток нового, передового; рух до більш високого ступеня розвитку, більш досконалого стану, зміни на краще [10]. Але слід зауважити, що розвиток не завжди призводить до прогресу та конструктивних змін. Результатом розвитку можуть бути і зворотні процеси – регрес, тобто такий розвиток, що має деструктивний характер. Поняття «прогрес» згідно даного підходу відображає лише один із двох типів розвитку системи, який характеризується більш високим рівнем організованості й упорядкованості системи, посиленням можливостей її адаптації до змін зовнішнього середовища, збільшенням потенціалу тощо, що не розкриває повну сутність поняття «розвиток».

Другий напрям розглядає процес розвитку як кількісні та якісні зміни у складі і структурі системи. Однак, крім змін, є ще поняття функціонування системи. З одного боку, функціонування визначається підтримкою звичайної життєдіяльності системи, з іншого – воно є основою для нових перетворень, які в кінцевому рахунку і будуть визначати характер та напрямок розвитку.

Третій напрям дослідження розглядає розвиток як зміни під впливом зовнішнього середовища, тобто має адаптаційний характер. Адаптивність системи до зовнішнього середовища є необхідною

для її функціонування та розвитку, але цього недостатньо.

Згідно з дослідженнями Л. Г. Мельника, розвиток є результатом синергетичного ефекту проявів саме цих трьох властивостей: безповоротності, спрямованості і закономірності [5].

Відповідно до системно-синергетичного підходу, динаміка розвитку економічних систем відповідає еволюційному розвитку дисипативних структур. Дисипативні структури характеризуються незворотними процесами розвитку, що відповідають рівнянню еволюції:

$$\frac{\partial x_i}{\partial t} = F_i(x_1, x_2, x_3 \dots x_n, r, t \dots) \quad (1)$$

де $\frac{\partial x_i}{\partial t}$ – зміна станів розвитку процесів у часовому просторі t ; F_i – функція зв’язку параметрів системи $x_n, x_1 \dots x_n$ – параметри системи, r – координати вимірності простору, t – змінна часу.

Таким чином поняття «розвиток економічної системи» доцільно трактувати як динамічну систему взаємодіючих підсистем, факторів і принципів, які формують вектор кількісних і якісних змін функціонування підприємством, спрямованих на досягнення пріоритетів.

Набуття економічною системою статусу самоорганізуваної системи обумовлюється як наявністю у неї загальних установлених ознак таких систем, так й специфічними функціями, які вона покликана реалізовувати. Передусім, економічна система відноситься до категорії складних, відкритих, нерівноважних динамічних та нелінійних систем, внаслідок чого їй іманентно притаманна здатність до самоорганізації. Відповідно, її визначальними ознаками є:

1) відкритість, яка передбачає можливість вільного обміну системи речовиною, енергією й інформацією з навколишнім середовищем;

2) нерівноважність, під якою розуміється перебування системи достатньо далеко від точки рівноваги;

3) складність як передумова наявності у системі певного масиву локальних областей слабкої стабільності;

4) динамічність та нелінійність руху, що зумовлює породження дискретності шляхів еволюції системи та можливість несподіваних змін напрямку плину системних процесів.

Таблиця 1

Основні підходи до трактування категорії «розвиток»

Джерело	Трактування	Характеристика
С.І. Ожегов [7]	Розвиток – процес переходу з одного стану в інший, більш досконалий, перехід від старого якісного стану, від простого до складного, від нижчого до вищого	Розвиток – висхідна тенденція соціально-економічних перетворень
Е.М. Коротков [3]	Розвиток – сукупність змін, що ведуть до появи нової якості і зміцнюють життєстійкість системи, її здатність опиратися руйнівним впливам зовнішнього середовища	Розвиток розглядається як висхідна тенденція системи, яка припускає адаптацію до ентропійних процесів зовнішнього середовища
Л.А. Базилевич [4]	Розвиток описує якісні перетворення організації виробництва й управління, що призводять до істотного підвищення науково-технічного рівня, економічної і соціальної ефективності діяльності, поліпшення якості управління	Процес розвитку розглядається як висхідна тенденція системи, перехід до нової якості
Ю.В. Філіппов, Т.Г. Авдеева [11]	Поняття «розвиток» включає три взаємозалежні характеристики: зміна, зростання, покращення, головною з яких є остання	Процес розвитку розглядається як висхідна тенденція системи, перехід до нової якості
Ю.С. Масленчиков [4]	Розвиток – перехід від одного якісного стану до іншого	Процес розвитку розглядається як революційна стадія висхідної тенденції
І. Пригожин [4]	Процес розвитку систем – це процес послідовних переходів в ієрархічній системі дисипативних структур складності, яка безупинно зростає	Процес розвитку розглядається як процес створення якісно нових структур, що визначають тенденцію ускладнення системи
Л.Г. Мельник [5]	Розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об’єктів	Визначає розвиток як результат сукупної дії його властивостей: необоротності, спрямованості, закономірності.

Наслідком наявності у самоорганізованій системи установлених ознак є набуття нею таких ключових властивостей, як здатність до адаптації, під якою розуміється можливість протистояти ентропійним процесам, обумовлених постійними змінами зовнішніх і внутрішніх чинників середовища, та ймовірнісність, яка передбачає мінливість, нестабільність, випадковість окремих її параметрів і стохастичність поведінки. Таким чином, розвиток системи відбувається через нестійкість, бифуркації, випадковість. Нестійкість системи робить її надзвичайно чутливою до управління. Якщо необхідно перевести систему з одного стану в інший (перемістити траєкторію з однієї точки фазового простору в іншу), необхідний результат може бути отриманий протягом заданого часу шляхом одного чи серії малопомітних, незначних збурень параметрів системи. Саме стан нестійкості обумовлює можливість перетворення малих, зовнішньо непомітних збурень на нову макроструктуру.

Загальноприйнятим критерієм сталого розвитку доцільно сприймати стабільність. Стабільність – це такий стан соціально-економічної системи, коли немає причин для порушення досягнутої рівноваги. Головною умовою сталого розвитку є досягнення рівноваги, тобто такої симетричності процесів, що збалансовує деструкцію і відновлення, розпад і поєднання, поділ і інтеграцію..

Розв'язання проблем забезпечення сталого розвитку економіки обумовлене значною мірою необхідністю комплексного вирішення завдань сталого розвитку на всіх рівнях економічної системи. При цьому важливим є структуризація проблем сталого розвитку на мега-, макро-, мезо-, мікрорівнях на системній основі.

Виділення системно-структурних проблем сталого розвитку є підґрунтям для проведення соціально-економічних заходів зі забезпечення системної узгодженості економічної, соціальної та екологічної підсистем сталого розвитку крізь призму ієрархізації економічної системи.

Потенціал розвитку економічних систем полягає у можливостях їх самоорганізації, реалізація якої відбувається у випадках інертності руху. В результаті прояву само організаційних властивостей система генерує синергетичний потенціал, здатний через пошук множини траєкторій та нерівноважних станів руху вивести її на траєкторію стійкого розвитку.

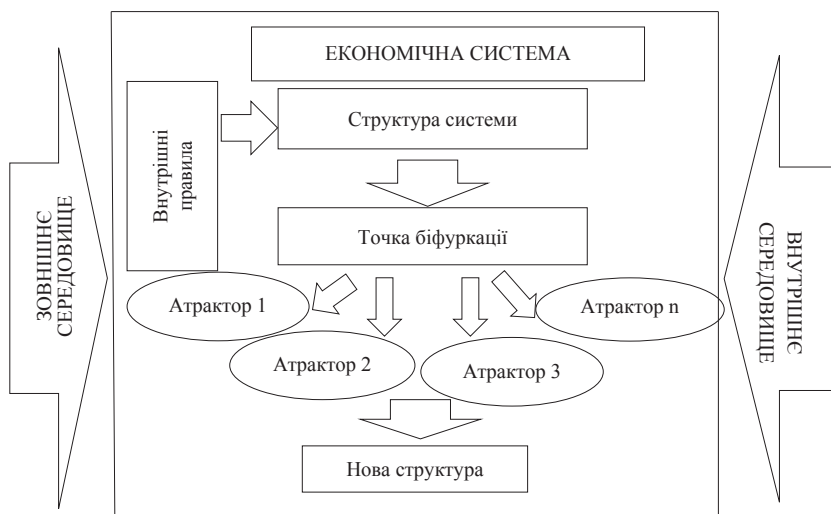


Рис. 1. Узагальнена схема процесу самоорганізації економічної системи

Протилежно характеристикою самоорганізації є організація економічної системи. З точки зору синергетичного підходу для розуміння особливостей функціонування економічної системи, як надзвичайно складної системи дуже важливим є визначення різниць поміж процесами «організації» та «самоорганізації».

Взаємодію між самоорганізацією та організацією необхідно розглядати як нову парадигму розвитку систем. Самоорганізація не існує без організації, так само й організація не можлива без самоорганізації. Самоорганізація є підґрунтям організації та є основною забезпечення розвитку системи. Організація виявляє себе як частковий випадок самоорганізації, як момент фіксації становлення системи, яка досягає нових якісних властивостей. У свою чергу управління виступає як інструмент, що підтримує динамічну організованість системи. За умов, коли управління є довільним (тобто таким, що по волі суб'єкта спрямовується на закріплення організації на одному з досягнутих рівнів становлення системи), самоорганізація сприяє подоланню консерватизму організації шляхом її дезорганізації і таким чином знову (нерідко через подолання кризових станів) включається у процес подальшого розвитку складної системи. Самоорганізація відрізняється від організації непередбачуваністю виникнення, протіканням самого процесу та отриманих результатів. Отже, організацію і саморегулювання (спонтанність) ні в якому разі не можна протиставляти, оскільки в сучасних умовах розвитку економіки вони не виключають, а доповнюють одне одного. Пошук раціонального сполучення між зовнішнім впливом та внутрішнім потенціалом системи дозволить сформувати структуру здатну до стабільного функціонування та адаптивного оновлення. Сталий розвиток – це керований розвиток. Основою його керованості є системно-синергетичний підхід.

Розвиток економічної системи крізь призму теорії самоорганізації можна представити на рисунку 1.

Економічна система існує у глобальному середовищі, трансформуючи чинники якого впливають на економічні процеси та формують внутрішні правила поведінки системи. Зміни в зовнішньому середовищі призводять до зміни внутрішніх правил, що спричиняє утворення нової структури в системі. У системах з складною організацією,

якщо змінити один або декілька параметрів, то система стає нестійкою. Оскільки внутрішні правила визначають майбутню структуру системи, то дослідження процесу самоорганізації зводиться до дослідження внутрішніх правил у системі.

Механізм самоорганізації базується на флуктуаційній складовій. Кожен процес в економічній системі викликаний індивідуальним набором флуктуацій, які пов'язані між собою прямими або зворотними зв'язками.

Відхилення миттєвих значень величини від їх середніх значень (від стану рівноваги), що генеруються системою спонтанно називаються флуктуаціями. Флуктуація, згідно з системно-синергетичним

підходом, виступає основним чинником в становленні, функціонуванні, розвитку і неминучій загибелі будь-якої системи.

У точці біфуркації сила флуктуаційного збурення досягає максимальної межі, що організаційна структура системи (сукупність її стійких та нестійких зв'язків) починає руйнуватися і система опиняється у фазовому переході між упорядкованістю та хаотичним режимом функціонування. Система стає особливо чутливою до флуктуацій за ситуації, коли значення її параметрів наближаються до критичних. Чим вище рівень організованості системи, тим більш чутлива вона до зовнішніх факторів, тим вища її активність впливу на зовнішнє оточення системи.

У точки фазового простору системи (точках біфуркації) відбувається зміна правил та нові внутрішні правила. Ці правила є найважливішими в самоорганізуючих системах, оскільки вони й визначають новий рівень організації системи. Під правилом йдеться про певні обмеження, які накладаються на систему зовнішніми факторами, а під структурою – сукупність стійких зв'язків між елементами системи.

Таким чином, при незначній величині зміни управляючого параметру система здатна гасити внутрішні флуктуації чи зовнішні впливи, тобто відновлювати втрачену рівновагу. При переході через критичні значення управляючого параметру, система втрачає рівновагу і система стає нестійкою, так як флуктуації та зовнішні впливи не гасяться. Цей стан є катастрофічним для системи, при якому система відхиляється від стабільного режиму функціонування і переходить до біфуркаційного розгалуження. При підвищенні розмірності і складності системи збільшується кількість станів, при яких можливий стрибок (катастрофа), та кількість можливих напрямків розвитку.

Мету еволюційного розвитку показують аттрактори, відображення яких визначене у фазовому

просторі та які мають різні структури, починаючи від правильної архітектури до хаотичних станів. Атрактор відображає порівняно стійкий стан системи, навколо якого можна сформувати множину конкретно заданих траєкторій розвитку з різними початковими умовами [9].

У нових умовах функціонування система проходить свої рівноважні стани (атракативні структури) як проміжні етапи на траєкторіях невірноваженої самоорганізації. Атракативна структура вищого рівня (що має більший ступінь самоорганізації) обирається як ресурс розвитку, атракативна структура нижчого рівня є вичерпаним ресурсом розвитку [8].

У реальних умовах при поглибленні невірноваженості у відкритій системі виникає певна послідовність біфуркацій, що супроводжується зміною структур. У теорії дисипативних систем аттракторам, що є базовими фактами теорії самоорганізації, надається значна увага [2]. З одного боку, наявність дивних аттракторів, що приводять до динамічного хаосу, стає причиною катастроф різних порядків, де можлива раптова зміна рухів, перехід з хаотичного стану у впорядкований і навпаки при зміні параметрів системи. З іншого боку, деякі особливості поведінки хаотичних систем вдається передбачити (з певною точністю і на обмежений майбутній період). Атрактор дозволяє збагнути явища передбачуваності і принципової непередбачуваності, дає розуміння хаотичної поведінки систем, обумовленої не обмеженістю дослідницьких можливостей, а самою природою нелінійних систем.

Висновки і пропозиції. Таким чином, врахування механізмів самоорганізації дає змогу розглядати по-новому розвиток економічної системи. Дослідження економічної системи з позиції теорії самоорганізації дозволить здійснити якісний аналіз її стану, враховувати багатфакторність і невизначеність процесів, дозволить виявити певний зв'язок між циклічністю і сталістю розвитку.

Список літератури:

1. Бакурова А. В. Концепція моделювання самоорганізації соціально-економічних систем [Електронний ресурс] / А. В. Бакурова – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/dtr/ep/2010_2/files/EC210_04./pdf.
2. Грабчук О. М. Механізм впливу невизначеності на розвиток економічних систем [Текст] / О. М. Грабчук // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2010. – Т. 30. – С. 101-106.
3. Ерохина Е. А. Теория экономического развития: системно-синергетический подход / Е. А. Ерохина. – Томск : Изд-во Томского ун-та, 1999. – 160 с.
4. Ков'ях, Т. В. Ідентифікація категорії «розвиток» у сучасній економічній системі [Електронний ресурс] / Т. В. Ков'ях // – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Vdnuet/econ/2010_4/Kovyah.pdf.
5. Мельник, Л. Г. Экономика развития : учебное пособие [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2000. – 450 с.
6. Мойсеенко К. Є. Механізм функціонування та розвитку соціально-економічної системи [Текст] / К. Є. Мойсеенко // Зб. наук. праць ДонДУУ: «Перспективи розвитку економіки України в контексті європейської інтеграції» – Серія «Економіка» . – Т. X. – Вип. 123. – Донецьк. – 2009. – С. 152-170.
7. Ожегов, С.И. Словарь русского языка. Ок. 57000 слов [Текст] / С.И. Ожегов ; под ред. Н.Ю. Шведовой. – 19-е изд., испр. – М. : Рус. яз. – 750 с.
8. Потапова, Н.А. Синергетичний розвиток складних економічних систем [Електронний ресурс] / Н. А. Потапова // – Режим доступу : http://archive.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2012_725/26.pdf.
9. Прохорова, В. В. Економічний розвиток з позиції системно-синергетичного підходу [Текст] / В. В. Прохорова // «Управління ризиком». – 4(101). – 2011. – С. 150-151.
10. Раевнева, О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі [Текст] : монографія / О. В. Раевнева. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
11. Филиппов, Ю. В. Основы развития местного хозяйства [Текст] / Ю. В. Филиппов, Т. Г. Авдеева. – М. : Дело, 2000. – 346 с.

Мирошниченко А. А.

Українська академія банківського дела Національного банку України

СТАБИЛЬНОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Резюме

В статье рассмотрены современные подходы к определению понятия «экономическое развитие». Сформирована модель процесса самоорганизации экономической системы. Определена роль аттрактора в формировании цели эволюционного развития экономической системы.

Ключевые слова: экономическое развитие, прогресс, самоорганизация, неопределенность, аттрактор.

Miroshnichenko G. O.

Ukrainian Academy of Banking of The National Bank of Ukraine

STABLE ECONOMIC DEVELOPMENT IN MODERN CONDITIONS

Summary

The article describes the modern approaches to the definition of «economic development». Formed a model of self-organization of the economic system. The role of the attractor in the formation of the goal of the evolutionary development of the economic system.

Key words: economic development, progress, self-organization, uncertainty, attractors.

УДК 338.53 (477)

Носирев О. О.

Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

ВИРІВНЮВАННЯ ДИСПРОПОРЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ В ДЕРЖАВНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ СТРАТЕГІЇ

У статті проаналізовано сучасні диспропорції соціально-економічного розвитку регіонів України, визначено проблеми регіональної диференціації в сучасних економічних умовах, обґрунтовано можливі шляхи подолання регіональних диспропорцій. Досліджено сучасний світовий досвід з вирівнювання розвитку регіонів, запропоновано напрямки оптимізації механізму державної фінансової підтримки стійкого територіального розвитку.

Ключові слова: регіональна диференціація, соціально-економічний розвиток регіону, економічна стратегія, валовий регіональний продукт, фінансове вирівнювання.

Постановка проблеми. Сучасна ситуація в регіональній економіці України свідчить про збереження значних диспропорцій між різними регіонами країни в усіх сферах життєдіяльності суспільства – економіці, освіті, культурі, охороні здоров'я тощо. Наявність міжрегіональних диспропорцій негативно впливає на загальний соціально-економічний розвиток країни, перешкоджає створенню єдиного національного ринку, може провокувати появу дезінтеграційних тенденцій на регіональному рівні національної економіки, відтак потребує впровадження дієвих заходів державної регіональної політики, зорієнтованих на її зменшення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Концептуальні підходи до розроблених сучасних механізмів регулювання регіонального розвитку ґрунтуються на теоріях розвитку та економічного росту таких вчених, як С. Кузнець, А. Маршалл, І. Ізард, Д. Медоуз, Р. Солоу, М. Туган-Барановський, Дж. Форрестер, Й. Шумпетер, які виокремлювали різні комбінації факторів, що найбільше впливають на динаміку трансформаційних процесів у економічній системі країни та регіону. Питання державного регулювання розвитку регіонів висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні вчені-сучасники, як О. Амоша, З. Герасимчук, Б. Данилишин, О. Тищенко, М. Чумаченко та інші. Формування нових,

узагальнених поглядів на регіональний розвиток можна також пов'язувати з функціонуванням в Україні наукових закладів, які проводять багатомірні дослідження цього явища (Інститут регіональних досліджень НАН України, Регіональний інститут державного управління НАДУ при Президентові України та ін.). На розвиток національної регіональної теорії також позитивно вплинуло нормативно-правове оформлення управління регіональним розвитком, яке відображено в Законах України («Про стимулювання розвитку регіонів», «Про місцеве самоврядування в Україні» та ін.). Враховуючи вітчизняний і зарубіжний досвід, можна стверджувати, що проблеми регіонального розвитку у широкому масштабі досліджувалися і раніше. Проте в теоретичному плані новації в цьому аспекті потребують узагальнення пропозицій та розробки методологічних засад вдосконалення державного регулювання пропорційного та збалансованого розвитку регіонів України в контексті політики стійкого розвитку економіки.

Мета дослідження. Метою дослідження є виділення за допомогою методів аналізу і синтезу напрямків підвищення конкурентоспроможності регіонів як дієвих важелів забезпечення збалансованого сталого регіонального розвитку.

Виклад основного матеріалу. Комплексний розвиток регіонів сприяє внутрішньорегіональ-

ним та міжрегіональним економічним зв'язкам, розв'язанню міжгалузевих проблем раціонального природокористування, підвищенню ефективності суспільного виробництва та рівня життя населення і передбачає поліпшення та удосконалення форм організації виробництва, взаємообумовлене і збалансоване його зростання, раціональне використання праці, оптимальне поєднання пропорцій між наявністю трудових ресурсів і потребою в них [1].

Недосконалість управління регіональним розвитком та його стимулювання з боку держави потребують застосування нових підходів до формування соціально-економічних взаємовідносин між регіонами. Тому, виникнення і поширення такого явища як міжрегіональні економічні зв'язки набувають ще більшої актуальності.

Економічний простір України історично сформувався неоднорідним. Відмінності у регіональному розвитку України зумовлені рядом факторів, насамперед такими як: різноманітність природно-кліматичних умов; різний екологічний стан територій; різна кількість населення та його віковий склад; економічний розвиток народного господарства та його спеціалізація; стан соціальної та побутової інфраструктури та ін. Спостерігається значна неоднорідність у структурі економічної діяльності, а також суттєві розбіжності у темпах розвитку окремих галузей у областях. Дисперсія темпів розвитку окремих галузей дещо більше впливає на загальну неоднорідність економічного простору України [2].

Характерною ознакою останніх років є нерівномірне відновлення економічного потенціалу регіонів, передусім їхніх окремих територій. Відсутність державного регулювання зазначених процесів призводить до збільшення територіальної диспропорції. На кожному етапі розвитку держави її політика має забезпечувати баланс між стимулюванням найбільш перспективних територій і запровадженням дієвого механізму для подолання економічної та соціальної нерівності. Така політика сприяє інтеграції суспільства, дає можливість запобігти перетинанню критичної межі регіональних відмінностей [3].

Протягом останніх десятиліть в промислово розвинених країнах надають значної уваги так званому ендегенному розвитку регіонів, що діє за принципом «розвиток регіонів – за свій власний рахунок». Відповідно до нього соціально-економічний розвиток регіону залежить від кількості і використання внутрішньо-регіонального економічного потенціалу. Ліквідація слабкої розвиненості регіону і скорочення міжрегіональних диспропорцій досягається не тільки через екзогенний імпульс зростання, а й через активізацію ендегенного потенціалу розвитку. Активізація внутрішнього потенціалу має досягатися через: усунення існуючих вузьких місць ендегенного розвитку; використання специфічних регіональних навичок і можливостей; ініціацію внутрішньо-регіональної циклічності.

У кожній державі має місце певне розбалансування в економічному розвитку регіонів, що є джерелом напруженості в державі. Якщо збільшити його до певної межі, почнуться суттєві негаразди. Між регіонами виникатимуть або загострюватимуться суперечності, протистояння, конкуренція. Внутрішні сутічки за значущістю переважають зовнішні. Такий дисбаланс створить внутрішньополітичну кризу, яка може призвести до зміни уряду, підвищення рівня соціальної на-

пруженості і навіть – відокремлення регіонів від держави та її загибель.

Диспропорційність внутрішньорегіонального розвитку спричиняє міжрегіональні відмінності у таких показниках, як: валовий регіональний продукт на душу населення, рівень заробітної плати, тривалість життя населення, забезпеченість різними видами соціальних послуг тощо, – та призводить до масової міжрегіональної міграції населення, наслідком якої є подальше поглиблення внутрішньорегіональних диспропорцій [4].

На думку О.П. Тищенка [5], необхідно використовувати належну систему основних критеріїв, використання яких дозволить ідентифікувати й здійснювати оцінку регіональних диспропорцій на належному рівні та приймати за результатами такого аналізу адекватні управлінські рішення: співвідношення між динамікою валового регіонального продукту та динамікою показників, що характеризують використання факторів виробництва в регіоні; співвідношення між динамікою інвестицій в регіоні та обсягом валового регіонального продукту; співвідношення між динамікою валового регіонального продукту та динамікою доходів населення в регіоні; співвідношення між обсягом податків, що збираються в регіоні, та рівнем доходів населення; співвідношення між динамікою валового регіонального продукту та динамікою витрат на розвиток соціальної сфери; співвідношення між доходами та витратами населення в регіоні; співвідношення між рівнем оплати праці та міграцією населення в інші регіони країни чи за кордон; співвідношення між рівнем витрат на заходи з охорони навколишнього природного середовища та показниками екологічного стану в регіоні; співвідношення між витратами на розвиток медицини та рівнем захворюваності населення; співвідношення між рівнем доходів населення та обсягом депозитів у банківській системі [5].

В кожній країні виділяють регіони-лідери, які характеризуються високими показниками соціально-економічного розвитку, забезпечують зростання конкурентоспроможності всієї економіки держави, відрізняються наявністю високоорганізованого урбаністичного середовища життя, а також регіони-аутсайди, які значно відстають в цьому плані. Так, протягом тривалого періоду серед регіонів країни найвищий рівень економічного зростання був характерний для м. Київ, Дніпропетровської, Донецької, Полтавської, Запорізької, Харківської, Київської областей. Питома вага цих регіонів у сумарному ВРП всіх регіонів України у 2013 р. складала 61,0%, причому частка м. Київ – 17,9%. До регіонів-аутсайдерів слід віднести Волинську, Закарпатську, Рівненську, Тернопільську, Хмельницьку, Чернівецьку області. Їхня частка у ВРП країни становить від 1,7% (Хмельницька область) до 0,9% (Чернівецька область) [6].

За показниками ВРП на одну особу розбіжність розвитку по регіонах у 2012 р. становила 3,06 рази відносно до середнього по країні ВВП на одну особу. Так, якщо у 2000 р. співвідношення між максимальним (м. Київ – 5965 грн.) та мінімальним (Чернівецька обл. – 1411грн.) значенням ВРП на одну особу становило 4,2 рази, то у 2012 р. – 6,8 рази. Додамо, що у 2012 р. тільки в семи регіонах (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Київська, Полтавська, Харківська області і м. Київ), цей показник перевищує середній показник по країні [6]. В той же час, у країнах Європи співвідношення між максимальним та мінімальним

показником ВВП на одну особу варіювало у межах від 1,4 рази у Словенії, 1,6 – у Швеції, 1,7 – у Фінляндії, Португалії, Данії, Ірландії до 4,7 рази – у Великобританії, 3,8 – у Румунії, 3,6 – у Словаччині, 3,4 – у Франції [7].

Соціально-економічний розвиток регіонів значно залежить від інвестиційної діяльності. Основним напрямком є інвестиції в основний капітал, обсяг яких протягом 2008-2012 рр. значно скоротився. Так, у 2008 р. величина цього показника в Україні становила 5058,4 грн. на одну особу, а у 2012 р. вона зменшилася до 4593,7 грн. на одну особу. Тільки в шести регіонах (м. Київ, АРК, Дніпропетровська, Донецька, Київська, Полтавська області) у 2012 р. цей показник перевищує середній показник по Україні. Таким чином, необхідні структурні зміни в промисловості дещо сповільнюються через брак належних капітальних вкладень на оновлення виробництва. Регіони не мають достатньої економічної мотивації у вирішенні завдань технологічної та структурної модернізації економіки, формування та освоєння нових товарних ринків [8].

Низькою залишається й інвестиційна привабливість для іноземних інвесторів усіх регіонів України. Хоча у 2012 р. обсяги прямих іноземних інвестицій в цілому по країні проти 2006 р. зросли в 3,3 рази, однак співвідношення (без врахування м. Київ) між максимальним значенням цього показника серед регіонів (Дніпропетровська область – 2522,7 дол. США) та мінімальним (Тернопільська область – 60,1 дол. США) становило 42 рази. В цей період обсяги іноземних інвестицій на одного мешканця у Тернопільській, Чернівецькій і Чернігівській областях не перевищували 100 дол. США. Ще у трьох регіонах (Вінницькій, Кіровоградській та Хмельницькій областях) цей показник коливався від 100 до 200 дол. США на одну особу [7].

До основних проблем моделі регіонального розвитку, що склалася в Україні на сьогодні, слід віднести:

- диспропорцію між регіонами, районами і містами в рівні і темпах соціально-економічного розвитку;
- відсутність у системі державного управління інструментів узгодженого використання ресурсів регіонів;
- невідповідність проблемами економічної безпеки розроблених концепцій і прогнозів розвитку регіонів;
- недостатній розвиток міжрегіональної взаємодії;
- недостатній прояв комплексного підходу при здійсненні державного регулювання регіональним розвитком;
- відсутність визначення чітко (навіть, законодавчо) визначених термінів і понять регіональної економіки, що унеможливує удосконалення правової та методологічної бази регіонального розвитку [9].

В більшості регіонів України зберігається низький рівень промислового виробництва, значне безробіття, низький рівень життя населення. Регіони розрізняються як потужністю економічного потенціалу, так і спроможністю до саморозвитку в умовах нових економічних відносин. Існуючий стан ускладнює перехід України та її регіонів до стійкого розвитку.

Основним завданням регіональної політики є зменшення дисбалансів у рівнях соціально-економічного розвитку регіонів. У зв'язку з тим, що

доходний потенціал держави переважно розподілений нерівномірно у її регіонах, виникає необхідність у фінансовій підтримці місцевих бюджетів із відносно слабшою доходною базою [10].

При формуванні системи фінансового вирівнювання регіонів перед державою постає завдання створення таких умов господарювання на місцевому та регіональному рівнях, які б сприяли рівномірному розвитку як регіонів, так і держави в цілому.

Протягом довгого часу проблема підтримки таких регіонів вирішувалась на основі трансферів, субсидій та субвенцій, що отримувались з центру, але можливості державної допомоги достатньо обмежені. Звідси з усією нагальністю ставиться питання щодо пошуку та реалізації шляхів стійкого та цивілізованого розвитку регіону – суб'єкта держави. Забезпечення стійкого розвитку розуміється, з одного боку, як активізація внутрішніх джерел отримання необхідних для регіону економічних, фінансових ресурсів, а з іншого – як створення державними органами влади умов, що сприяють переведенню регіональної економіки у режим фінансової стійкості, самозабезпечення на основі кращого використання власних можливостей.

В Україні формалізовані процедури розрахунку при виділенні фінансової допомоги регіонам застосовуються лише для розподілу дотацій вирівнювання. Розподіл додаткових дотацій та субвенцій практично не формалізований здійснюється Кабінетом Міністрів України в ручному режимі [11].

Запровадження стабільних правил розподілу трансфертів, побудованих на засадах справедливості, неупередженості й об'єктивності, дозволить уникнути політичних маніпуляцій у сфері регулювання міжбюджетних відносин, сприятиме зменшенню міжрегіональних диспропорцій та підвищенню прозорості бюджетного процесу [11].

Останнім часом у більшості регіонів спостерігаються тенденції до економічного зростання. Проте, темпи приросту є відносно невисокими і відрізняються за значеннями у регіонах. Тому при стандартизованому підході до управління різні області будуть у неоднакових умовах щодо перспектив власного розвитку. Державна регіональна фінансова політика має формуватися з урахуванням специфіки економічного розвитку регіону, а держава повинна застосовувати диференційований підхід при проведенні фінансового вирівнювання.

Умовами подолання диспропорцій регіонального розвитку є виконання регіональними системами таких функцій:

- узгодження і захист інтересів регіону всередині країни й за кордоном. Владні структури мають забезпечувати створення умов для того, щоб кожний регіон країни максимально використовував свій потенціал і все менше потребував державної допомоги;
- посилення конкурентних позицій регіону завдяки залученню інвесторів та удосконаленню економічної структури, сприяючи розвитку в регіоні малого і середнього бізнесу;
- створення системи регіональних пільг і гарантій для діяльності підприємницьких, комерційних структур та інвесторів; нарощування зовнішньоекономічного потенціалу і розширення торгово-економічних зв'язків регіонів [12].

Висновки і пропозиції. Для забезпечення необхідної ефективності моделі стабільного розвитку регіонів потрібно змінити державну регіональну політику, а саме: необхідно забезпечити економічну та фінансову самостійність регіонів за рахунок

розмежування компетенції і відповідальності між органами державної влади, місцевого самоврядування та суб'єктами господарювання в Україні та забезпечити фінансову стійкість місцевих бюджетів. Основним пріоритетним завданням має стати запровадження на регіональному рівні інвестиційно-інноваційної моделі розвитку, забезпечення подальшого розвитку науково-технологічно, інноваційного і людського потенціалу, підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Оскільки за рівнями і темпами економічного розвитку регіони України значно відрізняються, то при стандартизованому підході до управління різні області будуть у різних умовах щодо перспектив власного розвитку. Тому, регіональна фінансова політика має формуватися з урахуванням специфіки економічного розвитку регіону, а держава повинна застосовувати диференційований підхід при проведенні фінансового вирівнювання. Наявність значних регіональних розбіжностей у соціально-економічному розвитку потребує

впровадження ефективного механізму реалізації регіональної політики України, враховуючи всі можливі джерела фінансування регіональних програм. Заходами щодо зменшення регіональних диспропорцій мають бути: підвищення рівня реалізації потенціалу регіонів та їхньої інвестиційної привабливості; поліпшення якості та вирівнювання людського розвитку в регіонах України; розширення міжрегіональної взаємодії.

Для забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів на сучасному етапі розвитку України місцеві органи влади мають сприяти розвиткові суб'єктів господарювання, виступати ефективним власником державних підприємств, утриматися від втручання у діяльність суб'єктів господарювання. Центральні органи влади мають зосереджувати увагу на запровадженні єдиних соціальних стандартів життя в усіх регіонах держави, максимальному зменшенні рівнів диспропорції у розвитку окремих територій, забезпеченні прозорих і науково обґрунтованих механізмів надання допомоги розвитку слабозвиненим регіонам.

Список літератури:

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року / Постанова Кабінету міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-%D0%BF>. 20.03.2013 р. Загол. з екрану.
2. Інноваційні підходи до регіонального розвитку в Україні [Текст] : аналітична доповідь. – К. : НІСД, 2011. – 47 с.
3. Клебанова Л.С. Оценка и анализ неравномерности развития регионов Украины [Текст] // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 8. – С. 162-166.
4. Михасюк І. Р. Глобалізація і регіоналізація: місце України [Текст] / І.Р. Михасюк // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 7-13.
5. Тищенко О.П. Регіональні диспропорції: сутність, методологія визначення та оцінка [Текст] / О. П. Тищенко // Економічна теорія: науковий журнал. – 10/2011. – № 4. – С. 55-64.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – 25.03.2013 р. Загол. з екрану.
7. Рейтинг регіонів. Конкурентоспроможна Україна. Проект фонду «Ефективне управління». [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://competitiveukraine.org/indexes/regions>. – 26.03.2013 р. Загол. з екрану.
8. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.csi.org.ua/wp-content/uploads/2013/05/nsrdu2020_1.pdf. – 26.03.2013 р. Загол. з екрану.
9. Возна Л. Основні суперечності та перспективи використання соціально-економічного потенціалу регіонів України [Текст] / Л. Возна // Регіональна політика та місцеве самоврядування. Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 169.
10. Герасимчук З. В. Теоретичні основи інституційного забезпечення стимулювання сталого розвитку регіону [Текст] / З. В. Герасимчук, В. Г. Поліщук // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 30-47.
11. Шульгіна О. В. Вплив антикризової структурної політики на регіональний розвиток в Україні [Текст] / О. В. Шульгіна // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. Вип. 7. Т. 2 / за ред. І. Г. Ткачук. – Івано-Франківськ, 2011. – С. 290-293.
12. Макаренко М. В. Механізм управління формуванням конкурентних переваг регіону [Текст] / М. В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3. – С. 215-223.

Носырев А. А.

Национальный технический университет «Харьковский политехнический институт»

ВЫРАВНИВАНИЕ ДИСПРОПОРЦИЙ РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ В ГОСУДАРСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ

Резюме

В статье проанализированы современные диспропорции социально-экономического развития регионов Украины, определены проблемы региональной дифференциации в современных экономических условиях, обоснованы возможные пути преодоления региональных диспропорций. Исследован современный мировой опыт выравнивания развития регионов, предложены направления оптимизации механизма государственной финансовой поддержки устойчивого территориального развития.

Ключевые слова: региональная дифференциация, социально-экономическое развитие региона, экономическая стратегия, валовой региональный продукт, финансовое выравнивание.

Nosyriev O. O.

National Technical University «Kharkiv Polytechnical Institute»

ALIGNMENT IMBALANCES REGIONAL DEVELOPMENT IN THE STATE ECONOMIC STRATEGY

Summary

The analyzes the current imbalance of socio-economic development of the regions of Ukraine are defined problem of regional differentiation in sovremenny economic conditions justified the possible ways to overcome regional disparities in the article. Studied modern world experience aligning regional development mechanism proposed directions of optimization of public financial support for sustainable territorial development.

Key words: regional differentiation, socio-economic development, region's economic strategy, gross regional product, financial equalization.

УДК 338.24

Сєніна А. О.

Харківський національний університет імені Семена Кузнеця

ПОЛІТИКА ДЕРЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ
В СФЕРІ ЛІЦЕНЗУВАННЯ І ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Конкурентоспроможність національної економіки безпосередньо залежить від здатності держави сформувати прозоре, максимально спрощене для суб'єктів впливу, однак ефективне з точки зору захисту прав, законних інтересів, життя та здоров'я громадян, збереження екології, забезпечення безпеки країни, регуляторне середовище. На основі даних міжнародної статистики доведена наявність позитивного соціально-економічного ефекту від впровадження політики дерегулювання в різних галузях економіки. Шляхом співставлення значень окремих показників регуляторної політики визначено, що в розвинених країнах рівень регуляторного навантаження на бізнес є суттєво нижчим, ніж в країнах з низьким та середнім доходом. Проаналізовані останні тенденції розвитку регуляторного середовища та відзначено, що в 2013 р. відбулось суттєве покращення профілю України за індикаторами легкості бізнесу, передусім за такими напрямками, як: отримання дозволів на будівництво, реєстрація власності та кредитування. Визначені базові засади функціонування вітчизняних систем ліцензування та технічного регулювання підприємницької діяльності, виділено їх основні недоліки порівняно з розвиненими країнами та узагальнено проблеми їх подолання у контексті здійснення регуляторної реформи. З метою створення в Україні інституційного середовища, сприятливого для бізнесу та безпечного для споживача, обґрунтовано доцільність застосування системи SMART-принципів, які передбачають, що політика дерегулювання економіки повинна здійснюватися на засадах налагодженості, корисності, адаптивності, актуальності та прозорості.

Ключові слова: державне регулювання економіки, політика дерегулювання економіки, ліцензування, технічне регулювання, регуляторна реформа, SMART-принципи політики дерегулювання.

Постановка проблеми. Прагнення України інтегруватися у світову економіку, зокрема європейську, потребує, з одного боку, гармонізації систем ліцензування й технічного регулювання з відповідними системами країн – членів Європейського Союзу на основі проведення відповідних дерегуляторних реформ, а, з іншого, застосування кращих здобутків міжнародного досвіду в сфері дозвільної діяльності, стандартизації, технічної регламентації, процедур оцінки відповідності та ринкового нагляду, які сприятимуть рівноцінному зовнішньоекономічному обміну, підвищенню якості на всіх рівнях виробництва і торгівлі задля задоволення вимог споживачів, надійного захисту їхнього життя, здоров'я, створення безпечних умов праці та збереження довкілля.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Незважаючи на той факт, що активні наукові дискусії стосовно теоретико-методологічних засад проведення державою поміркованої регуляторної політики ведуться вітчизняними дослідниками з 90-х років ХХ ст., коли почалася реалізація регуляторної реформи, цілісного уявлення про економічний зміст політики дерегулювання допоки не сформовано. Серед останніх публікацій можна відмітити наступні: обґрунтування необхідності впровадження в Україні адміністративного регулювання, побудованого на принципах лібералізму та соціал-демократизму, В. Симоненка [7]; аналіз проблем реалізації дер-

жавної політики дерегулювання підприємницької діяльності та виділення актуальних напрямів розвитку державно-управлінської діяльності, в тому числі доцільність запровадження єдиного порядку ліцензування при збереженні специфіки ліцензування окремих видів діяльності О.М. Сафронової [6]; комплексне дослідження інституційного та організаційного забезпечення реформи дерегулювання в Україні, визначення її позитивних та негативних результатів, проведене колективом авторів О.В. Літвіновим, Н.М. Літвіною, Н.В. Стаднічуком та ін. [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються недостатньо розробленими питання, присвячені економічному обґрунтуванню відповідних напрямів проведення політики дерегулювання в сфері ліцензування та технічного регулювання, що не тільки ускладнює вироблення конкретних процедур, а й перешкоджає формуванню ефективних інститутів раціонального регулювання підприємницької діяльності.

Мета статті. Головною метою даного дослідження є визначення проблем у сфері ліцензування та технічного регулювання в Україні та виділення на цій основі базових принципів реалізації політики дерегулювання підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. Починаючи з 50-х років ХХ ст. системне державне регулювання виступає постійно діючою компонентою

ринкової економіки в усіх цивілізованих країнах світу. Головною метою втручання держави в економічне життя є досягнення максимальної соціально-економічної ефективності національної економіки на основі оптимального поєднання ринкових і державних регуляторів. Однак впровадження надмірних регуляторних правил, невиправданих з точки зору необхідності усунення вад ринкового саморегулювання, тягне за собою цілу низку негативних побічних наслідків, зокрема: ускладнення процедур організації та ведення бізнесу знижує мотивацію до практичної реалізації інноваційних, творчих підприємницьких ідей; штучне встановлення нижньої межі оплати праці в умовах, коли заробітки зростають швидше, ніж продуктивність праці, призводить до «перевиробництва» трудових ресурсів та зростання безробіття; перевищення межі оптимальної ставки оподаткування та встановлення складних і витратних за часом процедур оподаткування обумовлює виведення у «тінь» окремих операцій, а потім і перехід значної частини бізнесу у неформальний сектор; високий рівень бюрократії відволікає фінансові ресурси підприємств на вирішення формальних питань у сфері виробничої, комерційної, фінансово-кредитної, інвестиційної та ін. діяльності, що, в свою чергу, створює стійку усепроникаючу корупцію.

Усвідомлення цих проблем призвело в 70-х роках минулого століття до започаткування політики дерегулювання в багатьох галузях економіки у США, Великобританії та країнах континентальної Європи. Результатом регуляторної реформи стало досягнення помітного позитивного соціально-економічного ефекту, який відобразився, зокрема, у зниженні тарифів на пасажирські та вантажні перевезення повітряного і наземного транспорту, зменшенні споживчих цін на постачання природного газу, зростанні відсотків за депозитами і т. п. (табл. 1).

Таблиця 1
Соціально-економічні ефекти від провадження політики дерегулювання в США

Галузь економіки	Масштаб охоплення політикою дерегулювання	Соціально-економічний ефект
Авіатранспорт	Повне охоплення	Зниження вартості пасажирських авіаперевезень на 33%
Автомобільні вантажоперевезення	Повне охоплення	Зниження тарифів вантажоперевезень на 35-75%
Залізничні перевезення	Часткове: збереження цін «підлоги» та «стелі» на монополізованих маршрутах	Зниження тарифів на перевезення більш ніж на 50%
Виробництво та розподіл природного газу	Часткове: процес розподілу регулюється державою	Зниження споживчих цін на 30%
Телекомунікації	Часткове: регулюванню підлягають місцеві тарифи та порядок міждержавного доступу до мереж	Зниження вартості міжнародного зв'язку більш ніж на 50%
Банківські послуги	Часткове: дерегулювання тарифів на обслуговування та лібералізація вхідних бар'єрів	Підвищення процентних ставок за депозитами; покращення продуктивності банківської системи

(складено за даними [10])

На початок XXI ст. в більшості країн з високим рівнем доходу регуляторне навантаження на бізнес в частині створення підприємства, отримання кредиту, забезпечення виконання договорів та регулювання питань, пов'язаних з найманням працівників стало помітно нижчим, ніж в країнах з низьким та середнім доходом (рис. 1). Крім того, розвинені країни є найбільш наближеними до так званого «передового рубежу» (абсолютного показника ефективності регулювання підприємницької діяльності) за більшістю індикаторів легкості ведення бізнесу.

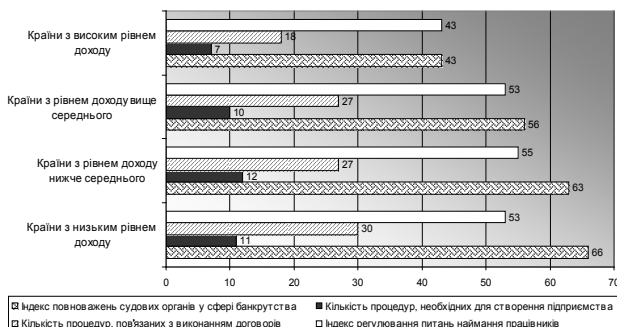


Рис. 1. Значення окремих показників регуляторної політики в країнах з різним рівнем доходу (складено за даними [11, с. 13])

Реформування регуляторного середовища шляхом пошуку балансу між «правилами гри», що встановлює держава та ринковими важелями регулювання економічної системи, особливо актуально для країн, котрі мають адміністративно-командну спадщину. Україна вже тривалий час рухається шляхом дерегулювання економіки, поступово змінюючи адміністративні процедури, вимоги й стандарти, здійснюючі адміністративні реорганізації, формуючи нову систему мотивації органів влади.

Якщо за період 2005-2012 рр. сталих позитивних зрушень в даному напрямку не спостерігалось, то в 2013 р. Україна перемістилася з 140 до 112 місця серед 189 країн світу, провівши реформи у 8 з 10 областей, які оцінюються дослідженням Doing Business (табл. 2). Серед них:

- спрощення процедури створення підприємства за рахунок скасування окремої процедури реєстрації в органах державної статистики і плати за взяття на облік як платника податку на додану вартість;

- спрощення процедури видачі дозволів на будівництво шляхом введення дозвільної системи з урахуванням рівня ризиків, яка удосконалила порядок видачі дозволів для будівництва простих будівель з меншою кількістю факторів ризику;

- запровадження більш прозорих та зручних процедур реєстрації прав власності на нерухоме майно на основі внесення поправки до Закону «Про власність»;

- скорочення часу, необхідного для виконання вимог податкового законодавства внаслідок введення більш простих форм податку на додану вартість та єдиного соціального внеску;

- розширення наявної інформації, що збирається українським бюро кредитних історій;

- скорочення часу на оформлення експортних та імпорتنих операцій завдяки реалізації положень нового Митного кодексу;

- спрощення порядку провадження у справі про банкрутство на основі поправок, внесених до Закону «Про банкрутство».

Таблиця 2

Рейтинг України за індикаторами легкості ведення бізнесу у 2005-2013 рр.

Індикатори	Роки								
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Легкість ведення бізнесу	124	128	139	145	142	145	152	140	112
Реєстрація підприємств	н.д.	н.д.	101	128	134	118	112	50	47
Отримання дозволів на будівництво	н.д.	н.д.	174	179	181	179	180	186	41
Підключення до системи електропостачання	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	н.д.	169	170	172
Реєстрація власності	н.д.	н.д.	138	140	141	164	166	158	97
Кредитування	н.д.	н.д.	68	28	30	32	24	24	13
Захист інвесторів	н.д.	н.д.	141	142	109	109	111	127	128
Оподаткування	н.д.	н.д.	177	180	181	181	181	168	164
Міжнародна торгівля	н.д.	н.д.	120	131	139	139	140	148	148
Забезпечення виконання контрактів	н.д.	н.д.	46	49	43	43	44	45	45
Розв'язання неплатоспроможності	н.д.	н.д.	140	143	145	150	156	157	162

(складено за даними [12-20])

Не дивлячись на досягнуті результати, Україна продовжує входити до групи країн з переважно невеликою економікою з показником свободи бізнесу 59,8% [21]. Проблемними місцями залишаються питання, пов'язані з ліцензуванням та технічним регулюванням певних видів діяльності, товарів, робіт, послуг.

Термін «ліцензування» на території України було введено у 1991 р. з прийняттям Закону України «Про підприємництво» [2], яким було передбачено ліцензування 12 видів діяльності, в основному пов'язаних з обігом наркотичних речовин, ракетною галуззю, криміналістичною або судово-психіатричною діяльністю. З прийняттям Закону України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [1] перелік суб'єктів господарювання, зобов'язаних одержувати ліцензії на право здійснення підприємницької діяльності, значно розширився і склав понад сімдесят. Чинною редакцією даного закону ліцензуванню підлягає 59 видів діяльності, в тому числі види підприємницької діяльності, що можуть становити пряму та явну небезпеку для захисту прав, законних інтересів, життя та здоров'я громадян, захисту навколишнього природного середовища та забезпечення безпеки держави. Однак розширення кола об'єктів ліцензування створило вели-

ку кількість проблем, оскільки потребувало додаткових уточнень, зокрема: необхідного переліку документів для подання на отримання ліцензій, виконання певних умов, переліку органів ліцензування і т. п. [4].

Окрім того, як відзначає колектив авторів Національного інституту стратегічних досліджень на чолі з Д. Ляпіним, вітчизняне законодавство, що визначає засади ліцензування господарської діяльності, відрізняється суттєвим рівнем нестабільності. Однією із причин подібної мінливості нормативно-правової бази є, зокрема, політична заангажованість органів влади, яка проявляється у лобюванні процесу регламентування видів діяльності, що підлягають ліцензуванню. Наслідками такої практики є руйнування цілісності функціонування системи ліцензування в Україні, а також створення перешкод на шляху проведення виваженої державної політики у цій сфері [8].

Як приклад можна навести показники вартості отримання дозволу на будівництво, яка включає отримання всіх необхідних узгоджень, ліцензій, сертифікатів і т. д., в Україні та країнах ОЕСР (рис. 2). В Україні цей показник становить 607,1% від значення середнього доходу на душу населення, що не лише значно більше, ніж в країнах з високим рівнем розвитку (84,1% від середнього доходу), а й перевищує аналогічні показники в Росії (89%), Білорусі (21,3%), Казахстані (87,3%), Киргизстані (128,7%).

Досвід багатьох країн світу свідчить, що забезпечити належний рівень контролю за безпекою товарів та послуг для суспільства можливо навіть без використання інструменту ліцензування. Наприклад, у Польщі офіційні ліцензії вимагаються лише при здійсненні таких виняткових з точки зору суспільних інтересів видів діяльності: 1) пошук і розробка родовищ корисних копалин, їх видобуток та відкрите зберігання, зберігання відходів у гірничих породах, у тому числі – у підземних шахтах; 2) виробництво та збут вибухонебезпечних речовин, зброї і боєприпасів, а також продуктів і технологій для військових або поліцейських цілей; 3) виробництво, переробка, зберігання, транспортуван-

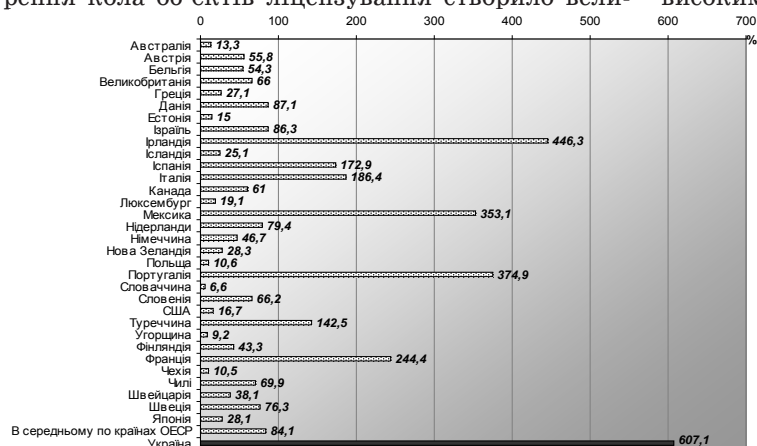


Рис. 2. Вартість отримання дозволу на здійснення будівельної діяльності в країнах світу, % від середнього доходу на душу населення

(складено за даними [20])

ня, розподіл і збут енергоносіїв; 4) захист людей і майна; 5) трансляція радіо- й телепрограм; 6) авіаперевезення. В разі, якщо суб'єкт господарської діяльності бажає працювати в галузі, яка входить до цього переліку, він повинен бути включений до реєстру регульованих підприємств. Підставою для внесення до такого реєстру є довідка, котра підтверджує дотримання суб'єктом господарювання відповідних вимог чинного законодавства. В таких випадках ліцензія як окремий документ не вимагається [3, с. 40].

Хоча у фахових колах України чітко виділені перспективні напрями реформування системи ліцензування, а саме: «подальше суттєве скорочення числа видів господарської діяльності, що підлягають ліцензуванню, і активніше використання для їх державного регулювання інших інструментів державної політики; уніфікація адміністративних процедур ліцензування у різних законах, що регулюють систему ліцензування; закріплення норм Національного класифікатора видів економічної діяльності (КВЕД) на рівні закону» [8], їх практична реалізація гальмується недостатньо динамічним скороченням ліцензованих видів діяльності, яке подекуди носить імітаційний характер; безсистемністю заходів, спрямованих на реформування вітчизняної сфери ліцензування; недоведеністю до законодавчого рівня закріплення терміну «вид діяльності», котрий є ключовим для нормального функціонування ліцензійної системи.

Стосовно технічного регулювання економіки треба підкреслити, що воно є важливим інструментом регулювання економіки, необхідним для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, інтеграції країни у міжнародну торгівлю, захисту прав споживачів. Система технічного регулювання України побудована на попередній радянській системі, і суттєво відрізняється від того, що розуміють під стандартизацією, сертифікацією або оцінкою відповідності у країнах ОЕСР. Визнання її основних недоліків (стримування інновацій та виробництва нових товарів, марнування зусиль часу та ресурсів бізнесу на виконання відповідних процедур, гальмування міжнародної торгівлі) послужило поштовхом до проведення реформ, спрямованих на зміну принципів, структури та способу функціонування системи технічного регулювання задля приведення її у відповідність стандартам ЄС. Вже скасовано норми, які тривалий час спричиняли надмірний адміністративний тиск та фінансові витрати для бізнесу, а саме державний нагляд за продукцією на стадії виробництва та обов'язкову державну реєстрацію декларацій про відповідність продукції.

В той же час невирішеними залишаються такі проблеми: надмірна кількість видів продукції, яка підпадає під вимоги обов'язкової сертифікації; необхідність проведення державної реєстрації технічних умов, котрі розробляються окремими виробниками на кожний новий вид продукції; занадто велика кількість стандартів, які є технологічно застарілими та обмежують прогресивні способи виробництва; невідповідність змістовного наповнення вимог до продукції, механізму їх підтвердження та контролю за дотриманням стандартам загальноновизнаним у зовнішньоторговельному оточенні України; неможливість вітчизняних органів та структур, котрі працюють у сфері метрології й оцінки відповідності, інституційно та технологічно інтегруватись у світові фахові організації та бути загальноновизнаними на міжнародному рівні [9].

При здійсненні регуляторних реформ Україна повинна орієнтуватися на систему ЄС, де технічне регулювання забезпечує максимальний захист споживачів, водночас мінімально тиснучи на бізнес і створюючи якомога менші перешкоди для торгівлі, а відповідність продукції на ринку вимогам безпечності контролює система ринкового нагляду. Її специфіка полягає не тільки у можливості своєчасного виявленні ризикових або небезпечних товарів у роздрібних торговельних точках, а й у наявності відпрацьованого механізму ідентифікації всього ланцюга постачання подібного продукту на ринок як окремої країни, так і ЄС в цілому [9].

Висновки та пропозиції. Як показує досвід 30 провідних країн, котрі мають найсприятливіше середовище для підприємницької діяльності (Німеччина, Данія, Канада, Нова Зеландія, Норвегія, Швеція, Японія та ін.), політика дерегулювання економіки повинна базуватися на так званих SMART-принципах: налагодженості, корисності, адаптивності, актуальності, прозорості (рис. 3).

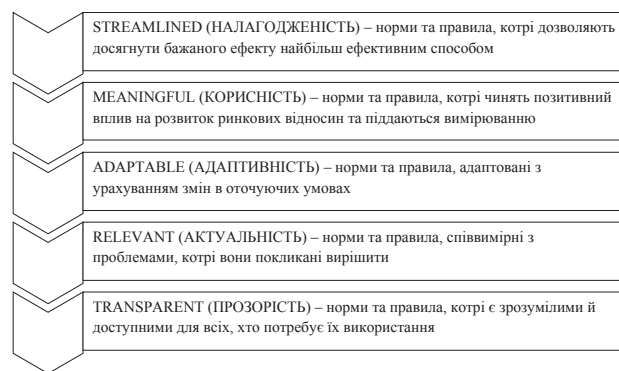


Рис. 3. SMART-принципи проведення політики дерегулювання економіки в розвинених країнах (складено за даними [20, с. 21])

Слід відмітити, що їх застосування в Україні у ході проведення регуляторної реформи дозволить створити інституційне середовище, яке сприяє встановленню ринкових відносин, не створюючи при цьому невиправданих перепон для розвитку бізнесу.

Багаторічний емпіричний досвід розвинених країн свідчить на користь проведення поміркованої політики дерегулювання економіки, спрямованої на усунення надмірних і необґрунтованих адміністративних бар'єрів для підприємницького сектору. В минулому році Україні вдалося досягнути помітних успіхів у формуванні сприятливого регуляторного середовища, що було відмічено й визнано у міжнародному діловому співтоваристві. Водночас, залишаються невирішеними ряд проблем, пов'язаних зі створенням прозорих, але одночасно, дієвих систем ліцензування й технічного регулювання підприємницької діяльності – сфер, від яких безпосередньо залежить захист і збереження здоров'я, майна та довкілля. Для їх подолання запропоновано використовувати SMART-принципи проведення політики дерегулювання, котрі є основою формування системи норм та правил, покликаних досягнути збалансування інтересів бізнесу та суспільства.

Важливим напрямком подальших досліджень повинен стати пошук механізмів поліпшення бізнес-клімату в Україні, які не тільки сприятимуть подальшій гармонізації вітчизняних норм і стандартів у сфері ліцензування й технічного регулювання

із країнами ЄС, але й позитивно позначатимуться на формуванні довгострокових конкурентних переваг суб'єктів господарювання, що працюють у національному регуляторному середовищі. У перспективі це дозволить посилити динамічність, гнучкість та ємність внутрішнього ринку, а також розширить можливості успішного виходу вітчизняних підприємців на міжнародну бізнес-арену.

Список літератури:

1. Закон України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» від 01.06.2000 р. № 1775-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1775-14>.
2. Закон України «Про підприємництво» від 07.02.1991 р. № 698-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/698-12>.
3. Інвестиційний клімат в Україні: яким його бачить бізнес / IFC, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/fad199804b74511b924bb36eac26e1c2/IC_report_2011_ukr.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fad199804b74511b924bb36eac26e1c2.
4. Покатаєва О. Ліцензування підприємницької діяльності: напрями реформ / О. Покатаєва // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – № 18. – С. 166-171.
5. Реформа дерегулювання в Україні: втрачені можливості: аналіт. звіт / О.В. Литвинов, Н.М. Литвинова, Н.В. Стаднійчук [та ін.]. – Д. : МОНОЛІТ, 2012. – 96 с.
6. Сафронова О.М. Державна політика дерегулювання підприємницької діяльності: стан і перспективи розвитку в сучасних умовах України / О.М. Сафронова // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Х. : Вид-во ХарПІ НАДУ «Магістр», 2012. – № 1(41). – С. 188-196.
7. Симоненко В. Адміністративне регулювання – найважливіший фактор реформ / В. Симоненко // Економіка України. – 2010. – № 10. – С. 4-14.
8. Щодо першочергових заходів зменшення адміністративної вартості ліцензування в Україні: аналіт. Записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/761/>.
9. Як прискорити поліпшення бізнес-клімату: уроки реформи технічного регулювання: матеріали круглого столу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/pub/files/75/71/PB_TecRegulation_U.pdf.
10. Crandall R. Extending Deregulation: Make the U.S. Economy More Efficient [Електронний ресурс] / R. Crandall // Opportunity 08: Independent Ideas for America's Next President. – Brookings : Brookings Institution Press, 2007. – 400 р. – Режим доступу : www.brookings.edu/~media/research/files/papers/2007/2/28useconomics%20crandall%20opp08/pb_deregulation_crandall.pdf.
11. Doing Business 2004: Understanding regulations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB04-FullReport.pdf>.
12. Doing Business 2006: Creating jobs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB06-FullReport.pdf>.
13. Doing Business 2007: How to reform [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB07-FullReport.pdf>.
14. Doing Business 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB08-FullReport.pdf>.
15. Doing Business 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2009>
16. Doing Business 2010: Reforming through difficult times [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB09-FullReport.pdf>.
17. Doing Business 2011: Making a difference for entrepreneurs [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB11-FullReport.pdf>.
18. Doing Business 2012: Doing Business in a More Transparent World [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB12-FullReport.pdf>.
19. Doing Business 2013: Smarter Regulations for small and Medium-Sized Enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB13-full-report.pdf>.
20. Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>.
21. Профіль України за Індексом економічної свободи у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/country/ukraine>.

Сенина А. А.

Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця

ПОЛИТИКА ДЕРЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ В СФЕРЕ ЛИЦЕНЗИРОВАНИЯ И ТЕХНИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Резюме

Конкурентоспособность национальной экономики непосредственно зависит от способности государства сформировать прозрачную, максимально упрощенную для субъектов влияния, но эффективную с точки зрения защиты прав, интересов, жизни и здоровья граждан, сохранения экологии, обеспечения безопасности страны, регуляторную среду. На основе данных международной статистики доказано наличие положительного социально-экономического эффекта от внедрения политики дерегулирования в различных отраслях экономики. Путем сопоставления значений отдельных показателей регуляторной политики определено, что в развитых странах уровень регуляторной нагрузки на бизнес существенно ниже, чем в странах с низким и средним доходом. Проанализированы последние тенденции развития регуляторной среды и отмечено, что в 2013 г. произошло существенное улучшение профиля Украины по индикаторам легкости ведения бизнеса, прежде всего по таким направлениям, как: получение разрешений на строительство, регистрация собственности и кредитование. Определены базовые предпосылки функционирования отечественных систем лицензирования и технического регулирования предпринимательской деятельности, выделены их основные недостатки по сравнению с развитыми странами и обобщены про-

блемы их преодоления в контексте осуществления регуляторной реформы. С целью создания в Украине институциональной среды, благоприятной для бизнеса и безопасной для потребителя, обоснована целесообразность применения SMART-принципов, которые предусматривают, что политика дерегулирования экономики должна осуществляться на принципах налаженности, полезности, адаптивности, актуальности и прозрачности.

Ключевые слова: государственное регулирование экономики, политика дерегулирования экономики, лицензирование, техническое регулирование, регуляторная реформа, SMART-принципы политики дерегулирования.

Sienina A. A.

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

DEREGULATION POLICY OF THE ECONOMY IN THE SPHERE OF LICENSING AND TECHNICAL REGULATION

Summary

The competitiveness of the national economy depends on the ability of the state to form a transparent, simplified for subjects of economic impact, but effective in terms of protecting the rights, legitimate interests, life and health of citizens, environmental conservation, providing national security, regulatory environment. The presence of positive social and economic impact of the introduction of deregulation policy in different branches of economy based on international statistics is proved. By comparing the values of some indicators of regulatory policy it is defined, that in developed countries the level of regulatory burden on business is significantly lower than in low-and middle-income countries. The recent trends in the development of the regulatory environment are analyzed. The significant improvement profile of Ukraine indicators for ease of business, especially in areas such as construction permits, registering property and credit, in 2013 is noted. The basic principles of operation of domestic licensing and technical regulation of business are determined, their main disadvantages compared with developed countries are highlighted and the problems of their overcoming in the context of regulatory reform are summarized. In order to create in Ukraine institutional environment, favorable for business and safe for the consumer, the feasibility of application of the SMART-principles system is proved. It provides that the deregulation policy should be streamlined, meaningful, adaptable, relevant, transparent.

Key words: government regulation of the economy, deregulation policy, licensing, technical regulation, regulatory reform, SMART- principles of deregulation policy.

УДК 331.53:338.124.4

Татомир І. Л.

Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

ПРОБЛЕМИ КОНВЕРТОВАНІСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ОСВІТИ В ЕКОНОМІЧНИЙ ТА СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ

У статті визначено проблеми, які перешкоджають конвертації національної системи освіти в економічний та соціальний капітал. Обґрунтовано причини низької економічної та соціальної віддачі від отриманої освіти.

Ключові слова: конвертованість системи освіти, економічний та соціальний капітал, конвертованість дипломів про вищу освіту.

Постановка проблеми. Отримання фахової підготовки дозволяє людині нагромадити капітал своєї особистості, працевлаштуватися, надає можливість реалізувати себе, розширити систему ціннісних пріоритетів від суцього економічної спрямованості до соціальної. Значну впевненість у цьому надає вища освіта, яка останнім часом є об'єктом дискусій з приводу забезпечення її конвертованості в економічний та соціальний капітал.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Освіта, будучи важливою складовою соціально-економічного розвитку особистості, виступає об'єктом активних досліджень вчених-економістів. Серед праць закордонних вчених слід виділити роботи Д. Уілера, Ф. Махлупа, Б. Вейсброта, Т. Шульца та ін., які відстоюють ідею, про те, що набуті в результаті навчання знання та професійні навички, підвищують не лише дохід особи, а й у цілому визначають її статус, впливають на територіальну та виробничу мобільність, стійкість зайнятості, економічний і культурний рівні

її родини. Не можна залишити поза увагою й напрацювання українських економістів, а саме: А. Гальчинського, В. Геєця, В. Семеновенка, Л. Лісогор, І. Петрової та ін.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на значні результати наукових досліджень, недослідженим залишається процес нагромадження економічного та соціального капіталу від отриманої освіти.

Виклад основного матеріалу. Важливість підвищення ефективності функціонування освітньої системи зумовлюється не тільки безпосередньою цінністю її для людини, але й тим фактом, що ці видатки є інвестиціями з наступною віддачею. У даному випадку мова йде про економічний аспект ефективності: віддачі від витрат на освіту. Ці віддачі можуть приймати форму індивідуального або суспільного доходу. Приватні віддачі ідуть протягом життя студента або учня разом із підвищенням його продуктивності праці, і оскільки базова освіта відкриває шлях широкому залучен-

ню людей в процес виробництва, то в результаті заробітна плата сприяє скороченню нерівності і збільшенню середнього класу. Для суспільства віддача від витрат на освіту проявляється у підвищенні продуктивності праці, зростанні сукупних макроекономічних показників: ВВП, ВВП, національного доходу тощо. Проте роль освіти у суспільному розвитку не можна зводити тільки до впливу її на економічне зростання [4].

Поряд із завданнями економічного характеру освіта виконує й інші не менш важливі соціальні ролі. Мова йде про підвищення соціально-культурного рівня населення, підвищення якості функціонування соціальних інститутів, формування особистості через самовираження і самоствердження, задоволення від обраної професії (її престижність) та ін.

Відштовхуючись від означеного під конвертованістю системи освіти пропонуємо розуміти готовність її до забезпечення соціальної адаптації особистості та економічної віддачі, на підставі аналізу і прогнозу про кількість та кваліфікацію необхідних економіці працівників, наявність у ній гнучкої системи визначення кваліфікації, а також можливість забезпечення належного зв'язку вузів із потенційними роботодавцями для своїх випускників, які могли б успішно конкурувати на ринку праці, тому, що не завжди дипломований спеціаліст може працевлаштуватися за обраною спеціальністю, отримувати гарантований рівень доходу та належним чином позиціонувати себе як першокласного фахівця.

Причини низької економічної та соціальної віддачі від отриманої освіти є наступними:

- по-перше, професійна підготовка фахівця у певній галузі професійної діяльності не завжди відповідає потребам та вимогам роботодавців;

- по-друге, невідповідність державного замовлення обсягові та спеціальностям, затребуваним на ринку праці, в результаті чого спостерігається перенасиченість одними та «кадровий голод» на інші;

- по-третє, володіння дипломом про вищу освіту чи університетським ступенем є слабким індикатором оцінки зростання продуктивності;

- по-четверте, працевлаштування не за обраною спеціальністю, в окремих випадках у сфері близькій до фаху;

- по-п'яте, наявність диплому про закінчення того чи іншого вузу не є показником якості знань та затребуваності випускника на ринку праці;

- по-шосте, в Україні не завжди спрацьовує принцип про те, що «вища освіта повинна забезпечувати вищий рівень доходу».

По кожному із цих параметрів пройдемося більш детально.

Найважливішою умовою реалізації стратегічних пріоритетів переходу української економіки на інноваційний шлях розвитку є нагромадження та ефективне використання людського капіталу високої якості, який є джерелом майбутніх заробітків, поліпшення рівня життя, росту добробуту на основі накопиченого запасу знань та навичок.

Дане твердження є аксіомою, дієвістю якої ми неодноразово спостерігали з досвіду розвинених держав. Доречним є приклад країн Південно-Східної Азії. Їх злет в індексі людського розвитку ООН дав змогу здійснити прорив у сферу високих технологій. Там кожен вкладений в освіту долар обернувся десятками доларів ВВП. Слідами «тигрів» ідуть Індія і Китай. Сьогодні розвинуті країни щороку 10-12% ВВП вкладають в освіту.

Результати вже можемо побачити у наших сусідів. Розвиток інвестиційної привабливості країн Балтії, Польщі, Чехії експерти пов'язують із здатністю їх середньої і вищої школи динамічно реагувати на соціальні та економічні зміни. В Україні має місце дещо інша ситуація. Мова йде про доволі низьку, у більшості випадків, якість освітніх послуг, яка фіксується на фоні одних із найбільших у світі відносних суспільних витрат на освіту (7,5-7,6% валового національного продукту). У 20-й ювілейній Доповіді з людського розвитку Програми розвитку ООН (2010 р.) зазначається, що в Україні лише 38% населення задоволено освітньою системою і школами. Натомість аналогічний відсоток помітно вищий в усіх країнах-сусідах України, не кажучи вже про розвинуті країни, наприклад, «Велику сімку» (рис. 1) [3, с. 6].

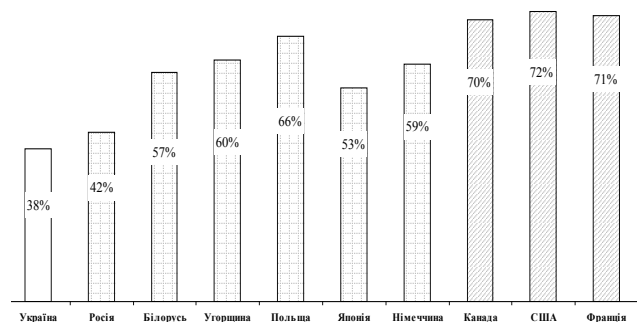


Рис. 1. Задоволеність освітньою системою в Україні та інших державах

Цілком логічно постає питання щодо ефективності бюджетних асигнувань у розвиток освітньої галузі. Тим більше, що, за даними багатьох аналітичних та інформаційних агентств, українське суспільство, по суті, вичерпало можливості подальшого збільшення відносного інвестування в освіту.

Не менш вагомою проблема якості української освіти є і для тих, хто у розвиток освітньої сфери вкладає приватні кошти, сплачуючи за навчання в університетах, школах, дитячих дошкільних і професійно-технічних навчальних закладах. Так, за даними Держстату, кількість студентів, які навчаються у ВНЗ держави І-ІІ рівнів акредитації за кошти фізичних осіб на початок 2011/2012 н.р., становила 148 308 осіб, а ІІІ-ІV – 1 150 152 осіб [5, с. 99]. Зрозуміло, що для цієї категорії представників громадянського суспільства поняття якісної освіти набуває особливого значення.

За даними дослідження Фонду «Демократичні ініціативи» ім. І. Кучеріва, 70,5% респондентів оцінюють якість вищої освіти в Україні як низьку та середню. Результати соціологічного опитування, проведеного Інститутом економіки та прогнозування НАН України, свідчать: понад 70% майбутніх фахівців в університетах опановують певну сукупність знань, можуть їх шаблонно застосовувати, але не здатні вирішувати незнайомі для них завдання; 20% випускників українських вишів дуже погано орієнтуються в обраних професіях через власну недбалість і небажання вчитися; 10% – це випускники, які добре оволоділи методом самонавчання і самовдосконалення [7].

Низька якість української освіти стає предметом серйозного занепокоєння вітчизняних роботодавців. У 2012 році за індексом глобальної конкурентоспроможності Україна посіла 73 місце серед 144 країн світу, перемістившись із 82 місця, яке

посідала у 2011 році [2]. Маючи відносно високі показники охоплення середньою (49-е місце) і вищою (10-е місце) освітою, Україна систематично втрачає позиції в оцінках якості освіти. Передусім це стосується загальної оцінки якості системи освіти (70-е місце, втрата 30 місць за 4 роки), а також якості бізнес-освіти (117-е місце). Це пояснюється двома головними причинами: по-перше, бізнес не задоволений якістю отриманих в освітніх установах знань і навичок співробітників; по-друге, система освіти готує фахівців не тих спеціальностей, яких потребує бізнес.

Лише половина випускників українських університетів де-факто затребувана роботодавцями. У 2011 році 17274 випускників ВНЗ здобули освіту за напрямками підготовки «економіка та підприємництво», 14389 – «педагогічна освіта», 8939 – «право», 6976 – «медицина», найнижчими показниками характеризувалися такі напрями підготовки як «механіка», «лісозаготівля та деревообробка», а також «зварювання» та «видавничо-поліграфічна справа» [5, с. 101]. Ці робітничі професії не є дуже привабливими та популярними серед молоді через невисокий рівень заробітної плати, постійні затримки у її виплаті, важкі умови праці, що стають причиною не тільки звільнення працівників, а й неможливості заповнення вакансій у майбутньому.

Не виключено, що українська система освіти уже впритул наблизилася до межі, за якої, як це пророкує теорія фільтра, може початися невпинна «гонитва» за дипломами. У перспективі це загрожує виникненням глибоких структурних дисбалансів на ринку праці. З одного боку, недостача працівників з низькою освітньою підготовкою призведе до різкого підвищення їхньої заробітної плати, або до лібералізації міграційного законодавства і допуску на український ринок праці значних мас мігрантів. З іншого боку, поступова девальвація вузівських дипломів призведе до того, що працівникам з вищою освітою доведеться у великих масштабах переміститися на робочі місця, що не вимагають високої кваліфікації і які до цього займали працівники з набагато нижчою формальною підготовкою.

Перенагромадження «капіталу освіти» та його надлишкова пропозиція стають причиною відносно низької віддачі людського капіталу. Саме тому вважаємо, що рівень конвертованості національної системи освіти повинен визначатися не кількістю підготовлених вузами випускників, а фактичними обсягами їх працевлаштування за умов високої якості підготовки та затребуваності на ринку праці.

Так, частка непрацевлаштованих випускників вишів у 2012 році в Україні становила понад 17%. Частка молодих людей, які не працюють і не вчаться становить майже 19%. У 2012 році на обліку у державній службі зайнятості перебувало 31697 випускників вузів (для порівняння: у 2011 році їх було 55603). Оскільки молоді люди взагалі-то неохоче стають на облік як безробітні,

рятуючись підробітками і вважаючи себе «самозайнятими», це досить велика цифра [8].

Мають місце дві ключові проблеми. З одного боку, роботодавці шукають досвідчених працівників, а досвіду роботи у молоді, яка щойно завершила навчання, ще немає. Отже, постає проблема першого робочого місця. З іншого боку, на ринку праці існує значний дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили: випуск навчальними закладами фахівців з вищою освітою більше ніж удвічі перевищує випуск робітничих кадрів. Станом на грудень 2011 року в середньому по Україні на 1 посаду економіста претендувало 40 фахівців, на посаду бухгалтера – 21, юриста – 20. Водночас потреба в лікарях становила 3 особи на місце, в електрозварниках на автоматичних та напівавтоматичних машинах та фрезерувальниках – 2 особи на місце.

Така перенасиченість кандидатів на одне вакантне місце веде до збільшення числа працевлаштованих випускників не за фахом. Так, за даними опитування рекрутингової компанії HeadHunter, проведене у 2012 р., 37,4% респондентів працевлаштувалися не за спеціальністю, 25,7% – у сфері, близькій до здобутого фаху, і лише 36,6% – безпосередньо за ним [1].

Розглянемо, який же рівень доходу отримують молоді дипломовані спеціалісти без належного досвіду роботи, для цього скористаємось даними табл. 1. Понад 55% працівників за означеними в таблиці спеціальностями молоді люди у віці від 23 до 29 років, 60% з них мають диплом спеціаліста. Mojazarplata.com.ua дізналася, яку зарплату (на рік) отримують в Україні молоді фахівці без досвіду роботи, і порівняла її з зарплатами випускників в Росії, Білорусі та Казахстані (табл. 1) [6].

Для порівняння, середня річна заробітна плата випускників в європейських державах (за даними на березень 2011 року) становить:

- 50 692 доларів США – Іспанія;
- 58 696 доларів США – Бельгія;
- 60 000 доларів США – Франція;
- 64 032 доларів США – Великобританія;
- 78 706 доларів США – Німеччина;
- 91 433 доларів США – Сполучені Штати Америки.

Найбільша різниця у зарплатах в Україні між дипломованими і недипломованими фахівцями – у сфері обслуговування, на другому місці – промисловість, на третьому – соціальний сектор (медицина, освіта). Сама ж низька віддача в сільському господарстві.

Високий соціальний статус студента, який має кожен, хто навчається, отриманий диплом не лише не підвищує, а, навпаки, понижує його – до статусу безробітного. З одного боку, це соціальна проблема, тобто держава має мотивувати здобуття якісної й доступної освіти, потрібної для суспільства, з іншого, – це проблема обов'язку та відповідальності особи за здобування освіти та самореалізація.

Таблиця 1

Річні зарплати випускників в Україні та країнах СНД за різними спеціальностями без урахування бонусів та інших преміальних і соціальних виплат, у доларах США

	Спеціальність	Україна		Росія		Білорусь		Казахстан	
		чол	жін	чол	жін	чол	жін	чол	жін
1.	Менеджер з продажу	5993	5373	8 832	8 288	2 606	2 503	7 172	5 082
2.	Інженер іншої спеціальності	4890	4457	6 777	6 349	2 359	2 051	8 009	6 816
3.	Банківський службовець	4838	3525	11 192	10 837	2 726	2 355	6 904	6 768

Така тенденція доволі часто веде до того, що молодь починає активний пошук роботи за кордоном, де стикається з наступними труднощами. Доволі гострою як для більшості держав світу, так і для української практики є проблема *конвертованості дипломів про вищу освіту*. Участь українських вузів в Болонському процесі дає нашому студенту можливість зробити свій диплом конвертованим і зрозумілим для західних викладачів і для зарубіжних роботодавців. Отримуючи диплом міжнародного зразка наші молоді спеціалісти не завжди можуть розраховувати на перспективу працевлаштування за кордоном. Адаже для того, щоб документи про кваліфікацію спеціаліста котировалися у тій чи іншій країні, необхідна наявність відповідних угод на державному рівні. На сьогодні такі домовленості Україна має лише з деякими країнами СНГ – Азербайджаном, Білорусією, Вірменією, Казахстаном, Узбекистаном, Росією, а також з Естонією, Болгарією, Китаєм, Румунією, Словаччиною та Угорщиною. Для працевлаштування на їх теренах не потрібно жодних інших підтверджень

про визнання українських дипломів, немає потреби складати додаткові іспити на профпридатність, достатньо лише надати документ. Але для того, щоб визнати наш диплом і зробити кар'єру в Європі чи інших країнах світу, необхідно пройти процес нострифікації.

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Отже, як бачимо, акцентування уваги на питанні конвертованості національної освітньої системи є своєчасним та актуальним. Відсутність в Україні чіткої кореляції між рівнем освіти та рівнем доходів дипломованих фахівців накладає відбиток на мотивацію студентів при здобутті вищої освіти. Диплом, на жаль, розглядається не як свідчення справжньої професійної кваліфікації, а лише як формальне підтвердження рівня освіти, що нівелює можливість отримання гарантованого доходу та забезпечення відповідного рівня добробуту. Подальші наукові дослідження слід пов'язати з визначенням та обґрунтуванням додаткових критеріїв соціальної та економічної ефективності освіти і розробкою методики їх розрахунку.

Список літератури:

1. Грищенко Г. Щонайменше 40% випускників українських вишів працюють не за фахом [Електронний ресурс] / Г. Грищенко // Газета «Дзеркало тижня». – 2012. – Від 31 серпня. – Режим доступу : <http://tyzhden.ua/News/59003>.
2. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України 2012. Наустріч економічному зростанню та процвітання. – Фонд «ефективне управління», 2012. – 208 с.
3. Національна доповідь про стан і перспективи розвитку освіти в Україні / Нац. акад. пед. наук країни; за заг. ред. В. Г. Кременя. – К. : Пед. думка, 2011. – С. 6.
4. Освіта як предмет економічного дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://bibl.com.ua/ekonomika/45/index.html?page=14>.
5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2011/12 навчального року: Статистичний бюлетень. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 219 с.
6. Робота випускників в Україні оплачується в два рази менше, ніж у Росії та Казахстані [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mojazarplata.com.ua>.
7. Шинкарук В. Шлях до якісної вищої освіти [Електронний ресурс] / В. Шинкарук // Газета: Дзеркало тижня. Україна. – 2013. – № 7 від 22 лютого. – Режим доступу : <http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/shlyah-do-yakisnoyi-vischoyi-osviti.html>.
8. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.

Татомыр И. Л.

Дрогобычский государственный педагогический университет имени Ивана Франко

ПРОБЛЕМЫ КОНВЕРТИРОВАННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Резюме

В статье определены проблемы, которые препятствуют конвертации национальной системы образования в экономический и социальный капитал. Обоснованы причины низкой экономической и социальной отдачи от полученного образования.

Ключевые слова: конвертированность системы образования, экономический и социальный капитал, конвертированность дипломов, о высшем образовании.

Tatomur I. L.

Drohobych Pedagogical University named after Ivan Franko

PROBLEMS OF CONVERTIBILITY OF NATIONAL SYSTEM OF EDUCATION ARE IN ECONOMIC AND SOCIAL CAPITAL

Summary

In the article certainly problems which hinder converting national system of education in an economic and social capital. Grounded reasons of low economic and social return from trimanoy education.

Key words: convertibility of the system of education, economic and social capital, convertibility of diplomas, is about higher education.

УДК 330.341

Тітаренко Г. Б.

Національний університет державної податкової служби України

ФОРМУВАННЯ НОВОЇ ПАРАДИГМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Досліджено економічні умови становлення національної інноваційної системи (далі – НІС) в Україні, розробки, впровадження та розвитку методології НІС. Розглянуто поняття парадигми, доктрини, концепції НІС України.

Ключові слова: інновації, концепція розвитку НІС України, керуючу підсистему управління НІС.

Постановка проблеми. Вихідною умовою розробки фундаментальних положень парадигми управління НІС є формування вихідних наукових положень методології. Для опису парадигми управління НІС застосовується низка понять: парадигма, доктрина, концепція, методологія.

Економічна теорія свідчить, що дослідження методологічних основ ключових понять тих чи інших соціально-економічних процесів завжди пов'язані з формуванням нової парадигми. У сучасному розумінні «інноваційний розвиток» трактується як парадигма економічного, соціально-політичного та іншого розвитку суспільства. Слід також зазначити, що в понятті «парадигма процесу управління розвитком НІС» є зазвичай присутнім інституціоналізм, який означає, що визначення такого поняття має своєю основою досягнення класичних теорій та підтверджується об'єктивним процесом національного науково-технічного прогресу, який в свою чергу також є складовою частиною нової парадигми економічної теорії.

Отже, парадигма процесу розвитку НІС в Україні перетинається з іншими парадигмами, та сприяє озброєнню людства знаннями історичної перспективи, основних устоїв і закономірностей розвитку ринкової економіки і суспільства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційних підходів в розвитку економічних систем були пріоритетними у дослідженнях таких вітчизняних і зарубіжних фахівців: В. Александрової, І. Ансоффа, Ю. Вазала, А. Бірманна, В. Бокія, О. Василика, Л. Водачека, А. Гальчинського, Д. Гвішіані, В. Гейця, А. Гречан, А. Гриньова, А. Даниленка, М. Дем'яненко, М. Денисенка, І. Ігнатієвої, В. Кабакова, М. Кирилова, О. Лапко, Н. Лапіна, І. Новікової, В. Опаріна, К. Павлюк, А. Пересади, П. Саблука, М. Савлука, Б. Санті, І. Тарасенко, В. Федосова, Л. Федулової, М. Чумаченка, Ю. Шенгера, Й. Шумпетера, С. Юрія, Ю. Яковця та інших. Питанням державної підтримки, пошуку джерел інвестиційних ресурсів, інформаційному забезпеченню розробки та впровадження інноваційних проектів присвячено праці С. Володіна, А. Гайдуцького, О. Дація, Л. Дейнеко, І. Драган, С. Захаріна, О. Іванченка, М. Корещького, М. Маліка, Л. Мармуль, О. Петухової, Г. Підлісецького, М. Садикова, В. Юрчишина.

Проте, незважаючи на цінність проведених досліджень, нерозв'язаною залишається проблема формування і розвитку національної інноваційної системи України, пов'язана з відсутністю теоретико-методологічної основи державної інноваційної політики, яка повинна базуватися на засадах комплексності, результативності взаємодії окремих її складових. Невизначеним залишається питання щодо обґрунтованої на державному рів-

ні моделі інноваційного розвитку країни та активізації ролі національної інноваційної системи у цьому процесі як ефективної інституціональної структури управління інноваційним процесом в економіці країни на всіх його стадіях, що забезпечує інтереси розробників, виробників і споживачів інноваційних продуктів.

Потребує поглибленого визначення проблема інституціональних особливостей національної інноваційної системи в контексті інноваційного потенціалу держави, розвитку підприємницького середовища і середовища генерації знань для розвитку інновацій.

У такому контексті поняття «парадигма» розуміється не просто як нова наукова концепція чи теорія. Мова йде про значно більше – про нові світоглядні засади, нову культуру мислення, про базові принципи сучасного постмодерністського світосприйняття. Йдеться про наукову революцію в дослідженнях сучасного світоустрою, коли акценти на дослідженнях складних систем «не залежать від того, чи йдеться про молекули, біологічні або соціальні системи» [3, с. 18].

У загальному філософському розумінні «парадигма» (від грец. *paradigma* – приклад) – це теорія або модель постановки проблеми, яку прийнято як зразок вирішення завдання, що досліджується [2, с. 21].

У сучасній філософській науці – це є система теоретичних, методологічних і аксіологічних установок, які взяті за зразок розв'язування наукових задач і які поділяють усі члени наукового співтовариства [www.wikipedia.org].

Та все ж конкретний зміст поняття «парадигма» залежить від того, для характеристики яких сторін і підсистем воно використовується. Так, зокрема, може йтися про способи бачення і моделі пізнавальної реальності, або про сукупність вирішених і невирішених проблем та завдань і методів їхнього вирішення, або про оцінки на істинність, тощо. Тобто адекватне використання поняття «парадигма» для опису й пояснення закономірностей розвитку передбачає його співвідношення з досліджуваною системою. Це поняття, яке говорить про усталеність змісту, об'єктів, відповідне розуміння проблеми, що існує певний час (у тому числі й те, яке теоретично досліджене).

Як засвідчила діюча практика, досягти ефективності суспільних відносин шляхом механічного внесення змін в окремі елементи чи примноження тих чи інших зусиль у певному напрямі таких відносин виявилось неможливим без відповідного методологічного забезпечення. Потрібні загальне русло, чітка програма дій, задати яку здатна, насамперед, парадигма, забезпечуючи на основі притаманної їй змістовності (як її органічної внутрішньої характеристики) чіткість визначення шляхів подальшого руху.

Завдяки єдиному підходу до оцінки окремих явищ і процесів на основі існуючої парадигми розкриваються можливості та сприятливі умови для нагромадження їхньої позитивної динаміки, адже кожного разу із формуванням нової парадигми виникає нова ціль, яка дещо випереджає рівень зрілості існуючих на той час економічних відносин та інститутів, а це вимагає інших підходів, методів, інструментів. У цьому контексті, об'єднуючи органічну єдність усіх сторін поняття «парадигма», її розглядають і як процес, що формує прорив, і як стратегічне визначення конкретних шляхів і напрямів розвитку.

Тому серед основних завдань формування нової парадигми є сприяння максимальному використанню можливостей адекватної відповіді на вимоги нових обставин. І саме цим пояснюється те, що спроби дослідити методологічні основи ключових питань реформування тих чи інших соціально-економічних процесів завжди були пов'язані з формуванням нової парадигми [4, с.13-14].

Систематизоване вчення означає сукупність теоретичних положень розвитку інноваційної системи. Доктрина, яка поєднує елементи наукових знань, є концептуалізованою формою підходу до трактування розвитку інноваційної системи. Доктриною інноваційного розвитку суб'єктів господарювання в Україні виступає сукупність ідей, принципів, цілісна концепція, система методів, прийомів і способів наукового пізнання господарських явищ для досягнення заздалегідь установлені мети та контрольних дій.

Під концепцією розуміють систему поглядів, розуміння явищ, процесів, єдиний, визначальний задум [1]. Концепція (від лат. *conceptio* – розуміння, уявлення) – це «ведучий замысел, определенный способ понимания, трактовки какого-либо явления» [Философский словарь, М., 2006].

Концепція розвитку НІС України – це певний спосіб розуміння, тлумачення, інтерпретації інноваційного розвитку, головна точка зору на нього, провідний задум, що визначає його мету.

Процес дослідження вимагає побудови концептуальної системи. Концептуальна система – це абстрактна модель, яка дозволяє визначити керуючу підсистему та керовану нею систему процесу управління НІС України. За визначенням М. Мескона, модель – це представлення об'єкта, системи чи ідеї в деякій формі, відмінній від самого об'єкта [М. Мескон, М. Альберт, 1997].

Концептуальна система розвитку НІС в Україні – це система, яка побудована в логічний послідовності й пов'язана смисловою єдністю різноманітною сукупністю категорій, істотних для формування системи розвитку інноваційної системи.

У зв'язку з тим, що вибір мети, засобів її досягнення – це суб'єктивний процес, який не формалізується, ґрунтується на досвіді і знаннях суб'єкта, формування елементів «концептуальної моделі» також засноване на суб'єктивному виборі з множини категорій тих, які б найбільшою мірою відображали сукупність якісних характеристик, що є початковим «інструментом» у процесі досягнення мети. На вибір елементів концептуальної системи впливає зовнішнє середовище. Цей вплив полягає в тому, що суб'єкт управління використовує минулий досвід і вже апробовані елементи.

Проте, суб'єктивно вибраного набору якісних характеристик недостатньо для відображення системної сутності інноваційної системності. Для того, щоб вибраний суб'єктивно набір характеристик і ознак відповідав вимогам системності, його

необхідно поєднати з об'єктивним процесом формування їх у систему.

Базові положення запропонованого підходу до розвитку НІС в співставленні з традиційними
Відсутність теоретичних надбань та практичного досвіду щодо функціонування НІС в Україні обумовили концентрацію зусиль на більш детальному дослідженні з метою узагальнення досвіду розвинутих країн та пошуку шляхів побудови концепції розвитку НІС за новою парадигмою.

Аналіз відомих підходів щодо структури НІС дозволяє дійти висновку, що в роботах вітчизняних науковців найчастіше досліджено складові НІС, найбільша увага приділена підприємницькому середовищу, джерелам фінансування НІС, його потенціалу, тощо. Разом з тим в цих дослідженнях, на нашу думку, недостатньо використовується системний підхід щодо розкриття процесу функціонування національної інноваційної політики в цілому.

В останні роки зросла зацікавленість до подальшого вивчення та пошуку шляхів удосконалення процесу та насамперед середовища, що генерує знання. Це пов'язано з такими факторами як:

- інтеграція України в світовий освітній простір, що привело до зростаючої ролі вищих навчальних закладів в економічному та політичному житті країни;

- зростанню питомої ваги людського капіталу в активах ведучих транснаціональних корпорацій.

Також посилюється інтерес до трансферу технологій в більшості галузей промисловості та, зокрема, в агро – промисловому комплексі країни. Це питання в наш час системно досліджується в інституті інноваційних технологій під керівництвом С. Володина.

Між тим питання внутрішніх зв'язків в НІС, питання інституціонального забезпечення, оцінки інноваційних проектів на сьогоднішній день не розглянуто.

Іншими словами, існуюча на сьогоднішній день методологія зорієнтована в основному на окремі складові НІС і зовсім не реагує на зміни в зовнішньому середовищі, не зорієнтована на досягнення стратегічних цілей – розвитку національної інноваційної політики та формування механізму модернізації економіки України в умовах затяжної кризи.

Нова парадигма розвитку НІС побудована на принципах системного підходу, які дають можливість комплексно розглянути проблему побудови НІС, можливість виявлення синергетичного ефекту, визначити основні показники ефективності НІС, застосувати інституціональний підхід безпосередньо до побудови самої структури НІС. Вузким місцем традиційного підходу є, як ми зазначали вище, його орієнтація на окремі складові структури НІС. Разом з тим конче необхідним, на нашу думку, є чітке визначення підсистеми, яка здійснює керівництво, та системи, яка сприймає на себе вплив такого керівництва.

Необхідність швидкої модернізації економіки України потребує зміни поглядів на інноваційну політику та на національну інноваційну систему в цілому. Національна інноваційна система не є визнаною на офіційному рівні структурою, разом з тим існування розвинутої НІС дасть можливість прискореної побудови ефективної економічної системи нашої держави. Таке твердження дає можливість перейти від парадигми традиційного розуміння інноваційного розвитку до парадигми управління національною інноваційною системою.

Виходячи з аналізу зведених показників цієї таблиці легко визначити основні відмінності за-

**Базові положення запропонованого підходу
до управління національною інноваційною системою України**

	Традиційні підходи	Запропоновані
1. Мета	Модернізація виробництва та надання послуг, розгляд окремих складових НІС без прив'язки до системи.	Розгляд НІС як основної складової національної інноваційної політики
2. Межі предметної області	Макро-, мезо-, та мікрорівень окремо	Національна інноваційна система поєднує всі галузі економіки
3. Об'єкт	Людський капітал, підприємницька діяльність, трансфер технологій – окремі складові НІС, які використовуються в процесах і результатах інноваційної діяльності	Підсистеми керуюча та керована в НІС, взаємозв'язки між ними, зовнішнє середовище
4. Домінуючий аспект	Спрямованість на ендогенні фактори	Системний підхід поєднує керовану підсистему, яка базується на трансфері технологій, створенні інтелектуального капіталу та відтворення людського капіталу на всіх рівнях управління, можливість управління цими складовими на державному рівні
5. Регламентування	Адміністративні методи та стимуляція	Адміністративні методи, стимуляція, державна підтримка та мотивація до переходу на технології шостого та сьомого рівнів
6. Механізм реалізації результатів	Відсутній, обирається вільно окремими суб'єктами інноваційної діяльності	Макро- та мікрорівень у сукупності, науковий підхід до вирішення проблеми
7. Методичний інструментарій	Методичні підходи до фінансування, організації інноваційної діяльності	Сукупність методичних підходів до акумулювання та відбору інноваційних ідей, розробки й аукціонного продажу проектів користувачам, провідна роль НАН України та її структурних підрозділів
8. Критерій оцінки якості інноваційної системи	Своєчасність виявлення відхилень від стандарту	Своєчасність та універсальність виявлення резервів інноваційного потенціалу для прийняття рішень. Розробка критеріїв результативності інноваційної діяльності

пропонованої парадигми від існуючих підходів.

Запропонований системний підхід повинен забезпечити синергетичний ефект від взаємодії різноманітних складових НІС. Одним з основних завдань НІС є надання релевантної інформації для здійснення інноваційної політики.

Новий зміст парадигми управління НІС, як це наведено в табл.2, дослідження процесу управління НІС передбачає ряд проблем. Зазначимо ключові: перша проблема – системний підхід до процесу управління НІС, друга – розробка моделі управління НІС. Безумовно, також потребують уваги питання оцінки ефективності НІС (третя проблема), а також питання розвитку трансферу технологій та розвитку і відродження людського капіталу.

З урахуванням чинної та запропонованих базових положень інноваційного розвитку країни існуюча на сьогодні парадигма інноваційного розвитку набуває нового змісту та наповнення.

Нове бачення існуючої парадигми процесу розвитку НІС покликане сприяти подальшому здійсненню розвитку інноваційної політики держави. Воно повинно базуватися на фундаментальних положеннях парадигми, що дозволяє врахувати особливості функціонування таких систем та відповідає новим поглядам і методам у науці. Положення системного підходу дозволили сформуванню вихідні положення парадигми інноваційного розвитку, визначити його ключові аспекти, принципи реалізації розвитку НІС в Україні.

Головна ідея запропонованого підходу – це надання пропозицій щодо аналізу існуючої та впровадження нової стратегії розвитку інноваційної політики держави, яка надасть можливість запобігти кризовим явищам та вивести економіку країни на новий етап розвитку з метою подальшого підвищення рівня добробуту населення України. Проведені дослідження свідчать, що для реалізації цієї ідеї необхідно всебічно проаналізувати існуючі на сьогоднішній день умови та можливості впровадження ефективної НІС.

Таблиця 2

**Новий зміст парадигми
інноваційного розвитку України**

Розвиток інноваційної політики	За пріоритет визначено розвиток НІС Інноваційна політика орієнтована на те, щоб вивести країну з кризи, підвищити на новий рівень економіку виробництва та послуг, збільшити добробут населення
Новий зміст НІС	Визначення концептуальних засад розвитку НІС на основі використання наукових підходів: системного, цільового, об'єктно-орієнтованого, сценарного; визначені ключові напрями розвитку НІС в залежності від потреб інноваційної політики держави; механізм розвитку НІС, розвиток інституційного забезпечення розвитку НІС України
Організація НІС	Система інститутів та інституцій, які є складовою НІС

Джерело: складено автором

Висновки. Загальна схема парадигми управління процесом розвитку НІС дозволяє сформуванню вихідні положення парадигми, визначити ключові аспекти, принципи реалізації парадигми та функціональну спрямованість НІС для реалізації інноваційної політики держави. Як інформаційна система НІС перетворюється на з'єднуючу ланку між функціями збору, обробки та модифікації інформації і функціями прийняття рішень (планування, організація, контроль) для інноваційної політики держави. НІС повинна сформувати інформацію, придатну для впровадження в інноваційну політику держави. Ця інформація стосується розробки та подальшого впровадження інноваційних проектів, ідей, розробок, ця інформація містить також дані щодо оцінки ефективності впроваджених проектів. На основі результатів інформації, отриманої від НІС, створюється загальна картина стану інноваційної політики держави з відображенням найсуттєвіших причинно-наслідкових зв'язків і надається підстава для прийняття і корегування рішень з регулювання національної інноваційної політики.

Список літератури:

1. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. – 5-е изд. доп. перераб. – М. : Институт новой экономики, 2002. – 1208 с.
2. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун: перевод с англ. П.З. Поленова ; общ. ред. и послесловие С.Р. Микулинского и Л.А. Марковой. – М. : Прогресс, 1975. – 288 с. : черт., 21 с.
3. Николис Г. Познание сложного. Введение / Г. Николис , И. Пригожин ; перевод с англ. – М. : Мир, 1990. – С. 18.
4. Реформування податкової системи України: теорія, методологія, практика : монографія / Ярошенко Ф.О., Мельник П.В., Мярковський А.І. та ін.; за заг. ред. М.Я. Азарова. – К. : Міністерство фінансів України, 2011. – 656 с., С. 13-14.
5. Философская энциклопедия. Т. 5. – М. : Наука, 1970.

Титаренко Г. Б.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ ПАРАДИГМЫ РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ УКРАИНЫ

Резюме

Исследованы экономические условия становления национальной инновационной системы (далее – НИС) в Украине, разработки, внедрения, развития методологии НИС. Рассмотрены понятия парадигмы, доктрины, концепции НИС Украины.

Ключевые слова: инновации, концепции развития НИС Украины, руководящая подсистема НИС.

Titarenko G. B.

National State Tax Service University of Ukraine

THE FORMATION OF A NEW PARADIGM OF DEVELOPMENT OF NATIONAL INNOVATION SYSTEM

Summary

Investigated the economic conditions of formation of national innovation system in Ukraine, development, implementation, development of methodology of the NIS. The concept of paradigm, doctrine, the concept of NIS Ukraine.

Key words: innovation, the concept of development of the NIS Ukraine, the NIS subsystem.

УДК 621

Храброва О. В.

Донецкий державний університет управління

АНАЛІЗ СТАНУ МАШИНОБУДІВНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ І НАПРЯМКИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

Проаналізовано стан машинобудівного комплексу України. Розглянуті структура та територіальна концентрація підприємств машинобудівного комплексу. Зроблено висновки та рекомендації щодо покращення стану машинобудування.

Ключові слова: машинобудівний комплекс, аналіз комплексу, стратегічний розвиток.

Постановка проблеми. Машинобудування має велике значення для зміцнення економіки України і становлення її як незалежної високорозвинутої держави. Роль машинобудування у розвитку країни визначає його обслуговуюча функція в усіх міжгалузевих комплексах – паливному, агропромисловому, будівельному тощо; участь у територіальному поділі праці (внутрішньодержавному і міждержавному). Саме від частки машинобудівної продукції в експортному секторі залежить багато в чому статус країни, її місце в міжнародних економічних інтеграційних процесах.

У наш час машинобудування служить основою економіки будь-якої країни і грає вирішальну роль у створенні матеріально-технічної бази господарства. У сучасних умовах йому належить винятково важлива роль у прискоренні науково-технічного прогресу.

Останні дослідження. Питаннями економічних процесів, формуванням інфраструктури, а також

державного регулювання стратегічного розвитку в галузі машинобудування були присвячені праці таких вчених, як Балабанова Н.В. [1], Соболев М.Ф. [2], Седелев Б.В. [3].

Мета статті. Метою статті є аналіз структури і динаміки розвитку комплексу машинобудування України і визначення найбільш актуальних напрямів розвитку.

Основна частина. Машинобудівний комплекс – міжгалузевий господарський комплекс України, що об'єднує систему науково-дослідних, конструкторсько-технологічних організацій, підприємств (об'єднань), продукція яких (машини, устаткування, прилади, апарати, механізми, послуги) має загальноекономічне призначення, виробничу та експлуатаційну спільність.

Машинобудування і металообробка – надзвичайно складна комплексна галузь промисловості. Їх численні підгалузі і виробництва певною мірою

об'єднує спільність сировини, призначення кінцевої продукції і т. д. Багатогалузева структура машинобудування і металообробки, їх техніко-економічні особливості (конструкційна складність машин, широкий розвиток процесів спеціалізації і кооперування, метало- та трудомісткість) зумовлюють специфіку розміщення різних галузей. Вирішальне значення при їх розміщенні мають такі фактори, як споживчий, сировинний, трудовий, науковий і, особливо, зручне транспортно-географічне положення або поєднання всіх зазначених факторів (ідеальний варіант). У найбільш узагальненому вигляді машинобудування ділиться, насамперед, по металоемності на важке, загальне, середнє і точне. Кожна з цих груп має певне призначення і специфічні принципи розміщення [4].

На рисунку 1 представлена схема галузевого складу важкого машинобудування.

Виробництво металургійного устаткування майже повністю (95,5%) зосереджено в Донецькому і Придніпровському економічних районах. Великими виробниками металургійного устаткування є Дебальцевський машинобудівний завод, Кадіївський ливарно-механічний завод, Маріупольський завод важкого машинобудування, а також заводи міст Дніпропетровська, Кривого Рогу, Марганця. Заводи гірничо-шахтного та бурового обладнання розміщені поблизу споживачів – вугільної промисловості Донбасу, рудної бази Придніпров'я, районів видобутку нафти і газу. Враховується фактор металоемності, оскільки споживачі машин і металу розташовані в тих же районах.

Найбільші підприємства підіймно-транспортного машинобудування розташовані в Одесі, Львові, Харкові, Нікополі, Прилуках, Дніпропетровську; середні – у Слов'янську, Золотоноші (Черкаська обл.) і Ківерцях (Волинська обл.).

Металомістких, а й орієнтованих на висококваліфіковані кадри, є енергетичне машинобудування. Воно спеціалізується на виробництві парових гідравлічних турбін, генераторів, котлів і потужних дизельних моторів, устаткування для атомних електростанцій, електроапаратури та кабелю.

Центрами енергетичного устаткування є: Харків (дає 40% усього енергетичного обладнання України), Запоріжжя, Київ, Дніпропетровськ, Мелітополь, Львів, Тернопіль, Полтава, Нова Каховка, Токмак (Запорізька обл.), Одеса.

Найважливішими центрами виробництва важких верстатів і ковальсько-пресового обладнання є: Краматорськ, Харків, Дніпропетровськ, Кривий Ріг, Марганець.

Галузі загального машинобудування характеризуються середньою металомісткістю, невисокою трудомісткістю і транспортабельністю готової продукції при невеликих обсягах її випуску (виробництво обладнання для нафтової та галузей хімічної промисловості; будівельних, дорожніх, транспортних і сільськогосподарських машин). Вони розміщуються, як правило, у районах споживання продукції.

Досить розгалужена в Україні структура транспортного машинобудування, яке об'єднує підприємства з виробництва тепловозів, вагонів, (загальне машинобудування) легкових і вантажних машин, мікроавтобусів, тролейбусів і, що головне для експортної ланки країни, морських суден і

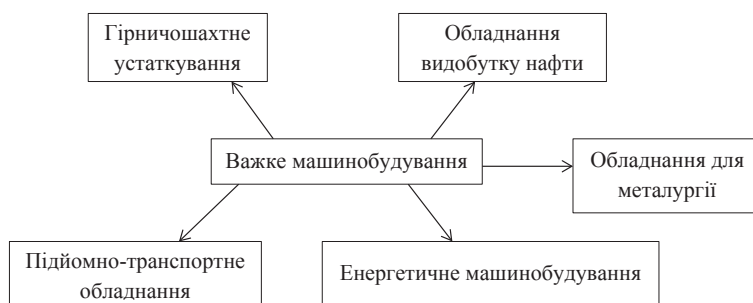


Рис. 1. Структура важкого машинобудування в Україні

літаків. Автомобільні заводи України випускають великовантажні автомобілі (Кременчук), автобуси та автонавантажувачі (Львів), легкові автомобілі (Запоріжжя), легкові автомобілі для сільської місцевості (Луцьк), автомобільні мотори (Мелітополь), мікроавтобуси (Сімферополь).

Авіаційна промисловість виробляє літаки та вузли, прилади і запчастини. Найбільший розвиток вона отримала в Києві та Харкові, де виробляють пасажирські і транспортні літаки, в тому числі один з найбільших у світі – АН-225. Останнім часом у зв'язку з конверсією виробництва ця промисловість стала випускати багато продукції широкого вжитку.

Тракторобудування в своєму розміщенні орієнтується на споживача. Найважливішим його центром є Харків, де діють заводи: тракторний, тракторних самохідних шасі, моторобудівний. Колісні трактори виробляють у Дніпропетровську, тракторні агрегати – у Вінниці. Ряд великих підприємств з виробництва деталей і запасних частин для тракторів працює у Сімферополі, Кременчуці, Чугуєві, Києві, Білій Церкві, Луганську, Одесі.

У цілому розвиток і розміщення машинобудування України супроводжується сукупністю таких загальних проблем його територіальної організації [5]:

- концентрація машинобудівного виробництва у великих містах;
- недостатньо ефективна галузева й організаційна структура машинобудування, яка характеризується розвитком наукоємних галузей, переважанням в структурі виробництва універсальних підприємств з високою матеріаломісткістю виробництва;
- слабкий розвиток машинобудівної бази в середніх і малих містах, окремих регіонах;
- відсутність комплексного розвитку машинобудування в багатьох машинобудівних центрах і регіонах, територіальна несумісність підприємств ряду галузей;
- недостатній розвиток внутрішньої регіональної виробничої кооперації, що приводить до виникнення надмірно далеких, зустрічних та інших неефективних територіально-виробничих зв'язків.

Вирішення гострих проблем територіальної організації машинобудування країни визначається насамперед чіткою розробкою державної та регіональних програм розвитку цієї галузі. Так, правильна орієнтація Донецького та Придніпровського регіонів повинна передбачати збереження (а в перспективі – розвиток) спеціалізації важкої промисловості, тракторного і сільськогосподарського, енергетичного та хімічного машинобудування.

Після спаду виробництва, зумовленого світовою економічною кризою, машинобудування України набуває динаміку розвитку.

Поступово оживати вітчизняне машинобудування початок лише наприкінці 90-початку 2000-х років. Не в останню чергу це сталося завдяки експерименту, проведеному на підприємствах ГМК у 1999-2002 роках. Відповідно до Закону України від 14.07.1999 р. № 934-XIV Про проведення економічного експерименту на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України (дійв з 01.07.1999 р. по 01.01.2002 р.) для багатьох підприємств ГМК були створені умови для подолання кризового стану галузі: реструктуризація підприємств, висновок неефективних потужностей, стимулювання інвестиційної та інноваційної діяльності, випуск конкурентоспроможної продукції та створення робочих місць. Як результат, метпідприємства істотно збільшили інвестиції в переозброєння своїх виробничих потужностей, пред'являючи попит, у тому числі, і на продукцію вітчизняного машинобудування.

Динаміка обсягів виробництва в машинобудуванні представлена на графіку 1 (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва

Пряма лінія тренду дозволяє побачити на графіку несприятливу динаміку росту обсягів виробництва продукції машинобудівного комплексу. Це доводить необхідність проведення реорганізаційних програм для подальшого розвитку.

На сьогоднішній день багатогалузевий машинобудівний комплекс – потужний сектор промисловості України, який об'єднує більше 11 тис. підприємств. Частка машинобудівної галузі в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП становить близько 12%. У машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів, майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22% загальної кількості найманних працівників.

До сфери діяльності комплексу відносяться в цілому 23 підгалузі машинобудування, які зазнавали різні зміни, але їх потенціал збережений. Починаючи з 2000 р. машинобудування розвивалося стабільними темпами, мало позитивну динаміку зростання. Найбільші обсяги виробництва товарної продукції були досягнуті в 2008 р., вони становили майже 64 млрд. грн. Експорт машинобудівної продукції становив 27 млрд. грн. Фінансова криза негативно позначилася на галузі – у 2009 р. обсяги виробництва знизилися на 58%. Особливо це торкнулося автомобілебудування, важкого і транспортного машинобудування, питома вага яких найбільший в структурі продукції. Аналізуючи показники розвитку машинобудування за 2012 р., можна відзначити, що виявилася тенденція поліпшення результатів діяльності під-

приємств і виходу їх з кризового стану. Темпи розвитку виробництва в цій галузі – одні з найвищих. За січень-вересень 2012 р. підприємства загального машинобудування випустили товарної продукції на 29,4 млрд. грн., що становить 160% по відношенню до аналогічного періоду минулого року.

Сьогодні спостерігаються незначні темпи розвитку виробництва у машинобудівній галузі. Можна відзначити, що загальне машинобудування становить 8% валового внутрішнього продукту. Це автомобільне, транспортне, важке машинобудування, станкоінструментальна, металургійна промисловість і електротехніка.

Для стимулювання розвитку підприємств машинобудівного комплексу України та підвищення їх ефективного функціонування доцільно вжити таких заходів:

1. Структурна перебудова в галузі з залученням наукоємних і високотехнологічних виробництв;
2. Створення сприятливого інвестиційного клімату та залучення іноземних інвестицій у розвиток комплексу;
3. Планомірне встановлення економічно обґрунтованих тарифів, що стимулюватимуть зниження витрат у виробництві;
4. Орієнтація продукції на стандарти розвинутих країн для входження на світові ринки;
5. Залучення провідних науково-дослідних інститутів країни для стратегічного розвитку галузі.

Висновки. У перспективі машинобудування повинно зайняти більш вагоме місце як у структурі промисловості, так і у формуванні експорту України. Необхідно удосконалити галузеву структуру машинобудування, розширити асортимент його продукції за рахунок підвищення питомої ваги галузей, що виробляють товари народного споживання. Необхідна модернізація машинобудівних заводів, їх технічне переоснащення з використанням сучасних технологій і значне підвищення за рахунок якості машин, їх конкурентоспроможності.

Необхідно налагодити виробництво високоефективних машин і їх систем для всіх галузей і сфер народного господарства, приладів і апаратів, швидкісної електронно-обчислювальної техніки нового покоління, виробництва систем зв'язку, засобів управління, автоматизації. Спеціалізацію і кооперування виробництва в машинобудуванні необхідно орієнтувати на вітчизняні підприємства, створювати замкнуті цикли виробництва усередині країни.

Сучасна стратегія державної промислової політики України в галузі машинобудування передбачає зростання темпів випуску наукоємної продукції високого технологічного рівня, освоєння нових конкурентоздатних зразків техніки, підвищення якості та ефективності виробництва з орієнтацією на потреби внутрішнього ринку та збільшення експортного потенціалу.

Для цього передбачається прискорити структурну перебудову машинобудівного комплексу на основі збільшення обсягів виробництва в таких пріоритетних галузях і телекомунікаційних системах, як важке машинобудування, сільськогосподарське машинобудування, приладобудування та електротехнічні промисловості.

Список літератури:

1. Балабанова Н.В. Розвиток машинобудування в Україні: проблеми і перспективи / Н.В. Балабанова // Фінансовий механізм державного управління економікою України : зб. наук. праць Донецького державного університету управління. – Донецьк, 2008. – Т. IX, вип. 102, серія «Державне управління». – С. 152-158.

2. Соболев М.Ф. Формування ринкової інфраструктури в перехідній економіці України / М.Ф. Соболев. – Х. : Бізнес Інформ, 2010. – 304 с.
3. Седелев Б.В. Оцінка параметрів і структура економічних процесів / Б.В. Седелев. – К. : Економіка, 2008. – 210 с.
4. Горячева Т.В. Аналіз Машинобудівного комплексу України / Т.В. Горячева // Економіка України : зб. наук. праць Донецького національного технічного університету. – Донецьк, 2010. – С. 52-58.
5. Машинобудівний комплекс [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.proreklamu.com/news/researches/19619-mashinostroitelnij-kompleks.html>.

Храброва Е. В.

Донецкий государственный университет управления

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Резюме

Проанализировано состояние машиностроительного комплекса Украины. Рассмотрены структура и территориальная концентрация предприятий машиностроительного комплекса. Сделаны выводы и рекомендации по улучшению состояния машиностроения.

Ключевые слова: машиностроительный комплекс, анализ комплекса, стратегическое развитие.

Khrabrova O.V.

Donetsk State University of Management

ANALYSIS OF THE STATE MACHINE-BUILDING COMPLEX OF UKRAINE AND WAYS TO IMPROVE IT

Summary

The state of the machine-building complex of Ukraine. The structure and spatial concentration machine-building enterprises. Conclusions and recommendations for improvement of engineering.

Key words: machine-building complex, complex analysis, strategic development.

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.48–6(477.87):615.8

Варцаба В. І.

Сочка К. А.

Ужгородський національний університет

ВПЛИВ ФАКТОРУ СЕЗОННОСТІ НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОЇ СФЕРИ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Досліджено вплив фактору сезонності на формування потоків відвідувачів закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області (в т. ч. малого підприємництва) та обґрунтовано необхідність вироблення адекватних механізмів залучення відвідувачів у періоди їх меншої завантаженості.

Ключові слова: туристично-рекреаційна сфера, мале підприємництво, потоки відвідувачів, сезонні коливання, індекс сезонності.

Постановка проблеми. Одним з найбільш динамічних сегментів світового господарства останніх років є галузь туризму та рекреації. Важливим проблемним питанням розвитку цієї комплексної системи є сезонність пропозиції та попиту послуг, що визначається як природно-кліматичними так і іншими (економічними, соціальними, психологічними) факторами. Сезонність є складним та неоднозначним явищем, що зумовлює періодичне вивільнення людських ресурсів, зменшення завантаженості матеріально-технічної бази, нерівномірний в часі розподіл видатків та формування фінансових результатів закладів туристично-рекреаційної сфери. Оскільки абсолютна більшість закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області представлена малим бізнесом, який є більш чутливим до змін навколишнього економічного, політичного, соціального середовища, це обумовлює необхідність дослідження впливу фактору сезонності на діяльність таких закладів та вироблення практичних рекомендацій для мінімізації його наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями економічної суті та значення підприємництва займалися багато українських вчених, зокрема у наукових працях О.І. Амоші, З.С. Варналя, Л.І. Воротиної, О.В. Довгальова, М.І. Долішнього, Л.І. Донця, Л.П. Дядечка, С.М. Злупка, О.Г. Єрмоленка, П.С. Єщенко, М.А. Козоріз, В.П. Мікловди, І.М. Писаревського, К.А. Панасюк, Т.Г. Сокол, Т.І. Ткаченко, А.А. Чухна досліджено різні методологічні та організаційні аспекти функціонування малого підприємництва, в т. ч. малих підприємницьких структур різних форм у туристично-рекреаційній сфері.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Слід зазначити, що, незважаючи на ґрунтовні дослідження проблематики малого підприємництва, окремі аспекти теоретичного, методологічного та прикладного характеру не отримали належної розробки, зокрема, особливості діяльності закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери в умовах сезонних коливань розглядаються переважно з точки зору статистичного аналізу. Тому необхідність обґрунтування та визначення реального рівня сезонних коливань закладів розміщення (в т. ч. малого підприємництва) туристично-рекреаційної сфери та розробка практичних рекомендацій щодо активізації їх ді-

яльності у періоди низького сезону зумовила вибір напрямку даного дослідження.

Мета статті. Метою статті є дослідження впливу фактору сезонності на діяльність закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери та розробка і обґрунтування практичних заходів для його зменшення на фінансово-господарську діяльність таких закладів.

Виклад основного матеріалу. В сьогоденних умовах одним з вихідних елементів ринкової системи вважається підприємництво, зокрема функціонування малих підприємств, що забезпечує швидке насичення ринку потрібними товарами та послугами, зміцнює матеріально-технічну базу регіону, заповнює незайняті ніші у різних видах економічної діяльності, сприяє демонополізації галузей економіки, розвитку конкуренції. Загальновідомими перевагами малих підприємств порівняно з середніми та великими є можливість швидкого та ефективного реагування на кон'юнктуру ринку, здатність мобілізувати ресурси населення, істотно впливати на формування конкурентного середовища, мінімізувати витрати та економічні ризики, створювати стимули для підвищення кваліфікації працівників сфери, що забезпечує наближення рівня обслуговування до світових стандартів.

Відповідно до ст. 42 Господарського кодексу України [1], підприємництво визначається як самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку на основі визначених принципів.

Законом України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [2] внесено зміни до Господарського кодексу [1, ст. 144], що визначає кількісні параметри виділення різних груп підприємств. Зокрема, в залежності від таких критеріїв, як кількість працюючих та річного доходу від будь-якої діяльності, запроваджено виділення суб'єктів малого підприємництва (для яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України), у тому

числі суб'єктів мікропідприємництва (для яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 10 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом НБУ), а також суб'єктів середнього та великого підприємництва.

Незважаючи на необхідність виділення фінансових, матеріальних та людських ресурсів для подальшого подолання складних наслідків глобальної фінансово-економічної кризи у багатьох країнах, у світовому масштабі показники туризму займають важливе значення, зокрема за звітами Світової туристичної організації сьогодні галузь формує близько 9% світового ВВП (з врахуванням прямого, непрямого та індукованого впливу), забезпечує створення робочих місць для близько 9% населення (з врахуванням прямого, непрямого та індукованого впливу), акумулює близько 6% світового обсягу експорту, а кількість міжнародних туристів у світовому масштабі з 1950 до 2012 року збільшилася у 41,4 рази [3, с. 2].

Останні роки в українському та зарубіжному науковому середовищі активно розгортається дискусія щодо теоретичного обґрунтування взаємозв'язку та співвідношення концепцій туризму та рекреації. Погоджуємося з думкою окремих авторів [4; 5], які підкреслюють, що в сучасних умовах теоретичні, методологічні та термінологічні відмінності між туризмом та рекреацією поступово розмиваються і стають менш чітко диференційованими і, як наслідок, посилюється конвергенція між цими поняттями у теоретичних питаннях, видах діяльності та впливах на економічні, соціальні та екологічні процеси, особливо із збільшенням комерціалізації рекреації та розвитком екологічних видів туризму. Тому у даному дослідженні пропонується розглядати туристично-рекреаційну сферу як складну відкриту систему, що об'єднує сукупність закладів, які задовольняють базові та супутні потреби у різних організаційних формах туризму та рекреації для споживачів, якими виступають як класичні туристи, так і місцеві жителі.

Активізація діяльності туристично-рекреаційного комплексу сприяє розвитку багатьох суміжних галузей (харчування, транспортне забезпечення, екскурсійне обслуговування, виробництво сувенірної продукції, розвиток традиційних народних промислів тощо), що накладає відбиток на структуру економіки країн в цілому та конкретних регіонів.

Слід зауважити, що туристично-рекреаційний бізнес характеризується досить високим рівнем комерційного ризику, що зумовлено не тільки економічними та соціальними тенденціями, але і впливом кліматичних та погодних факторів, що визначає суттєву нерівномірність у формуванні потоків відвідувачів туристично-рекреаційної

сфери. У Закарпатській області здійснюють діяльність майже 400 закладів розміщення туристично-рекреаційного характеру (кінець 2013 р.), з них близько 80 відсотків є закладами малого підприємництва.

Вивчення наведеної інформації свідчить, що за досліджуваний період кількість відвідувачів туристично-рекреаційних закладів розміщення регіону збільшилася на 96,6 тис. осіб (або 39,15%), при цьому спостерігається більш інтенсивне зростання кількості відвідувачів закладів малого бізнесу – абсолютне зростання становило 92,9 тис. осіб (або 91,28%). Слід зауважити, що спостерігається стабільна тенденція до підвищення питомої ваги відвідувачів, які користуються послугами саме закладів малого підприємництва – якщо у 2004 році близько 41% відвідувачів скористалися їх послугами, то починаючи з 2009 року більше 50% споживачів даних послуг надають перевагу саме малим закладам розміщення, що свідчить про посилення його значення на регіональному ринку таких послуг.

Оскільки функціонування туристично-рекреаційної сфери має чітко виражений сезонний характер, для вироблення пропозицій та напрямків подальшого збалансованого розвитку індустрії, особливо в умовах фінансово-економічної та політичної нестабільності, необхідно оцінити характер таких сезонних коливань та визначити пікові періоди, що забезпечують максимальну кількість відвідувачів та періоди з мінімальними потоками відвідувачів.

Під сезонністю розуміють [7, с. 302] стійку закономірність внутрішньорічної динаміки певного явища, що відображається у внутрішньорічних підвищеннях (зменшеннях) рівнів визначених показників протягом декількох років. Сезонні коливання визначається переліком факторів, які узагальнено можна поділити на первинні (формується під впливом природно-кліматичних умов, кількості та якості специфічних благ для розвитку окремих видів туристично-рекреаційної діяльності) та вторинні (зокрема, економічні, демографічні, психологічні, технологічні, матеріально-технічні, політична та міжнародна ситуація).

Слід відмітити, що не усякі відмінності у місячних або кварталних рівнях є сезонними коливаннями, а тільки такі, що регулярно з року в рік повторюються. Саме тому для оцінки сезонних коливань необхідним є дослідження тривалого періоду часу.

За інтенсивністю подорожей автор [7, с. 302] виділяє такі сезони, як піковий (найбільш сприятливий для організації туристично-рекреаційної діяльності, характеризується максимальною щільністю відвідувачів та найбільш комфортними умовами для відпочинку), високий (період ділової активності на ринку та дії високих тарифів на послуги), низький (характерним є зниження

Таблиця 1
Динаміка кількості відвідувачів закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери (ТРС)
Закарпатської області, 2004-2013 рр., тис. осіб

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість відвідувачів усіх закладів ТРС, у т.ч.	246,8	315,9	376,4	322,6	431,5	387,9	322,1	317,2	328,1	343,4
- кількість відвідувачів закладів малого підприємництва	101,8	142,3	189,8	139,8	154,1	213,0	187,6	159,9	181,5	194,6
% до усього	41,2	45,0	50,4	43,3	35,7	54,9	58,2	50,4	55,3	56,7

Джерело: розраховано авторами на основі [6]

ділової активності та найбільш низькі ціни на послуги) і мертвий (максимально несприятливий період для організації туристично-рекреаційної діяльності).

Для характеристики сезонних коливань важливе значення має форма «сезонної» хвилі, що досліджується з допомогою відносних показників – відношення місячних рівнів до середньомісячного за визначений період часу (індекси сезонності). Індекси сезонності розраховуються за допомогою різних методів залежно від характеру динаміки сезонних коливань [7, с. 303; 8; 9].

Оскільки аналізовані ряди динаміки відвідувачів рекреаційних закладів Закарпатської області містять певну тенденцію, яка протягом досліджуваних років залишалася відносно стабільною, то індекс сезонності (IS) доцільно розраховувати за формулою:

$$IS = \frac{x_i}{x} * 100 \quad (1),$$

де x_i – потік відвідувачів місяця i , x – середньомісячна кількість відвідувачів протягом року

Зведений індекс сезонності за визначений період часу розраховується за формулою:

$$IS_n = \frac{\sum x_{ni}}{n} \quad (2),$$

де x_{ni} – значення показника i місяця n року, n – період дослідження (роки).

Показники щорічних індексів сезонності (IS) закладів розміщення малого підприємництва Закарпатської області представлені у таблиці 2.

Аналіз даних таблиці 2 підтверджує тезу про те, що діяльність закладів малого підприємництва у Закарпатській області має дуже сильно виражений сезонний характер з абсолютним піковим періодом у літні місяці (червень–серпень). Протягом січня–лютого формується менш виражений і менш стабільний період активізації потоків відвідувачів.

Решта місяців весняного та осіннього періодів забезпечували формування потоків відвідувачів на значно нижчому від середньомісячного за відповідний рік показника. Така ситуація, що проявляється у нерівномірності формування потоків відвідувачів вимагає систематичної роботи по виробленню заходів для зменшенню розривів у завантаженості закладів, яка безпосередньо впливає на рівень зайнятості населення, формування фінансових результатів діяльності закладів і відповідно обсягах платежів до державного та місцевих бюджетів.

Для залучення відвідувачів у періоди мінімального попиту та згладжування економічних проблем в різні сезони року заклади туристично-рекреаційної сфери використовують такі методи як диференціація ціни, проведення спеціальних акцій (для пенсіонерів, сімей з дітьми), запровадження програм лояльності та знижок постійним клієнтам, а також розвиток поза сезонних форм відпочинку та обслуговування (хобі тури, організація фестивалів, проведення конгресів, семінарів, майстер-класів з виготовлення національних страв та традиційних народних промыслів – гончарство, лозоплетіння, вишивання тощо).

Для закладів, розташованих у різних природно-економічних зонах (низинна, передгірська, гірська), необхідним є врахування особливостей формування відповідних пікових сезонів (літній чи зимовий) та розробку адекватних механізмів залучення відвідувачів протягом решти періоду року як на рівні окремих господарюючих суб'єктів, так і регіональному рівні.

Для вивчення довгострокових тенденцій діяльності та виявлення рівня чутливості до сезонних коливань закладів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області вважаємо доцільним дослідити у динаміці зведені індекси сезонності за 5, 7 та 10-річний часові проміжки (IS_5 – 5 років (2004 – 2008 р.р.), IS_7 – 7 років (2004 – 2010 р.р.), IS_{10} – 10 років (2004-2013 рр.) окремо для усіх закладів розміщення туристично-рекреаційної сфери Закарпаття та закладів малого підприємництва за формулою (2), узагальнена інформація про що наведена у таблиці 3.

Результати дослідження, узагальнені у таблиці 3, засвідчують про наступні довгострокові тенденції у діяльності всіх закладів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області як посилення концентрації кількості відвідувачів в окремі місяці літнього пікового періоду (липень – від 180,8 до 192,57%, серпень – від 161,42 до 184,8% середньомісячних показників відповідних періодів); стабільне формування менш вираженого пікового сезону у зимовий період (січень – в межах 95,21–100,41% середньомісячних показників відповідних періодів); стійка тенденція до продовження літнього пікового періоду на вересень, що підтверджується досить високими показниками зведених індексів сезонності (в межах 90,51–95,73% до середньомісячних показників відповідних періодів); негативною є стійка тенденція до поступового зменшення зведених індексів сезонності у періоди зимово-весняного та осінньо-зимового міжсезон-

Таблиця 2

Індекси сезонності (IS) закладів розміщення малого підприємництва туристично-рекреаційної сфери Закарпаття, 2004-2013 рр., %

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
січень	73,2	70,6	127,8	68,7	69,7	172,6	78,0	96,9	70,0	63,3
лютий	101,9	98,7	108,4	82,9	85,3	85,8	88,2	85,4	47,4	51,8
березень	110,6	73,7	59,1	56,7	71,5	39,4	65,3	61,0	36,7	36,4
квітень	40,4	60,7	39,0	56,6	56,1	31,7	36,6	44,4	38,0	35,3
травень	56,9	54,7	48,0	79,9	76,7	64,4	49,2	64,0	61,3	52,5
червень	154,4	188,0	171,2	167,7	160,2	130,0	138,2	151,5	181,3	142,5
липень	226,5	215,0	279,3	230,7	204,8	310,9	260,0	183,3	248,6	279,7
серпень	178,5	181,7	183,4	214,0	232,8	194,9	281,6	252,3	291,2	303,4
вересень	87,4	106,6	61,3	69,1	65,7	60,9	47,1	94,5	80,2	66,4
жовтень	77,1	45,0	41,7	65,9	53,1	40,1	49,3	68,8	60,7	60,2
листопад	45,5	35,5	37,0	49,8	35,1	24,7	37,6	43,3	38,5	46,8
грудень	47,4	69,8	43,7	58,0	88,9	44,6	69,0	54,4	46,3	61,8

Джерело: розраховано авторами на основі [6]

Таблиця 3
Зведені індекси сезонності діяльності
закладів туристично-рекреаційної сфери
Закарпатської області, %

	Усі заклади розміщеня туристично-рекреаційної сфери			Заклади розміщення малого підприємництва		
	IS ₅	IS ₇	IS ₁₀	IS ₅	IS ₇	IS ₁₀
січень	95,6	100,4	95,2	82,0	94,4	89,1
лютий	81,3	82,5	77,4	95,5	93,0	83,6
березень	70,5	69,0	63,6	74,3	68,1	61,0
квітень	64,3	61,1	59,1	50,6	45,9	43,9
травень	82,1	83,6	83,4	63,2	61,4	60,8
червень	137,9	137,3	136,6	168,3	158,5	158,5
липень	180,8	191,7	192,6	231,3	246,8	243,9
серпень	161,4	168,6	184,8	198,1	209,6	231,4
вересень	95,7	90,5	92,7	78,0	71,2	73,9
жовтень	87,2	80,6	81,0	56,5	53,2	56,2
листопад	65,5	60,4	61,3	40,6	37,9	39,4
грудень	77,5	74,3	72,3	61,6	60,2	58,4

Джерело: розраховано авторами на основі [6]

ня, що підтверджує тезу про подальше посилення концентрації відвідувачів закладів сфери протягом літнього «пікового» періоду та посилення рівня сезонних коливань.

Для закладів розміщення малого підприємництва характерними є більш різкі коливання зведених індексів сезонності між літнім піковим періодом та міжсезоннями; також зафіксовано збільшення концентрації відвідувачів протягом

окремих місяців літнього пікового періоду (липень – від 231,3 до 243,9%, серпень – від 198,4 до 231,4% середньомісячних показників відповідних розрахункових періодів); зимовий високий сезон є менш вираженим, але тривалішим (січень–лютий); спостерігається суттєве зменшення зведених індексів сезонності у період весняного міжсезоння.

Таким чином проведений аналіз свідчить про суттєвий вплив сезонного фактору на формування потоків відвідувачів туристично-рекреаційної сфери.

Висновки і пропозиції. Вищезазначене дослідження дозволяє стверджувати про суттєвий вплив сезонного фактору на показники діяльності закладів туристично-рекреаційної сфери Закарпатської області, зокрема заклади малого підприємництва є більш чутливими до таких впливів, для них характерними є більш різка нерівномірність потоків відвідувачів у пікові періоди порівняно з місяцями з мінімальною кількістю відвідувачів, що проявляється у більш виражених коливаннях зведених індексів сезонності через вищі ризики їх діяльності та впливи зовнішніх економічних, соціальних та політичних факторів. З метою згладжування таких коливань обґрунтовано необхідність вироблення відповідних механізмів залучення відвідувачів у періоди міжсезоння як на рівні окремих закладів розміщення (через використання диференційованої цінової політики, розвиток несезонних форм відпочинку), так і на рівні окремих регіонів, в т. ч. з урахуванням природно-економічних чинників.

Список літератури:

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс] // [Закон України : станом на 24.10.2013: № 436-15]. Верховна Рада України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page2>.
2. Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні України [Електронний ресурс] // [Закон України : станом на 22.03.2012 : № 4618-17]. Верховна Рада України – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4618-17/print1392551568229922>.
3. World Tourism Organization. UNWTO Tourism Highlights, 2013 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/wto/WTO_highlights_2013.pdf.
4. Смаль І.В., В.В. Смаль. Рекреація, туризм і довкілля: тлумачення і співвідношення понять [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/smal.htm.
5. Дутчак С.В. Ще один погляд на «туристику» – як наукову систему. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/dutchak8.htm.
6. Дані оперативного моніторингу Головного управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму Закарпатської ОДА за 2004-2013 роки [Текст].
7. Яковлев Г.А. Экономика и статистика туризма : [учебное пособие] / Яковлев Г.А. – 4-е изд., перер. и доп. – М. : Издательство РДЛ, 2007. – 480 с.
8. Юдина А.В. Статистика : [учебник] / Юдина А.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://abc.vvsu.ru/Books/statistika_up/page0018.asp.
9. Елисеєва І.І. Общая теория статистики : [учебник] / Елисеєва І.І., Юзбашев М.М [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://techlibrary.ru/b/2m1m1j1s1f1f1c1a_2q.2q.,_3m1i1b1a1z1f1c_2u.2u._2w1b2a1a2g_1t1f1p1r1j2g_1s1t1a1t1j1s1t1j1l1j._2004.pdf.

Варцаба В. И.

Сочка Е. А.

Ужгородский национальный университет

ВЛИЯНИЕ ФАКТОРА СЕЗОННОСТИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ ЗАКАРПАТСКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

Исследовано влияние фактора сезонности на формирование потоков посетителей заведений размещения туристско-рекреационной сферы Закарпатской области (в т. ч. малого предпринимательства) и обоснована необходимость выработки адекватных механизмов привлечения посетителей в периоды их меньшей загруженности.

Ключевые слова: туристско-рекреационная сфера, малое предпринимательство, потоки посетителей, сезонные колебания, индекс сезонности.

Varstaba V. I.
Sochka K. A.
 Uzhhorod National University

INFLUENCE OF SEASONAL FACTOR ON ACYIVITIES OF SMALL ENTREPRENEURSHIP ON TOURISM AND RECREATION IN ZAKARPATTYA REGION

Summary

The influence of seasonal factor on formation of visitor flows for accommodation facilities of tourism and recreation sphere in Zakarpattya region (including small entrepreneurship) was investigated and the need to elaborate the adequate tools of attracting visitors during the periods of their less intensity.

Key words: tourism and recreation sphere, small entrepreneurship, visitor flows, seasonal fluctuations, seasonal index.

УДК658:005.6 (043.3)

Бурдейна Л. І.
Вітюк М. О.
 Вінницький національний аграрний університет

ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ ЗА УМОВИ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ТА РИЗИКУ В АПК

У статті проаналізовано особливості прийняття інвестиційних рішень в умовах ризику. Окреслена сутність управлінських рішень в сільському господарстві. Результатом дослідження є розгляд розв'язку задачі за основними критеріями.

Ключові слова: ризик, інвестиції, прийняття рішення, процес управління, оптимізація.

Постановка задачі. Поняття ризику прийнято пов'язувати насамперед з усвідомленням небезпеки, загрози, ненадійності, невизначеності, непевності, збитку.

В економічній літературі відомі численні спроби формулювати теоретичні визначення поняття ризику. Найбільш послідовним серед них є твердження, згідно з яким, ризик у своїй першооснові є невизначеністю.

Доцільно зауважити, що стан невизначеності можливий у кожній суспільно-економічній ситуації. Невизначеність породжується непередбачуваністю кінцевого результату, який може або збігатися з очікуваним, або бути кращим чи гіршим за нього [2].

Поняття ризику, на протипагу поняттю невизначеності, має практичне застосування, а тому його зміст потребує об'єктивного визначення.

Усі типи рішень, які приймає управлінець, мають безпосередній зв'язок із ризиком та невизначеністю. Сільське господарство – це галузь, де виробництво безпосередньо пов'язане із ризиком і невизначеністю та значною мірою відрізняється від інших галузей народного господарства, що й зумовлює певні особливості в аграрному управлінні.

Особливості сільського господарства тісно пов'язані з чинниками ризику та невизначеності роботи в даній галузі, що безумовно, зобов'язаний урахувати менеджер сільськогосподарського підприємства при плануванні та прийнятті управлінських рішень, що, в свою чергу, й зумовлює актуальність даної тематики.

Аналіз останніх досліджень. Проблемам невизначеності та ризику, їх впливу на діяльність суб'єктів господарювання присвячені праці вітчизняних та іноземних вчених: Ансоффа І.Г., Бабаєвої Ю.А., Бланка І.О., Бреда М.Ф., Вітлинського В.В., Галагана А.М., Гесця В.М., Задой А.О., Ілляшенка С.М., Ільєнкової Н.Д., Камаліяна А.К., Кузьміна О.Є., Мельника Л.Г., Момота В.Є., Лабскера Л.Г., Найта Ф., Старостиної А.О.

Тихомирова М.П., Томпсона А.А., Трухаєва Р.І., Шендела Д., Янкового А.Г., Яновської О.В., та ін.

Але у цих дослідженнях невизначеність розглядається або як агрегована властивість зовнішнього середовища, або змістовність її аналізу суттєво звужується до вивчення особливостей впливу нестабільності на поведінку підприємств.

Потреба у вирішенні проблем забезпечення обґрунтування процесу прийняття рішень в умовах невизначеності середовища господарювання зумовлює необхідність подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу. Для більш точної кількісної оцінки невизначених величин необхідно обчислити ймовірність їх появи. Ця ймовірність має ту характерну особливість, що вона одночасно як два необхідні компоненти загальної оцінки враховує такі взаємодовнювальні випадковості:

1) частоту настання події щодо місця та часу:

2) розмір збитку, тобто абсолютну величину від'ємного відхилення фактичного результату від очікуваного [1].

Показник ризику – це не лише ймовірність появи випадкової події, а й ймовірність настання негативного результату [4].

Ризик – це ситуація, коли результат здійснення якогось процесу невідомий, але відомі його можливі альтернативні наслідки. Невизначеністю, в свою чергу, називають ситуацію, де ймовірність одержання різних результатів невідома [1].

Отже, бачимо, що поняття ризику та невизначеності не є тотожними поняттями. Поняття ризику є ширшим.

Методологічною базою аналізу і ризику інвестиційних проектів є розгляд вихідних даних як очікуваних значень певних випадкових величин з відомими законами ймовірнісного розподілу.

Прикладом ризику може бути рішення управління завтра косити траву на сіно, хоча він не впевнений, що завтра чи протягом кількох наступних днів не буде опадів. За багаторічним

спостереженням, ймовірність дощу в цей період становить 40%. Отже, керівник мусить приймати рішення в умовах ризику.

Прикладом невизначеності може бути формування цін на сільськогосподарську продукцію. Знаючи поточні ціни, керівник організовує відповідне виробництво, хоч він не може чітко прогнозувати рівень цін на наступний рік, і, орієнтуючись на виробництво певного виду продукції, ціна на яку його задовольняє в поточному році, може отримати збитки від зниження ціни в наступному році.

Прийняття рішень є важливою частиною будь-якої управлінської діяльності. Завдяки процесу прийняття рішень здійснюється координація діяльності організації – головна функція управління [3].

Справжнім управлінцем можна назвати людину тільки тоді, коли він ухвалює організаційні рішення або реалізовує їх через інших людей.

В економічній діяльності завжди має бути місце невизначеності та ризику щодо результатів управлінських рішень.

Такі показники, як дохід, виручка від реалізації отримуються внаслідок ринкової ціни купівлі-продажу ресурсів, товарів, робіт та послуг.

У задачах за умов невизначеності ситуацію, що склалася на ринку товарів та послуг прийнято називати оточуючим середовищем або станом природи.

Задачі прийняття рішень за умов невизначеності поділяються на два класи:

1. Перший клас характеризується тим, що немає ніякої інформації про ймовірності виникнення того чи іншого стану природи.

2. Другий клас – це задачі, для яких можна дати певну об'єктивну чи суб'єктивну характеристику ймовірного розподілу на множині станів розподілу [2].

Інформацію про задачу прийняття рішень за умов невизначеності та ризику зручно показувати або записувати у матриці цінностей альтернатив.

Розглянемо приклад. Очікуваний квартальний прибуток підприємства за умови продовження роботи ним у традиційному режимі складає 130 тис. грн., якщо не з'являться нові конкуренти, і 90 тис. грн., якщо конкурентна боротьба посилиться. Якщо підприємство буде здійснювати рекламну діяльність, то його квартальний прибуток буде становити 120 тис. грн., якщо конкурентна боротьба залишиться без змін, і 95 тис. грн., якщо конкурентна боротьба посилиться.

Потрібно визначити, як слід працювати підприємству, щоб гарантувати собі максимальний прибуток.

Складемо матрицю цінностей альтернатив.

Рядки матриці цінностей альтернатив означають альтернативи поведінки об'єкта.

Стовпці – стани оточуючого середовища.

Будь-який елемент U_{ij} , матриці цінностей альтернатив показує цінність i -ї альтернативи, якщо природа опиняється у своєму j -му стані.

Критерій Вальда (максимінний критерій чи песимістичний) гарантує, що навіть у найгіршому стані природи цінність обраного варіанту дій буде не меншою, ніж та, що визначається цим критерієм. Критерій Вальда повністю виключає ризик.

Математична модель цього критерію:

$$U_{i^*} = \max \min (U_{ij}), i=1, n; j=1, m$$

Для використання критерію Вальда матрицю зручно доповнити ще одним стовпчиком, що містить мінімальні оцінки кожної стрічки. На альтернативу, що слід обрати показує максимальне значення цього стовпчика [5].

За критерієм Вальда підприємству слід посилити свою рекламну діяльність.

Максимаксний критерій (критерій азартного гравця) орієнтований на настання найкращого стану оточуючого середовища тому на практиці майже не використовується [5].

$$U_{i^*} = \max \max (U_{ij}), i=1, n; j=1, m$$

За цим критерієм підприємству слід працювати в традиційному режимі.

Критерій Гурвіца поєднує два попередні критерії, комбінований.

Для визначення критерію Гурвіца вводиться параметр $\alpha \in [0;1]$, який показує ступінь оптимізму, тобто ступінь очікування найкращого зі станів природи [1].

Якщо $\alpha=0$, то критерій Гурвіца перетворюється на критерій Вальда.

Якщо $\alpha=1$, то перетворюється на максимаксний критерій.

Значення $[0;1]$, а на практиці $[0,2;0,7]$.

$$U_{i^*} = \max (\alpha \min (U_{ij}) + (1-\alpha) \max (U_{ij})), j=1, m$$

За критерієм Гурвіца зі ступенем оптимізму $\alpha=0,5$, отже підприємству слід продовжити працювати в традиційному режимі.

Критерій Севіджа визначається на початку матриці залишків, за наступною формулою:

$$U_{i^*} = \max (U_{ij}) - U_{ij}, i=1, n$$

В кожному стовпчику визначається максимальний критерій, від якого по черзі віднімаємо всі елементи стовпця.

Величину a_{ij} можна трактувати як максимальний додатковий виграш, який досягається, якщо у відповідному стані природи замість альтернативи i обрати іншу оптимальну для цього зовнішнього стану альтернативу [5].

$$U_{i^*} = \min \max (a_{ij}), i=1, n; j=1, m$$

За критерієм Севіджа, підприємству слід працювати в традиційному режимі.

Критерій Байєса-Лапласа. Позначимо через p_j – ймовірність того, що настане j -й стан природи.

$$\sum_{j=1}^m p_j = 1 \quad 0 \leq p_j \leq 1$$

$$U_{i^*} = \max \sum_{j=1}^m p_j U_{ij} \quad i = 1, n$$

При використанні критерію Лапласа матриця цінності альтернатив доповнюється ще одним

Таблиця 1

Очікуваний квартальний прибуток підприємства, тис. грн.

	Конкурентна боротьба залишається без змін	Конкурентна боротьба посилюється	Критерій Вальда	Максимаксний	Критерій Гурвіца	Критерій Севіджа		Критерій Байєса-Лапласа
Традиційний режим	130	90	90	130	110	0	5	102
Посилення реклами	120	95	95	120	107,5	10	0	102,5
p	0,3	0,7						

стовпчиком, що містить математичне сподівання кожного рядка [2].

Отже, підприємству краще працювати в традиційному режимі.

Ухвалення рішень – це основа діяльності організації. Від якості розробки, прийняття та впровадження управлінських рішень залежить ефективність використання людських, матеріальних, фінансових, енергетичних та інформаційних ресурсів конкретної організації. За результатами рішень відбувається процес порівняння, аналізу та оцінки запланованих показників і досягнутих результатів.

Ухвалення та виконання управлінських рішень – найголовніший оціночний критерій керівних здібностей. Адже від оцінки рішень та процесу їх ухвалення, форм впровадження, виконання залежать продуктивність праці, економне та раціональне використання спожитих ресурсів, рівень інформаційної системи, мотивація персоналу та багато інших аспектів управління [2].

При прийнятті управлінських рішень завжди важливо враховувати ризик.

Ризик відноситься до рівня визначеності, з якої можна прогнозувати результат. В ході оцінки альтернатив і прийняття рішень керівник повинен прогнозувати можливі результати в різних обставинах або станах природи. Взагалі, рішення приймаються за різних обставин по відношенню до ризику. Ці обставини традиційно класифікуються як умови визначеності, ризику або невизначеності.

Рішення приймаються в умовах невизначеності, коли неможливо оцінити імовірність потенційних результатів, оскільки необхідні чинники є складними і новими, і про них неможливо отримати достатньо релевантну (релевантність – міра відповідності отриманого результату бажаному.) інформацію. Стикаючись з невизначеністю, керівник може використовувати різні можливості [4]:

а) спробувати отримати додаткову релевантну інформацію і на її основі ще раз проаналізувати проблему;

б) діяти у відповідності з минулим досвідом, інтуїцією і зробити припущення про імовірність подій.

Висновки. Отже, невизначеність породжує ризик. Ризик – одне із найважливіших понять, що супроводжують будь-яку активну діяльність людини. В той же час це одне з невизначених, багатозначних і заплутаних понять. Для ознайомлення з цим поняттям необхідно визначити природу його утворення.

Визначеність – ситуація, коли усі дані, необхідні для розрахунків, відомі.

Невизначеність – ситуація, яка може привести до неоднозначних результатів, що і є ризик. В умовах невизначеності у фінансових операціях з'являється ще одна характеристика – ризикованість.

Ризик – це складне, багатогранне значення і неосяжне явище. Приймаючи будь-яке рішення, управлінець обов'язково повинен враховувати міру ризику в кожному конкретному випадку. Без такого врахування господарювання є небезпечним. Процес прийняття рішення менеджером можна порівняти з процесом керування автомобілем. Досвідчений водій завжди передбачає виникнення несподіваної загрози на шляху та вживає заходів для запобігання їй.

Досліджуючи категорії ризику, можна описати його як особливу властивість підприємницької діяльності, пов'язану зі зниженням невизначеності у ситуації, в якій не виключається ймовірність виникнення непередбачуваних наслідків (можливого відхилення від цілей, бажаного результату; втрати суб'єктом господарювання частини своїх прибутків чи отримання непередбачених додаткових доходів тощо). Ризик є зворотною стороною волі вибору, оскільки відсутність альтернатив зумовлює його відсутність.

Список літератури:

1. Гостев С.В. Ризики в інвестиційних процесах, методи та інструменти мінімізації негативного впливу ризику / Інвестиції: практика та досвід. – № 10. – 2010. – С. 19-22.
2. Матяш В.Ю. Дослідження категорії ризик підприємницької діяльності / В.Ю. Матяш [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua/index.php>.
3. Раєвнева О.В. Моделювання процесів формування господарських рішень на промислових підприємствах з урахуванням ризику / О.В. Раєвнева // Актуальні проблеми економіки. – № 8(122). – 2011. – С. 230-234.
4. Рішняк І.В. Системний аналіз категорій ризику та невизначеності / [Електронний ресурс] / І.В. Рішняк // Режим доступу : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9418/1/26.pdf>.
5. Шевчик Б.М. Методичні підходи до визначення та мінімізації інвестиційних ризиків у зовнішньоекономічній діяльності АПК / Зовнішня торгівля, право та економіка. – № 1(42). – 2009. – С. 114-118.

Бурдейна Л. И.

Витюк М. А.

Винницький національний аграрний університет

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПРИ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКА В АПК

Резюме

В статье проанализированы особенности принятия инвестиционных решений в условиях риска. Обозначена сущность управленческих решений в сельском хозяйстве. Результатом исследования является рассмотрение решения задачи по основным критериям.

Ключевые слова: риск, инвестиции, принятие решения, процесс управления, оптимизация.

Burdeina L. I.

Vitiuk M. O.

Vinnitsia National Agrarian University

MANAGERIAL DECISION-MAKING UNDER CONDITIONS OF UNCERTAINTY AND RISK IN AGRICULTURE

Summary

The article analyzes the features of investment decisions under risk. Outlined the essence of management decisions in agriculture. The result of the study is to examine the problem solution on the basic criteria.

Key words: risk, investment, decision-making, process of control, optimization.

УДК 330:342

Горняк О. В.

Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІНСЬКОЇ І БІХЕВІОРИСТСЬКОЇ ТЕОРІЇ ФІРМИ В КОНТЕКСТІ ПОВЕДІНКОВИХ СТРАТЕГІЙ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються основні постулати управлінської та біхевіористської теорій, проводиться їх порівняльний аналіз з точки зору формування стратегії поведінки підприємств в умовах невизначеності економічного середовища.

Ключові слова: фірма, підприємство, стратегія поведінки, мета підприємства, управлінська теорія фірми, біхевіористська теорія фірми.

Розвиток підприємств у посткризовий період ускладнюється невизначеністю економічного середовища та стратегії. Переважають короткострокові цілі не тільки на мікро-, але й на макрорівні. Економічна теорія теж поки що не в змозі запропонувати відповідні моделі розвитку, але в її теоретичному доробку, перш за все в теоріях фірми, є напрями досліджень, розробка яких може сприяти вирішенню даного завдання. На наш погляд, серед таких напрямів слід виділити управлінську та біхевіористську теорії фірми, оскільки в основі їх досліджень знаходиться поведінка фірми, її цілі та можливості для адаптації до зовнішніх умов.

Дослідження названих проблем проводили і проводять відомі економісти. Це – В. Баумоль, М. Вебер, О.Е. Вільямсон, Р. Марріс, Дж. Марш, Д. Морріс, Г. Саймон, Д. Хей та інші.

Метою даної статті є дослідження поведінкових стратегій підприємств в умовах невизначеності на основі порівняльного аналізу управлінської та біхевіористської теорій.

Управлінська теорія фірми розвивалася в межах неокласичної теорії, і головною її відмінністю був відхід від постулату про максимізацію прибутку. В управлінській моделі дослідження зосереджується навколо відносин акціонерів – власників та управляючих, які від імені акціонерів управляють підприємством і мають цілі, відмінні від мети акціонерів. Акціонери як власники, зацікавлені у максимізації прибутку, але реальну ціль фірми визначають управляючі, які в умовах асиметричної інформації краще розуміють стан справ. За таких умов метою підприємства може бути максимізація сукупної виручки. Такий підхід запропонував В. Баумоль [1, т. 2, с. 71-72], але його дослідження поведінки фірми в напрямку максимізації сукупної виручки проводилося за допомогою методів, вироблених неокласичною теорією. Тому відмінність фірми В. Баумоля від фірми А. Маршалла полягає тільки в величині обсягу випущеної продукції.

Модель В. Баумоля для короткострокового періоду має такий вигляд (рис. 1).

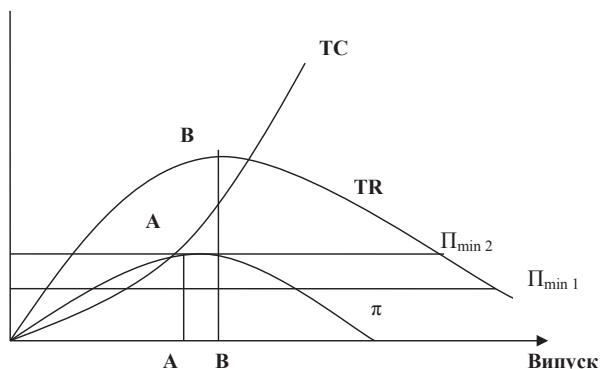


Рис. 1. Модель Баумоля [1, т. 2, с. 72]

Випуск при максимізації прибутку буде меншим, ніж випуск при максимізації виручки $MR=MC > 0; MR=0;$

$$\frac{dMR}{dQ} < 0 \text{ – функція спадна, оскільки } MR(Q_1) > MR(Q_2) \Rightarrow Q_1 < Q_2.$$

Для менеджерів фірми зниження виручки до обсягів максимізації прибутку є не вигідним, тому що: а) зменшується привабливість фірми; б) зменшується кількість дистрибуторів та скорочується число каналів збуту; в) знижується рівень ринкової влади.

Для довгострокового періоду В. Баумоль розглядає можливість фірми використати прибуток, що перевищує необхідний мінімум для впливу на умови пошуку шляхом інвестицій у маркетингові дослідження і підвищення якості продукції. В кінцевому підсумку це зменшить операційний прибуток, але забезпечить його зростання в перспективі. Модель Баумоля поставила цілу низку питань, вирішення яких в рамках його статичної

моделі було неможливим, але вона мала велике значення для розробки довгострокової поведінки фірми. Це – розподіл інвестицій між прибутком, рекламою та дивідендами, вплив маркетингових витрат на валову виручку, розмір обмежень прибутку за умов даної моделі [1, т. 2, с. 73]. Відповіді на ці питання сприяли подальшому розвитку управлінської теорії фірми, і в сучасних умовах при розробці стратегії поведінки реальних фірм вони відіграють важливу роль.

Сучасний підхід запропонував О.Е. Вільямсон. В ньому приймаються обмеження прибутку по типу моделі Баумоля, але модель Вільямсона побудована на основі розходів. В ній детально виявляється дискреційна поведінка менеджера.

В межах моделі Вільямсона розглядаються такі головні цілі управляючих: 1) заробітна плата та інші грошові винагороди; 2) кількість співробітників, що знаходяться у розпорядженні даного менеджера, та їх кваліфікація; 3) контроль за інвестиційними розходами фірми; 4) привілеї – автомобілі компанії, розкішні офіси, витрати яких значно більші, ніж це необхідно для функціонування фірми (це прояв управлінської або організаційної слабину).

Названі цілі і витрати на їх досягнення зростають разом зі зростанням розмірів фірми. Модель Вільямсона зосереджує свою увагу на безпосередніх цілях управляючих (рис. 2.).

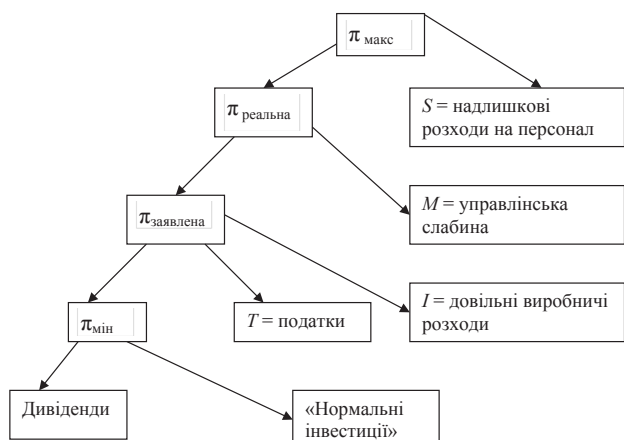


Рис. 2. Модель Вільямсона [1, т. 2, с. 78]

Формально функція корисності Вільямсона включає:

1) S – надлишкові розходи на штат; $(\pi_{\max} - \pi_A)$ – різниця між максимальним і реальним прибутком (π_A) ;

2) M – управлінська слабина $(\pi_A - \pi_R)$ – різниця між реальним прибутком і заявленим (звітним) прибутком;

3) I – дискреційні інвестиційні розходи – величина більша тих розходів, які необхідні для підтримання мінімально допустимого для акціонерів рівня прибутку π_{\min} , $I = (\pi_R - \pi_{\min} - T)$. T – загальна сума податків.

Переслідування цих цілей обмежене необхідністю збереження прийнятого рівня звітного прибутку. Це можна узагальнити, користуючись наведеними символами

$$U = f(S, M, I) \rightarrow \max$$

$$\pi_R \geq \pi_{\min} + T, \text{ де } S = (\pi_{\max} - \pi_A), I = (\pi_R - \pi_{\min} - T).$$

На додаток до обсягу випуску Q управлінці можуть вибирати S , що визначають ціну і реальний прибуток; M , що визначає звітний та заявлений прибуток, I – визначається однозначно, оскільки

мінімальний прибуток і рівень податків задані.

Модель вирішується підстановкою значень S, M, I у функцію корисності з наступним диференціюванням і прирівненням до нуля похідних по Q, S та M . Це показує, що у такої фірми будуть більш високі розходи на штати і більша управлінська слабина, ніж у фірми, що максимізує прибуток.

Вільямсон співставив ці моделі, звівши результати в таблицю.

Таблиця 1
Порівняльна характеристика моделей Баумоля та Вільямсона [1, т. 2, с. 79]

Змінна	Підвищення попиту	Підвищення ставки податку на прибуток	Підвищення паушальної (цілої) суми податку
Модель Вільямсона			
Обсяг випуску	+	+	-
Витрати на персонал	+	+	-
Співвідношення звітного прибутку до реального прибутку	-	-	+
Модель максимізації прибутку			
Обсяг випуску	+	0	0
Витрати на персонал	+	0	0
Співвідношення звітного прибутку до реального прибутку	0	0	0

Р. Марріс запропонував іншу мету, яка, на його думку, виражає інтереси управляючих. Такою метою є максимізація темпів зростання фірми. Р. Марріс вважав, що при високих темпах зростання фірми менеджери одержують більш високу винагороду, оскільки темпи збільшення обсягів продаж є більш відчутним показником, ніж зростання прибутку [2, с. 57-58].

Крім названих, є ще й інші цілі, що можуть замінити мету максимізації прибутку і включаються в управлінські моделі. Серед них можна виділити такі [1, т. 2, с. 41-52]:

- еластичний попит на дозвілля з боку підприємців і менеджерів, які можуть відмовитися від максимізації прибутку заради дозвілля;

- зарплата та інші винагороди складають безпосередній інтерес для менеджерів порівняно з максимізацією прибутку;

- негативна реакція підлеглих може змусити менеджерів знизити вимоги до порядку, необхідного для одержання максимального прибутку;

- збереження контролю в руках менеджерів може вимагати збільшення витрат, що знизить прибуток;

- статус, влада і престиж, їх збереження і посилення може привести до поведінки, що не забезпечуватиме максимізації прибутку;

- існування компромісів між цілями менеджерів різних підрозділів може перешкодити максимізації прибутку.

Емпіричною базою для управлінської теорії стали дослідження А. Берлі, Г. Мінза та Р. Ларнера, які виявили розпорошення володіння акціями і відділення власності від управління. А. Берлі та Г. Мінз провели своє дослідження в 1929 р. і виявили, що 44% фірм контролювалися управляючими, а Р. Ларнер, провівши аналогічне дослідження

дження у 1963 р., одержав ще вагомші докази: 75% досліджених ним 200 нефінансових корпорацій США контролювалися управляючими [1, т. 1, с. 14].

У моделях управлінської теорії значна увага приділяється проблемі контролю управляючих з боку власників. Щоб ефективно контролювати управляючих, власники повинні володіти інформацією про діяльність фірми, про здатності управляючих змінювати ситуацію на краще, мати можливість порівняти компетенції своїх управляючих з компетенціями управляючих, якими вони хочуть їх замінити. Крім того, необхідно мати інформацію про причини неефективного управління, оскільки зниження прибутку може бути результатом інвестицій чи інновацій, що через деякий час дадуть значний ефект. Таким чином, заміна управляючих як метод відстоювання власником своїх інтересів і цілей потребує значних витрат. Визначити їх досить важко, але в управлінській моделі фірми вони займають центральне місце, хоча на практиці конфлікти між власником і управляючим бувають дуже рідко. Крім того, фірма витрачає багато коштів на підготовку висококваліфікованих менеджерів, і для неї їх компетенції є значним нематеріальним активом, який її власники не захочуть віддавати іншій фірмі. Ефективність управління багато в чому залежить від структури управління, її відповідності умовам виробництва та структури ринку, на якому діє фірма.

Розвиток управлінської теорії в сучасних умовах пов'язаний з вирішенням цілої низки проблем, що в її рамках вирішити важко. Формування сімейних трастів ставить під сумнів висновок про те, що контроль з боку власників зменшується і визначається тільки пакетом акцій. Пакет акцій, необхідний для ефективного контролю над управляючими, встановлюється довільно і суб'єктивно, що теж знижує об'єктивність обґрунтованості управлінської моделі. Слід також врахувати, що останнім часом зростають пакети акцій, що належать фінансовим інститутам, що мають детальну інформацію про діяльність фірми, беруть участь у зборах акціонерів і мають можливість швидко продати акції, якщо прибуток знижується, або замінити управляючих. Незважаючи на недоліки управлінської школи, вона почала розкривати «чорну скриню», оскільки в центрі її дослідження – взаємовідносини акціонерів і управляючих, тобто внутрішня структура фірми.

І хоча управлінська школа користувалася методами неокласичної школи, вона дала поштовх для нових досліджень і розкрила одну з важливих характеристик сучасного підприємства – різноманітність інтересів та цілей власників і управляючих, необхідність їх підпорядкування і взаємозв'язки для ефективного функціонування, вирішення проблеми опортунізму в поведінці менеджерів. Названі аспекти мають особливо велике значення для підприємств в умовах трансформації економічної системи. Розвиток положень, висунутих представниками управлінської теорії, щодо поведінки підприємства в зв'язку з реалізацією системи інтересів і мотивацій продовжили теоретики біхевіористської концепції підприємства.

Біхевіористська теорія була започаткована М. Вебером, який створив теорію бюрократії і досліджував характеристики бюрократії різних форм і видів та її вплив на ефективність тих чи інших економічних організацій [3]. Дані дослідження показали, що розвиток технічних засобів дає можливість розширити індивідуальні здатності

прийняття рішень і створює умови для ефективного управління великими ресурсами. Подальші дослідження реакції окремих складових підприємства на контроль та інші заходи, що сприяють ефективності і цілісності підприємства, виявили проблеми, аналогічні тим, які вирішувалися в управлінській концепції: неспівпадання цілей, орієнтація на «локалізовані» цілі окремих підрозділів і виникнення конфлікту між цілями.

У рамках біхевіористської концепції їх вирішення було зведено, перш за все, до положення про обмежену раціональність, яке обґрунтував Г. Саймон [4]. Він вважав, що головним чинником, який породжує дані проблеми, є обмежена здатність людей сприймати, зберігати і переробляти інформацію, тому люди виділяють тільки обмежену частину з усієї доступної інформації і обирають той варіант, який дає їм задовільний результат, не вдаючись до пошуку альтернативних варіантів, один з яких міг би максимізувати результат і забезпечити найкраще досягнення поставленої мети. Обмежена раціональність породжує якісно нову поведінку фірми, хоча і обмежує її можливість у прийнятті найефективнішого рішення.

Представники теорії поведінки, перш за все Г. Саймон, Р. Сіерт та Дж. Марш [4, 5], трактують підприємство не як механістичну бюрократичну систему, а як коаліцію індивідів або груп, кожна з яких має свої цілі і переслідує їх. Поділяючи ідеї управлінської школи, вони розширюють межі аналізу: обґрунтовують концепцію підприємства як коаліції і досліджують індивідуалістську поведінку його членів. Якщо представники управлінської школи виділяли при аналізі підприємства тільки двох учасників – менеджерів та акціонерів, – то біхевіористи значно розширюють межі фірми, включаючи в коаліцію всіх, хто має відношення до її діяльності: найманих працівників, акціонерів, управляючих, клієнтів, постачальників, кредиторів тощо. В біхевіористському аналізі чітко прослідковуються підходи з точки зору психології і деякий відхід від економічних концепцій індивідуальної поведінки. У той же час концепція поведінки розкриває, яким чином різнонаправлені рішення управляючих, які реалізують у них певні інтереси і різні цілі, формують підприємство як цілісну організовану систему, що ефективно функціонує.

Головним механізмом тут виступає індивідуальна поведінка, побудована на задоволеності результатом. Принцип задоволеності базується на особистих або професійних мотивах і враховує рівні запитів приймаючих рішення. На противагу повній раціональності, що є інструментом для аналізу простих ситуацій і формує неокласичний підхід до фірми, Г. Саймон обґрунтовує концепцію обмеженої раціональності [4, с. 55], яка є більш дійовим інструментом для вивчення поведінки фірми, особливо в умовах невизначеності оточуючого середовища та взаємозалежності поведінки підприємств.

Мотиви індивідуальних дій при цьому ґрунтуються на бажаннях, потребах і знаннях керівника. Дії, що здійснюються для досягнення мети, приймаються після задоволення потреб на тому чи іншому рівні запитів. Рівень запитів, в свою чергу, визначається рівнем запитів даного керівника у попередній період; рівнем запитів інших керівників при прийнятті подібних рішень; передбаченням ситуації і виходу з неї; ефективністю попередніх рішень керівника. Встановивши таким чином рівень запитів, керівник приймає рішення,

враховуючи альтернативні рішення та наслідки їх рішень, і майже не розглядає рішення, пов'язані зі стратегією підприємства. І оскільки визначення рівнів запитів і задовольняючих рішень є суб'єктивним, теорія поведінки не розробляє методологію, за допомогою якої можна узагальнити принципи поведінки підприємства. Намагання наблизити моделі поведінки до реальних підприємств значно ускладнюють дані моделі і звужують межі їх застосування [6; 7]. Але, незважаючи на вказані недоліки, біхевіористська теорія відіграла

важливу роль у розвитку теорії фірми і підготувала основу для появи теорії стратегії підприємства, що є одним із нових напрямів дослідження сучасного підприємства [8].

Порівняльний аналіз управлінської та біхевіористської теорій фірми свідчить про те, що ідеї, закладені в даних теоріях, мають значний потенціал для розвитку сучасної теорії фірми і для формування поведінкових стратегій підприємств на ринках, а також у взаємовідносинах з іншими економічними агентами.

Список литературы:

1. Хей Д. Теория организации промышленности. В 2 т. / Д. Хей, Д. Моррис. – СПб. : Экономическая школа, 1999, т. 1. – 383 с., т. 2. – 592 с.
2. Marris R. The economic theory of Managarial Capitalism / R. Marris. – London, 1964. – 547 p.
3. Вебер М. Избранные произведения / М. Вебер. – М. : Прогресс, 1990. – 725 с.
4. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении / Г. Саймон // В кн. Вехи экономической мысли. В 5 т. – Т. 2. Теория фирмы. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – С. 54-72.
5. Саймон Г. Административное поведение / Г. Саймон, Дж. Марш. – М., 1994. – 527 с.
6. Горняк О.В. Фірма в економічній теорії та практиці господарювання / О.В. Горняк. – Одеса : Астропринт, 2004. – 228 с.
7. Горняк О.В. Теорії фірми : [навч. посібн.] / О.В. Горняк. – Одеса : Астропринт, 2010.
8. Кассон М. Інформація та організація. Новий погляд на теорію фірми. / М. Кассон // Пер. з англ. Г. Ободовського. – К.: ВД «Киево-Могилянська академія», 2008. – 336.

Горняк О. В.

Одесский национальный университет имени И. И. Мечникова

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ И БИХЕВИОРИСТСКОЙ ТЕОРИЙ ФИРМЫ В КОНТЕКСТЕ ПОВЕДЕНЧЕСКИХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье рассматриваются основные постулаты управленческой и бихевіористской теорій, проводится их сравнительный анализ с точки зрения формирования стратегии поведения предприятий в условиях неопределенности экономической среды.

Ключевые слова: фирма, предприятие, стратегия поведения, цель предприятия, управленческая теория фирмы, бихевіористская теория фирмы.

Gornyak O. V.

Odessa I. I. Mechnikov National University

COMPARATIVE ANALYSIS OF MANAGEMENT AND BEHAVIORIST THEORIES OF THE FIRM IN THE CONTEXT OF ENTERPRISES BEHAVIORAL STRATEGIES

Summary

The basic postulates of management and behaviorist theories are considered, their comparative analysis in terms of enterprise behavior strategy under the economic environment uncertainty are conducted in the article.

Key words: firm, enterprise, behavioral strategy, enterprise target, the company management theory, behaviorist theory of the firm.

УДК 322.14

Гуцул Я. В.

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН, КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА МІСТА

У статті проаналізовано основні показники роботи житлово-комунального комплексу міста, виявлено проблеми розвитку даної галузі та запропоновано можливі заходи для її подальшого розвитку.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, реформування, управління, ринкові відносини.

Постановка проблеми. Становлення ринкової, соціально орієнтованої економіки вимагає нових підходів до регулювання такої сфери, як житлово-комунальна, через яку реалізуються інтереси кожної людини.

Ця надзвичайно важлива галузь надає фізичним і юридичним особам необхідні житлово-комунальні послуги та забезпечує життєдіяльність усього суспільного організму. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) – це важлива соціальна галузь, яка забезпечує населення, підприємства та організації необхідними житлово-комунальними послугами, суттєво впливає на розвиток економіки країни. Тому дослідження стану, пошук напрямків розвитку та розробка конкретних заходів з удосконалення функціонування цієї сфери народного господарства, особливо на місцевому рівні, є завжди актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед праць вітчизняних вчених-економістів, господарників, фахівців у галузі управління і регулювання економіки, присвячених ринковим трансформаціям її житлово-комунального сектора слід відзначити розробки К.О. Витрищук, З.В. Герасимчук, О.І. Васильєвої, Н.М. Галазюк та інших [1-3].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Житлово-комунальне господарство є найбільш технічно відсталою галуззю економіки майже всіх міст України з багатьма проблемами, які останнім часом особливо загострилися. Враховуючи важливість нормального функціонування ЖКГ, його вплив на соціальну сферу України, необхідно дослідити його стан, виявити проблеми та знайти шляхи їх вирішення у кожному місті. У цій статті зосередимо увагу, зокрема, на ЖКГ міста Чернівці.

Мета статті. Метою статті є розгляд основних особливостей функціонування житлово-комунального сектору міста Чернівці, характеристика окремих сторін проблемної ситуації у цій сфері, наведення міркувань щодо шляхів виведення підприємств галузі на ефективний режим роботи.

Виклад основного матеріалу. Проаналізуємо проблеми житлово-комунального господарства на матеріалах м. Чернівців, яке налічує 25 підприємств і організацій, які забезпечують надання послуг з тепло- та водопостачання, водовідведення, ремонту, будівництва і утримання доріг, експлуатації та утримання мереж вуличного освітлення, житлового фонду, інвентаризації будівель та споруд, перевезення пасажирів електротранспортом, благоустрою і озеленення міста, збирання, вивезення та утилізації побутових відходів, а також надання ритуальних послуг.

Одна із важливих ділянок житлово-комунальної сфери є утримання житлового фонду комунальної власності громади міста, що станом на 01.01.2013 р. нараховує 2829 будинків, загальною площею більш ніж 3,1 млн. кв. м.

На виконання заходів з реалізації основних завдань загальнодержавної Програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства, розвинутого конкурентного середовища на ринку послуг в місті відбувся поділ функцій управління житловим фондом комунальної власності та його утримання через КЖРЕПи в т.ч. з елементами приватного утримання, приватними підприємствами та об'єднаннями співвласників багатоквартирних будинків (ОСББ).

Більшість квартир в багатоквартирних будинках міста чернівчанами вже приватизована. Тобто де-юре житловий будинок – власність територіальної громади, де-факто – власність мешканців приватизованих квартир.

Як показує практика, однією з найбільш ефективних форм володіння та управління спільним майном (власністю) в житловій сфері є створення органів самоорганізації населення, як то об'єднання співвласників багатоквартирного будинку, будинковий комітет тощо (ОСББ, ОСН).

Всього в місті створено 224 об'єднань співвласників багатоквартирних будинків, які утримують 245 будинків загальною площею понад 505,6 тис. кв. метрів, що складає близько 14,5% від загальної площі будинків комунальної власності. Кількість створених об'єднань співвласників по роках відображена на рис. 1.

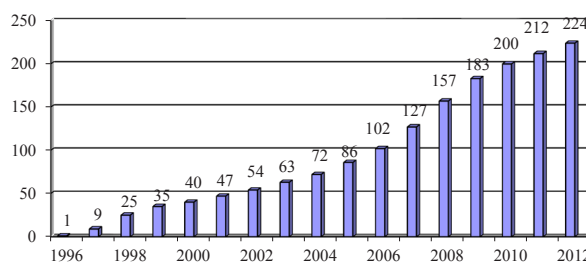


Рис. 1. Кількість створених об'єднань співвласників по роках

У рамках реалізації міської Програми реформування і розвитку житлово-комунального господарства комунальної власності територіальної громади постійно приділяється увага відновленню житлового фонду.

Так, впродовж 2012 року на капітальний ремонт і реконструкцію житлового фонду спрямовано 10085,5 тис. грн. Проти минулого року (2011 р.) обсяги зменшилися на 5583,7 тис. грн. через обмеженість фінансування. На капітальний ремонт житлового фонду за 2010-2012 роки спрямо-

вано з міського бюджету 38060,4 тис. грн. в т.ч. за 2012 рік 10056,1 тис. грн. (табл. 1).

Слід зазначити, що фізичні об'єми (роботи) виконані в повному обсязі, однак неосвоєння коштів спричинене тим, що казначейською службою не проведені всі проплати за виконані роботи.

На поточний ремонт житлового фонду за 2010-2012 роки спрямовано 38060,4 тис. грн. в т.ч. за 2012 рік 15376,0 тис. грн. Проти минулого року (2011 рік) обсяги зменшилися на 2489,9 тис. грн. через обмеженість фінансування на цю складову видатків. Загалом та по районах міста інформацію наведено у табл. 2.

Одним із пріоритетних напрямків з благоустрою міста впродовж останніх двох років стало влаштування нових зон відпочинку для дітей та підлітків шляхом влаштування дитячих, дитячо-спортивних та спортивних майданчиків. Так, впродовж 2011-2012 років влаштовано 55 таких майданчиків (23 у 2011 році і 32 у 2012 році).

Теплопостачання у м. Чернівцях здійснює міське комунальне підприємство (МКП) «Чернівцітеплокомуненерго». На балансі підприємства знаходиться 89 котелень, 25 теплових розподільчих пунктів, 110,0 км. теплових магістральних мереж у двотрубному обчисленні.

Відповідно до звітних даних, МКП «Чернівцітеплокомуненерго» за 2012 рік отримало доходи від реалізації усіх послуг на загальну суму 126 113,7 тис. грн. (без ПДВ), що на 14,2% більше, порівняно з минулим роком.

Станом на 01.01.2013 року на технічному обслуговуванні КП «Чернівціміськліфт» знаходиться 612 ліфтів, в тому числі 349 ліфтів в житлових будинках комунальної власності територіальної громади м. Чернівці, 100 ліфта в будинках ОСББ, 89 ліфтів в будинках ЖБК, ЖБТ та відомчому житловому фонді, 74 ліфтів на інших будівлях (готелі, лікарняні заклади, промислові підприємства, тощо), з них в 197 ліфтів закінчився нормативний термін експлуатації. Обсяг виконаних робіт по технічному обслуговуванню ліфтів в 2012 р. збільшився в порівнянні з 2011 р. на 1,3% і становить 3,5 тис. грн.

У 2012 році на реконструкцію, капітальний та поточний ремонт, утримання доріг департаментом житлово-комунального господарства міської ради освоєно 42,0 млн. грн., в тому числі: на погашення заборгованості – 1,8 млн. грн., на утри-

мання доріг – 12,0 млн. грн., на поточний ремонт доріг – 6,7 млн. грн. на будівництво, реконструкцію і капітальний ремонт доріг і міжбудинкових проїздів – 21,5 млн. грн. Але не проведено розрахунки з підрядними організаціями за виконані роботи на суму – 5,9 млн. грн. (ремонт доріг).

Сформувалася оптимальна мережа громадського транспорту, яка складається з 49 автобусних та 8 тролейбусних маршрутів. Протягом 2012 року електротранспортом перевезено 38,6 млн. пасажирів. У загальних обсягах пасажирських перевезень питома вага міського електротранспорту складала 64 відсотка. Міським пасажирським автомобільним транспортом перевезено 24,7 млн. пасажирів або 36 відсотків від загального обсягу перевезень всіма видами пасажирського транспорту [4].

Попри наявність позитивних зрушень у функціонуванні житлово-комунального господарства міста, проблеми цієї галузі є надзвичайно актуальними для його жителів. З метою визначення пріоритетних тем для розвитку громади, вирішення проблем у сфері соціально-економічного та гуманітарного розвитку з 1 по 8 жовтня Всеукраїнською громадською організацією «Громадянська мережа «Опора» у Чернівцях було проведено експертне опитування. У ході опитування експерти ідентифікували найактуальніші проблеми громади у соціально-економічній та гуманітарній сферах. Найактуальнішими, згідно даних опитування, виявилися проблеми сприяння розвитку малого бізнесу, будівництва та експлуатації доріг місцевого значення, реформування ЖКГ, реформування системи муніципального транспорту, ремонту та розбудови інфраструктури (тепломережі, паркінги) [6].

Основними проблемами у функціонуванні житлово-комунального господарства міста є:

- наявна заборгованість населення та інших споживачів за надані житлово-комунальні послуги;
- зношеність основних фондів;
- незначні інвестиції в розвиток та реконструкцію об'єктів комунального господарства [5].

Недостатнє забезпечення фінансовими ресурсами, постійні несплачені споживачів за отримані послуги спричинили значне відставання доходів підприємств і організацій галузі від експлуатаційних витрат, що позбавляє їх можливості розвивати виробництво, поповнювати обігові кошти та поновлювати основні фонди. Внаслідок цього на

Таблиця 1

Обсяги робіт по капітальному ремонту житлового фонду м. Чернівці

тис. грн.

Назва району	2010 рік	2011 рік	План на 2012 рік	Факт 2012 рік	% виконання плану на 2012 рік	Відхилення (+ / -) 2012 року до 2011 року
Шевченківський	5022,2	7994.781	701.242	4699.617	99.9	-3295.164
Першотравневий	7185,1	6893.624	4773.345	4755.536	99.6	-2138.088
Садгирський	920,8	751.342	610.910	600.910	98.4	-150.432
Всього по місту	13128,1	15639.747	10085.497	10056.0	99.7	-5583.684

Таблиця 2

Обсяги робіт по поточному ремонту житлового фонду м. Чернівці

тис. грн.

Назва району	2010 рік	2011 рік	План на 2012 рік	Факт 2012 рік	% виконання плану на 2012 рік	Відхилення (+ / -) 2012 року до 2011 року
Шевченківський	10868,1	10096,3	11561,8	9026,8	8,1	- 1069,5
Першотравневий	6265,1	6889,8	6795,6	5665,8	3,4	- 1224,0
Садгирський	822,9	879,8	970,3	683,4	0,4	- 196,4
Всього по місту	17868,5	17865,9	19327,7	15376,0	0,0	- 2489,9

підприємствах та організаціях галузі продовжує функціонувати значна частина морально застарілого обладнання (котли, насоси та інше обладнання), інженерні мережі заміна яких могла би значною мірою сприяти економії енергоресурсів та зменшенню кінцевої вартості житлово-комунальних послуг.

На даний час підприємства галузі неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати споживачам послуги належного рівня та якості, не дивлячись на те, що за останні два-три роки в галузі зменшується дебіторська та кредиторська заборгованості.

Більша частина житлових будинків збудована до 1940 року, рівень їх інженерного обладнання, технічний стан мереж не відповідають сучасним вимогам.

Протяжність мереж водопроводу становить 401,2 км, з них 160,4 км (40%) перебувають в аварійному стані і потребують капітального ремонту.

Протяжність каналізаційних мереж складає 261,1 км, з них в аварійному стані – 100,7 км (38,6%), що приводить до забруднення навколишнього середовища.

Основні засоби водопровідно-каналізаційного господарства амортизовані більше як на 60%, фізично застарілі, що приводить до значних фінансових втрат.

Висока вартість теплопостачання та недостатня його якість змусила суб'єктів господарювання та незначної частини населення, що має високий рівень доходів, встановлювати автономні джерела опалення. Це в свою чергу призводить до розбалансування централізованої системи опалення та погіршення екології в житлових масивах.

Технічний стан світлотехнічного обладнання та мереж МКП «Міськвітло» не повністю відповідає сучасним вимогам, висока ступінь фізичного та морального зносу обладнання і мереж зовнішнього освітлення, за попередніми розрахунками, призводить до перевитрат електроенергії майже до 20% від установленної норми.

Тролейбусний парк амортизований на 83 відсотки. Із 103 тролейбусів 86 експлуатується понад 10 років. Із 86,8 км контактної мережі заміні підлягає 28,0 км в 2 нитки (23%). Через обмеженість коштів на придбання нових запасних частин, вузлів і агрегатів підприємство змушене виконувати великозатратні роботи по реставрації зношених деталей.

Для досягнення мети реформування галузі необхідно вирішити питання щодо:

– оптимізації виробничої та територіальної інфраструктури житлово-комунального господарства відповідно до потреб населення;

– створення умов для надання житлово-комунальних послуг за доступними цінами;

– оновлення виробничої бази галузі з урахуванням новітніх технологій, запровадження інноваційної моделі розвитку житлово-комунального господарства;

– підвищення ефективності використання енергоносіїв та інших ресурсів, радикального зниження енергоємності виробництва, підвищення енергоефективності будинків, створення стимулів та умов для переходу на раціональне використання та економне витрачання енергоресурсів;

– стимулювання приватної підприємницької ініціативи у виконанні завдань розвитку житлового фонду та комунальної інфраструктури;

– мінімізації техногенного впливу галузі на навколишнє середовище і людину в цілому;

– поліпшення якості управління житлом та комунальною інфраструктурою.

Доцільно було б також:

– спростити систему оплати за ЖКГ (оплата онлайн);

– забезпечити прозоре формування тарифів із залученням незалежних експертів;

– надати об'єкти ЖКГ у концесію, з урахуванням соціальних проблем місцевої громади;

– запровадити програму співфінансування енергозбереження (власники житла і мерія);

– увести в дію сучасні технології утилізації сміття;

– придбати «Реміксер» для якісного ремонту всіх доріг міста;

– створити повноцінну інфраструктуру для людей з особливими потребами;

– побудувати притулок для тварин;

– налагодити діючу систему штрафів за забруднення та руйнування міста.

Висновки і пропозиції. Провівши дослідження стану житлово-комунального господарства міста Чернівці можемо визначити, що основними проблемами галузі є недостатність фінансування, зношеність основних фондів, застарілість технологій та значна втрата ресурсів і як загальний наслідок – низька якість житлово-комунальних послуг. Запропонована система заходів дозволить привести житлово-комунальний комплекс в режим беззбиткового функціонування при забезпеченні стандартів якості надання житлово-комунальних послуг і умов проживання громадян.

Список літератури:

1. Герасимчук З.В. Організаційно-економічний механізм функціонування житлово-комунального господарства / З.В. Герасимчук, К.О. Витричук // Економічний форум : наук. журн. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – № 4. – С. 266-271.
2. Васильєва О.І. Пріоритети розвитку житлово-комунального господарства в соціально-економічній політиці держави / О.І. Васильєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nrzd/2011_1/3.pdf.
3. Галазюк Н.М. Основні напрями реформування житлово-комунального господарства в трансформаційній економіці України // Н.М. Галазюк, С.С. Іваночко, А.А. Кіпершайн // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.7. – С. 143-148.
4. Інформація про роботу департаменту житлово-комунального господарства за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://chernivtsy.eu/portal/informatsiya-pro-robotu-departamentu-zhitlovo-komunal-nogo-gospodarstva-za-2012>.
5. Програма економічного і соціального розвитку міста Чернівців на 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : chernivtsy.eu/portal/f/mr/ses2012031-695-d.doc.
6. Чернівці: результати експертного опитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://opora.rv.ua>.

Гуцул Я. В.

Буковинский государственный финансово-экономический университет

СОСТОЯНИЕ, КЛЮЧЕВЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА ГОРОДА

Резюме

В статье проанализированы основные показатели работы жилищно-коммунального комплекса города, определены проблемы развития данной отрасли и предложены возможные варианты её дальнейшего развития.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, реформирование, руководство, рыночные отношения.

Gutsul Y. V.

Bukovina State Finance and Economics University

CURRENT SITUATION, MAIN PROBLEMS AND TENDENCIAS OF THE TOWNS HOUSING AND COMMUNAL SERVICES

Summary

The paper considers the main indicators of housing and communal services in Chernivtsi, studied problems of the industry and proposed possible measures for its further development.

Key words: housing and communal services, reform, management, market relations.

УДК 347.78

Джемелінська Л. В.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЮ ВЛАСНІСТЮ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено теоретичні питання управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві. Визначено основні завдання управління інтелектуальною власністю на підприємстві, узагальнені визначення поняття управління інтелектуальною власністю. Встановлено функції управління об'єктами промислової власності, розглянуто фактори, які впливають на комерційну значущість об'єктів інтелектуальної власності. Проведено аналіз активності вітчизняних підприємств щодо створення та використання об'єктів промислової власності.

Ключові слова: управління інтелектуальною власністю, оцінка об'єктів інтелектуальної власності, промислове підприємство, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність продукції, нематеріальні активи.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність промислової продукції визначається ступенем задоволення різноманітних, іноді суперечливих вимог споживачів, здатністю формувати нові потреби, склад яких та їх пріоритетність залежить як від виду продукції, так і типу споживача. Вона тісно пов'язана з інноваціями, об'єктами промислової власності, які є засобом створення нових конкурентних переваг, дозволяють розширювати обсяги й номенклатуру виробництва, зберігати існуючі ринки збуту і виходити на нові. Управління інтелектуальною власністю на підприємстві дозволяє ефективно використовувати і впроваджувати об'єкти промислової власності у виробництво, тому особливе місце належить розробці теоретичних аспектів та практичних рекомендацій управління конкурентоспроможністю продукції створеної з використанням об'єктів промислової власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою проведеного дослідження стали наукові концепції і наукові розробки вчених з проблем управління інтелектуальною власністю, конкурентоспроможністю продукції й інноваціями. Питання управління інтелектуальною власністю розглянуті в працях Ю.Л. Борно, П.Т. Бубенко, М.В. Вачевського, Ю.М. Кузнецова,

П.М. Цибульова., В.П. Чеботарьова, В.Г. Зінова., А.Ю. Шатранова, А.В. Тодосійчука, Ж.Р. Валеєвої та ін.

Теоретичні аспекти ролі інновацій в економічній системі знайшли відображення в наукових працях В.П. Александрової, Г.О. Андроська, Л.Л. Антонюк, Ю.М. Бажала, Л.К. Безчасного, А.В. Богданова, О.Б. Бутнік-Сіверського, А.В. Войчака, Н.П. Гончарової, Я.І. Домбровського, В.Я. Кардаша, Н.Д. Кондратьєва, Н.В. Краснокутської, Н.В. Куденко, О.О. Лапко, Д. Львова, О. Менша, Л.І. Нейолова, В.Ф. Обремчук, В.І. Павлова, С.Ф. Покропивного, А.М. Поручника, А.О. Старостіної, А.Д. Святоцького, С.М. Соболя, Д.М. Черваньова, Н. Чухрай, Т.І. Щедріної, М.А. Яковенко та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість літератури, де аналізуються теоретичні аспекти управління інтелектуальною власністю на підприємстві та питання ролі інновацій в економічній діяльності підприємств, недостатньо досліджено основні завдання управління інтелектуальною власністю на підприємстві, функції управління об'єктами промислової власності, не визначені фактори, які впливають на комерційну значущість об'єктів інтелектуальної власності.

Вищезазначене визначає актуальність проведення даного дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є теоретико-методичне обґрунтування напрямків управління інтелектуальною власністю на промисловому підприємстві, визначення функцій управління об'єктами промислової власності, встановлення факторів, які впливають на комерційну значущість об'єктів промислової власності.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах з'явилася об'єктивна потреба в розумінні ролі інноваційної діяльності підприємств, направленої на підвищення конкурентоспроможності продукції, управління інтелектуальною власністю підприємств. Найкращих результатів при створенні і реалізації конкурентоспроможної продукції досягнуть ті підприємства, які в своїй діяльності будуть створювати та підтримувати конкурентні переваги з впровадженням інновацій та нових методів управління.

Інноваційна активність визначається тим, яка частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, у загальній кількості підприємств у країні. У 2012 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1758 підприємств. Впровадженням інновацій – 1371 підприємство [5].

У 2012 р. питома вага підприємств, що займалися інноваціями, серед усіх підприємств країни становила 17,4%. Зокрема, у 2000 р. їх питома вага становила 16,5%. За даний період їх кількість трохи збільшилася.

Питома вага підприємств, що впроваджували інновації у 2012 р., була 13,6%. Зокрема, у 2000 р. їх питома вага була 14,8%. Тобто за період 2000-2012 рр. кількість даних підприємств зменшилася.

Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки в країні у 2012 р. була 1208. За період 2000-2012 рр. – їх кількість зменшилась на 282 організації.

Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової з 2000 р. до 2012 р. поступово зменшувалася. У 2012 р. питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової становила 3,3%, а у 2000 р. – вона була 6,8%.

Серед організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи у 2012 році, було 496 організацій державного сектору, 535 організацій підприємницького сектору, 176 організацій сектору вищої освіти, 1 організація приватного непробиткового сектору. Інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств є незначною.

Інтелектуальна власність означає закріплені законом права на результати інтелектуальної, творчої діяльності у виробничій, науковій і художній сферах [1, с. 9]. Інтелектуальна власність – це термін, що описує ідеї, винаходи, технології, твори мистецтва, які є нематеріальними при їхньому створенні, але потім стають цінностями в матеріальній формі, як і кожен інший продукт. Інтелектуальна власність є комерційним застосуванням творчої думки для розв'язання технічного або творчого завдання. Інтелектуальна власність – це сукупність виключних прав на результати творчої діяльності [3, с. 5].

Інститут права інтелектуальної власності включає об'єкти промислової власності (винаходи, промислові зразки, товарні знаки, товари марки, ін.), об'єкти авторського і суміжних прав (літературні, музичні, художні, наукові праці), комерційні позначення.

До нематеріальних активів підприємства відносяться права власності на об'єкти інтелектуальної власності, права користування природними ресурсами, права користування економічними, організаційними й іншими перевагами і пільгами, податковими пільгами, місцем на товарній біржі, гудвіл, списки клієнтів тощо [1, с. 112].

З позиції бухгалтерського обліку промислова власність, яка прийнята на баланс, набуває статус нематеріальних активів і оцінюється за сумою витрат, пов'язаних із створенням, придбанням, доведенням до стану, у якому вони придатні до використання за призначенням.

Відомо, що використання об'єктів промислової власності в процесі створення інноваційної продукції підвищує її конкурентоспроможність, надає нові конкурентні переваги. Проте механізми управління цим процесом на рівні підприємства залишаються невизначеними. Це можна пояснити особливостями об'єктів промислової власності, тому що з часом значимість їх для застосування при створенні інноваційної продукції знижується в результаті не фізичного, а морального старіння. Вони не відносяться до числа «споживчих речей». До особливостей об'єктів промислової власності як товарів відноситься обмежений, як правило, термін використання, прив'язка до конкретної країни, унікальність, яка забезпечує монополне положення на ринку, тривалий термін економічної реалізації.

Об'єкт промислової власності може стати товаром тільки при виконанні наступних умов: наявність у об'єкта споживчої вартості; спроможність об'єкта промислової власності приносити власнику додатковий прибуток; наявність покупця, який має потребу в даному об'єкті промислової власності і необхідні грошові кошти, які еквівалентні його вартості об'єкта; встановленої ціни об'єкту з урахуванням співвідношення попиту й пропозиції.

Науковці мають різні підходи до визначення поняття управління інтелектуальною власністю. Управління інтелектуальною власністю підприємства – це сукупність соціальних та ідеологічних заходів, цілеспрямованої дії на творчу діяльність новаторів виробництва й на виявлення резервів досягнення високих кінцевих результатів [3, с. 18]. Управління інтелектуальною власністю – діяльність, що спрямована на отримання кінцевого результату (прибутку або іншої користі) внаслідок створення та використання об'єктів права інтелектуальної власності в усіх галузях економіки [4, с. 58].

Використання інтелектуальної власності пов'язано з можливістю отримання додаткового доходу від монопольного використання нових технологій або продажу патентів або ліцензій. Ідеї можуть мати високу вартість і низькі на даний час споживчі властивості. Присудження – відчуження ідей, реалізованих у тій або іншій формі, не має чіткої фіксації [2, с. 37].

Система управління інтелектуальною власністю повинна здійснювати: правове забезпечення економічних питань, пов'язаних з реалізацією інтелектуальної власності, організацію економічної сфери реалізації інтелектуальної власності, проведення економічної політики та стимулювання інвестиційних програм.

Основними завданнями в управлінні інтелектуальною власністю є систематизація і аналіз використання об'єктів інтелектуальної власності, виявлення непотрібних і необхідних об'єктів, визначення форм і методів правового захисту

об'єктів інтелектуальної власності, визначення домінуючого об'єкта інтелектуальної власності, здійснення правової охорони інтелектуальної власності, комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності, запобігання порушенню виключних прав [2, с. 38-39].

При визначенні стратегії управління інтелектуальною власністю доцільно ідентифікувати об'єкти інтелектуальної власності по їх правовому статусу, проаналізувати як вони використовуються, визначити додаткові можливості в підвищенні ефективності виробництва.

До основних факторів, які визначають стратегію управління інтелектуальною власністю, можна віднести: маркетингову стратегію підприємства, обсяги виробництва, ємність ринків збуту, стан конкуренції на ринку, специфіку діяльності промислового підприємства.

Головною метою відбору об'єктів промислової власності (ОПВ) в процесі розробки конкурентоспроможної продукції являється підвищення техніко-економічних показників та поліпшення споживчих властивостей продукції. На основі проведеного аналізу встановлено складність визначення факторів відбору об'єктів промислової власності для створення конкурентоспроможної продукції в зв'язку з їх невизначеністю.

Ступінь впливу ОПВ на конкурентоспроможність продукції визначається ступенем їх впливу на споживчі властивості даної продукції, які залежать як від виду продукції, так і технології її виготовлення.

На основі аналізу наукової літератури визначено, фактори конкурентоспроможності, які притаманні об'єктам промислової власності. До таких факторів відносяться:

- перелік відомих у світі рішень в досліджуваній сфері, які можуть бути протиставлені створеному ОПВ за техніко-економічними показниками;

- значущість нового ОПВ, його техніко-економічні переваги в порівнянні з відомими розробками, ступінь новизни і перспективи створення більш сучасних розробок в даній галузі з врахуванням НДДКР;

- захищеність ОПВ від можливого використання конкурентами (патентоспроможність і патентна чистота розробок, використовуваних в них складових продукції);

- стадія науково-технічного дослідження (принципове рішення, створення зразка, пілотна установка, промислове освоєння) з можливою демонстрацією створеного зразка потенційному покупцю або інвестору;

- попит на ОПВ і наявність на ринку пропозицій на ліцензії-аналоги;

- можливості і ефективність експорту продукції, що виготовляється з використанням ОПВ, в місці продажу ліцензії;

- базові умови міжнародних ліцензійних угод, які укладені у відповідній галузі виробництва (розмір роялті, умови розрахунків, термін дії угод);

- наявність міжнародних договорів, щодо науково-технічного співробітництва і міжнародних угод, а також попередніх ліцензійних угод, що передбачають передачу об'єкта ліцензії в межах цих документів;

- зацікавленість провідних виробничих підприємств і організацій відповідної галузі.

Визначено, що основними факторами, які впливають на комерційну значущість об'єкта промислової власності являються:

- науково-технічні та економічні переваги, в порівнянні з загальновідомими ОПВ конкурентів, визначені при проведенні патентних досліджень на патентну чистоту та конкурентоспроможність ОПВ. При визначенні даних переваг необхідно провести аналіз стану наукових досліджень у даній галузі, встановити країни, фірми та організації, які активно займаються аналогічними науковими дослідженнями, створенням передових технологій, об'єктів промислової власності даного напрямку;

- виробничі фактори, до яких відносяться ступінь втілення об'єкту промислової власності і можливості його використання у виробництві конкурентоспроможної продукції. В процесі аналізу даних факторів необхідно зібрати дані, щодо можливості встановлення технологічного співробітництва і виробничого кооперування з іншими компаніями. Визначити країни і фірми, які можуть бути зацікавлені у виробничому використанні даної продукції;

- правові фактори, до яких відносяться наявність і ступінь патентного захисту ОПВ, патентної чистоти, наявність «ноу-хау» та інші правові захисні механізми, що унеможливають їх використання третіми особами. Надійність патентного захисту необхідно досягати за рахунок отримання блоку патентів на окремі частини виробу і технології його виробництва, а також реєстрацією промислових зразків, товарних знаків, корисних моделей. При виявленні існуючих патентів на аналоги створюваного ОПВ необхідно представити відомості для врегулювання відносин із власниками цих патентів. До правових факторів відноситься також обсяг і умови отримання прав на ОПВ, передбачених у ліцензійному договорі. При укладанні ліцензійних договорів враховується наявність виключної і невиключної ліцензії, термін і територія дії, права на надання субліцензій, дата видачі охоронного документу;

- ринкові фактори, до яких відносяться наявність попиту на конкретний інноваційний продукт (продукцію), пропозиції на розробки, аналоги, рівень цін, умови ринку. При визначенні ринкових факторів необхідно дослідити кон'юнктуру і провести дослідження стану ринка тієї продукції, яка випускається з використанням ОПВ, а також розрахувати комерційну значимість ОПВ і конкурентоспроможність продукції, створеної з його використанням. Крім того, необхідно враховувати фактори купівлі-продажу ОПВ, наявність на ринку конкуруючих об'єктів промислової власності, обмеження на поставки продукції в інші країни. На основі цього приймається рішення щодо необхідності продажу або покупки ліцензії, вибору моменту виходу на ринок і оптимальних умов реалізації;

- зовнішньоекономічні фактори, до яких відносяться зовнішньоекономічна і науково-технічна політика, яка проводиться окремими країнами, їх групами, а також міжнародними монополіями, незалежними фірмами, обов'язки по технологічному обміну, угоди між фірмами і організаціями щодо сумісних наукових розробок і промислової кооперації. Вплив зовнішньополітичних факторів на обмін технологіями особливо проявляється в діяльності транснаціональних корпорацій, які використовують внутрішньофірмову торгівлю ліцензіями в якості головного засобу передачі передової технології від материнських компаній власним зарубіжним філіям і дочірнім фірмам для забезпечення конкурентоспроможності їх продук-

Таблиця 1.1

Аналіз факторів, які впливають на комерційну значущість об'єктів промислової власності

Фактори	Методи оцінки	Запропоновані показники
Науково-технічні й техніко-економічні	Міжнародні стандарти оцінки. Міжнародний комітет по стандартам оцінки (МКСО).	- Встановлення технічного рівня і економічних переваг в порівнянні з аналогами; встановлення країн, фірм і підприємств які займають провідні позиції в даному напрямку; використання процедур Бордера (ранжирування альтернатив);
Науково-технічні й техніко-економічні	Маркетингові та патентні дослідження. Експертне оцінювання комерційної значущості ОПВ.	- Янга (послідовні порівняння); парних порівнянь; оцінка техніко-економічної ефективності ОПВ у порівнянні з аналогами; комерційна оцінка значущості ОПВ у порівнянні з аналогами
Виробничі	Міжнародні стандарти (МКСО). Вартісні методи оцінки: прибутковий, витратний, порівняльний	- визначення вартості ОПВ; визначення роялті (ринкового показника, на основі вартості ліцензії на ОПВ від продажної ціни продукції, виготовленої на базі ОПВ); визначення чистого прибутку або чистого грошового потоку на даний період із наступним використанням ставки дисконту;
Правові	Патентні дослідження	- охороноспроможність; унікальність; промислова придатність; обмеження на поставку інноваційної продукції в країнах ліцензіара й ліцензіата; термін і територія дії права
Ринкові	Діагностика маркетингового середовища ринку	- еластичність попиту на ОПВ; кількість пропозицій на аналоги; інтенсивність конкуренції; рівень цін; розподіл ринкових часток ОПВ і аналогів
Торгово-політичні	Маркетингові дослідження	- кон'юнктури світового ринку ліцензій; вітчизняного ринку інтелектуальної власності

ції на місцевих ринках. Навіть для висококонкурентної продукції і об'єктів промислової власності можливості і умови реалізації залежать від стану кон'юнктури ринка.

При відборі об'єктів промислової власності для створення конкурентоспроможної продукції доцільне проведення аналізу факторів, які впливають на їх комерційну значущість встановленням методів оцінки та показників для розрахунку (табл. 1.1).

Висновки. У статті проведено аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств країни. Науковою новизною роботи є встановлення факторів, які впливають на комерційну значущість об'єктів інтелектуальної власності. Фактори, які

впливають на комерційну значущість об'єктів промислової власності, можуть бути постійно діючими або змінними, циклічними й нециклічними, стимулювати розвиток торгівлі або стримувати цей розвиток. Усі вони повинні визначатися при проведенні відбору об'єктів промислової власності для створення конкурентоспроможної продукції і управлінні інтелектуальною власністю. Визначено основні фактори, які впливають на стратегію управління об'єктами інтелектуальної власності. Оцінка ефективності управління інтелектуальною власністю передбачає співставлення прибутку від використання даних об'єктів з витратами на їх розробку, підтримку чинності прав та комерціалізацію.

Список літератури:

1. Бубенко П.Т. Інтелектуальна власність : навчальний посібник / П.Т. Бубенко, В.В. Величко, С.М. Глухарев; Харк. нац. акад. міськк. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 215 с.
2. Валеева Ж.Р. Интеллектуальная собственность в системе управления промышленным предприятием : монография / Ж.Р. Валеева. – Владимир : Издательство «Посад», 2003. – 140 с.
3. Вачевський М.В. Соціально-економічні аспекти використання інтелектуальної власності в сучасних умовах. Теорія і практика. Навчальний посібник [Текст] / М.В. Вачевський. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
4. Цибульов П.М., Чеботарьов В.П., Зінов В.Г., Суїні Ю. Управління інтелектуальною власністю [Текст] / За ред. Цибульова : монографія. – К. : «К.І.С.», 2008. – 448 с.
5. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.

Джемелинская Л. В.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

УПРАВЛЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТЬЮ НА ПРОМЫШЛЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы управления интеллектуальной собственностью на промышленном предприятии. Определены основные задания управления интеллектуальной собственностью на предприятии, обобщены определения понятия управления интеллектуальной собственностью. Установлено функции управления объектами промышленной собственности, рассмотрены факторы, которые влияют на коммерческую значимость объектов интеллектуальной собственности. Проведен анализ активности отечественных предприятий по созданию и использованию объектов промышленной собственности.

Ключевые слова: управление интеллектуальной собственностью, оценка объектов интеллектуальной собственности, промышленное предприятие, инновационная деятельность, конкурентоспособность продукции, нематериальные активы.

Dzhemelinska L. V.

National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

MANAGEMENT OF INTELLECTUAL PROPERTY ON AN INDUSTRIAL ENTERPRISE

Summary

In the article were investigated the theoretical aspects of intellectual property management on industrial enterprise. It were determined the basic assignments for intellectual property management on industrial enterprise, generalized definitions of the concept intellectual property management. It was determined intellectual property management functions which have effect on commercial amount intellectual property objects. It was take analysis the activity of nation enterprises to create and to use intellectual property objects.

Key words: intellectual property management, valuation of intellectual property objects, industrial enterprise, innovation activity, competitive capacity of goods, fictitious assets.

УДК 65.012.8:338

Довбня С. Б.

Руденко О. В.

Національна металургійна академія України

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИКИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Розроблено метод оцінки впливу факторів макросередовища на економічну безпеку підприємства. Обґрунтовано систему локальних та інтегральних показників оцінки поточної та перспективної економічної безпеки підприємства. Запропоновано комплексний показник оцінки її рівня.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, макrorівень, мікрорівень, фактори зовнішнього середовища, поточна безпека, перспективна безпека, інтегральна оцінка.

Постановка проблеми. В сучасних динамічних умовах розвитку економіки України під впливом процесу глобалізації та взаємозалежності усіх суб'єктів господарювання спостерігається зростання ризику погіршення фінансово-економічного стану або навіть занепаду діяльності багатьох вітчизняних підприємств. У 2013 році кількість підприємств, які знаходились у процедурі банкрутства становила близько дев'яти тисяч [1]. У зв'язку з цим проблема управління економічною безпекою є дуже актуальною. Оскільки від коректності оцінки рівня економічної безпеки залежить доцільність подальших дій керівництва підприємства, процедура діагностики економічної безпеки відіграє важливу роль в її управлінні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання оцінки економічної безпеки підприємств висвітлено у багатьох працях вітчизняних науковців. Дослідники приділяють увагу розвитку теорії економічної безпеки [2, с. 176; 3, с. 136], обґрунтуванню критеріїв оцінки економічної безпеки підприємств [4, с. 22], розробці та удосконаленню методик визначення її рівня [5, с. 90; 6, с. 12; 7, с. 88].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців концентрують основну увагу на діагностиці поточного рівня економічної безпеки підприємства, при цьому менш досліджуваною залишається проблема оцінки майбутнього її рівня. Ще одним невирішеним, проте, надзвичайно важливим питанням на сьогодні залишається визначення впливу факторів макросередовища на економічну безпеку підприємств, оскільки більшість загроз їх господарській діяльності виникає саме у зовнішньому середовищі. Таким чином, загальною проблемою є відсутність комплексної системи діагностики економічної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розробка комплексної системи діагностики економічної безпеки, яка: а) передбачає визначення зовнішніх факторів найбільш пріоритетного впливу, що створюють загрози економічній безпеці; б) забезпечує оцінку за основними складовими у поточному періоді; в) дозволяє прогнозувати рівень економічної безпеки в перспективі; г) дає можливість формувати інтегральну оцінку рівня економічної безпеки з урахуванням усіх складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Багатогранність та еволюція розуміння сутності економічної безпеки обумовлюють наявність різних її визначень [3, с. 136; 5, с. 88; 6, с. 12; 8, с. 49; 9, с. 34]. Систематизація існуючих поглядів, безперечно, свідчить про те, що економічна безпека є комплексним поняттям та характеризує декілька аспектів діяльності підприємства, а саме: ефективне використання факторів виробництва [3, с. 136; 6, с. 12; 8, с. 49] протягом тривалого періоду часу [5, с. 88] та пристосування до умов навколишнього середовища [3, с. 136; 5, с. 88; 8, с. 49; 9, с. 34]. Таким чином, оцінка економічної безпеки повинна враховувати, безпосередньо, не тільки результати поточної діяльності суб'єкта господарювання, але й забезпечувати порівняння отриманих результатів діагностики у динаміці та прогнозувати перспективний стан економічної безпеки. Оскільки кожне підприємство є відкритою системою і всі його можливості та загрози знаходяться в зовнішньому середовищі, обов'язково необхідно при дослідженні економічної безпеки підприємства враховувати вплив факторів макросередовища.

У зв'язку з цим комплексна система діагностики рівня економічної безпеки передбачає її дослідження на мікро- та макrorівнях, а також у поточному періоді та у перспективі. Таким чином,

авторами запропоновано оцінювати економічну безпеку підприємства за схемою, відображеною на рисунку 1.

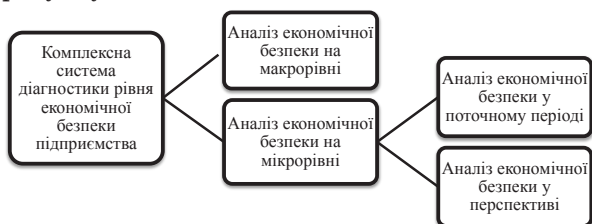


Рис. 1. Схема комплексної системи діагностики рівня економічної безпеки підприємства

Аналіз економічної безпеки на макrorівні ґрунтується на виявленні основних факторів, які впливають на підприємство, на цій основі визначаються конкретні заходи щодо ліквідації або зниження негативного впливу. Зазначені фактори сформовані нами у чотири групи: політичні, економічні, соціальні та ринкові. Перелік факторів за чотирма групами наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Зовнішні фактори, що впливають на економічну безпеку підприємства

Група факторів	Фактори
Політичні	Якість діючого законодавства
	Політика в області зовнішньої торгівлі
	Можливість отримання державної допомоги
	Можливість лобювання інтересів підприємства в органах державного управління
Економічні	Кризовий стан економіки у державі
	Інфляція
	Податкове навантаження
	Наявність тіньового сектору ринку
	Недостатня доступність та висока вартість зовнішніх джерел фінансування
	Можливість невиконання домовленостей поставальників, клієнтів та інших партнерів підприємства
	Можливість зазіхань на приватну власність підприємства
Ринкові	Розвиненість ринкової інфраструктури, фінансово-кредитної системи та фондового ринку
	Стан конкурентного середовища у галузі
	Зміна кон'юнктури ринку
	Промислове шпигунство
Соціальні	Низький рівень доходів громадян України
	Відсутність взаємодії з міськими органами влади
	Формування суспільних об'єднань та зростання їх впливу на соціальну відповідальність бізнесу

Одним із головних завдань аналізу економічної безпеки на макrorівні є визначення рівня впливу кожного фактору для подальшого прийняття коректного рішення. З метою дослідження впливу факторів на економічну безпеку підприємства запропоновано проведення експертного опитування за методом парного порівняння, який передбачає співставлення кожного фактора окремої групи з усіма іншими факторами цієї групи. При використанні методу парного порівняння застосовують матрицю розміром $n \times n$, де n – кількість порівнюваних об'єктів (рис. 2).

Група факторів	1	2	...	j	n	Сума балів
1	-	a_{12}	...	a_{1j}	a_{1n}	$\sum_{j=1}^n a_{1j}$
2	a_{21}	-	...	a_{2j}	a_{2n}	...
...	-
i	a_{i1}	a_{i2}	...	-	a_{in}	...
n	a_{n1}	a_{n2}	...	a_{nj}	-	$\sum_{j=1}^n a_{nj}$

Рис. 2. Загальний вигляд матриці парного порівняння

При заповненні матриці елементами a_{ij} запропоновано порівнювати фактори між собою наступним чином:

- якщо фактор i впливає на рівень економічної безпеки більше ніж фактор j , тоді $a_{ij} = 2$;
- якщо обидва фактори однаково впливають на рівень економічної безпеки, тоді $a_{ij} = 1$;
- якщо вплив фактору i менший за вплив фактору j , тоді $a_{ij} = 0$.

Сума балів за рядком визначає загальний вплив кожного фактору на економічну безпеку підприємства.

Вірогідність високого рівня суб'єктивізму можливо усунути за допомогою коефіцієнта конкордації, який характеризує рівень узгодженості оцінок експертів. Він розраховується за наступною формулою:

$$W = \frac{12 \cdot S}{m^2 \cdot (n^3 - n)}, \quad (1)$$

де W – коефіцієнт конкордації; m – кількість експертів; n – кількість факторів, які порівнюються між собою; S – сума квадратів різниць рангів (відхилень від середнього).

$$S = \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m x_{ij} - \frac{1}{2} \cdot m \cdot (n + 1) \right)^2, \quad (2)$$

де i від 1 до n – кількість факторів; j від 1 до m – кількість експертів; x_{ij} – ранг i -того фактору, який присвоїв йому j -тий експерт.

В залежності від рівня коефіцієнта конкордації можливе формування наступних висновків щодо узгодженості думок експертів:

- якщо коефіцієнт конкордації приймає значення від 0,2 до 0,4 то узгодженість експертів є слабкою;
- якщо коефіцієнт приймає значення від 0,5 до 0,85 то має місце достатньо сильна узгодженість експертів, отримані оцінки можна вважати об'єктивними;
- якщо коефіцієнт приймає значення більше 0,85, має місце дуже сильна узгодженість думок експертів, що може свідчити про необ'єктивність оцінок (наявність впливу, орієнтація на лідера).

У випадку достатньої узгодженості експертів ($0,5 \leq W \leq 0,85$) остаточний рівень впливу окремого фактору визначається як середнє значення оцінок експертів.

Для визначення ступеня впливу факторів на економічну безпеку підприємства проводиться їх ранжування та розділення на групи на основі класифікації, запропонованої Кириченко О. А. та Івченко О. М. [4, с. 23], яка передбачає виділення 4 рівнів впливу: високий рівень впливу; значний рівень впливу; середній рівень впливу; низький рівень впливу.

За допомогою ранжування факторів зовнішнього середовища визначаються найбільші загрози та

можливості для підприємства, а також формується коректна стратегія, направлена на підвищення рівня економічної безпеки підприємства.

Аналіз економічної безпеки підприємства на мікрорівні розглядається у двох напрямках: аналіз рівня економічної безпеки у поточному періоді та у довгостроковому періоді. Такий підхід пояснюється необхідністю планування майбутніх результатів, виявлення недоліків у поточному періоді задля їх усунення у майбутньому. На основі аналізу існуючих підходів [2, с. 176; 5, с. 90; 6, с. 12; 7, с. 88; 8, с. 49] виділені наступні складові економічної безпеки в поточному періоді: фінансова, техніко-технологічна, інтелектуальна і кадрова, інформаційна, силова.

Аналіз фінансової складової є одним із основних шляхів визначення економічної безпеки підприємства, оскільки уся діяльність будь-якого суб'єкта господарювання базується на наявності фінансових засобів, які в свою чергу залежать від результатів його діяльності. Оцінку фінансової складової рекомендується здійснювати за наступними напрямками: платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність, ефективність діяльності, ефективність використання грошових потоків.

Наявність ефективної технології виробництва, а також прогресивних основних засобів сприяє зростанню рівня економічної безпеки, оскільки підвищується можливість виробництва більш якісної продукції або більш якісного обслуговування, що збільшує конкурентоспроможність підприємства, його дохід в цілому. Саме тому аналіз стану основних фондів та ефективності їх використання, прогресивності технології виробництва є ключовими в розгляді техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства.

Основну роль у здійсненні підприємницької діяльності мають людський фактор, ефективне управління і організація праці. Наявність компетентного персоналу відіграє важливу роль у досягненні підприємством поставлених цілей. Таким чином, на нашу думку, аналіз ефективності використання трудових ресурсів та визначення кваліфікаційного рівня персоналу дає можливість для коректної оцінки інтелектуальної і кадрової складової економічної безпеки підприємства.

Аналізуючи інформаційну складову слід враховувати два головні аспекти: якість інформаційної бази підприємства та захист конфіденційної інформації. Саме наявність достовірної та важливої інформації у кожного робітника підвищує ефективність його роботи, а захист конфіденційної інформації забезпечує безпосередню безпеку підприємства, зменшує ризик втрати долі ринку або потенційних інвесторів. Саме тому аналіз інформаційної складової економічної безпеки підприємства передбачає визначення показника інформаційної озброєності, показників продуктивності та захищеності інформації.

Силова складова економічної безпеки дозволяє оцінити можливість підприємства забезпечити захист майна від викрадення та знищення, а також своїх працівників. На нашу думку, аналіз силової складової доцільно представляти через визначення ефективності діяльності системи захисту, яка діє на підприємстві.

Обґрунтований перелік показників для оцінки

економічної безпеки у поточному періоді представлено у таблиці 2.

Таблиця 2
Показники за складовими економічної безпеки у поточному періоді

Складова економічної безпеки	Показники
Фінансова	Коефіцієнт покриття
	Коефіцієнт автономії
	Коефіцієнт забезпечення власними коштами
	Рентабельність активів
	Коефіцієнт оборотності активів
	Коефіцієнт маневреності
	Коефіцієнт ефективності використання грошових потоків
	Коефіцієнт достатності грошових потоків
Техніко-технологічна	Фондовіддача основних засобів
	Фондоозброєність
	Енергоємність продукції
Інтелектуальна і кадрова	Матеріаломісткість продукції
	Продуктивність праці
	Рентабельність персоналу
	Кваліфікаційний рівень персоналу
Інформаційна	Показник винахідницької активності
	Продуктивність інформації
	Коефіцієнт захищеності інформації
Силова	Коефіцієнт інформаційної озброєності
	Коефіцієнт захищеності майна та персоналу підприємства

По кожній зі складових розраховується інтегральний показник за наступною формулою:

$$УП_{ск} = \sum_{i=1}^n \left(\left(\frac{3_i^{\Phi}}{3_i^P} \right)^m \cdot B_i \right), \quad (3)$$

де $УП_{ск}$ – узагальнюючий показник за складовою; 3_i^{Φ} – фактичне значення і-того показника; 3_i^P – рекомендоване значення і-того показника; $m = 1$, коли збільшення показника є позитивною тенденцією; $m = -1$, коли зменшення показника є позитивною тенденцією; значення «і» від 1 до n – кількість показників у складовій; B_i – вага показника, частка одиниці (сума вагових коефіцієнтів за кожною складовою дорівнює одиниці).

В якості рекомендованого значення показника можуть розглядатись середні (кращі) галузеві їх рівні, значення, що обґрунтовані дослідницько-аналітичним методом, або визначені за допомогою кореляційного чи регресійного аналізу.

Розрахунок інтегрального показника економічної безпеки в поточному періоді передбачає застосування наступної формули:

$$ІІ_{ЕБП} = \sum_{j=1}^5 (УП_{скj} \cdot B_{скj}), \quad (4)$$

де $ІІ_{ЕБП}$ – інтегральний показник економічної безпеки підприємства; $УП_{скj}$ – узагальнюючий показник за j-тою складовою; $B_{скj}$ – коефіцієнт значущості j-тої складової, визначається експертним опитуванням;

Аналіз економічної безпеки у довгостроковому періоді передбачає розрахунок та аналіз показників за наступними складовими: фінансова, екологічна, ринкова та інвестиційно-технологічна. Перелік показників аналізу економічної безпеки у перспективі наведений у таблиці 3.

Таблиця 3
Показники за складовими економічної безпеки у перспективі

Складова економічної безпеки	Показники за складовими економічної безпеки
Фінансова	Коефіцієнт фінансової стійкості
	Відношення темпу росту виручки від реалізації до темпу росту собівартості реалізованої продукції
Інвестиційно-технологічна	Відношення темпу росту власного капіталу до темпу росту загального капіталу підприємства
	Індекс інвестицій
Екологічна	Коефіцієнт безпечності продукції
	Коефіцієнт екологічного баласту
	Коефіцієнт раціонального використання відходів
	Коефіцієнт забруднення середовища
	Індекс витрат на заходи захисту природи
Ринкова	Коефіцієнт ринкової віддачі активів
	Частка підприємства на ринку

Узагальнюючий показник за складовою економічної безпеки у довготривалому періоді розраховується за формулою (3), а інтегральний показник рівня економічної безпеки з ураху-

ванням перспективної оцінки розраховується за формулою (4).

Загальна економічна безпека на мікрорівні визначається за допомогою комплексного показника, розрахованого за наступною формулою:

$$КП_{ЕБП} = \frac{1}{2} \cdot (ІП_{ЕБП}^{ПП} + ІП_{ЕБП}^{ДП}) \quad (5)$$

Висновки і пропозиції. Запропонована методика оцінки рівня економічної безпеки підприємства передбачає врахування впливу зовнішніх факторів, поточну діагностику стану підприємства, визначення перспективного її рівня та формування інтегральної оцінки. Такий комплексний підхід забезпечує підвищення коректності ідентифікації стану підприємства та своєчасність розробки управлінських рішень, поточних та довгострокових заходів щодо підвищення економічної безпеки підприємства.

Напрямок подальших досліджень є встановлення обґрунтованого рівня рекомендованих значень показників економічної безпеки, а також методики визначення значущості локальних показників та складових, що використовуються при розрахунку комплексного показника економічної безпеки. Для підвищення об'єктивності оцінки економічної безпеки подальші зусилля необхідно сконцентрувати на розробці узагальнюючих моделей за допомогою методів дискримінантного аналізу.

Список літератури:

1. Власть подсчитала, сколько в Украине предприятий-банкротов // Сегодня. – 2013. – 02 июля.
2. Корчевська Л. О. Ітеративний підхід до дослідження економічної безпеки підприємства / Л. О. Корчевська // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4. – С. 175-183.
3. Плаксин В. И. Методологические аспекты системы экономической безопасности предприятия / В. И. Плаксин // Вісник СевНТУ. Сер. Економіка та фінанси. – 2009. – Вип. 98. – С. 135-139.
4. Кириченко О. А. Деякі критерії оцінки економічної безпеки підприємства / О. А. Кириченко, О. М. Івченко // Інвестиції : практика та досвід. – 2008. – № 23. – С. 22-24.
5. Довбня С. Б. Діагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88-97.
6. Ільяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ільяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3(21). – С. 12-19.
7. Камышникова Э. В. Методы формирования комплексной оценки уровня экономической безопасности предприятия / Э. В. Камышникова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 87-92.
8. Пашнюк Л. О. Економічна безпека підприємства: сутність, складові та фактори забезпечення / Л. О. Пашнюк // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 22. – С. 48-50.
9. Козаченко Г. В. Декомпозиція управління економічною безпекою підприємства / Г. В. Козаченко, О. М. Ляшенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 34-38.

Довбня С. Б.
Руденко Е. В.

Национальная металлургическая академия Украины

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПОДХІД К КОМПЛЕКСНОЇ ДІАГНОСТИЦІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗОПАСНОСТІ ПРОМІШЛЕННИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Резюме

Разработан метод оценки влияния факторов макросреды на экономическую безопасность предприятия. Обоснована система локальных и интегральных показателей оценки текущей и перспективной экономической безопасности предприятия. Предложен комплексный показатель оценки ее уровня.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, макроуровень, микроуровень, факторы внешней среды, текущая безопасность, перспективная безопасность, интегральная оценка.

Dovbnya S. B.

Rudenko E. V.

National Metallurgical Academy of Ukraine

CONCEPTUAL APPROACH TO COMPLEX DIAGNOSTICS ECONOMIC SECURITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Summary

The present paper represents the developments of the method to assess the influence of environmental factors on the enterprise economic security. The system of local and integral indicators for the assessment of the current and perspective economic security of the enterprise is substantiated. We offer the complex indicator for this assessment.

Key words: economic security of the enterprise, the macro-level, the micro-level, environmental factors, current security, perspective security, integral estimation.

УДК 339.18

Дунська А. Р.

Корзун О. А.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ЗБУТОМ НА ЗОВНІШНЬОМУ РИНКУ

Розглянуто сутність системи стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку. Визначено базові функції управління міжнародним збутом. Обґрунтовано зміст і поетапність процесу стратегічного управління збутом підприємства на зовнішньому ринку.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія збуту, зовнішній ринок.

Постановка проблеми. Розбудова ринкових відносин і розвиток конкурентоспроможних підприємницьких структур на сучасному етапі здійснюється в умовах загострення суперництва між суб'єктами підприємницької діяльності, вимагає від підприємств вчасної реакції на зміни, які відбуваються у зовнішньому середовищі, та характеризується посиленням процесів в сфері зовнішньоекономічної діяльності, пошуком дієвих способів, технологій та методів управління, підвищенням якісного рівня запитів споживачів. В таких умовах українські підприємства, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, зустрічаються з рядом проблем, які не дозволяють гарантувати їм високу ефективність роботи, стратегічні конкурентні переваги на міжнародному ринку та досягнення основної мети діяльності українських підприємств – максимізації прибутку.

Зовнішній ринок для підприємства – надзвичайно складне утворення, що характеризується значною місткістю і створює значні перспективи для реалізації експортного потенціалу, тобто здатність поставляти на зовнішні ринки конкурентоспроможну продукцію. Одним з ключових інструментів досягнення поставлених цілей підприємства, який забезпечує можливість ефективного використання можливостей зовнішнього ринку, є процес формування стратегії управління збутом на зовнішньому ринку та її практичне впровадження її у вигляді системи збуту, розвиток якої має випереджати темпи розвитку системи виробництва продукції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням дослідження процесу стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку, розробкою стратегії міжнародного збуту та її подальшою реалізацією присвячені праці багатьох українських науковців, а саме: І. А. Абрамовича, Л. В. Балабанової, М. У. Дідківського, Г. М. Дроздової, Ю. П. Митрохіної, Л. І. Нейкової, С. В. Шпилик, та

інших. Публікації вітчизняних вчених свідчать, що процес збуту продукції українських товаровиробників займає головне місце у структурі управління зовнішньоекономічною діяльністю і є складним як в організаційному, так і в економіко-правовому аспектах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукової економічної літератури свідчить, що не всі питання стратегічного управління збутом досліджені в повному обсязі. Так, існує необхідність чіткого визначення сутності системи стратегічного управління на зовнішньому ринку, вивчення особливостей та можливостей її використання, оскільки під час здійснення збутової діяльності на зовнішньому ринку українські підприємства не використовують наявні переваги інструментів стратегічного управління.

Мета статті. Метою даного дослідження є характеристика системи стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку та виокремлення стратегічних засад та основних функцій на яких вона має бути побудована. Для вирішення поставленого завдання необхідно: визначити основи стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку та поняття стратегічного управління міжнародною збутовою діяльністю; провести діагностику процесу стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку; виявити основні аспекти розробки стратегій управління збутом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досліджуючи проблему стратегічного управління збутовою діяльністю експортоорієнтованих підприємств, необхідно зазначити, що не існує єдиного підходу до визначення суті такого багатогранного поняття, як «система стратегічного управління міжнародною збутовою діяльністю». Для того щоб чітко окреслити суть даної підсистеми управління підприємством, розглянемо основні підходи до її визначення. Насамперед відзначимо, що за функціональною спрямованістю даний на-

прямок стратегічного управління відноситься до сфери маркетингу.

Існують різні підходи до поняття «стратегічне управління» [4, с. 14-15]:

– стратегічне управління – це процес встановлення довгострокових і специфічних цілей організації, розроблення стратегій для досягнення цих цілей з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, та виконання планів (А. Томпсон, А. Дж. Стрікланд);

– стратегічне управління – це реалізація концепції, в якій поєднується цільовий та інтегральний підходи до діяльності підприємства, що дає змогу встановлювати цілі розвитку, порівнювати їх з наявними можливостями підприємства та приводити їх у відповідність за рахунок розробки та реалізації системи стратегії (З. С. Шершньова);

– стратегічний менеджмент – процес прийняття і реалізації стратегічних рішень, заснований на співставленні власного ресурсного потенціалу з можливостями і загрозами зовнішнього середовища (К. Боумен).

Зважаючи на те, що під міжнародною збутовою діяльністю підприємства розуміємо сукупність організаційно-технічних і комерційних заходів для безпосередньої реалізації товарів та послуг на споживчому або промисловому зовнішньому ринку і просування товару від виробника до споживача, з нашої точки зору, в сутності поняття «система стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку» є сукупність процесів встановлення довгострокових і специфічних цілей, розробки стратегій та дій, щодо їх реалізації з метою забезпечення конкурентних переваг в ході реалізації товарів на міжнародному ринку на основі врахування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Тобто управління міжнародною збутовою діяльністю розглядається як довгостроковий процес планування, організації, мотивації і контролю збутової діяльності на зовнішньому ринку, який потрібен для формування та досягнення мети збуту. Впровадження цілеспрямованої стратегії збуту на зовнішньому ринку в рамках системи стратегічного управління передбачає організацію і формування збутових мереж, спроможних охоплювати цільовий ринок, швидко й ефективно збувати обсяги продукції, адекватні виробничим потужностям.

Глобалізаційні процеси в економіці призвели до того, що поступове залучення українських підприємств в діяльність міжнародного ринку зумовило необхідність формування сучасних систем управління збутовою діяльністю на зарубіжних ринках. Система управління збутовою діяльністю на зовнішніх ринках в умовах ринкової економіки з позиції маркетингового менеджменту розглядається як процес планування, організації, мотивації і контролю збутової діяльності підприємства, який потрібен для формування та досягнення мети збуту. А створення системи стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку забезпечуватиме ефективне управління збутовою діяльністю за рахунок орієнтації діяльності підприємства на ринковий попит, органічного поєднання функцій збуту, забезпечення, менеджменту та їхньої спрямованості на повніше забезпечення потреб споживача й отримання прибутку [5].



Рис. 1. Модель планування збуту на зовнішньому ринку [2, с. 60]

Таким чином, вважаємо, що система стратегічного управління збутовою діяльністю підприємства на зовнішньому ринку повинна реалізовуватися через застосування наступних функцій:

1. *Планування (стратегічне, тактичне, оперативне)*. Модель планування збуту на зовнішньому ринку можна представити у вигляді рис. 1.

2. *Організування*. Організаційна структура управління збутом на зовнішньому ринку – це сукупність управлінських і виробничих підрозділів, що організовують і здійснюють сукупність збутових операцій продукції. Організування збуту на зовнішньому ринку охоплює [6, с. 58]: організування інформаційного забезпечення про стан ринку, проведення маркетингових досліджень і складання прогнозів збуту; підписання договорів на постачання продукції; вибір форм і методів збуту, організування системи розподілу; створення маркетингової комунікації та організування правового забезпечення; організування сервісного та післяпродажного обслуговування.

3. *Мотивація*. Здійснюється стимулювання учасників системи розподілу продукції за рахунок: знижок, винагород, преміювання, навчання персоналу. Мета цієї системи полягає в розробленні способів впливу та реалізації комплексу заходів, пов'язаних із доведенням готової продукції і послуг до споживача, спрямованих на оптимальне використання всіх ресурсів підприємства з урахуванням кон'юнктури ринку. Стимулювання збуту продукції на міжнародному ринку може здійснюватися по основних трьох напрямках: внутрішньоорганізаційне стимулювання, стимулювання споживачів посередницьких організацій. Важливим фактом є те, що заходи щодо стимулювання збуту не можна розглядати як інструмент для довгострокового підвищення обсягу продажів (формування стійкого високого попиту). Це інструмент для короточасного впливу на ринок [3, с. 108].

4. *Контролювання та регулювання*. Передбачає встановлення системи показників для оцінювання результатів дієвості збутової системи. Встановлення системи показників зумовлено необхідністю постійного вивчення економічної ситуації, її прогнозування, а також коригування планових обсягів збуту згідно з вимогами споживачів на зовнішньому ринку.

Підсумовуючи вищевикладене, під системою стратегічного управління збутовою діяльністю на зовнішньому ринку будемо розуміти сукупність організаційних форм, через які здійснюється за-



Рис. 2. Система управління збутом на зовнішньому ринку [6, с. 60]

гальне управління збутовою діяльністю підприємства на всіх її етапах, а також економічних важелів, що сприяють збільшенню обсягів реалізації продукції та розвитку підприємства.

Також важливо виділити дві основні підсистеми, які спрямовані на виконання функцій планування, організування, мотивації, контролювання і регулювання відповідними елементами системи та впливають на дієвість і розвиток системи управління збутовою діяльністю на зовнішньому ринку – функціональну і забезпечуючу (рис. 2):

– до функціональної підсистеми віднесено ті складові елементи, які забезпечують ефективне поєднання організаційних форм та економічних методів усіх функціональних підрозділів системи управління збутом підприємства: форми організації збутової діяльності на підприємстві (організаційні структури управління збутом); взаємодія суб'єктів збутової діяльності шляхом управління організаційними формами просування продукції до кінцевого споживача (внутрішньофірмові й посередницькі системи розподілу продукції); економічне оцінювання збутової діяльності.

– до забезпечуючої підсистеми віднесено ті складові елементи, які забезпечують зв'язок системи управління збутовою діяльністю підприємства з економічною ситуацією, яка склалася на зовнішньому ринку для формування реакції на зміни навколишнього середовища: інформаційне та аналітичне забезпечення збуту.

Центральним елементом системи стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку є стратегія збутової діяльності підприємства – це довгостроковий комплексний план дій, який покликаний забезпечити досягнення цілей підприємства в сфері збуту, процес здійснення якого є своєрідним «принципом поведінки» в умовах динамічної кон'юнктури ринку.

В процесі розробки стратегії збуту підприємств – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності слід пам'ятати, що ці підприємства працюють на досить специфічних ринках, з певними особливостями. Умовно ці ринки, за особливостями попиту можна поділити на три групи [1]:

– споживчі ринки, товари яких є товарами повсякденного постійного попиту, входять в перелік «споживчого кошику» вони входять в раціон кожної людини;

– ринки, товарів, які теж відносяться до товарів повсякденного попиту, але купівля яких не обов'язкова і відбувається на підставі смаків споживачів та їх переваг;

– товари особливого попиту, які мають унікальні характеристики.

З метою впровадження найбільш ефективного інструментарію стратегічного управління збуто-

вою діяльністю підприємства представимо етапи розробки стратегії збуту на зовнішньому ринку:

Етап 1. Формування місії діяльності підприємства на зовнішньому ринку. Місія – чітко сформульоване, соціально значуще, функціональне призначення з підприємства в довгостроковому періоді.

Етап 2. Трансформація місії підприємства у цілі збуту на зовнішньому ринку. Цілі збуту – це конкретні якісні та кількісні зобов'язання підприємства у показниках обсягу продажу або при-

бутку, які можуть бути досягнуті за певний період часу.

Етап 3. Аналіз макро- і мікросередовища підприємства. Аналіз ринкового середовища включає збір ринкової інформації, аналіз та прийняття рішень в контексті функціонування підприємства на зовнішньому ринку, що постійно змінюється. Відстеження середовища включає різноманітні дії – від постійно виконуваного аналізу та прогнозу основних тенденцій до нерегулярного збору інформації через особисті контакти, вивчення продукції конкурентів, відстеження їхньої діяльності на виставках і конференціях.

Етап 4. Проведення SWOT-аналізу підприємства. SWOT-аналіз є важливим елементом аналізу для прийняття рішень про визначення місії, цілей і стратегії організації через пошук сильних й слабких аспектів у діяльності організації, можливостей і загроз, що впливають на діяльність організації зовні.

Етап 5. Визначення цілей збуту. Цілі збуту підприємства – це конкретні якісні та кількісні зобов'язання підприємства у показниках обсягу продажу або прибутку, які можуть бути досягнуті за певний період часу.

Етап 6. Формування маркетингової стратегії. Маркетингова стратегія – програма маркетингової діяльності фірми на цільовому зовнішньому ринку, яка визначає принципові рішення для досягнення збутових цілей.

Етап 7. Розробка програми маркетингу. Цей етап пов'язаний із прийняттям рішень щодо кожного із складових «4Р» маркетингу – товару, цін, просування, розподілу. Ці рішення стають ключовими під час реалізації стратегії збуту на зовнішньому ринку.

Етап 8. Організація та реалізація маркетингу на підприємстві. Реалізація маркетингового (збутового) плану є не менш важливим завданням, ніж планування, оскільки план – це тільки план, який стає реальністю завдяки зусиллям персоналу, взаємоузгодженим діям різних підрозділів.

Етап 9. Контроль збуту на зовнішньому ринку. Це процес вимірювання та оцінки результатів реалізації плану збуту, виконання коригувальних дій, що забезпечують досягнення маркетингових цілей. Контроль завершує цикл керування збутом і одночасно дає початок новому циклові планування збутової діяльності.

На основі вищевказаного робимо висновок, що сутність системи стратегічного управління міжнародною збутовою діяльністю визначається розв'язанням наступних чотирьох завдань:

– аналіз середовища, створення бази для визначення стратегічного бачення та місії організації на зовнішньому ринку;

- постановка стратегічних цілей і завдань збуту на зовнішньому ринку;
- вибір набору стратегій для досягнення поставлених цілей;
- оцінка результатів внесення змін у стратегічний план й методи реалізації.

Отже, в узагальненому вигляді процес стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку можна представити у наступному вигляді (рис. 3).

Висновки і пропозиції. Проведене дослідження довело, що українські підприємства, які працюють або планують працювати на зовнішньому ринку потребують розробки ефективної стратегії збуту та відповідної системи управління реалізацією цієї стратегії, яка б відповідала сучасним умовам і вимогам, формувалася на принципах гнучкості і адаптивності для забезпечення швидкості прийняття рішень. Така стратегія повинна розроблятися на методологічних принципах побудови загальнокорпоративної стратегії та принципах стратегічного управління. У процесі розробки такої стратегії необхідно чітко визначи-



Рис. 3. Процес стратегічного управління міжнародним збутом

ти завдання і цілі міжнародного напрямку бізнесу та співставити їх з ресурсними можливостями.

Можна стверджувати, що впровадження системи стратегічного управління збутом на зовнішньому ринку, сутність якої було досліджено, дозволить отримати підприємству набір стратегічних переваг, які дозволять забезпечити зростаючі обсяги збуту виготовлених товарів в короткостроковій перспективі та реалізувати стратегічні цілі збуту на зовнішньому ринку.

Список літератури:

1. Абрамович І. А. Стратегічні засади управління збутовою діяльністю [Електронний ресурс] / І. А. Абрамович // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Дніпропетровськ: 2013. – №5. – Режим доступу до видання: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2067>. – Назва з екрану.
2. Балабанова Л. В. Управління збутовою політикою : навчальний посібник / Л. В. Балабанова, Ю. П. Митрохіна. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 240 с.
3. Божкова В. В. Реклама та стимулювання збуту : навчальний посібник / В. В. Божкова, Ю. М. Мельник. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 200 с.
4. Кайлюк Є. М. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / Є. М. Кайлюк, В. М. Андреева, В. В. Гриненко – Х.: ХНАМГ, 2010. – 279 с.
5. Шпилик С. В. Управління збутовою діяльністю підприємства / С. В. Шпилик // Галицький економічний вісник. – № 4. – Л., 2012. – С. 88-95.
6. Хрупович С. Є. Теоретичні підходи до організування процесу збуту на підприємстві / С. Є. Хрупович, Т. В. Борисова // Галицький економічний вісник. – № 2(23). – Л., 2009. – С. 57-61.

Дунская А. Р.
Корзун О. А.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ СБЫТОМ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ

Резюме

Рассмотрена сущность системы стратегического управления сбытом на внешнем рынке. Определены базовые функции управления международным сбытом. Обосновано содержание и поэтапность процесса стратегического управления сбытом предприятия на внешнем рынке.

Ключевые слова: стратегическое управление, стратегия сбыта, внешний рынок.

Dunska A. R.
Korzun O. A.

National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

STRATEGIC MANAGEMENT OF SALES ON FOREIGN MARKETS

Summary

Examined the essence of the strategic sales management system on foreign markets. Defined the basic functions of international sales management. Grounded content and phases of process of strategic sales management on foreign markets.

Key words: strategic management, marketing strategy, foreign market.

УДК 331(101.3+108.2)(045)

Лозовський О. М.

Дяченко М. В.

Вінницький торговельно-економічний інститут

МОТИВАЦІЯ ЯК СКЛАДОВА ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглядається важливість мотивації в системі менеджменту організації та її вплив на розвиток людських ресурсів. Аналіз проблеми мотивації персоналу дозволив виявити систему мотиваційних чинників як сукупність потреб, мотивів та стимулів працівників до продуктивної професійної діяльності. Зроблено висновок про те, що ефективно підібрана мотивація на підприємстві сприяє найбільш ефективній реалізації трудового потенціалу працівників.

Ключові слова: мотивація, мотиваційні чинники, стимули працівників, потреби та мотиви.

Постановка проблеми. Класична школа менеджменту вчить, що необхідними умовами забезпечення успішної роботи компанії є: вдале формування системи цілей компанії, доведення її до кожного працівника, мотивація персоналу на основі оцінки внеску кожного працівника в досягнення поставлених цілей.

Проблема пошуку і утримання кваліфікованих фахівців сьогодні як ніколи набуває виключно важливого значення для підприємств. Адже саме люди і їхня зацікавленість в успіху – це той основний актив, який багато в чому визначає успішність тієї або іншої компанії. Ринок праці диктує як вимоги до людини, яка займає певну позицію, так і умови оплати її праці. Проте цей зовнішній чинник є далеко не єдиним і, як показує практика, не завжди вирішальним. Адже завжди знайдеться конкурент, який зможе запропонувати оклад вище. Крім того, навряд чи знайдеться людина, яка буде повністю задоволена своєю заробітною платою. Прикладом цієї тези можуть бути слова Генрі Форда, засновника корпорації «Форд Моторс»: «Тільки два стимули примушують працювати людей: бажання заробітної плати і боязнь її втратити».

Відтак, можна стверджувати, що важливого значення у наш час набувають знання, моральні якості, креативність і творчий підхід працівників. Але щоб роботодавець відкрив всі ці якості у працівника, потрібно багато часу і сприятливі умови для їх виявлення. Створити такі умови, на наш погляд, можна завдяки впровадженню ефективної мотивації праці на підприємстві, яка б допомогла розкрити потенціал працівника, підвищити продуктивність праці.

Аналіз останніх досліджень. Сучасні теоретичні здобутки вчених у галузі мотивації та стимулювання персоналу підприємств базуються на більш ніж сторічному світовому досвіді організації праці. Так, закономірності дії мотивації і побудови методів та механізмів її реалізації, щодо підвищення продуктивності трудової діяльності відображені в працях економістів-класиків Ф.У. Тейлор, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Е. Лоулера, Д. Мак-Грегора, Ф. Гілбрета, А. Врума. Питанням мотивації присвячені і праці багатьох вітчизняних науковців, а саме: Бакуліна О.С., Майорова Н.В., Резнікова О.С., Розумовського С.О., Мачтакова О.Г.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даний час існує багато досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували проблеми мотивації та внесли вагомий внесок у її розвиток. Вважаємо, що робота та реалізація обґрунтованих управлінських

рішень з мотивації персоналу забезпечить подолання кризи праці та розвиток трудового потенціалу підприємства.

Мета статті. Обґрунтування дієвих чинників активізації управління розвитком людських ресурсів на основі формування дієвої мотивації їхньої діяльності, які спонукають до максимальної трудової віддачі і підвищення конкурентоспроможності, здібностей, професійних навичок і вмінь.

Виклад основного матеріалу. Проблему мотивації вивчало багато науковців, які внесли свій вагомий вклад у її розвиток. Так, Ф. Тейлор (1856-1915 рр.) вважається основоположником вивчення мотивації праці, як окремого напрямку. Запропонована ним система організації праці передбачала детальне вивчення трудових процесів, встановлення жорсткого регламенту їх виконання, підбір і спеціальне тренування робітників для виконання робіт в умовах високої інтенсивності праці. Тейлор доводив, що висока заробітна плата і низькі затрати складають основу ефективного менеджменту. За таких умов можна сформулювати загальні принципи менеджменту, дотримуватись їх навіть у найбільш складних обставинах і здійснювати кроки, щоб перейти від неефективної системи управління до кращого її типу.

Для підвищення заробітної плати і зниження затрат Ф. Тейлор пропонував:

а) кожному робітнику по можливості доручати виконання найбільш складної роботи, яку він спроможний виконувати; ця робота має максимально відповідати його умінням і фізичним даним;

б) кожного робітника слід стимулювати так, щоб його виробіток досяг рівня найкращого виробничого працівника того самого розряду;

в) кожному робітникові, який досяг найвищих показників для працівників тієї самої кваліфікації, слід доплачувати залежно від характеру роботи надбавку від 30 до 100% порівняно із середнім заробітком робітників цього ж розряду.

Основний наголос Тейлор робив на останньому пункті і у зв'язку з цим рекомендував відрядну оплату праці як засіб мотивації, що спонукає першокласного працівника докладати додаткових фізичних і розумових зусиль.

Крім того, Ф. Тейлор сформулював правила ефективної діяльності:

- 1) великий денний урок (норма);
- 2) нормальні умови праці (не економити на опаленні, освітленні приміщення і т. ін.);
- 3) висока плата за виконаний урок;
- 4) зниження оплати на випадок невиконання уроку;

5) урок має бути збільшений настільки, щоб його міг виконати тільки першокласний працівник.

На зміну теорії наукової організації праці прийшла «концепція людських відносин». Засновником цієї школи став американський соціолог та психолог Елтон Мейо (1880-1949). Фундаментом для його досліджень були здобутки у теорії психології людини, а саме праця Зігмунда Фрейда «Психологія підсвідомого». Найбільш відомими роботами Е. Мейо є дослідження, проведені у фірмі «Хоторн» (так звані «Хоторнські експерименти»), а праці стосовно ролі людських та соціальних проблем у промисловому розвитку дозволили отримати перші важливі уявлення про поведінку людей на робочих місцях. Новий напрям теорії управління, започаткований Е. Мейо, полягав у наступному: чітко розроблені операції і добра заробітна плата не завжди призводять до підвищення продуктивності праці. Школа людських стосунків стала реалізацією нового прагнення менеджменту розглядати кожну організацію як певну соціальну систему.

Основні положення концепції людських відносин згодом знайшли своє відображення у більш складних теоріях мотивації, які умовно можна поділити на:

- змістовні – відрізняються глибоким аналізом мотиваційної сфери людини і сконцентровані на виявленні потреб, що є у людини, визначені їх пріоритетності та характеру впливу на мотивацію праці [2, с. 171; 5, с. 133];

- процесуальні – розглядають мотивацію як процес і базуються на тому, що поведінка людини залежить не лише від її потреб, але й від особистого сприйняття певних обставин, а також від очікувань у конкретній ситуації та дії, без яких просто неможливо досягти бажаного результату [5, с. 133].

Вирішальний внесок у розвиток змістовних теорій мотивації зробив відомий американський психолог А. Маслоу (1908-1970 рр.), який висловив припущення про те, що поведінка кожної людини визначається широким спектром потреб (рис. 1).



Рис. 1. Ієрархія (піраміда) потреб А. Маслоу

Основні ідеї А. Маслоу отримали подальший розвиток і в теорії мотивації американського психолога Ф. Герцберга (1923-2000 рр.), яка відображає рівень задоволеності працівників роботою (рис. 2).

У ході проведення даного дослідження нами було виявлено, що мотив є головним елементом за допомогою якого здійснюється процес мотива-

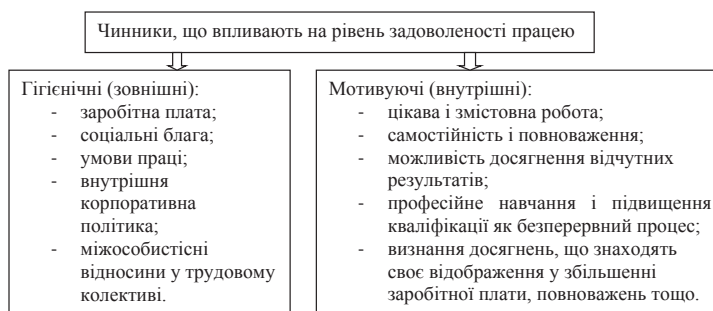


Рис. 2. Двофакторна теорія мотивації Ф. Герцберга [5, с. 172]

ції. У свідомості людини потреби перетворюються на інтерес або мотив, який і спонукає людину до певної цільової дії. Термін «мотив» походить від латинського «movere», що означає «приводити в рух», «штовхати». Мотив в економічній літературі трактується по-різному, але найчастіше як усвідомлене спонукання до дії. З різних поглядів на сутність мотивів найбільш плідним є, на наш погляд, той, у якому мотив розглядається у контексті відображення і вияву потреб. Тісний взаємозв'язок мотивів і потреб пояснюється перedomсім схожістю сутностей. Потреби людини – це нестача чогось, мотиви – це спонукання людини до чогось. Мотиви з'являються майже одночасно з виникненням потреб і проходять певні стадії, аналогічні стадіям формування потреб. Отже, правомірним є твердження, що мотив – це те, що породжує певні дії людини. Мотив знаходиться «всередині» людини, має «персональний» характер, залежить від безлічі зовнішніх і внутрішніх стосовно людини чинників. Мотив не тільки спонукає людину до дії, а й визначає, що треба зробити і як саме здійснюватиметься ця дія.

Поведінка людини, як правило, визначається не одним мотивом, а їх сукупністю. Ця сукупність представляє мотиваційну структуру людини, в якій мотиви знаходяться в певних взаємостосунках один з одним, залежно від їхнього впливу на поведінку людини. Мотиваційна структура є досить стабільною, але може піддаватися цілеспрямованому формуванню або зміні, наприклад, в процесі виховання, що призводить до зміни поведінки.

Для успішного управління керівник організації повинен хоча б у загальних рисах знати основні мотиви поведінки підлеглих, способи впливу на них і можливі результати такого впливу.

Стимули – це певні важелі впливу, які викликають дії відповідних мотивів. Це можуть бути окремі предмети, дії інших людей, обіцянки, можливості і т. ін., що можна запропонувати людині як компенсацію за її дії або що вона бажала б отримати в результаті певних дій. Людина реагує на багато стимулів не обов'язково усвідомлено. Реакція на конкретні стимули не однакова у різних людей. Тому самі по собі стимули не мають абсолютного значення, якщо люди не реагують на них. Наприклад, в умовах розпаду грошової системи, коли за гроші практично нічого неможливо купити, заробітна плата і грошові знаки в цілому втрачають свою роль стимулів і можуть дуже обмежено використовуватись в управлінні людьми.

Процес використання стимулів при мотивації людей має назву стимулювання. Найрозповсюдженішою формою є матеріальне стимулювання. Саме тому стимулювання принципово відрізняється від мотивування, адже воно є тільки одним із засобів, за допомогою яких здійснюється мотивування.

Винагорода – це те, що людина вважає для себе цінним, тобто набагато більше ніж просто гроші. Винагородження може бути зовнішнім і внутрішнім. Внутрішнє винагородження дає сама робота. До нього належать: почуття досягнення результатів роботи, змістовність і її значення, самоповага. Зовнішнє винагородження виникає не від самої роботи, а надається організацією через систему стимулів (заробітна плата, додаткові виплати і пільги, визнання, похвала і т. ін.).

Сукупність вище перерахованих елементів мотивації визначає певну техніку мотивації, яку використовують в організації. Крім того, ці ж елементи є основою побудови мотиваційного процесу, або мотивування. Мотивування – процес впливу на людину з метою спонукання її до певних дій через певні мотиви. Мотивування людей здійснюється шляхом використання різних прийомів і способів впливу. Найпростіша модель процесу мотивації має всього три елементи: потреби, цілеспрямовану поведінку і задоволення потреб. Безумовно, що такий розгляд мотивації носить досить умовний характер, так як в реальному житті немає чіткого розмежування стадій. Проте, для того, щоб з'ясувати яким чином розгортається процес мотивації, з яких складових частин він складається і в чому полягає його логіка, може бути корисною більш розширена модель, що складається з шести етапів (рис. 3).

Таким чином, мотивація (як процес) – це процес емоційно-почуттєвого зіставлення образу своєї потреби з образом зовнішнього предмета (претендента на предмет потреби). Або мотивація (як механізм) – це внутрішній психічний механізм людини, що забезпечує упізнання предмета відповідно до потреби і запускає спрямовану поведінку з присвоєння цього предмета (якщо він відповідає потребі).

Висновки та перспективи подальшого розви-

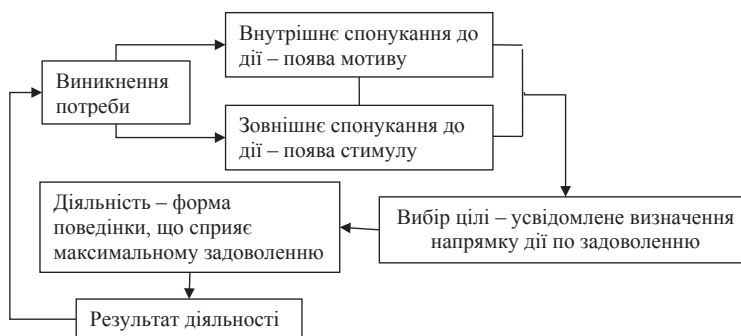


Рис. 3. Мотиваційний процес

тку. Розробці методів нематеріального стимулювання постійно надається все більше уваги. Керівники підприємств, що мають комерційний успіх на ринку, замислюються над розробкою кадрових стратегій, що включали б різноманітні аспекти управління процесом праці, у тому числі і нематеріальну мотивацію працівників.

Безумовно, для кожного конкретного працівника повинна бути побудована окрема система стимулювання з урахуванням: особистих якостей, наявності тих або інших ресурсів в організації, стилем керівництва в компанії і у відділі. Дієвість запропонованих методів може бути оцінена лише з часом. Проте зарубіжний досвід дозволяє стверджувати, що нематеріальні методи дають можливість успішно застосувати їх для вирішення задач підвищення ефективності діяльності працівників.

Тому подальші дослідження в області мотивації повинні бути направлені на більш диференційовану оцінку впливу соціальних, поведінкових і психологічних чинників на інноваційну поведінку менеджерів, а також розроблення ефективної мотивуючої системи та реалізації програм розвитку управління персоналом, що в сукупності сприятиме підвищенню інтересу до участі в інноваційній діяльності працівників підприємства.

Список літератури:

1. Бакуліна О.С. Теорії мотивації праці та можливості їх практичного застосування / О.С. Бакуліна // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (Економічні науки). – 2010. – № 11. – С. 69-74.
2. Гетьман О.О., Шаповал В.М. Економіка підприємства : навч. посіб. – 2-ге вид. – К. : ЦУЛ, 2010. – 488 с.
3. Майорова Н.В. Социология управления : учеб. пособие / Н.В.Майорова, С.А. Баркалов, А.И. Половинкина, И.С. Половинкин. – Воронеж : Научная книга, 2011. – 406 с.
4. Мачтакова О.Г. Еволюція концепції мотивації як складової стратегічного управління на підприємстві / О.Г. Мачтакова // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – 2010. – № 40. – С. 99-107.
5. Резнікова О.С. Класичні теорії мотивації: еволюція підходів / О.С. Резнікова // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 133-136.

Лозовский А. Н.

Дяченко М. В.

Винницький торгово-економічний інститут

МОТИВАЦИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

В статье рассматривается важность мотивации в системе менеджмента организации и ее влияние на развитие человеческих ресурсов. Анализ проблемы мотивации персонала позволил выявить систему мотивационных факторов как совокупность потребностей, мотивов и стимулов работников к продуктивной профессиональной деятельности. Сделан вывод о том, что эффективно подобранная мотивация на предприятии способствует наиболее эффективной реализации трудового потенциала работников.

Ключевые слова: мотивация, мотивационные факторы, стимулы работников, потребности и мотивы.

Lozovskyy A. N.
Dyachenko M. V.
Vinnitsa Trade and Economic Institute

MOTIVATION AS A PART OF EFFECTIVE MANAGEMENT OF PERSONNEL DEVELOPMENT

Summary

The article deals with the importance of motivation in the organization's management system and its impact on human resource development. Analysis of the problem of personnel motivation system revealed motivational factors as a set of needs, motivations and incentives of workers to productive profession. It is concluded that the effective chosen motivation in the company contributes the most effective implementation of labor potential employees.

Key words: motivation, motivational factors, the incentives of employees, needs and motivations.

УДК 65.012.2

Зеленська М. О.
Ширяєва Б. О.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»

ЗОВНІШНІЙ ПОТЕНЦІАЛ ТУРИСТИЧНОГО ОПЕРАТОРА

Досліджено сутність зовнішнього потенціалу туристичного оператора. Запропоновано його структуризацію на основі виділення груп корпоративної взаємодії. Проведено аналіз складових потенціалу відповідно до зовнішнього середовища вітчизняних туристичних операторів.

Ключові слова: туризм, зовнішній потенціал, туристичний оператор, потенціал туристичного оператора, турист.

Постановка проблеми. Міжнародний туризм є джерелом надходжень іноземної валюти в економіку країни та джерелом наповнення державного бюджету. Частка доходів від міжнародного туризму в загальній сумі надходжень від експорту товарів і послуг становить в Іспанії – 35%, Австралії та Греції – 36%, Швейцарії – 12%, Італії – 11%, Португалії – 21% і на Кіпрі – 52%. В Угорщині, Чехії, Австрії, Швейцарії, Італії, Франції, Іспанії, Португалії туризм являється одною з пріоритетних галузей, внесок у валовий національний дохід яких складає 15-35%. В більшості країн, що розвиваються, на долю іноземного туризму припадає 10-15% доходів від експорту товарів і послуг. Проте в деяких країнах цей показник значно вище, наприклад, в Колумбії він складає 20%, Ямайці – 30, Панами – 55 і на Гаїті – 73% [7]. Тоді як в Україні дана частка є незначною. В той же час станом на 2013 р. в Україні налічується 2426 діючих ліцензій на провадження туристичної діяльності, з яких 2035 – на турсервісну діяльність з внутрішнього, в'їзного та виїзного туризму та 391 – на турсервісну діяльність тільки з внутрішнього та в'їзного туризму. Найбільше ліцензій мають турсервісники Києва – 1221, в Одеській області – 157 ліцензій, на Львівщині – 149 ліцензій, в Криму – 226 ліцензій [4]. Ключовим питанням діяльності туристичних операторів України є підвищення ефективності, стабілізація в умовах ризиків та високого рівня конкуренції. У даному розрізі з урахуванням перспектив українського туристичного ринку доцільно сформулювати для підприємств інструменти для аналізу зовнішніх потенційних можливостей операторів та управління ними. Одним з таких інструментів є структури зовнішнього потенціалу, що враховує всіх суб'єктів ринкового середовища з виділенням специфічних ознак та напрямів їх взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження зовнішнього потенціалу туристичного

оператора доцільно ґрунтувати на роботах відомих вітчизняних науковців, що вивчали аспекти як внутрішнього, так і зовнішнього потенціалу підприємства, а також діяльність підприємств туристичної галузі, таких як Федонін О. С., Краснокутська Н. С., Отенко І. П., Ареф'єва О. В., Багацький В. М., Герасимчук З. В., Павлова В. А., Пивнева Є. С., Репіна І. М., Любіцева О. О., Дроздову Г. М., Чупир О. М., Олексюк О. І.

Мета статті. Головною метою роботи є дослідження та структуризація зовнішнього потенціалу туристичного оператора, аналіз його складових відповідно до ринкового середовища підприємства.

Виклад основного матеріалу. Під туризмом доцільно розуміти тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає [1; 3]; включає сферу послуг, створену для задоволення потреб, що виникають у результаті цих переміщень [2]. Турист – це особа, яка здійснює подорож по Україні або до іншої країни з незабороненою законом країни перебування метою на термін від 24 годин до одного року без здійснення будь-якої оплачуваної діяльності та із зобов'язанням залишити країну або місце перебування в зазначений термін [1].

На 1-й Генеральній конференції ООН з туризму та подорожей [12] було визначено, що «іноземний турист» – це «тимчасовий відвідувач», тобто будь-яка особа, що відвідує іншу країну, виїхавши з країни, в якій вона зазвичай постійно проживає, з будь-якою метою, крім здійснення професійної діяльності, оплачуваної у відвідуваному таборі. До іноземних туристів відносяться всі тимчасові відвідувачі, які прибули в дану країну не менше ніж на 24 години, але не більше ніж на рік, на відпочинок, лікування, з навчальними, релігійними або спортивними цілями, а також у відрадженому,

для участі в конференціях, з діловими цілями або за сімейними обставинами.

Оскільки ринок є системою організації споживання, то первинним елементом ринку туристичних послуг як системи є споживач (турист). Ринок споживачів організується виробниками турпродукту відповідно до характеру діяльності на ринку шляхом здійснення маркетингових стратегій [6].

Види туризму в Україні відповідно до факту та часу перетину кордонів показані на рис. 1

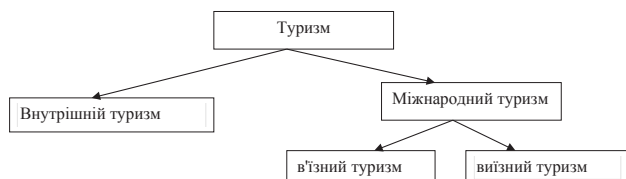


Рис. 1. Види туризму

До учасників відносин, що виникають при здійсненні туристичної діяльності, доцільно віднести:

- суб'єкти, що здійснюють та/або забезпечують туристичну діяльність;

- громадяни України, іноземці та особи без громадянства (туристи, екскурсанти, відвідувачі та інші), в інтересах яких здійснюється туристична діяльність.

До суб'єктів туристичної діяльності відносять туристичних операторів, туристичних агентів, інших суб'єкти підприємницької діяльності та фізичних особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, що надають послуги з тимчасового розміщення, харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг, фахівці туристичного супроводу.

Туристичні оператори – юридичні особи, виключною діяльністю є організація та забезпечення створення туристичного продукту, реалізація та надання туристичних послуг, а також посередницька діяльність із надання характерних та супутніх послуг і які в установленому порядку отримали ліцензію на дану діяльність. Отже, туристичні оператори не надають туристичних послуг, а здійснюють лише функції посередників між безпосередніми виробниками послуг і споживачами. Туристичні оператори, крім діяльності по просуванню і реалізації туристичного продукту, ще й формують такі продукти та пропозиції. Так, формування туристичного продукту включає роботу з пошуку закордонних партнерів, вибору готелів, підбору екскурсій, переговорів з авіакомпаніями, участь у виставках та ярмарках, точний розрахунок кількості місць в готелі та на авіарейсах, що бронюються, випуск каталогів, робота з пошуку та відбору агентств тощо.

Для туристичного оператора, як і для будь-якого підприємства, що веде господарську діяльність, характерною є сукупність внутрішніх та зовнішніх ресурсів та можливостей, що сукупно становлять його економічний потенціал. В той же час зовнішній потенціал підприємства доцільно розглядати як сукупність ресурсів всіх суб'єктів ринку, що відносяться до зовнішньої складової діяльності підприємства, та інших ресурсів середовища, а також зовнішніх можливостей щодо їх використання для досягнення позитивного ефекту для підприємства. Тобто для туристичного оператора – це потенціал використання ресурсів і можливостей суб'єктів (підприємств, фізичних осіб) зовнішнього оточення для досягнення власних цілей та збільшення конкурентних переваг. Зовнішній

потенціал характеризує можливості оператора, що орієнтовані на ринок, і визначається потенційним обсягом попиту, незадоволеним сформованою пропозицією, а також можливостями збільшувати власну частку на ринку і формувати нові ринкові ніші. Підприємство має обмежений вплив на зовнішній (ринковий) потенціал через складність, динамічність, непередбачуваність зовнішнього середовища [8]. Але в той же час раціоналізація та оптимізація використання внутрішніх та зовнішніх можливостей підприємства дозволяє створити новий прогресивний рівень сукупного економічного потенціалу [9].

Зовнішнє середовище підприємства за дослідженнями Г. Даурлінга [10] включає 4 групи корпоративної аудиторії, що пов'язані з організацією та впливають на її діяльність або мають потреби щодо її діяльності. Всі суб'єкти середовища було розподілено на складові нормативної, функціональної, дифузної груп та групи споживачів. Відповідно до такого розподілу суб'єктів зовнішнього середовища туристичного оператора можна визначити складові його зовнішнього потенціалу як потенціали кожної з даних груп. Визначені суб'єкти формують як потенціал взаємодії, так і потенціал зовнішнього середовища відповідно до способу та інтенсивності впливу на організацію [10].

Дослідження складових потенціалу зовнішнього середовища доцільно ґрунтувати на аналізі статистичних даних, даних маркетингових досліджень, експертного опитування за визначеними групами зовнішнього середовища і їх суб'єктами.

Так, суб'єкти нормативної групи забезпечують підприємство юридичною основою його функціонування, надають консультативні послуги, аналітичні звіти (робота галузевих та громадських організацій, професійних об'єднань), формують загальні правила та інфраструктуру ринку. У таблиці 1 наведені організації, що регулюють діяльність туристичних операторів та можливості яких являються складовими його потенціалу.

Таблиця 1
Організації, що регулюють діяльність туристичних операторів

Організації, які регулюють діяльність туристичного оператора	
Державні органи, що регулюють діяльність туристичного оператора:	Міжнародні та регіональні організації:
Державне агентство України з туризму та курортів	Туристська асоціація «Спільного ринку» (Європейський регіон)
Державна туристична адміністрація України	Європейська мережа подорожей (ETN – EuropeanTravelNetwork);
Державний комітет України по стандартизації, метрології та сертифікації	Всесвітня туристична організація (ВТО) WorldTourismOrganization (WTO)

Діяльність операторів регулюється низкою державних та міжнародних нормативно-правових актів, що наведені у таблиці 2.

Щодо наведених організацій та нормативно-правових актів доцільно зазначити, що існує складність у визначенні норм, неоднозначність трактування у різних актах і документах, тому робота з даною групою є важливою задля забезпечення оператора функціонування у правовому полі як всередині країни, так і міжнародному.

В Україні функціонує 154 громадських організацій в сфері розвитку туризму, більшість з

Таблиця 2
Нормативно-правові акти, якими регулюється діяльність туристичного оператора

Законодавчі акти України:	Міжнародні акти:
«Про міжнародні договори України»	Міжнародна конвенція ООН про контракт на подорож 1970.
«Про ліцензування певних видів господарської діяльності»	Директива Ради Європейського економічного співтовариства «Про подорожі, відпустки і поїздки, що включають всі» від 13 червня 1990.
«Про курорти»	Глобальний етичний кодекс туризму. Прийнятий резолюцією генеральної асамблеї COT на 13 сесії.
«Про туризм»	Загальна декларація прав людини від 10 грудня 1948 р.
«Про захист прав споживачів»	Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права 16 грудня 1966 р.
«Про державний кордон України»	Варшавська конвенція про повітряний транспорт від 12 жовтня 1929 р.
«Про підприємництво»	Чиказька міжнародна конвенція про цивільну авіацію від 7 грудня 1944 року, а також прийняті у зв'язку з нею Токійська, Гаазька і Монреальська конвенції
Укази Президента України:	Конвенція про митні пільги для туризму від 4 липня 1954 р.
«Про підтримку розвитку туризму в Україні»	Конвенція про захист світової культурної та природної спадщини від 23 листопада 1972 р.
«Про заходи щодо забезпечення реалізації державної політики у галузі туризму»	Генеральна угода з торгівлі і послуг від 15 квітня 1994 р.

яких знаходиться у Закарпатській, Волинській, Львівській областях та АР Крим. Найменша кількість діє у Івано-Франківській, Запорізькій, Харківській, Дніпропетровській областях. Також в країні діє 123 туристичних інформаційних центрів та пунктів. Їх велика кількість знаходиться у Закарпатській, Івано-Франківській областях та м. Києві. Мало пунктів розташовано у Дніпропетровській, Херсонській, Волинській областях. Підвищення активності взаємодії операторів з даними суб'єктами, стимулювання їх до розвитку має потенціал щодо формування нових ринкових можливостей, отримання якісної інформації про ринок, його потреби та підвищить ефективність оберненого зв'язку від клієнтів до оператора.

Суб'єкти з визначенням їх способу взаємодії, що відносяться до функціональної групи туристичного оператора наведені у таблиці 3.

Групи споживачів включає суб'єктів, що мають за мету спожити або використати продукт підприємства для підвищення свого потенціалу та/чи задоволення своїх потреб. Кінцевим споживачем послуги туристичного оператора є фізична особа-турист як іноземний, так і громадяни України, статистичні дані щодо яких в Україні представлені у таблиці 4.

Динаміка зміни кількості туристів, що обслуговуються суб'єктами туристичної галузі України, та прогнозна крива (тренд) щодо потенціалу ринку показані на рис. 2.

Підприємства групи зовнішніх загроз спостерігають за діяльністю підприємств, стежать за успіхами та недоліками і можуть суттєво ускладнити функціонування підприємства. До них можна віднести представників ЗМІ, що можуть поширювати компрометуючу інформацію про оператора, в діяльності якого велику роль відіграє складова

Таблиця 3
Суб'єкти функціональної групи туристичного оператора

Суб'єкт	Спосіб взаємодії
Туристичний агент	Продаж сформованого продукту для подальшої реалізації
Юридичні компанії, обслуговуючі підприємства	Врегулювання спірних питань з споживачами, органами державної влади та постачальниками
Страхові компанії	Обов'язкове страхування туристів, страхування діяльності туристичного оператора, як суб'єкта туристичної діяльності з найвищим ступенем ризику [11]
Лікувально-оздоровчі заклади	Можуть входити до складу туристичної послуги
Туристичні бази, готелі, мотелі і кемпінги різних форм власності	Взаємодія на базі домовленостей, входження як складова туристичної послуги
Фахівці туристичного супроводу	Договірна форма взаємодії, підтримка туристичної послуги
Фізичні особи, що надають послуги харчування, екскурсійні та розважальні послуги	Трудовий договір, підрядні форми взаємодії. Часто є додатковими послугами до основного продукту

Таблиця 4
Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності за 2012 р. [5]

Кількість туристів, що обслуговуються суб'єктами туристичної діяльності України	Із загальної кількості туристів:			Кількість екскурсантів
	іноземні туристи	туристичні громадяни України, які виїжджали за кордон	внутрішні туристи	
3033647	269969	1956483	807195	865026

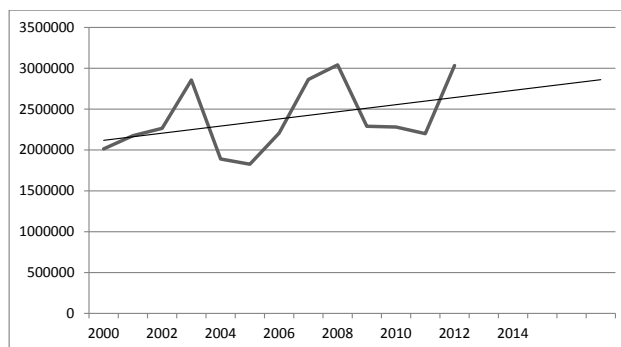


Рис. 2. Кількість туристів, що обслуговуються суб'єктами туристичної діяльності України

іміджу та репутації. Також до даної групи можна віднести організації з прав споживачів та конкурентів, що працюють на спільних ринках або можуть у перспективі поширити свою діяльність на суміжні ринки.

Також до групи зовнішніх загроз вітчизняного туристичного оператора доцільно віднести активний розвиток мережі Інтернет та сайтів для самостійного бронювання замовлень у розрізі того, що близько 36 % європейських туроператорів та 40% туристичних агентств пропонують он-лайн бронювання турів [9]. В Європі спостерігається тенденція бронювання місць в готелях туристами напряму, обминаючи посередників, що дає можливість зекономити до 40% вартості. Сайти для бронювання наведено у таблиці 5. За даними Єврокомісії, на сьогоднішній час 62% європейських

готелів приймають бронювання на номери не від туроператорів, а від клієнтів через Інтернет.

Таблиця 5
Сайти для самостійного бронювання замовлень

Сайти бронювання готелів	Сайти бронювання авіа, залізничного транспорту
www.hotelscombined.com/	www.anywayanyday.com
www.booking.com/	wizzair.com
www.agoda.com/	www.tickets.ua
www.hrs.com/	booking.uz.gov.ua/
www.hotels24.ua	yestickets.com/

Щоб зменшити негативний вплив загрози розвитку Інтернет-комерції українським туристичним операторам доцільно збільшувати свою присутність в мережі, вести активну рекламну компанію та пропонувати клієнтам інноваційні рішення [12]. Загалом розвитку Інтернет-комерції вітчизняного туристичного ринку перешкоджає низька поінформованість населення про переваги Інтернету у сфері туризму, низька довіра потенційних покупців через неспроможність перевірити якість послуги, продаж тільки за передоплату з відсутністю гарантії її повернення, відсутність закону про Інтернет-комерцію та гарантування прав покупців і продавців послуг на законодавчому рівні. можлива відсутність надання страхових послуг.

Висновки. У роботі було визначено, що зовнішній потенціал туристичного оператора складається

з сукупності ресурсів всіх суб'єктів та груп туристичної галузі та можливостей щодо їх використання у діяльності оператора для досягнення позитивного економічного ефекту. Було запропоновано проводити структурування зовнішнього потенціалу на основі визначення суб'єктів груп корпоративної взаємодії, що мають спільні за ознаками потреби щодо діяльності підприємства або схожий вплив на його функціонування. Так, було виділено нормативну групу, що включила державні, міжнародні нормотворчі та регулюючі організації, громадські та професійні об'єднання, інформаційні центри; функціональну, до якої увійшли туристичні агенти, готелі, бази відпочинку, авіа оператори, страхові, обслуговуючі компанії та ін.; групу споживачів, та групу зовнішній загрози (до яких було віднесено ЗМІ, організації з захисту прав споживачів, конкурентів, а також розвиток операторів електронної комерції). Відповідно до визначеної структури зовнішнього потенціалу, доцільно у подальшому розробити алгоритми та механізми управління її складовими туристичним оператором, адже не ефективне управління зовнішнім потенціалом, неспроможність реагувати на загрози та несприятливі умови ринкового середовища, використовувати можливості, а також низький рівень внутрішнього управлінського та інформаційних потенціалів може бути причиною мінімально реалізації ринкових можливостей оператора, зниження його ефективності та втрати конкурентних позицій.

Список літератури:

1. Закон України «Про туризм» 15.09.1995 № 324/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>.
2. Гаазька декларація Міжпарламентської конференції по туризму від 14.04.1989 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_904.
3. Международное право : навч. посібник / Отв. ред. Ю.М. Колосов, Э.С. Кривчикова. – М. : Международные отношения. – 2005. – 776 с.
4. Звіти Державного агентства України з туризму та курортів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourism.gov.ua/ua/>.
5. Звіти Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О. О. Любіцева. – К., 2004. – 436 с.
7. Дроздова Г. М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства : навчальний посібник / Г. М. Дроздова – К. : ЦУЛ, 2002. – 172 с.
8. Чупир О. М. Структуризація потенціалу підприємств залізничної галузі: новий підхід / О. М. Чупир // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – № 2. – Т. 1 – С. 85-91.
9. Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств / О.І. Олексюк // Автореф. дис. канд. екон. наук. – К., 2001. – 21 с.
10. Зеленська М.О. Підходи до формування та структуризації потенціалу підприємства / М.О. Зеленська // Економічний вісник НТУУ «КПІ». – К., 2011. – № 8. – С. 219-224.
11. Постанова Кабінету Міністрів від 21 січня 2009 р. № 25 «Про затвердження критеріїв, за якими оцінюється ступінь ризику від провадження господарської діяльності в туристичній сфері та визначається періодичність проведення планових заходів державного нагляду (контролю)» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/25-2009-%D0%BF%BD%BF%BD>.
12. Кожухівська Р. Б. Особливості використання Інтернет-послуг споживачами туристичних продуктів [Електронний ресурс] / Р.Б. Кожухівський. – Режим доступу : <http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/handle/6789/82>.

Зеленская М. А.

Ширяева Б. О.

Национальный технический университет Украины «Киевский политехнический институт»

ВНЕШНИЙ ПОТЕНЦИАЛ ТУРИСТИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА

Резюме

Исследована категория внешнего потенциала туристического оператора. Предложено его структурирование на основании выделения групп корпоративного взаимодействия. Проведен анализ составляющих потенциала в соответствии с внешней средой отечественных туристических операторов.

Ключевые слова: туризм, внешний потенциал, туристический оператор, потенциал туристического оператора, турист.

Zelenska M. O.
Shiryaeva B. O.

National Technical University of Ukraine «Kiev Polytechnic Institute»

EXTERNAL POTENTIAL OF TOUR OPERATOR

Summary

It is observed tour operator external potential. It is proposed its structuring based on emphasizing groups of corporate cooperation. It is analyzed the components of the potential according to the external environment of domestic tour operators.

Key words: tourism, external potential, tour operator, tour operator potential.

УДК 330.322.1

Петренко В. С.

Херсонський державний університет

Карнаушенко А. С.

Херсонський державний аграрний університет

РОЗВИТОК ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У даній статті розкрито та проаналізовано сучасний стан розвитку фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств Херсонської області. В результаті дослідження виявлено постійне зменшення показників фінансування та впровадження інновацій. Серед джерел фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств Херсонської області, як і України в цілому, переважають власні та позикові фінансові ресурси. Встановлено, що роль держави в даному питанні мінімальна.

Ключові слова: джерела фінансування, інновації, фінансування інноваційної діяльності, аграрні підприємства.

Постановка проблеми. Для України тисячоліттями визначальною галуззю існування населення було сільське господарство. При вливанні в агропромисловий комплекс значних фінансових ресурсів можливо вже сьогодні відновити конкурентоспроможність і створити нові робочі місця за допомогою цілеспрямованого розвитку всієї технологічної бази. Тут можна використовувати цілий ряд технологій, починаючи з нанотехнологій та молекулярної генетики і закінчуючи екологізацією і ресурсозбереженням всіх елементів технологічних ланцюжків виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції, а також різні варіанти менеджменту та організації виробництва, які краще реагують на потреби виробничого процесу і ринку. Конкурентоспроможну нішу неминуче буде втрачено тими підприємствами та організаціями, яким не вдалося оцінити важливість безперервної і багатоаспектної реалізації інновацій. Але одним із головних факторів, що стримують розвиток інноваційної діяльності аграрного бізнесу в Україні, є брак фінансових ресурсів. Особливо гостро дана проблема постає перед малими і середніми виробниками сільськогосподарської продукції. Тому знаходження значних фінансових ресурсів для ведення інноваційної діяльності залишається актуальним питанням, яке постає як перед великими так і перед малими сільськогосподарськими підприємствами України в цілому та Херсонської області зокрема.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Станом та динамікою розвитку фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств протягом останніх років цікавилися багато науковців. Даній темі присвячені роботи таких науковців, як Геєц В.М., Семиноженко В.П., Девідов М.В., Буніч Т.У., Завлін П.Н., Кулагін А.С., Леонтьєв Л.І., Юданов А.Ю., Федулова Л.І. та ін. Дані наукові до-

слідження аргументовано доводять, що визначення розвитку фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств на сьогодні є актуальними та потребують постійного дослідження та аналізу.

Метою статті є проведення аналізу стану розвитку фінансування інноваційної діяльності аграрних підприємств Херсонщини.

Виклад основного матеріалу. Інноваційне підприємство у сільському господарстві є головним і пріоритетним інститутом формування конкурентоспроможності України в цілому й Херсонської області зокрема. У середньому у 2010-2012 рр. у товарній структурі експорту зовнішньоекономічної торгівлі області 30,9% становили товари тваринного і рослинного походження (2,8% і 28,1% відповідно), із яких пріоритетними є насіння і плоди олійних рослин, вартість яких найбільшою була у 2011 р. – 43,1 млн. дол. США. Частка зернових культур у товарній структурі експорту становить 9,1%, що у вартісному вираженні складає 29,2 млн. дол. США, а їх приріст за аналізований період збільшився на 34% і у звітному році становив 36,6 млн. дол. США. Їстівних плодів експортовано в середньому в Херсонській області у 2010-2012 рр. на суму 11,6 млн. дол. США, що становить 3,6% товарної структури. А тому активізація інноваційної діяльності та її фінансового забезпечення у сільському господарстві є дуже важлива для економічного розвитку та конкурентоспроможності регіону.

В середньому за аналізований період загальний обсяг витрат на інноваційну діяльність Херсонської області становив 73,21 млн. грн. Зважаючи на тяжкий післякризовий період, найменший обсяг виявлено у 2010 р. (49,47 млн. грн). При цьому в середньому найбільші витрати пов'язані з придбанням машин, обладнання та програмного забезпечення (ПЗ), а на внутрішні науково-дослідні розробки (НДР) у 7,2 рази менше, що на 2,15

млн. грн більше, ніж на їх придбання. У структурі витрат помітна тенденція до зменшення частки придбання машин, обладнання та ПЗ за 2009-2011 рр. майже у 2 рази.

Варто зауважити, що, на думку багатьох вітчизняних вчених [1; 2; 3; 4], низький рівень розвитку сільського господарства пов'язаний саме із фізичним та моральним зношенням техніки та технологій, а тому дані коливання впливають на темпи модернізації основних виробничих фондів. Позитивно є динаміка збільшення частки внутрішніх НДР у 2010 р. порівняно з попереднім роком на 10,27%, але у 2011 р. він зменшився на 3,28% і становив 9,41%, що майже у 4 рази більше базового періоду.

Варто звернути увагу на те, що, за даними Державного комітету статистики України, частка витрат на інноваційну діяльність Херсонської області у 2009 р. становила 1,13% від загального обсягу України, що є меншим від лідерів року Дніпропетровської (15,2% загальних витрат України на інноваційну діяльність) та Хмельницької областей (13,7% загальних витрат України на інноваційну діяльність), але перевищує значення аутсайдерів Закарпатської області (0,5% загальних витрат України на інноваційну діяльність) та м. Севастополь (0,06% загальних витрат України на інноваційну діяльність). Майже у двічі знизилась частка витрат Херсонської області у 2010 р. і становила 0,61%, тоді як частка Івано-Франківської області знаходилася на позначці 26%, а у 2011 р. частка Херсонської області складала 0,56%, що у 6,2 рази більше, ніж у м. Севастополь (0,09% загальних витрат України на інноваційну діяльність). Лідерами року є Дніпропетровська та Донецька області зі значеннями показника 6,6% та 16,7% відповідно.

Про динамічні зрушення витрат на інноваційну діяльність свідчать темпи росту, який віддзеркалює збільшення на 1,2% загального обсягу у 2010 р. України, але у Херсонській області зменшився на 45,1%. У наступному році значення даного показника у країні збільшилося на 78,16%, а у Херсонській області зростання становило 62%.

Обсяг інноваційної продукції Херсонської області у 2009-2011 рр. зріс в цілому на 71%. Серед реалізованих інновацій приріст продукції нової для ринку становив 93,8%, а продукції нової лише для підприємства – 57,6%. Протягом останніх п'яти років вдвічі скоротився експорт нової для ринку інноваційної продукції. Тоді як експорт нових лише для підприємств інновацій збільшився у 2,2 рази.

У структурі обсягу реалізованої інноваційної продукції Херсонської області переважають товари, які є новими лише для. У 2010 р. їх частка була максимальною і становила 65,9%, що на 19,5% більше попереднього року і на 14,7% звітного. Тоді як зростає частка продукції нової для ринку, яка протягом 2009-2011 рр. збільшилася на 9,8%. За межі України реалізується інноваційна продукція в більшості нова для ринку, що засвідчує високий науковий потенціал країни. Так, у 2009 р. частка експортованих інновацій становила 24,2%, що лише на 3% менше частки реалізованої інноваційної лише для ринку продукції. Даний показник знизився у 2010 р. до рекордно низького рівня 6%, але у 2011 р. збільшився на 2,5%. Частка інноваційної продукції, яка є новою лише для підприємства і реалізується за межі України є незначною і становить 2,2-4,2% за аналізований період.

Джерела фінансування інноваційної діяльності Херсонської області складаються з власних, бю-

джетних, іноземних інвестицій та інших джерел (табл. 1). За 2000-2012 рр. їх сума зросла більш ніж у 10 разів і у 2012 р. становила 154,6 млн. грн. помітно, що іноземні інвестиції, за даними Головного управління статистики у Херсонській області, приймали участь в інноваційній діяльності у 2001 р. (8715,2 тис. грн.) та у 2007 р. (444 тис. грн.), а у період 2008-2012 рр. розмір державної допомоги значно скоротився. Виходячи з цього у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності найбільша частка належить саме власним коштам підприємств.

Таблиця 1
Джерела фінансування інноваційної діяльності Херсонської області, тис. грн. *

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		власних	державного бюджету	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	14817,2	13122,6	995,0	–	699,6
2001	78966,6	32165,0	785,0	8715,2	37301,4
2002	51139,2	46147,2	–	–	4992
2003	17153,9	16957,9	196,0	–	–
2004	30569,6	29547,6	–	–	1022
2005	41451,4	40494,4	–	–	957
2006	63308,7	50474,6	–	–	12834,1
2007	138774,4	131535,2	–	444,0	6795,2
2008	79371,3	73664,5	910,7	–	4796,1
2009	90048,2	81374,2	–	–	8674
2010	49469,9	48941,2	–	–	528,7
2011	80122,9	78010,7	1313,7	–	798,5
2012	154584,6	152817,4	–	–	1767,2

* Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Херсонській області [5]

Темп росту витрат на інноваційну діяльність має тенденцію позитивну (рис. 1) і у 2012 р. порівняно з попереднім періодом збільшився у 1,9 раз. У 2010 р. спостерігаємо падіння показника, оскільки темп росту становить 54,9%. Протягом 2000-2012 рр. найбільше падіння обсягів фінансування відбулось у 2003 р. і становило 66,5%, а максимальний приріст зафіксовано у 2001 р. та 2007 р. (у 5,3 разів та 2,2 разів відповідно).

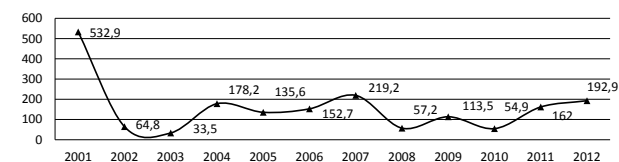


Рис. 1. Темп росту витрат інноваційної діяльності Херсонської області, % *

* Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Херсонській області [5]

Структура інноваційної діяльності показує основні актуальні питання Херсонської області. Так, за роки незалежності область, яка знаходиться у зоні ризикованого землеробства через посушливий степовий клімат, втратила більшу частину зрошувальних комплексів, а інші – потребують негайної модернізації, реставрації та приведення до сучасних ринкових умов вирощування сільськогосподарських культур. Тому саме вирішенню даного питання направлено значні обсяги влас-

них та залучених фінансових ресурсів. Практика свідчить, що з цією метою використовуються новітні технології, перевага в яких надається перш за все краплинному зрошенню. Лідерами області у забезпеченні сільськогосподарської діяльності сучасними системами зрошення є такі підприємства як ПП «ОгранікСистемс», ДП ТОВ «Югтара», «Дніпрянська аграрна фірма ім. Солодухіна», АФ радгосп «Білозерський», ФГ «Аделаїда», а також Інститут зрошувального землеробства НААН.

Розвиток науково-інноваційної діяльності є запорукою інтенсивного технічного і технологічного оновлення виробництва, підвищення рівня конкурентоспроможності економіки району, що створюватиме широкі можливості для випуску конкурентоспроможної продукції, орієнтованої на зовнішній і внутрішній ринки. Для пошуку інвесторів для реалізації інноваційних проектів у Херсонській області щорічно проходять «Таврійські горизонти».

Встановлено, що для інноваційно-активних сільськогосподарських підприємств у структурі джерел фінансування діяльності перевага належить позиковим коштам. Так частка позикових коштів у структурі витрат рослинництва становить найбільше у 2011 р. 47%, а у 2013 р. заплановано зменшення на 28%. Для впровадження інновацій у тваринництві використовують найбільшу частку позикових коштів у сільському господарстві: від 38% у 2010 р. до 49% у 2011р. й 2013 р. Через фінансову нестабільність знижується питома вага власних грошових коштів у всіх галузях інноваційно-активних сільськогосподарських підприємств, так їх частка в рослинництві у 2010-2012 рр. знизилася від 30% до 17%, а у 2013 р. зросла на 5% і становила 22% загального фінансування інноваційної діяльності. Дещо інакша ситуація у тваринництві, де питома вага власних коштів найбільша у 2011 р., а найменша у 2013 році. На державне фінансування припадає найбільше у галузі тваринництва від 19% у 2010 р. до 2% у 2013 р., а на рослинництво відповідно 3% й 1,7%.

Специфіка інноваційної діяльності аграрних підприємств пов'язана з високою ризикованістю, сезонністю впровадження й залежністю результату від погодно-кліматичних умов, створює відповідні умови для державної підтримки даного процесу. Для приватних інвесторів, як вітчизняних, так й іноземних, аграрний сектор залишається найбільш ризикованим протягом останнього часу, що пов'язано зі значними обсягами капіталовкладень, тривалим терміном окупності, а результат реалізації такого проекту залежить від значної кількості неконтрольованих форс-мажорних факторів. А зважаючи на те, що сільськогосподарські підприємства визначають продовольчу безпеку країни, фінансування фундаментальних наукових досліджень повинно відбуватися за рахунок бюджетної підтримки. Звернемо увагу, що протягом досліджуваного періоду майже у 5 разів знизилася державна підтримка сільського господарства Херсонської області. Проте у Високопільському районі зросла державна підтримка у 145,5 рази за 2010-2012 рр., а у Нововоронцовському – у 2,7 рази.

Встановлено, що державне фінансування реалізується у формі цільового безповоротного фінансування за рахунок державного чи місцевого бюджетів, цільового субсидування, державного замовлення, пільгового оподаткування, звільнення від сплати окремих видів податків, а державне кредитування – у формі надання прямих гарантованих державних позик, відкриття державних

кредитних ліній, пільгового (повного або частково безвідсоткового) державного кредитування, повної або часткової компенсації відсотків за кредитами, державного гарантування кредитів [6, с. 241].

Таким чином державна підтримка розподілялася не рівномірно між галузями сільськогосподарських інноваційно-активних підприємств: у 2010-2011 рр. перевага надавалась рослинництву (86% і 78,3% відповідно), а у 2012 р. частка знизилася до 7,4%; зростає частка державної підтримки тваринництва від 10% у базовому році до 45,1% у звітному. Питома вага інших галузей становила у 2012 р. 47,5%, що є найбільшим значенням показника.

Можливість використовувати власні грошові ресурси для здійснення інноваційної діяльності є запорукою вчасного запровадження необхідних інноваційних ідей у сільському господарстві. Але залежність результатів господарської діяльності від багатьох непередбачуваних подій зменшує мобільність даного виду фінансування. Прибуток є головним джерелом фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств Херсонської області, оскільки у структурі власних коштів становить 51-62% у 2010-2012 рр.

Дослідження діяльності сільськогосподарських підприємств Херсонської області виявило, що власних ресурсів не достатньо для реалізації високотехнологічних інноваційних проектів, а бюджетні кошти мають тенденцію до зниження обсягів, складності отримання і не вчасності фінансування, а тому використання позикового фінансування набуває актуальності. Встановлено, що інноваційні проекти у рослинництві мають меншу вартість й швидший термін окупності, а тому вони є найменшими споживачами даного виду фінансування для реалізації інноваційних проектів у рослинництві: від 6% у 2010 р. до 15% у 2012 р., віддаючи перевагу короткостроковому кредитуванню до 3 років. Частка позикових коштів у тваринництві є значно вищою і становить 17-21% у 2010-2012 рр.

Інші інноваційні проекти, які пов'язані зі створенням логістичних мереж, вдосконаленням переробки й організацією зберігання сільськогосподарської продукції мають високу вартість, тривалий термін окупності, але рівень забезпеченості, ліквідності й гарантованості значно вищий ніж у тваринництві й рослинництві.

Позикові кошти у фінансуванні інноваційної діяльності суб'єктів господарювання в сільському господарстві представлені в більшості короткостроковим кредитуванням, яке надається деякими відомими банківськими установами, наприклад ПАТ «Райфайзен Банк Аваль», АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», «Укрсіббанк», ПАТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» та іншими. Предметом кредитування у більшості випадків виступає сільськогосподарська техніка як вітчизняних так і зарубіжних виробників. Звернемо увагу, що обов'язковою умовою надання кредиту є його страхування. Відсоткова ставка, яка застосовується при отриманні коротко- чи довгострокового кредиту знаходиться у межах від 16,9% до 21% у гривні.

Протягом досліджуваного періоду приріст наданих кредитів сільськогосподарським підприємствам становив на 12% більше ніж у 2012 р. Слід звернути увагу, що переважна більшість сільськогосподарських кредитів була надана в національній валюті, а частка іноземних кредитів є значно меншою і у 2012 р. становила 11,2%, що на 7,2% менше ніж у базовому році.

В загальній структурі наданих кредитів у Херсонській області найбільша питома вага сільськогосподарських кредитів була у 2011 р. і становить 12,72%, що на 4,14% більше ніж у базовому році і на 0,52% ніж у звітному. В національній валюті у 2012 р. 20,8% кредитів надано сільськогосподарським підприємствам, а у 2010 р. на 10,74% менше. У структурі іноземного кредитування Херсонської області частка сільськогосподарських підприємств за аналізований період знизилась від 5,20% до 2,8%.

Але разом з тим позикові кошти мають ряд особливостей, які негативно впливають на процес їх залучення для забезпечення реалізації інноваційних проектів у Херсонській області. Тому інвестиційні ресурси є альтернативним джерелом залучення грошових коштів. Причому у 2010 р. частка інвестицій в основний капітал сільськогосподарських підприємств є найбільшою за аналізований період і становить 32,6%, , що на 9,5% більше ніж у 2011 р., але у 2012 р. показник збільшився на 3,2% і становив 26,3%.

Висновки та подальші дослідження. Таким чином, фінансування інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств Херсонської об-

ласті здійснюється за рахунок довгострокового кредитування, внутрішніх та іноземних інвестицій, власних грошових коштів, які представлені у вигляді прибутку, амортизаційного і статутного фондів. У 2009-2013 рр. значно знизилось бюджетне фінансування інновацій галузі, що пов'язано із загальним політико-економічним становищем у країні. Слід наголосити, що в регіоні практично не використовується лізинг, хоча доведено його високу ефективність при придбанні сільськогосподарської техніки.

Основними перешкодами інноваційного розвитку є політична нестабільність, відсутність належної державної уваги інвестиційно-інноваційним процесам (держава повинна здійснювати фінансування інноваційних проектів, створювати пільгові умови для залучення інвестицій, вдосконалювати нормативно-правову базу), недостатнє фінансування та відсутність сприятливих умов для залучення позичених коштів. Тому в подальшому перспективним є пошук шляхів подолання перешкод інноваційного розвитку та створення сприятливих умов для здійснення інноваційної діяльності.

Список літератури:

1. Мацибора В.І. Економіка підприємства : навч. посіб. / Мацибора В.І., Збарський В.К., Мацибора Т.В. – Каравелла. – 2008. – С. 153-165.
2. Шваб Л.І. Економіка підприємства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. 4-те вид. / Л.І. Шваб. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.
3. Швиданенко Г.О. Економіка підприємства : підручник / Г.О. Швиданенко // – К. : КНЕУ, 2009. – 816 с.
4. Покропивний С. Ф. Підприємство: стратегія, організація, ефективність : навч. посібник / Покропивний С. Ф., Колот В. М. – К. : КНЕУ, 1998. – 352 с.
5. Офіційний сайт Головного управління статистики у Херсонській області [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ks.ukrstat.gov.ua/>.
6. Ігнатєва Т.Г. Бюджетна підтримка інноваційної діяльності аграрних підприємств України: стан, особливості та проблеми // Інноваційна економіка. – 2012. – № 27. – С. 240-245.

Петренко В. С.

Херсонский государственный университет

Карнаушенко А. С.

Херсонский государственный аграрный университет

РАЗВИТИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ХЕРСОНСКОЙ ОБЛАСТИ

Резюме

В данной статье раскрыты и проанализированы современное состояние финансирования инновационной деятельности аграрных предприятий Херсонской области В результате исследования выявлено постоянное уменьшение показателей финансирования и внедрения инноваций. Среди источников финансирования инновационной деятельности аграрных предприятий Херсонской области, как и Украины в целом, преобладают собственные и заемные финансовые ресурсы. Установлено, что роль государства в данном вопросе минимальна.

Ключевые слова: источники финансирования, инновации, финансирование инновационной деятельности, аграрные предприятия.

Pertenko V. S.

Kherson State University

Karnaushenko A. S.

Kherson State Agricultural University

THE DEVELOPMENT OF INNOVATION FINANCING OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF KHERSON REGION

Summary

This paper reveals and analyzes the current state of innovation financing of agricultural enterprises of Kherson region The study found a permanent decline in funding and innovation. Among the sources of innovation financing of agricultural enterprises of Kherson region, Ukraine as a whole is dominated their own and borrowed financial resources. Established that the role of government in this matter is minimal.

Key words: financing sources, Innovation, innovation financing, agricultural enterprises.

УДК 331.108.2(043.3)

Космина Ю. М.

Національний університет «Львівська політехніка»

РОЛЬ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

У статті розглядаються теоретичні та практичні аспекти управління поведінкою персоналу на різних етапах життєвого циклу організації за допомогою інструментів організаційної культури. Проаналізовано мотиваційні чинники розвитку персоналу. Охарактеризовано форми прояву організаційної культури на різних етапах життєвого циклу організації.

Ключові слова: організаційна культура, управління поведінкою персоналу, життєвий цикл організації, механізм організаційної культури.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку і становлення вітчизняної економіки, конкурентного ринку праці та внутрішньоорганізаційних відносин, значно актуалізується проблематика використання фактора організаційної культури у формуванні ефективної організаційної поведінки, та роль поведінкового фактора у цінності людського ресурсу.

Нехтування поведінкою персоналу, в основі якої лежать цінності та мотиваційні аспекти людини, може призвести до зниження ефективності організації. Тому людські ресурси необхідно розглядати не як товар, а, насамперед, як перспективний ресурс конкурентоспроможної організації, який має свою особливу суть на кожному етапі діяльності організації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемам управління персоналу за допомогою важелів організаційної культури на різних етапах діяльності організації приділяли значну увагу такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Д.Р. Арнольд, А.Е. Воронкова, В.М. Гаець, М.А. Горелов, В.М. Гончаров, М.С. Дороніна, Г.М. Захарчин, Дж. Мартін, М. Мескон, О.Ф. Новікова, А.В. Пітерс, М. Капелла, Т. Коттер та ін.

Проте аналіз теоретичних здобутків науковців, і аналіз практики роботи організації засвідчують, що проблематика чіткої імплементації організаційної культури для управління персоналом організації на різних стадіях їх життєвого циклу розглядалося поверхнево, без врахування специфіки сучасного ринку праці, а проблема надалі залишається актуальною, адже не була вирішена до цього.

Мета статті полягає в обґрунтуванні важливості впливу організаційної культури на управління персоналом організації на різних етапах її становлення, та характеристиці проявів організаційної культури на різних етапах її життєвого циклу.

Виклад основного матеріалу. Людські ресурси істотно відрізняються від природних матеріальних ресурсів, які використовують для досягнення цілей організації. Виділяють такі якісні відмінності людського ресурсу від матеріального:

- інтелектуальні здібності;
- здатність до удосконалення і саморозвитку;
- усвідомлена праця з визначеними цілями й очікуваннями, що позитивно впливає на ефективність організації;
- довгостроковий характер відносин людини із організацією. [1]

Виходячи з тези, що відносини людини і підприємства носять довгостроковий характер, однією з цілей прогресивного менеджера є розвиток ефективної моделі управління персоналом на різних етапах. З огляду на це, необхідно охарактеризува-

ти основні етапи трудового життя персоналу, етапи життєвого циклу організації, та проаналізувати як за допомогою інструментарію організаційної культури досягти поставлених цілей.

Поведінка персоналу загалом і, зокрема, на різних етапах життєвого циклу організації повинна стати предметом посиленої уваги менеджменту, оскільки її ефективне регулювання створює надійну основу для попередження і подолання кризових ситуацій в діяльності організації.

Ефективність впровадження нової технології менеджменту залежить не тільки від знання чинників, які впливають на поведінку персоналу, але і від емоційних, духовних, матеріальних і культурних умов праці, які в сукупності сприяють розвитку не тільки персоналу, а й всього підприємства в цілому. [2] Отже, ефективне формування і розвиток організаційної культури організації з урахуванням різних етапів як життєвого циклу організації, так і персоналу набуває все більшої актуальності.

Формування, впровадження і розвиток організаційної культури є досить специфічним і складним процесом, зміст якого зумовлений організаційною культурою, як фактором впливу на поведінку персоналу.

У цьому контексті, пропонується розглядати ефективність управління поведінкою персоналу через призму впливу організаційної культури. Організаційна культура належить до класу явищ, які мають багатоаспектне тлумачення, різні варіанти визначення, що, на перший погляд, надають їй різного сутнісного характеру. [3, с. 10]

Ми погоджуємося із трактуванням поняття організаційної культури – “як системи взаємовідносин, які склалися в організації на основі прийнятих цінностей, базових уявлень і норм поведінки, необхідних для виконання її місії”. [3, с. 24]

Організаційна культура є не тільки важливим чинником оновлення економічного клімату організації, але й суттєвим фактором формування внутріорганізаційного середовища. У сучасних умовах доцільно використовувати організаційну культуру як інструмент управління поведінкою персоналу, в тому числі на різних часових відрізках кар’єри персоналу, оскільки це багатоаспектне поняття. Виходячи з цього тлумачення ролі організаційної культури, прослідковується чітке співвідношення та взаємозалежність організаційної культури з життєвим циклом організації.

Організаційну культуру розглядають як:

- тонкопластовий інструмент управління;
- об’єкт управління;
- психологічний актив організації;
- вагомий фактор конкурентних переваг;

- внутрішнє джерело стимулювання активності організації;
- нематеріальний актив організації. [3]

Розглядаючи проблематику ефективності організаційної поведінки в діяльності організації на різних етапах, необхідно звернутися до поняття життєвого циклу, який характеризує стабільність розвитку організації.

На основі показників ефективності управління персоналом, приходять розуміння принципів та етапів життєвого циклу організації, оскільки організація на різних стадіях розвитку має різні цілі, отже в майбутньому буде відрізнятися актуальністю різних завдань, пов'язаних з управлінням поведінкою персоналу.

На кожному з етапів життєвого циклу організації є свої певні особливості у формуванні організаційної культури, тобто перехід організації з однієї стадії життєвого циклу до іншої впливає на зміну організаційної культури.

У таблиці 1 охарактеризовані основні форми прояву організаційної культури на різних стадіях життєвого циклу організації.

Таблиця 1
Характеристика проявів організаційної культури на різних стадіях життєвого циклу організації

Стадії життєвого циклу підприємства	Характеристика організаційної культури
Створення	Дух колективізму, згуртованість персоналу, висока активність в роботі. Стартовий етап у формуванні організаційної культури, відсутність чітко сформульованих цінностей та цілей, правил поведінки. Початок формування традицій, звичаїв, ціннісно-поведінкових орієнтацій.
Зростання	Початок становлення та розвитку організаційної культури, розробка первинних пріоритетних цінностей та цілей, налаштування зовнішніх та внутрішніх комунікаційних та особистісних зв'язків.
Початок стабілізації	Запровадження фірмового стилю, формування засад культурної взаємодії на ринку.
Стабільність	Початок управління іміджем. Розвинена система соціального забезпечення персоналу, проведення досліджень, впровадження інновацій. Сформовані звичаї, традиції, ціннісно-регулятивна практика.
Спад	Багаторівнева система контролю, консервативність, дефіцит нових ідей, перешкода до їхнього формування. Відсутність самостійності в ухваленні рішень. Зростання розриву між декларованою і реальною корпоративною культурою
Реструктуризація	Формування цілком нової організаційної культури або модифікація старої з урахуванням нових трендів. Проблеми з неприйняттям організаційної культури персоналом, опір до нововведень. Необхідність структурного оновлення, організаційна культура не здатна виконувати поставлені завдання та цілі, не відповідає вимогам організації в цілому

Джерело: [Адаптовано на основі 3, 8, 9]

Специфіка управління поведінкою персоналу вимагає від менеджерів формування нових цілей діяльності організації на кожному з етапів життєвого циклу відповідно до яких необхідно забезпечувати належний рівень розвитку персоналу.

Для досягнення високих показників ефективності і стабільності організації необхідно розвивати та підтримувати вже існуючий кадровий потенціал шляхом впровадження організаційного

механізму формування і управління організаційною культурою з перспективою, на довготривалий період.

Для досягнення стабільності та високої ефективності вітчизняним організаціям також варто вивчати та імплементувати досвід успішних світових корпорацій, які на своєму життєвому циклі, а саме на етапах спаду, стикалися з проблемами зміни організаційної культури.

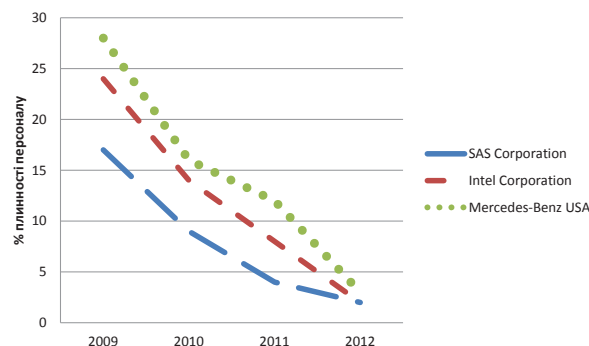


Рис. 1. Динаміка спаду плинності персоналу після впровадження нової організаційної культури

Джерело: [10]

Під час світової економічної рецесії, наслідки якої ми відчуваємо й сьогодні, низка транснаціональних корпорацій зіткнулися з проблемою відтоку персоналу, та зростанням плинності кадрів. Звичайно, ми можемо апелювати до всезагального спаду економічних показників, скорочень та реорганізацій, однак топ менеджмент стійкіших корпорацій, на діяльність яких криза суттєво не вплинула, знайшли причини кадрового дисбалансу. Одним з чинників високої плинності персоналу в організаціях, які під час спадного циклу вдаються до жорстких методів контролю за ефективністю персоналу, є недооцінка вже існуючого кадрового потенціалу. [7] На рис. 1 зображена динаміка спаду плинності персоналу деяких американських корпорацій вже після впровадження нової організаційної культури. Тобто, ми доходимо до висновку, що правильна побудова організаційного механізму на різних етапах життєвого циклу підприємства і з урахуванням періодизації вікових інтервалів вже існуючого персоналу, відображеній на рис. 2, не буде спричиняти подальші кадрові дисбаланси, а також суттєво вплине на зниження плинності персоналу та підвищення ефективності.



Рис. 2. Мотиваційні чинники в простій моделі періодизації вікових інтервалів персоналу

Джерело: [5]

Ми вважаємо, що у контексті життєвого циклу організації в співвідношенні з основними етапами розвитку персоналу, на основі механізмів організаційної культури, ключем до підвищення конкурентоспроможності та ділового іміджу організації на ринку є мотивація персоналу. В науковій літературі часто мотивацію пов'язують із організаційною культурою [5], а її механізми повинні відповідати принципам системності.

У цьому контексті варто зазначити, що організаційний механізм формування і управління організаційною культурою підприємства є взаємопов'язаною єдністю керуючої і керованої частини. Під організаційним механізмом розуміється певна сукупність способів забезпечення взаємозалежної діяльності функціональних підрозділів підприємства в рамках організаційної структури, з метою ефективного використання його можливостей і підвищення конкурентоспроможності. [6] Керованою частиною механізму є соціально-економічні системи. Роль керуючої частини

механізму виконує спеціальний підрозділ чи відділ управління персоналом, в рамках якого формують і розвивають організаційну культуру та розробляють стратегію розвитку персоналу на кожному етапі функціонування підприємства.

Висновки і пропозиції. Отже, роль організаційної культури в управлінні поведінкою персоналу на різних етапах діяльності організації є надзвичайно важливою з точки зору економічної стабільності організації, адже контроль за плинністю персоналу є вагомим фактором економічної безпеки, а вклад інвестицій у розвиток та навчання персоналу це, безумовно, запорука фінансового росту організації, мотивації та стимулювання працівників. Задоволення персоналу від своєї праці на всіх етапах життєвого циклу організації позитивно впливає не тільки на загальну ефективність з економічної точки зору, але й з соціальної.

Матеріал подається до публікації вперше і не був раніше опублікований.

Список літератури:

1. Воронкова А.Е. Корпорації: управління та культура / А.Е. Воронкова, М.М. Баб'як, Е.Н. Коренєв, І.В. Мажура. – Дрогобич: Вимір, 2006. – 376 с.
2. Гончаров В. М. Формування організаційної культури підприємства: монографія / В.М. Гончаров, О.Ю. Родіонова. – Луганськ: Вид-во “Ноулідж”, 2011. – 241 с.
3. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства: монографія. – Львів.: Вид-во НУ “Львівська Політехніка”, 2009. – 276 с.
4. Захарчин Г.М. Теорія та методологія формування і розвитку організаційної культури машинобудівного підприємства: монографія. – Львів.: Вид-во НУ “Львівська Політехніка”, 2011. – 348 с.
5. Питерс А. В поисках совершенства: уроки самых успешных компаний Америки / А. Питерс, Р. Уотермен. – М.: Вильямс, 2005. – 560 с.
6. Arnold D.R. Corporate culture and the marketing concept / D.R. Arnold, L.M. Capella. – NY: W.W. Norton & Co, 1995. – 876 p.
7. Byars, Lloyd L. Human resource management / Lloyd L. Byars, Leslie W. Rue. – 5th ed. – Boston: McGraw-Hill, 1997. – 560 p.
8. Kotter T. Corporate Culture: A critical review of concepts and definitions / T. Kotter, J. Heskett. – NY: Vintage Books, 2002. – 200 p.
9. Martin J. Culture in organization / J. Martin. – NY: McGraw-Hill, 2002. – 359 p.
10. Smith T., Connors R. Change the culture, change the game: The breakthrough strategy for energizing your organization and creating accountability for results / T. Smith., R. Connors. – NY: Portfolio Trade, 2012. – 240 p.

Космина Ю. М.

Национальный университет «Львовская Политехника»

РОЛЬ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПОВЕДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Резюме

В статье рассматриваются теоретические и практические аспекты управления поведением персонала на различных этапах жизненного цикла организации с помощью инструментов организационной культуры. Проанализированы мотивационные факторы развития персонала. Охарактеризованы формы проявления организационной культуры на разных этапах жизненного цикла организации.

Ключевые слова: организационная культура, управление поведением персонала, жизненный цикл организации, механизм организационной культуры.

Kosmyna Y. M.

Lviv Polytechnic National University

ROLE OF ORGANIZATIONAL CULTURE IN MANAGING THE PERSONNEL BEHAVIOR AT DIFFERENT STAGES OF THE ORGANIZATION

Summary

Theoretical and practical aspects of personnel management at different stages of the organizational life cycle, using instruments of organizational culture considered in this article. Motivational factors of personnel development is analyzed. Forms of organizational culture at the different stages of organizational life cycle is characterized.

Key words: organizational culture, personnel behavior management, organizational life cycle, organizational culture mechanism.

УДК 334.724.6

Крижановський Р. О.

Християнський гуманітарно-економічний відкритий університет

Пішенін І. К.

Міжнародний університет «Україна»

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні питання інноваційного розвитку транспортних підприємств та їх взаємозв'язок з економічними аспектами. У статті наведені теоретико-методологічні засади формування єдиної інформаційної платформи для забезпечення економічної ефективності роботи транспортних підприємств.
Ключові слова: інноваційний розвиток, інформаційна система, транспортні підприємства, економіка.

Вирішення загальнодержавних проблем щодо забезпечення науково-технологічного та інноваційного розвитку економіки, формування національного інформаційного простору і створення національного інформаційного суспільства в Україні тісно пов'язано з процесами переходу світової економіки від виробництва речей, товарів і послуг до економіки знань, інтелекту та інформації.

Для проведення на сучасному рівні наукових досліджень, виробництва конкурентоспроможної продукції та високого рівня розвитку сфери послуг необхідним є застосування науково-технічної інформації, яка як вид інформації охоплює інформацію з областей науки, техніки, технологій, економіки, галузей виробництва та інших сфер суспільної діяльності. Це особливо актуально для забезпечення ефективного використання транспортного потенціалу України.

Постановка проблеми. Сучасний стан створення та використання інформаційного забезпечення інноваційного розвитку транспортних підприємств в Україні свідчить про недосконалість інформаційних технологій державного і недержавного секторів сфери послуг: як при формуванні інформаційних ресурсів, так і забезпеченні доступу до інформаційної мережі. Одним із методів об'єднання зусиль різних транспортних організацій задля формування інформаційної мережі для досягнення єдиної мети є створення інформаційних систем та кооперація в окремих видах діяльності.

Інформаційне суспільство як принципово нова стадія розвитку світової спільноти дає нові можливості використання інформаційно-комунікаційних технологій. Тобто, сучасний рівень інформаційної, програмно-технологічної та апаратної платформ дозволяє забезпечити функціонування відкритих корпоративних мереж технічної інформації без створення транспортних корпорацій як суб'єкта господарювання. Але для цього потрібні уніфіковані методи виробництва інформаційної продукції і логістичних послуг та механізми управління такою інформаційною мережею. Іншими словами, необхідно створити умови для застосування корпоративних засад у діяльності інформаційних мереж транспортних організацій різних форм власності та підпорядкування з метою забезпечення їх функціонування на системній основі.

Проблеми, що пов'язані з розробленням корпоративних засад розвитку інформаційного забезпечення транспортних підприємств, вимагають поглибленого теоретичного дослідження економічної сутності інформаційної діяльності на інноваційній платформі, аналізу законодавчої бази, визначення передумов та розроблення комплексу методичних принципів, організаційних і економічних меха-

нізмів корпоративних засад формування інформаційних мереж в організації роботи транспортних корпорацій України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що у згаданій сфері плідно працюють українські та зарубіжні науковці. Однак предмет їх досліджень лежить переважно у площині окремих напрямів науково-інформаційної діяльності: функціонуванні мереж і систем обробки та передачі інформації, формуванні окремих складових інформаційних ресурсів, аналітико-синтетичної обробки інформації, тематичного спрямування науково-інформаційної діяльності інформаційних структур, підготовки і підвищення кваліфікації інформаційних кадрів тощо. Цілісний теоретико-економічний аналіз функціонування інформаційних мереж в системі транспортних перевезень на комплексній основі відсутній, що вимагає проведення додаткових досліджень.

Дослідження ролі інформаційної платформи для економічного розвитку транспортних підприємств країни, методів її створення знайшли відображення в працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед українських вчених, що внесли вагомий внесок у формування розвитку інформаційної сфери, інформаційне забезпечення науково-технологічного та інноваційного розвитку слід назвати праці В. Глушкова, В. Івашова, Г. Калитича, Б. Кияка, Б. Малицького, Л. Мельника, В. Пархоменка, О. Поповича, В. Соловйова, О. Чубукової та ін.

Серед зарубіжних авторів слід назвати праці Ю. Арського, О. Бурого-Шмар'яна, Г. Воробйова, Н. Вінера, В. Іноземцева, Р. Гиляревського, М. Мак-Люена, П. Отле, А. Чорного, Ю. Шрейдера, Н.К. Хейлз та ін.

Проте дотепер відсутня єдина позиція вчених відносно значення створення сучасного інформаційного простору для транспортних підприємств та розробленні сучасних методів взаємодії інших інформаційних організацій. Досягнення у сфері запровадження корпоративних методів для формування платформи інформаційної мережі, для забезпечення доступу до неї не підтримується розробленням методичних, економічних і організаційних механізмів уніфікації інформаційної діяльності на рівні суб'єктів господарювання у транспортній сфері, що не сприяє ефективності їхньої економічної діяльності.

Транспортним перевезенням сьогодні відводиться роль стимулятора економічного зростання на базі міжнародної спеціалізації, антициклічного засобу для подолання кон'юнктурного падіння економіки [1, с. 37].

Загалом економічна література, як вітчизняна, так і зарубіжна, по визначенню транспортного потенціалу складних економічних систем містить

два паралельні напрямки досліджень. Один з них, представниками якого є Л.В. Діброва [2, с. 114], Ю.В. Макогон [3, с. 294], В. Слюсар [4, с. 87] та інші стосуються опису характеристик конкретних експортерів на різних стадіях розвитку експорту та визначення проблем, з якими вони стикалися. Другий напрямок досліджень, представниками якого можна вважати Ю.В. Василенка [5, с. 70], А.І. Кредісова [6, с. 54], В.Р. Сіденка [7, с. 26], С.І. Соколенка [8, с. 327], А.С. Філіпенка [9, с. 136] та інших, розглядає причинні взаємозв'язки між експортуванням та різними (внутрішніми і зовнішніми по відношенню до системи експортування) факторами.

Головною метою наших досліджень є розробка практичних рекомендацій для інноваційного розвитку транспортних підприємств на основі запровадження корпоративних інформаційних мереж як найбільш перспективних в умовах зростання вартості інформаційних процесів та глобалізації світового інформаційного простору.

Виклад основного матеріалу. Виготовлення конкурентоспроможної транспортної послуги є умовою включення вітчизняних транспортних підприємств у світовий економічний простір. За умови та на основі розробки стратегії просування національного експорту на світовому ринку. Експортний потенціал країни виступає матеріальною основою вказаної стратегії. Така стратегія полягає у формуванні необхідних господарських умов для експортного виробництва окремих галузей економіки країни, а не тільки в нарощуванні обсягів експорту і сприяттві створенню довгострокових конкурентних переваг транспортних підприємств.

Необхідно визначити головні функції інноваційного розвитку транспортних підприємств в умовах здійснення євроінтеграційних процесів.

1. Інтегративна функція. У сучасних умовах основними завданнями інноваційного розвитку транспортних підприємств можуть бути формування сприятливих умов для організації нових транспортних мереж і реалізація інноваційних проектів щодо формування нових напрямів перевезень вантажів. Це зводиться до вирішення взаємозалежних задач по забезпеченню доступу до найбільш ефективних світових транспортних ресурсів. У наших умовах досягнення цих завдань можливо за рахунок розширення обсягу експортних поставок і їх частки у валовому регіональному продукті. Тому збереження і розширення транспортного потенціалу території є в сучасній економічній ситуації одним із головних напрямків розвитку регіональної системи транспортного господарства.

2. Функція стабілізації транспортної системи. Відмінність тенденцій розвитку світового транспортного потенціалу від національного полягає в порівняльній стійкості, тому в умовах кризи в національній економіці транспортні перевезення є стабілізуючою ланкою, що утримує виробництво від повного фінансового краху. Відносно сприятливе економічне становище країни практично цілком забезпечувалось діяльністю транспортних підприємств. За підрахунками фахівців, при відсутності перевезень за кордон обсяг промислового виробництва в країні міг би скоротитися майже на половину порівняно з фактичними показниками. Посилення даної функції менеджменту транспортних підприємств досягається за рахунок збільшення макроекономічної ефективності експортної діяльності, що приводить до збільшення кількості транспортних підприємств.

На наш погляд, реалізація цих функцій системи інноваційного розвитку транспортних підприємств в їхньому повному обсязі досягається лише за умови ефективного і цілеспрямованого управління інформаційним потенціалом.

Організація єдиної інформаційної платформи створює необхідні умови для комплектування окремих баз даних без втрат у якості інформаційного обслуговування. Взаємодія інформаційних мереж різних транспортних корпорацій досягається засобами координації і кооперації. Координація полягає в розподілі комплектування баз даних по видам перевезень.

Кооперація – це об'єднання зусиль у формуванні загальносистемного довідково-пошукового апарату. За умови ведення загальносистемного довідково-пошукового апарату (на першому етапі у вигляді зведеного електронного каталогу) є можливість виключення дублювання у комплектуванні, розширення можливостей організації інформаційного забезпечення при економії трудових і матеріальних витрат. Але це потребує чіткого планування діяльності всіх інформаційних центрів.

Швидке зростання обсягів інформації у традиційній формі все більш ускладнює процеси її зберігання, розповсюдження, пошуку, обліку і використання. Впровадження нових інформаційних технологій дає змогу виробляти, накопичувати і зберігати інформацію в електронній формі більш компактно, розповсюджувати її набагато оперативніше і маніпулювати нею так, як це неможливо в іншій формі. Це обумовлює інтенсивний розвиток електронних інформаційних ресурсів, створення автоматизованих баз даних різного призначення [10; 11].

Проаналізуємо визначення баз даних транспортного підприємства:

1. База даних – сукупність взаємопов'язаних даних, організованих згідно зі схемою бази даних так, щоб з ними міг працювати користувач – замовник.

2. Документальна база даних – база даних, в якій кожен запис відображає конкретний документ, містить відповідну інформацію до нього.

3. Кількісна база даних – документальна база даних, яка містить тільки кількісні описи відповідних перевезень вантажів.

4. Якісна база даних – база даних, у якій представлені описи вантажів по їх якісним характеристикам з особливими умовами перевезень вантажів.

5. Повнотекстова база даних – база даних, що містить повний опис вантажу, що підлягає перевезенню.

6. Електронний каталог – база даних, що містить інформацію, яка є результатом аналітико-синтетичного опрацювання документів і уявляє собою опис та анотацію можливості перевезень.

При формуванні електронних інформаційних ресурсів для транспортного підприємства, принципами запровадження корпоративних інформаційних засад є формулювання технічного завдання, визначення форматів вводу і виводу інформації. Формати інформації розробляються відповідно до завдань, що визначені для даної бази даних, формулюються розробником, при цьому логічно враховуються загальноприйняті у світі формати платформ електронних інформаційних ресурсів.

Однією з найважливіших передумов запровадження корпоративних засад інформаційного забезпечення інноваційного розвитку транспортних підприємств є створення відповідного корпоративного інформаційного простору. Саме такий інфор-

маційний простір є основою, що забезпечує належне застосування всіх інформаційних ресурсів у транспортній сфері.

Виходячи із завдань інноваційного розвитку економіки, інформаційні ресурси необхідно формувати з метою інформаційного забезпечення таких напрямів інноваційної діяльності, а саме:

- для інформаційного забезпечення формування і реалізації державної інноваційної політики розвитку підприємництва;
- для інформаційного забезпечення інноваційного циклу транспортного підприємства;
- впровадження інновацій і паралельно з цими процесами повинна забезпечуватися професійна підготовка кадрів.

Аналіз результатів формування інформаційних ресурсів транспортних підприємств, інформаційного забезпечення користувачів за напрямками робіт з перевезення вантажів показує, що інформаційні потреби розподілені за досить широким спектром галузевих і міжгалузевих проблем транспортної сфери.

Інформаційний контур – це інформаційно-технологічне оброблення інформації та забезпечення охоплення всіх напрямів інформаційної діяльності. Науково-методичною основою функціонування інформаційного контуру є процес аналітичного оброблення інформації як на стадії формування інформаційних ресурсів, так і на стадії інформаційного забезпечення користувачів за всіма напрямками діяльності транспортного підприємства.

Логічний контур – це логічно-маркетингова система вивчення та оброблення інформаційних потреб користувачів і організація задоволення цих

потреб. Науково-методичною основою функціонування логічного контуру інформаційної мережі є інформаційно-пошукова система, що налаштована на пошук інформації відповідно до семантики запитів. Базується вона на застосуванні визначених класифікаторів, технологічних процесів підготовки інформаційної продукції за послугами транспортного підприємства у зворотному зв'язку.

Висновки та пропозиції. Формування підходів до встановлення корпоративних відносин між учасниками процесу інформаційного забезпечення на основі узгоджених форм взаємодії дозволяє проектувати мережу відкритого типу як для формування розподілених і інтегрованих інформаційних ресурсів, так і для корпоративного інформаційного забезпечення. Це дозволить ліквідувати розриви в інформаційному забезпеченні інноваційного циклу транспортних підприємств для ефективного використання ресурсного потенціалу.

Формування корпоративної інформаційної мережі транспортних підприємств дасть можливість забезпечення:

- інтегрованого підходу до формування інформаційних ресурсів транспортного підприємства;
- доступу до корпоративних інформаційних ресурсів всіх заінтересованих користувачів;
- транспортних послуг і трансферу технологій при здійсненні інноваційних процесів;
- інформаційно-аналітичної підтримки процесів прийняття управлінських рішень;
- розвитку національного ринку інформаційної продукції та послуг, пов'язаних з інтеграцією національних транспортних ресурсів у світовий інформаційний простір.

Список літератури:

1. Коломієць В. В. Експортний потенціал регіону і його зовнішньоекономічна діяльність (на прикладі Черкаського регіону): дис. ... канд. екон. наук : 08.10.01 Коломієць Володимир Васильович. – К. 2005. – 165 с.
2. Диброва Л.В. Експортний потенціал АПК України: дис. ... канд. екон. наук : 08.07.02 / Диброва Любов Васильевна. – К., 1997. – 196 с.
3. Мазуренко В. П. Державне регулювання зовнішньої торгівлі в Україні / В. П. Мазуренко // Актуальні проблеми економіки. – 1999. – № 15. – С. 54-60.
4. Розвиток ринкових відносин в АПК України: зб. наук. праць / наук. ред. В. І. Слюсар. – К.: Навч. кн., 2001. – 144 с.
5. Василенко Ю. В. Структурні зміни в експортній діяльності України / Ю.В. Василенко // Економіка України. – 1998. – № 7. – С. 70-79.
6. Кредисов А. І. Конкуренентоспроможність країни та стратегія просування її на експорт на світовому ринку / А.І. Кредисов, О.Г. Дерев'яно // Економіка України. – 1997. – № 5. – С. 54-61.
7. Сіденко В. Р. Експортна стратегія України / В.Р. Сіденко // Діловий вісник. – 1994. – № 6. – С. 26-31.
8. Соколенко С. І. Глобалізація і економіка України / Соколенко С.І. – К. : Логос, 1999. – 566 с.
9. Філіпенко А. С. Основи наукових досліджень: конспект лекцій / Філіпенко А.С. – К. : Академвидав, 2004. – 207 с.
10. Арский Ю. М. Информационные ресурсы ГСНТИ для реализации инновационной политики / Арский Ю. М., Цветкова В. А., Яшукова С. П. // Научно-техническая информация. – 2011 – Сер. 1, № 2. – С. 1-6.
11. Громов Г. Р. Национальные информационные ресурсы: проблемы промышленной эксплуатации / Г. Р. Громов. – М. : Наука, 1985. – 240 с.

Крижановский Р. А.

Христианский гуманитарно-экономический открытый университет

Пищенко И. К.

Международный университет «Украина»

ЕКОНОМІЧЕСКІЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы инновационного развития транспортных предприятий и их взаимосвязь с экономическими аспектами. В статье представлены теоретико-методологические основы формирования единой информационной платформы для обеспечения экономической эффективности работы транспортных предприятий.

Ключевые слова: инновационное развитие, информационная система, транспортные предприятия, экономика.

Kryzhanovsky R. A.

Humanitarian Christian Open University of Economics

Pishenin I. K.

Department of International University «Ukraine»

ECONOMIC ASPECTS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF TRANSPORT SERVICES

Summary

Theoretical issues of innovation development of transport companies and their connection with economic aspects. In the article the theoretical and methodological principles of formation of a unified information platform for the economic efficiency of transport services.

Key words: innovation development, information systems, transport, economy.

УДК 331.1

Кравець І. М.

Куклюк В. С.

Хмельницький національний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Стаття присвячена обґрунтуванню теоретичних засад мотивації управлінського персоналу як складової стратегії розвитку підприємства з метою підвищення результативності управлінської праці.

Ключові слова: управління, управлінський персонал, мотивація, підприємство, стратегія.

Постановка проблеми. Кардинальні зміни, що відбуваються в суспільно-політичному й економічному житті України, реформування всієї системи виробничих відносин вимагають створення принципово нової системи управління персоналом. Актуальними на сьогодні є розробка й впровадження систем стимулювання керівних кадрів як найбільш діючого каталізатору в підвищенні трудової активності, сприянні в досягненні особистих цілей і цілей підприємства.

Сьогодні, у час швидких змін, високої конкурентної боротьби будь-яке підприємство повинне бути високо адаптивним, готовим змінюватись відповідно до зовнішнього оточення. Можливість такої адаптивності дає підхід до мотивації управлінського персоналу як складової стратегії підприємства. Такий підхід до формування системи мотивації управлінських кадрів полягає у формуванні комплексної системи мотивації управлінців, розробці комплексу рекомендацій (кроків) з підвищення їхньої мотивації, послідовна, поетапна реалізація яких і забезпечить у довгостроковій перспективі бажані результати. У той же час, підприємства, що не мають стратегічного бачення питань мотивації управлінців, які підходять до них з точки зору короткочасного вирішення, приречені до невдачі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вивчення зарубіжної та вітчизняної спеціальної літератури, яка присвячена теорії й методології мотивації персоналу, стратегічному менеджменту персоналу, практичним аспектам управління мотивацією персоналу, свідчить про безсумнівний інтерес вчених до даної проблеми. Багатогранно і ґрунтовно питання мотивації персоналу викладені в працях І. Ф. Беляєвої, М. А. Волгіна, С. С. Занюка, Є. П. Ільїна, А. М. Колота, Т. І. Лепейко, В. М. Лисюка, В. П. Рожина, Л. С. Ситника, а також В. Врума, Ф. Герцберга, Е. Лоулера, А. Маслоу, Л. Портера, та ін. Але в економічній літературі сьогодні проблема мотивації персоналу

недостатньо розглянута з позиції стратегічного управління підприємством, тоді як практика менеджменту диктує нові умови розвитку підприємств, пов'язані з необхідністю їх адаптивності й конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Обґрунтування теоретичних засад мотивації управлінського персоналу як складової стратегії розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу. Мотивація управлінського персоналу займає одне з ключових місць у системі внутрішнього управління підприємством. Вона доповнює адміністративне управління, що полягає в розробці і виконанні планових завдань, посадових та інших інструкцій, методичних положень і вказівок, наказів, розпоряджень і являє собою непряме, опосередковане управління через інтереси управлінців з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх матеріальної і моральної зацікавленості щодо праці, у досягненні високих її результатів.

Мотивація являє собою процес впливу на спонукальні чинники людини, під дією яких в неї виникає потреба працювати так, щоб сприяти досягненню цілей організації. В сучасних умовах господарювання підприємства намагаються забезпечити себе мотиваційним персоналом, що означає мати працівників, орієнтованих на досягнення цілей організації. Добре спланована система мотивації дозволяє суттєво підвищувати ефективність роботи персоналу, збільшувати обсяги продажу, покращувати виробничий процес та обслуговування клієнтів, без особливо великих матеріальних затрат з боку компанії. Адже, коли працівник виконує свої посадові обов'язки з повною самовіддачею і його цілі саморозвитку включають розвиток підприємства загалом, тоді коефіцієнт корисної дії зростає в декілька разів.

Про мотивування управлінців можна говорити у тому випадку, якщо в них є бажання докласти зусиль для досягнення стратегічних цілей підприємства, що дозволить задовольнити власні

індивідуальні потреби. Сьогодні на багатьох підприємствах України застосовуються лише окремі елементи системи мотивації. Така система не має комплексного характеру, оскільки традиційно ці елементи не поєднані один з одним, використовуються окремо. Ще одним недоліком такої системи мотивації є те, що вона має поточний, короткотерміновий характер, не націлена на майбутнє. У більшості вітчизняних компаній керівництво не приділяє стратегічної уваги розробці системи мотивації, яка в більшості випадків має відтінок «залатування дірок» [1].

Процес поєднання цілей не може відбуватися хаотично, він потребує наявності певного структуроутворюючого елемента, у ролі якого виступає управління. Управління здійснюється шляхом інтеграції і найбільш ефективного використання фінансових, матеріальних, сировинних та людських ресурсів підприємства в інтересах досягнення стратегічних цілей, що стоять перед ним. При цьому людські ресурси, і особливо управлінці, на відміну від усіх інших, не можуть розглядатися як однорідна субстанція, так як їм властиві певні інтереси, цінності, мотиви.

Під «управлінською» працею розуміється трудова діяльність працівників підприємства, які поєднані в спеціалізовані служби, підрозділи та зайняті переважно розумовою діяльністю зі створення соціально-економічних та організаційно-технічних передумов для виробництва готової продукції та матеріальних цінностей, а також умов для ефективної праці робітників, що безпосередньо виконують виробничі операції. На промислових підприємствах управлінською працею зайняті керівники, спеціалісти та інші службовці (технічні виконавці). Кажучи про управлінський персонал підприємства, як про носія і виразника трудової мотивації, можна відзначити його унікальний стан – управлінський персонал у процесі мотивації одночасно є об'єктом мотиваційного впливу і є при цьому його суб'єктом. У зв'язку з цим поняття «мотивації управлінського персоналу підприємства» необхідно розуміти як двоединний процес, що, з одного боку, включає внутрішньоособистісний процес самостійного формування мотиву як підстави для трудової поведінки кожного працівника, а з іншого боку, припускає зовні організований процес створення (активізації) внутрішнього спонукання працівників до дій для досягнення стратегічних цілей підприємства в рамках посадових повноважень працівників і згідно з планом діяльності підприємства.

Система мотивації управлінського персоналу підприємства повинна впливати із загальної стратегії. Ланкою, що поєднує мотивацію персоналу і стратегію підприємства, є корпоративна культура, яка, з одного боку, втілює в собі систему мотивації персоналу (окремі її елементи), а з іншого – відповідає стратегічним настановам підприємства. Тому послідовність пріоритетів повинна бути такою: внутрішньоорганізаційна система мотивації персоналу; корпоративна культура; стратегічне планування. Тобто персонал повинен розуміти стратегічні цілі, своє місце в цих процесах. Спочатку формується ставлення до змін, а вже потім руйнується стара і створюється нова система мотивації, здатна досягти нових цілей (стратегій) [2, с. 526].

Теоретичне дослідження і узагальнення результатів сучасних наукових досліджень дозволяє виділити групи потреб, які найбільше впливають на спрямованість та інтенсивність трудових зу-

силь управлінців. У процесі вивчення складу потреб, що утворюють ці групи, сформовано дев'ять стійких мотиваційних груп (диспозицій), що характерні для трудової мотивації управлінського персоналу підприємств. Серед них: прагнення до першочергового задоволення потреби в матеріальних благах, у підвищенні змістовності праці, у розвитку, владі, статусі, успіху, зручності при виконанні роботи, суспільному визнанні та уникненню невдач. Оскільки перевага тієї чи іншої групи мотивів впливає на характер, напрям та інтенсивність діяльності щодо задоволення потреб напрошується висновок: якщо провідні потреби отримують з боку підприємства відповідне саме їм стимулююче підкріплення, то зросте зацікавленість управлінця в якісному виконанні своєї роботи, оскільки остання дозволить йому задовольнити актуальні потреби. Тоді зросте мотивація працівника й ефективність його праці.

Мотивація управлінського персоналу, як функція і метод управління, також є об'єктом управління. Стрижнем мотиваційного управління економічною поведінкою персоналу є механізм дії і використання взаємозв'язків: потреби – мотиви – мотивація – праця – результат праці – ступінь задоволення потреб. Таким чином, існує тісний взаємозв'язок між системою мотивації і результативністю праці, який обумовлює наявність відповідної системи виміру.

Оскільки мотивація і результативність праці – це складні ієрархізовані явища, які формуються під впливом комплексу факторів різноманітної природи, для їх вивчення необхідне одночасне застосування комплексу методів – як кількісних, так і якісних. Це складає серйозну проблему, особливо в ракурсі визначення зведених інтегрованих оцінок щодо мотивації та результативності праці [3].

Якщо для керівників середньої ланки, мотивація є досить потужною, то трудова мотивація керівників вищої ланки, а також лінійного рівня є заниженою. Для перших це обумовлено високим службовим становищем (відсутність можливостей подальшого зростання), гарним матеріальним становищем і стійким соціальним статусом. Для других – високою завантаженістю поточними питаннями виробництва, низьким прагненням до розвитку (належність швидше до робітничого класу, ніж до інтелігенції), досягненням визначеного статусу, що влаштує працівника даного рівня і є часто максимально можливим.

Крім того, сила мотивації управлінського персоналу промислових підприємств різна на різних етапах трудової кар'єри. На різних етапах трудової кар'єри сила мотивації різна. Найбільша вона на етапі просування, найменша – на завершальному етапі кар'єри керівника. Сила кожної з мотиваційних груп також змінюється залежно від етапу трудової кар'єри. Так, мотиваційна диспозиція, яка спрямована на задоволення матеріальних благ, найсильніша на етапі становлення, тоді як змістовність роботи, статус, суспільне визнання виходять на перший план лише на етапі просування.

Як свідчать дослідження фахівців, в середньому на підприємствах сила мотивації у чоловіків вища, ніж у жінок. Це обумовлено різними потребами, а отже і мотивами поведінки управлінців-жінок і чоловіків, а також їхнім різним положенням в ієрархії підприємств (жінки – це в основному фахівці, чоловіки – керівники вищих рівнів). Крім того, сила мотивації управлінців

змінюється із розміром підприємства (кількості працюючих). Так, на підприємствах з чисельністю до 200 працюючих сила мотиваційної диспозиції отримання матеріальних благ вище, ніж на інших підприємствах. Однак цей факт стосується лише чоловіків-управлінців. Для жінок дана диспозиція не залежить від розміру підприємства. Диспозиції професійного розвитку (чоловіки), змістовності праці, навпаки, вище на великих підприємствах. У жінок значно вищі мотиваційні диспозиції зручності (комфорту) та уникнення невдач. А ось потреба у владі яскравіше виражена в управлінців-чоловіків.

Саме управлінський персонал у першу чергу впроваджує стратегію в життя, і, отже, саме від того, чи підтримує він цю стратегію, й залежить ефективність останньої. І якщо керівники різних рівнів підтримують конкретну стратегію, мотиваційні заходи з боку підприємства повинні бути спрямовані на активізацію мотивацій персоналу.

Система мотивацій управлінського персоналу тісно пов'язана зі стратегією підприємства [4]. Якщо підприємство обирає певний варіант стратегії, який не отримує підтримки з боку персоналу, її реалізація буде супроводжуватись опором і не принесе бажаного результату. У разі, коли під-

приємство обирає саме ту стратегію, на реалізацію якої спрямований керівний персонал різних рівнів, слід вживати ряд мотиваційних заходів з активізації та підтримки діючих стійких мотиваційних груп (диспозицій) управлінського персоналу.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, мотивація праці управлінського персоналу є органічною складовою забезпечення стійкого функціонування підприємства, тобто є однією з головних рушійних сил в реалізації загальної стратегії підприємства, оскільки забезпечення залежності винагородження працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації максимально зацікавить його у реалізації фізичного або інтелектуального потенціалу, що сприятиме досягненню стратегічних цілей підприємства.

Важливим аспектом у формуванні системи мотивації управлінського персоналу як складової загальної стратегії підприємства є: залучення професійних зовнішніх консультантів консалтингових компаній, вітчизняних консультантів; проведення внутрішньої діагностики ефективності діяльності персоналу; розробка мотиваційного механізму управління персоналом на підприємстві; перепідготовка, підвищення кваліфікації управлінського персоналу; управління кар'єрою менеджерів.

Список літератури:

1. Сосновська Ю. І. Стимулювання персоналу як складова системи ефективного менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/sosnovska-yui-stimulyuvannya-personalu-yak-skladova-sistemi-efektivnogo-menedzhmentu/>.
2. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / З. Є. Шершньова. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.
3. Мотивація управлінського персоналу як складова стратегії підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=3299&start=3.
4. Мотивації праці управлінського персоналу // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 9(87). – С. 86-88.

Кравець І. М.

Куклюк В. С.

Хмельницький національний університет

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ МОТИВАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Статья посвящена обоснованию теоретических основ мотивации управленческого персонала как составляющей стратегии развития предприятия с целью повышения результативности управленческого труда.

Ключевые слова: управления, управленческий персонал, мотивация, предприятие, стратегия.

Kravec I. M.

Kuklyuk V. S.

Khmelnitsky National University

FORMATION OF MOTIVATION MANAGEMENT PERSONNEL IN A MARKET ECONOMY TRANSFORMATION

Summary

The article is devoted to the theoretical grounding of motivation management framework as part of development strategy to improve the effectiveness of managerial work.

Key words: guidance, management, motivation, enterprise, strategy.

УДК 658.3

Ладунка І. С.

Бердянський державний педагогічний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ
УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

У статті проаналізовано підходи до визначення поняття управлінського потенціалу. Визначено сукупність якостей та здібностей, необхідних керівникові для здійснення ефективної управлінської діяльності, обрано критерії для їх класифікації. Виявлено чинники, які ускладнюють або унеможливають досягнення керівником очікуваних результатів управлінської діяльності та шляхи їх подолання.

Ключові слова: управлінський потенціал, ефективність управлінської діяльності, фактори формування управлінського потенціалу.

Постановка проблеми. В сучасних умовах підвищення ефективності економічної системи потребує прийняття сучасних і адекватних рішень щодо управління виробничими ресурсами та вдосконалення методів управління виробництвом. Важливу роль у цьому належить управлінському потенціалу. Саме від здібностей управлінського персоналу залежить досягнення цілей діяльності підприємства.

Однією з найважливіших складових потенціалу підприємства є управлінський потенціал, оскільки він забезпечує безпосередній взаємозв'язок підприємства з зовнішнім середовищем і забезпечує діяльність підрозділів підприємства. Але треба зауважити, що, незважаючи на досить значну увагу науковців до цієї важливої економічної категорії, її використання в управлінській практиці і системі техніко-економічного аналізу вкрай недостатнє.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичним підґрунтям у дослідженні проблеми управлінського потенціалу можуть слугувати надбання світової економічної науки. Поняття «управлінський потенціал» як економічна категорія достатньо широко розглядається в сучасній українській економічній літературі. Проблематикою управлінського потенціалу, дослідженням аспектів його формування та використання займалися такі вчені: Ткач В.С., Шегда А.В., Єрохіна Т.В., Полянська А.С., Прокопишин Л.М., Федонін О.С., Дерябіна Г.В., Грузінова Л.О.

Зазначена проблема багатогранна, оскільки різні автори вкладають у цю категорію різні поняття.

Метою статті є систематизувати існуючий понятійний апарат управлінського потенціалу, дослідити особливості його формування та використання на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Домінуюча роль в успішному функціонуванні сучасного підприємства належить управлінському персоналу як безпосередньому носію управлінського потенціалу підприємств.

Прокопишин Л.О. пропонує трактувати управлінський потенціал як потенційну здатність управлінського персоналу на засадах професіоналізму оптимально застосовувати професійно-кваліфікаційний, творчий потенціали та організаційну спроможність з метою досягнення сталого та ефективного функціонування підприємства [9, с. 172].

Акулов М.Г. визначає управлінський потенціал як можливість окремих категорій персоналу підприємства щодо ефективної організації та управління виробничо-комерційними процесами підприємства [1, с. 52].

Дерябіна Г.В. розглядає управлінський потенціал як ресурс управлінських можливостей людини, здатність конкретної людини до здійснення управлінських дій, управлінської діяльності в цілому [2, с. 16].

Федонін О. під управлінським потенціалом розуміє можливості окремих категорій персоналу підприємства щодо ефективної організації та управління виробничо-комерційними процесами підприємства [8, с. 200].

Також управлінський потенціал визначається як сукупність ділових і особистих якостей та можливостей керівника, які можуть бути приведені в дію й використані для вирішення управлінських завдань, досягнення поставлених цілей.

Таким чином, управлінський потенціал завжди повинен бути спрямованим на забезпечення сталого розвитку підприємства та ефективного його функціонування.

Окремої уваги заслуговує питання структури управлінського потенціалу, а саме вивчення його складових. Складовими управлінського потенціалу визначають: професійно-кваліфікаційний потенціал (професійна компетентність: освітньо-кваліфікаційний рівень, рівень професійно-посадового розвитку); творчий потенціал (рівень креативності, рівень сміливості щодо вираження нових ідей та їх реалізації, рівень здатності до прояву та реалізації творчих здібностей колективу); організаційна спроможність (рівень готовності до співпраці та вирішення конфліктів, рівень комунікабельності, рівень швидкості сприйняття інформації та її адаптації до конкретної ситуації, рівень здатності до створення сприятливого клімату в колективі, рівень) [8, с. 276].

Головною метою організування праці керівників є ефективне функціонування підприємства. Для досягнення цієї мети управлінський персонал повинен виконувати заходи щодо раціонального використання ресурсів, запровадження раціональних форм поділу праці, розроблення системи оплати праці, підвищення якості продукції, поширення методів праці, підвищення кваліфікації і культурного рівня працівників.

Загальновідомо, що саме від здібностей управлінського потенціалу залежить досягнення цілей діяльності підприємства. Тому в сучасних умовах розвитку економіки наявною є потреба розробки механізмів підвищення якості управління підприємствами та вдосконалення методів його оцінки. Оцінювання управлінського потенціалу виявляє відповідність керівника займаній посаді, а також направлена на оцінку його потенціалу, планування його кар'єрного росту, зворотного зв'язку та ін.

У сучасній економічній літературі існує багато підходів щодо оцінювання діяльності управлінців. Тому виділяють деякі особливості оцінки діяльності управлінського персоналу підприємства. Особливістю є те, що керівники і фахівці усіх центрів відповідальності не беруть безпосередньо участь у процесі виготовлення продукції, а готують, організують, корегують виробничий процес, а також контролюють його проміжні та кінцеві результати. Результати діяльності управлінського персоналу оцінюються за якістю прийнятих рішень і розподілені в часі. Також оцінка управлінського персоналу здійснюється на підставі системи критеріїв і діяльності управлінського персоналу оцінюється на підставі персоніфікованих загальних результатів, які мають суб'єктивну складову. До того ж в процесі оцінки результативності управлінського персоналу промислового підприємства також оцінюється відповідність між професіоналізмом управлінського персоналу і стратегією підприємства. Визначають також, що результати, досягнуті управлінським персоналом, можуть створити для підприємства глобальні проблеми, що відрізняються своєю незворотною.

Таким чином, головною метою у процесі організації праці керівників будь-якого рівня управління є ефективне функціонування підприємства. Для досягнення цієї мети необхідним є виконання таких завдань як підвищення кваліфікації і культурного рівня працівників, раціональне використання ресурсів, запровадження раціональних форм поділу праці, розробка ефективної системи оплати праці, постійне поширення передових методів праці тощо. Передумовою зростання ефективності управління є стабільність складу персоналу, забезпечення підприємства компетентними працівниками із досвідом роботи та раціональне використання їхнього фонду робочого часу. Однак на підприємствах Запорізької області спостерігається тенденція до збільшення плинності працівників, що негативно впливає на ефективність їхньої діяльності. При цьому втрачається комунікативність узгодженість дій персоналу щодо виконання поставлених перед ним завдань, необхідно багато часу на адаптацію працівників до нових умов діяльності, що сповільняє процеси прийняття та виконання управлінських рішень і призводить до того, що недостатньо використовується управлінський потенціал.

У свою чергу, регулярна оцінка управлінського потенціалу підприємств дозволить підприємствам адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища та швидкі зміни технологій.

Оцінку управлінського потенціалу проводять у двох напрямках: оцінка потенціалу суб'єкта управління та потенціалу системи управління. Це дозволяє оцінити як систему управління підприємства, розподіл функцій і повноважень в її межах, так і професійні і особисті якості керівників. Також на базі отриманих даних можна розробити комплекс заходів удосконалення як системи управління, так і системи підготовки і перепідготовки управлінського персоналу.

Ефективність використання управлінського потенціалу в економічній літературі оцінюється на основі різних підходів, для яких спільним є вибір визначального показника, який найбільш повно характеризує сутність досліджуваного об'єкту та визначення показника на основі експертних оцінок та обґрунтування при цьому одного або декількох критеріїв.

Найголовнішими вимогами до оцінювання управлінського потенціалу підприємств є просто-

та, точність, однозначність, які у комплексі дадуть змогу виявити можливості підвищення ефективності управління. Оцінювання роботи управлінського персоналу базується на вивченні кінцевих результатів виробництва, економічної ефективності, якості, результативності і складності праці, а також показниками соціальної ефективності. Всі ці показники дають можливість об'єктивніше оцінити ефективність та результативність праці управлінців.

Оцінка управлінського потенціалу має проводитися комплексно: оцінка особистих якостей керівників; стану організаційної структури управління; функціонального розподілу праці управлінського персоналу; оцінка процесів управління і управлінських структур; інформаційного забезпечення і документообігу; кадрового забезпечення; технічного забезпечення управлінських робіт; результативності виробничо-фінансової діяльності підприємства.

За результатами оцінки управлінського потенціалу формують комплекс знань про керівника і систему управління для прогнозування майбутнього стану підприємства. За наслідками дослідження стає можливим визначення шляхів більш повної реалізації наявного управлінського потенціалу.

Таким чином, при оцінці управлінського потенціалу необхідним є застосування системного підходу, який надає можливість на базі отриманих даних розробити комплекс заходів удосконалення як системи управління, так і системи підготовки і перепідготовки управлінського персоналу.

Важливим аспектом при вивченні управлінського потенціалу є дослідження факторів формування управлінського персоналу. Фактори формування управлінського персоналу можна поділити на кількісні та якісні, внутрішні та зовнішні. До кількісних факторів формування управлінського потенціалу відносять: чисельність управлінського персоналу, статево-вікова структура управлінського персоналу, кількість робочого часу, відпрацьованого управлінським персоналом. До якісних факторів відносять: моральна зрілість, схильність до мобільності, рівень культури, загальноосвітній та професійно-кваліфікаційний рівень, психофізіологічна працездатність. До зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на особливості формування та ефективність використання управлінського потенціалу, відносять трудове законодавство, конкурентне середовище, стан ринку праці, стан соціально-економічного розвитку підприємства, імідж керівника, організаційна культура, умови праці.

Аналізуючи рівень пріоритетності дії чинників зовнішнього середовища на управлінський потенціал, можна виділити, що найбільший негативний вплив здійснюють такі фактори, як тінізація економіки, високий рівень корупції, відсутність державної підтримки промислових виробників, відсутність економічної концепції розвитку галузі.

Серед внутрішніх чинників, які негативно впливають на формування управлінського потенціалу, можна виділити такі чинники, як висока плинність кадрів, нестача фінансових засобів підприємства, слабка мотивація персоналу, недостатній розвиток соціальної інфраструктури.

Англійські дослідники М. Вудкок і Д. Френсіс виділяють чинники, які унеможливають досягнення керівником очікуваних результатів. Це невміння керувати собою, незнання власних психофізіологічних можливостей, соціально-професійного потенціалу; зупинений саморозвиток; нечіткі особисті цілі; невміння розв'язувати про-

блеми; дефіцит творчого підходу; недостатнє розуміння особливостей управлінської діяльності; невміння впливати на людей; слабкі навички керівництва; невміння навчати; низька здатність організувати групу [10, с. 87].

Необхідно також дослідити сам процес формування управлінського потенціалу машинобудівних підприємств, який складається з наступних етапів. Перший етап – формування цілей діяльності. На цьому етапі вивчають розвиток економіки в цілому і конкретних ринків, стан конкурентного середовища, стан виробничого і кадрового потенціалів, якості продукції та ін. Другий етап – розподіл функцій та повноважень у системі управління (менеджменту). На цьому етапі необхідно виявити носіїв потенціалу управлінської дії, тобто осіб, що роблять найістотніший вплив на всі аспекти діяльності організації. Третій етап – формування інформаційних ресурсів, створення системи внутрішнього і зовнішнього документообігу, підтримка системи розробки і ухвалення управлінських рішень. Четвертий етап – створення середовища підтримки нововведень. На цьому етапі відбувається збагачення інформаційної системи новими показниками, що характеризують діяльність організації в цілому і окремих її ланок. П'ятий етап – створення системи підвищення ефективності шляхом доповнення системи новими показниками, такими як показники окупності науково-практичних досліджень і розробок, ефективності та результативності [5, с. 27].

Джерелом та базою для формування та розвитку управлінського потенціалу є наступні напрямки діяльності підприємства: матеріально-технічне забезпечення виробництва, управління персоналом та управління фінансами, маркетингова діяльність підприємства (задоволення потреб споживачів), управлінська спроможність керівництва, удосконалення технологічних процесів, розвиток інноваційної діяльності, кінцеві результати діяльності (співвідношення результатів діяльності підприємства із його планами).

Висновки і пропозиції. Проблема формування та використання управлінського потенціалу на сьогодні є відсутність істотних змін у механізмі його розвитку, що призводить до зниження ефективності управлінської праці, погіршення якісного складу, дисбалансу у попиті та пропозиції на робочу силу з вищою освітою, зростання безробітних фахівців, термінів безробіття та зниження ефективності виробничої діяльності промислових підприємств.

Формування та ефективність використання управлінського потенціалу на підприємствах, в першу чергу, залежать від персоналу, який є його носієм. Керівники підприємств повинні раціонально та ефективно організувати управлінську працю, використовуючи управлінський потенціал.

Таким чином, управлінський потенціал завжди повинен бути спрямований на забезпечення сталого розвитку підприємства та ефективності його функціонування.

Список літератури:

1. Акулов М.Г., Дрбаніч А.В., Євась Т.В. та ін. Економіка праці і соціально трудові відносини : навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
2. Дерябіна Г.В. Психологічні особливості розвитку управлінського потенціалу особливості : автореферат дис. ... канд. психол. наук :19.00.01 / Дерябіна Галина Валеріївна. – К., 2008. – 19 с.
3. Єрохіна Т.В. Управлінський потенціал: сутність та роль в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Т.В. Єрохіна, Т.Г. Копайгородська: Одеська нац. Академія харчових технологій. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36919.doc.htm.
4. Полянська А.С. Напрямки формування управлінського персоналу підприємств в сучасних умовах господарювання / А.С. Полянська, М. Сімонов // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (18-19 лютого 2010 р.): у 5 т. – Д., 2010. – Т. 4: Макро- та мікроек.: питання і відповіді у деталях : Івано-Франківський НТЦ нафти і газу, 2010. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2010alyans/ek1_polyans.htm.
5. Ткач В.С. Формування та розвиток управлінського потенціалу на малому підприємстві [Електронний ресурс] / В.С. Ткач; Центр перепідготовки управлінських кадрів для сфери підприємництва; Східноукраїнський національний університет ім. В. Дала. – Луганськ, 2008. – Режим доступу : newline.lg.ua/.../182-tkach-vs-formuvannya-ta-rozvitok-upravlinisko...
6. Шегда А.В. Менеджмент : підручник / А.В. Шегда. – К. : Знання, 2004. – 687 с.
7. Грузінова Л.О. Визначення системи показників оцінки управлінського потенціалу підприємства // Прометей. – ДЕП, 2011. – № 3(36). – С. 183-188.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О.С. Федонін, І.М. Репіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Прокопишин Л.М. Методичні підходи до оцінки потенціалу управління машинобудівними підприємствами (на прикладі ВАТ Пресмаш) / Л.М. Прокопишин // Проблеми економіки й управління. – Л. : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2008. – № 611. – С. 170-175.
10. М. Вудкок, Д. Френсіс. Раскрепощенный менеджер. Для руководителя-практика: Пер. с англ. – М. : «Дело», 1991. – 320 с.

Ладунка І. С.

Бердянський державний педагогічний університет

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В статье проанализированы подходы к определению понятия управленческого потенциала. Определена совокупность качеств и способностей, необходимых руководителю для осуществления эффективной управленческой деятельности, выбраны критерии их классификации. Выявлены факторы, которые затрудняют или делают невозможным достижение руководителем ожидаемых результатов управленческой деятельности и пути их преодоления.

Ключевые слова: управленческий потенциал, эффективность управленческой деятельности, факторы формирования управленческого потенциала.

Ladunka I. S.

Berdiansk State Pedagogical University

FEATURES OF FORMATION AND USE OF THE MANAGEMENT CAPACITY OF ENTERPRISES

Summary

Approaches to the definition of administrative potential. Defined set of skills and abilities that are required for an effective leader of management, elected classification criteria. The factors that make it difficult or impossible to reach the head of the expected results of management and ways to overcome them.

Key words: management potential, effectiveness of management, factors of management potential.

УДК 338.242

Лісун Я. В.

Пархоменко Т. В.

Київський національний університет технологій та дизайну

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІМІДЖЕМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ В КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ

Досліджено теоретико-методичні питання формування організаційно-економічного механізму управління іміджем персоналу сфери послуг. Конкретизовано фактори, цілі, принципи, функції, моделі, форми та методи формування іміджу персоналу. Запропоновано інтеграційний підхід управління іміджем персоналу та розвитком персоналу підприємства.

Ключові слова: імідж, система управління підприємством, механізм управління іміджем персоналу.

Постановка проблеми. Зміна методів управління в конкурентних умовах обумовлена необхідністю удосконалення системи управління та підвищення ефективності функціонування організації. В основі сучасних напрямків розвитку технологій менеджменту є соціальний підхід, який головну роль відводить персоналу як пріоритетній складовій організації. Широкого використання набувають клієнторієнтовані технології в сфері послуг, співпраця замовника послуг та організації, яка їх надає. Вирішальну роль у забезпеченні конкурентоспроможності послуг відіграє позитивний імідж персоналу, що дозволяє сформувати стабільний попит і відповідно дохід. Персонал є механізмом, що визначає якість, результативність та ефективність діяльності будь-якого підприємства, а особливо підприємства сфери послуг, на якому підвищується вплив соціальної складової на всі підсистеми організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним аспектам формування іміджу присвячені праці вітчизняних та західних вчених: О. Єгорова-Гантман, А. Панасюк, О. Перелигіна, К. Плешакова, Г. Почепцова, Е. Семпсон. Зовнішні аспекти іміджу досліджували Л. Браун, М. Спіллейн, Б. Брюс, Б. Джі, Т. Хомуленко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах актуальності набуває цілеспрямоване управління іміджем персоналу сфери послуг, що ускладнюється різноманітністю складових іміджу персоналу та їх структурою через відсутність однозначного трактування поняття «імідж персоналу»; наявності внутрішніх та зовнішніх факторів формування, прояву та сприйняття іміджу працівників. Імідж працівників сфери послуг необхідно досліджувати у взаємозв'язку з іншими проявами іміджу: іміджем послуги та суцільних товарів, іміджем споживачів, іміджем підприємства в цілому. При цьому не достатньо уваги приділяється формуванню механізму управління іміджем персоналу як складової механізму управління підприємством.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування механізму управління іміджем персоналу підприємства сфери послуг на основі деталізації та структуризації відповідних складових та процесів впливу, визначення їх взаємозв'язків. Це скоординує процес досягнення встановленої цілі функціонування механізму, яка полягає у створенні, підтримці та підвищенні іміджу персоналу та підприємства сфери послуг в цілому.

Виклад основного матеріалу. Імідж є інструментом взаємодії підприємства з зацікавленими у його діяльності соціальними групами. Процес формування іміджу (іміджбیلдінг) як всього підприємства, так і зокрема його персоналу, спрямовується на розробку заходів, які дозволяють ідентифікувати підприємство з позитивними декларованими цінностями. Імідж – це образ певного об'єкту, створений з урахуванням його особливостей, властивостей, якостей та переваг, який цілеспрямовано вводиться та закріплюється у свідомості цільових аудиторій за допомогою комплексу маркетингових комунікацій [2, с. 91].

Результатом аналізу сучасних підходів вітчизняних науковців до бачення дії механізму, стало формування автором власного бачення організаційно-економічного механізму управління іміджем, що базується на положеннях методології управління, розвитку та загальнонаукових методах побудови механізмів. Так, організаційно-економічний механізм управління іміджем персоналу підприємства сфери послуг – це діалектична відкрита система формування цілей, завдань, принципів, функцій, моделей, форм і методів, з урахуванням умов розвитку персоналу, які дозволяють перетворити характеристики особистості в процесі її трудової діяльності на необхідний їй стан та відповідний образ, сприйняття якого, спрямоване на досягнення економічної, організаційної та соціальної ефективності підприємства (рис. 1).

Формування іміджу об'єкту для певної цільової аудиторії залежить від факторів мікро- та ма-

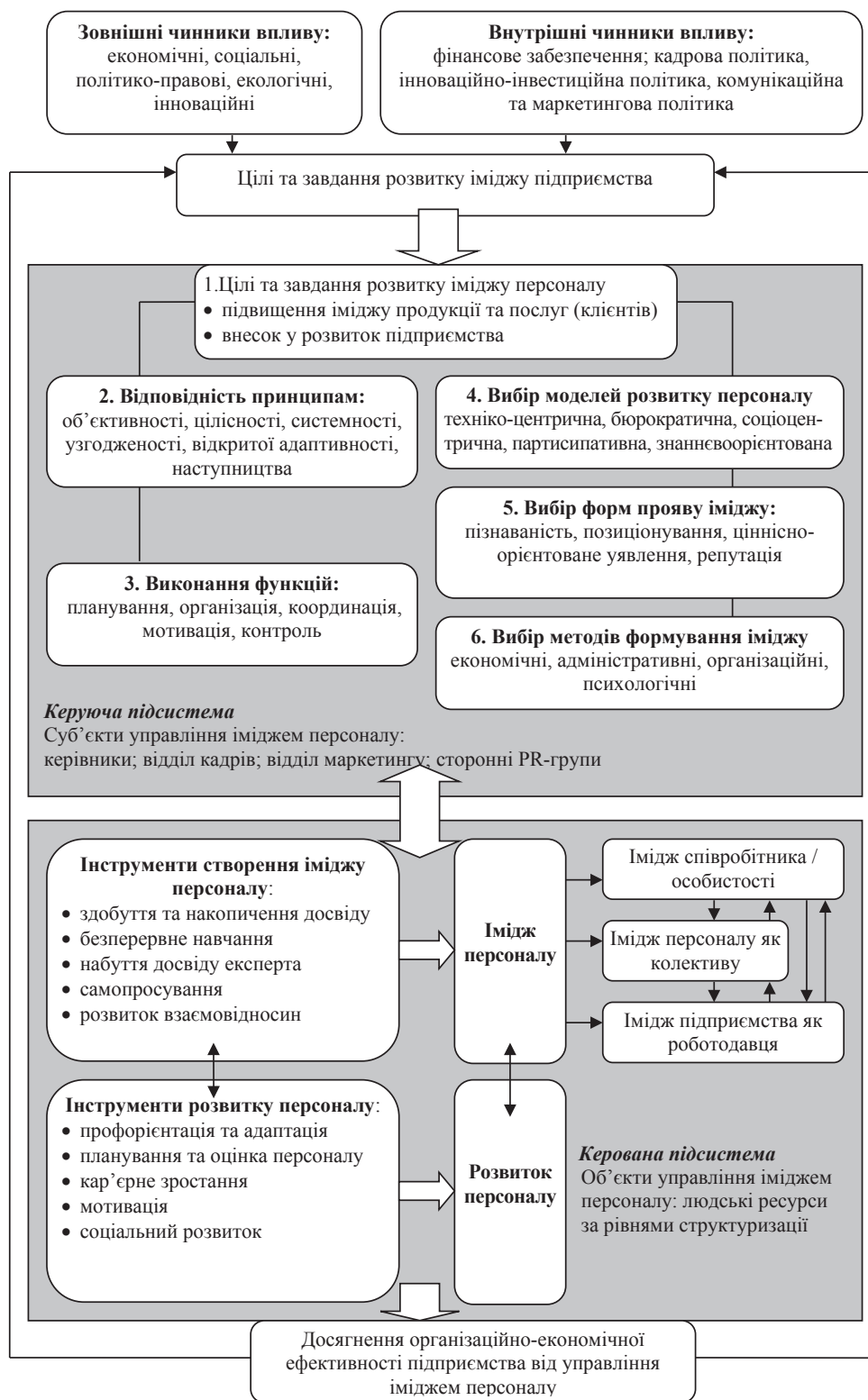


Рис. 1. Концептуальна схема організаційно-економічного механізму управління іміджем персоналу підприємства сфери послуг

кросередовища підприємства. Зовнішніми чинниками впливу на імідж є: економічні, соціальні, політико-правові, екологічні, інноваційні аспекти діяльності підприємства.

При цьому зовнішні чинники іміджблдингу необхідно досліджувати також у порівнянні з іншими країнами при здійсненні підприємством сфери послуг зовнішньоекономічної діяльності (або в процесі обслуговування іноземних клієнтів на території України при наданні готельних, рес-

торанних, медичних, косметологічних послуг та ніш. видів послуг).

Внутрішньоорганізаційними чинниками впливу на імідж персоналу є: фінансове забезпечення, кадрова політика, корпоративна культура, техніко-технологічне забезпечення, інноваційно-інвестиційна політика, маркетингова та комунікаційна політика підприємства.

Стратегічними цілями управління іміджем персоналу з використанням відповідного меха-

нізму є досягнення організаційно-економічної та соціальної ефективності функціонування підприємства, на «виході» механізму. Декомпозиція стратегічної мети управління іміджем персоналу здійснюється при формулюванні завдань, серед яких відокремлено такі: підвищення іміджу продукції, послуг (та відповідно іміджу клієнтів); внесок у розвиток підприємства.

Суб'єктами, що управляють іміджем можуть бути: керівництво, персонал, маркетинговий відділ підприємства, сторонні PR-групи. Об'єктами (носіями іміджу) в запропонованому механізмі, відповідно до інтересів його цільових груп, є: керівники та персонал підприємства та надані ними послуги як компонент виходу підприємства.

До адресатів, що сприймають фактичний імідж предмету та визначають вимоги до його подальшого розвитку, будемо відносити цільові аудиторії споживачів підприємства сфери послуг, громадськість, бізнес партнерів та персонал. Отже, персонал виступає одночасно суб'єктом і об'єктом у процесі управління іміджем. Імідж конкретного працівника в процесі свого формування та прояву безперервно сприймається іншими працівниками всередині підприємства. При цьому більше значення має імідж керівників, що обумовлено наявністю влади в системі управління підприємством.

У структурі іміджу підприємства можна виділити такі взаємопов'язані за формою та змістом компоненти: зовнішній вигляд і стиль роботи її керівництва; облаштування робочих місць і режим роботи організації; товарний вигляд продукції і реклама як носії іміджу організації; зовнішній вигляд, стиль поведінки і діяльності персоналу [2].

Формуючи механізм управління іміджем персоналу як складової підприємства сфери послуг, необхідно проаналізувати структуру іміджу взаємопов'язаних об'єктів: імідж товарів/послуг; імідж споживачів; імідж керівників; імідж персоналу; бізнес імідж та соціальний імідж [2, с. 91].

Механізм управління іміджем персоналу підприємства сфери послуг пропонується формувати на основі принципів:

- об'єктивності – підкріплення іміджу реальними показниками діяльності, які свідчать про ефективність і стабільність діяльності організації;
- цілісності – забезпечення цілісного та довершеного характеру іміджу персоналу як в професійній діяльності, так і в позаробочий час;
- узгодженості – формування іміджу персоналу відповідно до світових тенденцій; стандартів якості надання послуг та обслуговування; вимог споживачів та дій конкурентів;
- системності – відсутність протиріччя між елементами формування іміджу персоналу та іміджу інших складових організації;
- відкритої адаптивності – підтримання постійного ініціативного діалогу з представниками мас-медіа та споживачами з метою кращого задоволення потреб клієнтів;
- наступництва – формування традицій обслуговування підприємства сфери послуг з метою формування постійної бази клієнтів, відповідно до наступності поколінь, що є гарантом економічної стабільності, підприємства.

Процес управління іміджем персоналу здійснюється шляхом реалізації традиційних функцій менеджменту, які використовуються в моделях

розвитку персоналу. Імідж персоналу проявляється у таких формах: пізнаваність, позиціонування, ціннісно-орієнтоване уявлення, репутація.

В процесі роботи на підприємстві працівник створює власний імідж перш за все як професіонала та спеціаліста. Інструментами створення іміджу працівника є:

- здобуття досвіду, накопичення досягнень, спрямованість, орієнтація на потенційне майбутні стратегічні результати;
- безперервне навчання: самовдосконалення, отримання додаткової освіти, спеціальні тренінги, зайняття;
- самопросування (self-promotion): презентація власних нагород, рекомендацій, розвиток комунікаційних навичок, створення власного бренду;
- підвищення кваліфікаційного рівня (здобуття досвіду експерта): поглиблення професійних знань;
- розвиток взаємовідносин: формування ділових зв'язків, розширення кола знайомств (колег, клієнтів) [1, с. 112].

Формування та підтримання високого іміджу створює позитивний ефект на особистісному рівні, рівні трудового колективу, рівні підприємства і суспільства в цілому. Підвищуючи власний імідж, працівник (особливо керівник) створює умови для розвитку інших працівників, сприяє успіху підприємства в цілому. Імідж керівників формується за рахунок уявлень про їх здібності, установок, ціннісні орієнтації, соціально-психологічних характеристик, а також зовнішніх даних. Він є джерелом впливу, а його адресатами є імідж в очах персоналу, громадськості та бізнес-партнерів.

Імідж персоналу формується за рахунок уявлень про його здібності, ціннісні орієнтації, соціально-психологічні характеристики, а також зовнішніх даних. Він є джерелом впливу, а його адресатами є імідж в очах споживачів, громадськості та бізнес партнерів.

В іміджі в очах споживачів домінують уявлення щодо унікальних характеристик, які, на їхню думку, мають товари (послуги). Імідж в очах громадськості відбиває уявлення широкій громадськості про соціальні цінності і роль підприємства в економічному, соціальному і культурному житті суспільства. Він формується за допомогою інформування громадськості про соціальні аспекти діяльності підприємства, такі як спонсорство, меценатство, підтримка суспільних рухів, участь у рішенні проблем екології, зайнятості, охорони здоров'я і т. п., сприяння конкретним особам.

Висновки і пропозиції. Персонал підприємства сфери послуг є посередником, який пов'язує споживача із самою послугою, яка надається і споживається одночасно. Важливо сформувати, підтримувати та підвищувати імідж як безпосередньо персоналу, так і імідж послуги та супутніх товарів, що використовуються при її наданні. Особливо це відчувається в індустрії краси (послуги салонів краси; послуги естетичної медицини; послуги фітнес-клубів; послуги дизайнерів), при наданні готельних та ресторанних послуг.

Високий імідж особистості працівника підвищує імідж послуги та створює додаткову вартість, що дозволяє отримати додатковий прибуток та забезпечує конкурентоспроможність підприємства сфери послуг на ринку.

Список літератури:

1. Александрова Н. В. Влияние бренда на регулирование социально-трудовых отношений на предприятии // Бизнес Информ. – 2011. – № 1. – С. 110-113.
2. Заруба В. Я., Шаша О. І. Управлінська концепція іміджблдингу // Бізнес Інформ. – 2011. – № 1. – С. 90-94.
3. Маркова Н. С. Формування організаційно-економічного механізму управління розвитком персоналу // Бізнес Інформ. – 2012. – № 6. – С. 200-202.

Лисун Я. В.

Пархоменко Т. В.

Киевский национальный университет технологий и дизайна

**ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ
ИМИДЖЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ В КОНКУРЕНТНЫХ УСЛОВИЯХ**

Резюме

Исследованы теоретико-методические вопросы формирования организационно-экономического механизма управления имиджем персонала сферы услуг. Конкретизированы факторы, цели, принципы, функции, модели, формы и методы формирования имиджа персонала. Предложен интеграционный подход управления имиджем персонала и развитием персонала предприятия.

Ключевые слова: имидж, система управления предприятия, механизм управления имиджем персонала.

Lisun Y. V.

Parkhomenko T. V.

Kyiv National University of Technologies and Design

**ORGANIZATION-ECONOMIC MECHANISM OF IMAGE PERSONNEL MANAGEMENT
OF SERVICES IN A COMPETITIVE ENVIRONMENT**

Summary

Theoretical and methodological issues forming the organizational-economic mechanism of image management service personnel. The factors, objectives, principle, features, models, forms and methods of forming the image of the staff were specified. The integrated approach of staff image management was development.

Key words: image, system management, staff image management mechanism.

УДК 330.101.541:338.336

Лозинська І. В.

Сумський національний аграрний університет

**ПОДОЛАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОТИРІЧ В КОНТЕКСТІ ВИХОДУ З КРИЗИ
ГАЛУЗІ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТАРСТВА УКРАЇНИ**

У статті виявлено основні соціальні проблеми та досліджено напрями подолання соціальних протиріч в розвитку галузі м'ясо-молочного скотарства в сучасних кризових умовах.

Ключові слова: скотарство, соціальна сфера, підтримка села, ефективність галузі.

Постановка проблеми. Соціальна сфера села є однією із складових у виконанні основної функції села – забезпечення продовольчої безпеки країни. Підвищення ефективності аграрного виробництва за умови збереження навколишнього середовища, подолання економічної і фінансової кризи та соціальне відродження села – процеси, органічно пов'язані. Реформи аграрного сектора матимуть позитивні результати при їх соціальному спрямуванні, поліпшенні життєвого рівня на селі. В умовах формування ринкового середовища основною функцією соціальної сфери села є забезпечення сільського населення такими умовами праці та відпочинку, які надади б змогу запобігти деградації, депопуляції селянства, поліпшити демографічну ситуацію, що, в свою чергу, відобразиться на підвищенні ефективності аграрного виробництва [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Враховуючи загальнодержавну пріоритетність

розвитку та соціальну значимість галузі м'ясо-молочного скотарства, багато хто з науковців приділяли увагу дослідженню цього питання. Більш за все слід відмітити праці Пуцентейла П.Р., Пархомця М.К., Маліка М.Й, Турченка М.М. та інших. Але суттєві зміни в механізмах господарювання за умови членства України в СОТ та підписання Асоціації з ЄС вимагають комплексного дослідження організаційно-економічної та соціальної складової розвитку галузі м'ясо-молочного скотарства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується означена стаття. Відтак, актуалізувалася необхідність ідентифікації пріоритетів, розробки та реалізації ефективних механізмів та інструментів соціально-екологічного зростання і використання потенціалу розвитку товаровиробників галузі скотарства. Відродження соціальної сфери та підвищення еко-

логічних стандартів виробництва м'ясо-молочної продукції – це ключові питання, що стоять перед Україною на шляху її модернізації у контексті європейського напрямку розвитку.

Мета статті – виявити шляхи подолання соціальних протиріч, які склалися в галузі м'ясо-молочного скотарства в контексті подолання кризових явищ.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками спостерігається особливе загострення соціальних проблем сільських територій. Це пояснюється, з одного боку, притаманним нашій державі глобальним процесом урбанізації, а з іншого, – економічним, соціальним, культурним спадом у віддалених від обласного центру територіях, зумовленим низкою проблем, пов'язаних з недостатньо ефективним використанням соціально-екологічного потенціалу. Як наслідок, сьогодні перед сільськими територіями постала низка викликів, зумовлених руйнуванням їх соціальної інфраструктури, погіршенням якості людського капіталу, нарощуванням соціально-демографічних диспропорцій, недостатньо ефективним використанням наявних природних ресурсів, погіршенням екологічного стану. Натомість ефективне реформування та забезпечення розвитку сільських територій є вагомим резервом вирівнювання просторово-структурних і соціально-економічних деформацій, простором для розвитку галузей реального сектору економіки, стимулювання ділової активності, покращення інфраструктури та якості життя значної частини населення.

На наш погляд, усі існуючі соціальні проблеми розвитку галузі скотарства можна систематизувати у наступні блоки:

1. Підвищення ефективності виробництва. До них належать низька продуктивність поголів'я ВРХ, незадовільна племінна робота, нераціональний та незбалансований раціон тварин, невідповідна кормова база, застаріле обладнання, відсутність інновацій і новітніх технологій тощо.

2. Контроль якості продукції. Саме через низьку якість молока та м'ясо ВРХ неконкурентоспроможне на світовому ринку. Проблемами якості є незадовільна екологічна безпека, низька жирність молока, недостатній ступінь очищення, відсутність відповідного обладнання для первинної обробки та охолодження продукції, незадовільний санітарний стан ферм, відсутність достатньої кількості боєнь, антисанітарні умови зберігання, висока частка людської праці у технологічному процесі виробництва. Основною причиною низької екологічної безпеки та біологічної цінності м'ясо-молочної продукції в Україні є переважне її виробництво (72%) в особистих селянських господарствах.

3. Удосконалення соціального середовища. Основою соціальної захищеності є підвищення мотивації населення щодо відродження галузі, створення передумов для праці молоді на селі.

4. Розвиток ринкового середовища. Серед основних заходів варто виділити низьку державну підтримку, відсутність ринку землі, зниження економічного інтересу у товаровиробників, низькі закупівельні ціни, що не покривають собівартість, нестабільний ринок.

Стратегічні напрямки розвитку скотарства визначені у Державній цільовій програмі розвитку українського села на період до 2020 року (далі – Програма), затвердженої постановою Кабінету Міністрів України від 19.09.2011 № 1158. Можна сказати, що в Програмі фактично визначено три

моделі одночасного розвитку м'ясного та молочного скотарства в Україні:

- екстенсивна модель на базі особистих селянських господарств;

- індустріальна модель на базі сільськогосподарських підприємств і фермерських господарств середнього розміру;

- індустріальна модель на базі великих агробізнесових структур.

Розглянемо їх з точки зору досягнення основної стратегічної мети галузі скотарства в Україні, яку ми визначили як створення стартових технологічних та економічних умов для формування та розвитку галузі.

На користь першої та другої моделей розвитку (на базі особистих селянських господарств, їх кооперативних об'єднань, фермерських господарств, сільськогосподарських підприємств) працюють не тільки міркування соціальної доцільності, але і поширеність цих моделей у світовій практиці, зокрема, в країнах ЄС.

За даними Євростату, середнє поголів'я худоби, яка вирощується на одній фермі в ЄС-25, становить 40 голів, хоча різниця в середніх розмірах виробництва між країнами досить суттєва – від 107 голів у Нідерландах до 2,6 голови в Румунії. Таким чином, скотарство ЄС розвивається на основі невеликих і середніх фермерських господарств. Підтримка цих моделей розвитку скотарства вимагає значних ресурсів, які надходять, відповідно до спільної аграрної політики ЄС, фермерам з Брюсселя і які Україна навряд чи зможе собі дозволити в даний час і в середньостроковій перспективі.

За роки аграрних реформ в Україні не вдалося створити ефективний сектор фермерських господарств, який міг би скласти основу сільськогосподарського виробництва країни, а процеси кооперації фермерських та особистих селянських господарств знаходяться на зародковому етапі. Сільськогосподарські підприємства та великі фермерські господарства, що утворилися на базі колишніх КСП в результаті їх реорганізації, не мають власних фінансових ресурсів для розвитку скотарства, а джерела державної підтримки дуже обмежені. Таким чином, найбільші можливості швидкими темпами збільшувати концентрацію м'ясного та молочного виробництва мають вертикально інтегровані структури (агрохолдинги та інші великі агробізнесові формування) [2].

Це дасть змогу додаткового швидкого залучення приватних інвестицій; здешевлення виробництва і підвищення конкурентоспроможності продукції за рахунок: економії на масштабі; інтенсивних технологій; високопродуктивного стада; сучасних методів організації виробництва і збуту; кращого доступу до фінансових ресурсів; використання висококваліфікованих фахівців; вертикальної інтеграції; кращого доступу до ринків збуту; введення систем управління якістю.

Для суспільства основними перевагами стане: цінова доступність м'яса та молока для населення; створення потенціалу для нарощування експорту; зменшення імпортозалежності; створення робочих місць у сільській місцевості.

Враховуючи вагому роль господарств населення у виробництві молока та м'яса великої рогатої худоби і доходів від особистих селянських господарств у структурі доходів сільського населення, доцільно зберігати діючі механізми підтримки виробництва продукції в господарствах населення та фермерських господарствах, а також в сільсько-

господарських підприємствах. При цьому між усіма моделями можуть розвиватися такі механізми взаємодії при пріоритетному становленні інтенсивного великомасштабного виробництва м'ясної та молочної продукції, як:

- продаж телиць репродуктивного віку і нетелей;
- реалізація телят господарствами населення безпосередньо в комплекси інтенсивної відгодівлі;
- розвиток системи виробничих контрактів, що дозволяють впроваджувати механізми вертикальної інтеграції на основі розподілу і взаємодоповнення функцій великотоварного індустріального виробництва та виробництва у господарствах населення, орієнтованих на зменшення негативної соціальної та екологічної навантаження від впровадження інтенсивних технологій [3].

Як бачимо, реалізація даного проекту не означає відмову від підтримки інших моделей розвитку скотарства, а навпаки, дає їм шанс.

Для вирішення проблеми соціального розвитку села злід знову таки звернути увагу на європейські аналоги, а саме – зацікавлення роботодавців у перенесенні виробничих потужностей підприємств на сільські та периферійні території. Одним із чинників такої мотивації є відшкодування роботодавцям єдиного соціального внеску через певний період господарювання на сільських територіях при умові збільшення заробітної плати або створення додаткових робочих місць. Стимулом для розвитку села є також будівництво нових та ремонт існуючих доріг. Саме створення нових робочих місць і, як наслідок, – збільшення обсягів відрахувань податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів дозволить скеровувати ці кошти на відновлення соціальної складової в розвитку галузі скотарства. Також з цією метою слід проводити роботу щодо впровадження при стимулюванні розвитку сільських територій сучасних моделей самоорганізації та навчання для поширення підприємницької діяльності, як це здійснювалося під час реформування сільських територій скандинавських країн.

Отже, тільки науково-обґрунтований, системний підхід до реалізації вже розроблених і майбутніх законодавчих і нормативних актів щодо розвитку аграрної сфери сприятиме подоланню соціального занепаду села, забезпечить комплексний соціально-економічний розвиток сільських територій, гідні умови життя і праці селян (рис. 1).

Так, наприклад, існує суттєвий дисбаланс між областями України щодо отримання коштів на розвиток соціальної сфери села. За даними Рахункової палати України, лідерами у 2012 році стала Київська, Донецька, Дніпропетровська області – в

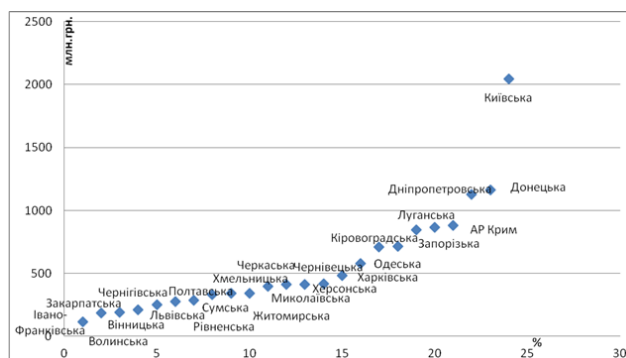


Рис. 1. Розподіл областей за обсягом державної підтримки на соціальний розвиток села

Джерело: розрахунок автора

середньому 1648 млн. грн.; а аутсайдерами – Івано-Франківська, Закарпатська, Волинська області – середній обсяг на рівні 165 млн. грн.

Висновки. Досягнення соціальної стабільності села, а точніше, соціально-екологічної стабільності, можливо тільки внаслідок адекватної організації економічного розвитку підприємств. На сьогоднішній день низька ефективність ведення господарювання, неконкурентоспроможність виготовленої продукції є наслідком багатьох причин, не лише економічного характеру, а й соціального. Не останнє місце в переліку займає відсутність дієвої системи мотивації праці зайнятих у галузі працівників, що зумовлена низькою ціною праці аграріїв. Аналізуючи причини низької ціни сільської робочої сили, слід визначити ряд факторів. Перш за все це мізерність оплати праці, зумовлена неефективністю сільськогосподарського виробництва, нижчою його прибутковістю порівняно з іншими галузями. Серйозною проблемою підвищення заробітної плати є фінансові труднощі, що проявляються у нестачі оборотного капіталу.

Крім того, підвищення заробітної плати стримується і через те, що це призведе до зростання собівартості сільськогосподарської продукції, яка і без того не відрізняється високою прибутковістю. Через утрату економічної зацікавленості у веденні м'ясного та молочного скотарства практично згорнута галузь кормовиробництва, що, у свою чергу, призводить до вирощування монокультур і порушення сівозміни. Крім цього, скорочуються посіви бобових культур і зменшується величина внесених органічних добрив, що призводить до зниження родючості ґрунту, прискорення ерозійних процесів унаслідок вирощування просапних культур і розорювання схилів.

Список літератури:

1. Царенко О.М. Екологізація свідомості спеціалістів як фактор підвищення ефективності виробництва в АПК // Праці міжнародної конференції «Проблеми освіти в галузі економіки навколишнього середовища і екології». – Дніпропетровськ, 1999. – С. 79-83.
2. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку)/[Присяжнюк М.В., Зубець М.В., Саблук П.Т. та ін.] ; за ред. М.В. Присяжнюка, М.В. Зубця, П.Т. Саблука, В.Я. Месель-Веселяка, М.М. Федорова. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 1008 с. (С. 219).
3. Збарський В. Державна підтримка сільського господарства / В. Збарський, В. Горьовий // Бухгалтерія в сільському господарстві : всеукр. щоміс. наук.-практ. журнал. – 2010. – № 6. – С. 27-31.

Лозинская И. В.

Сумской национальный аграрный университет

**ПРЕОДОЛЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОТИВОРЕЧИЙ В КОНТЕКСТЕ ВЫХОДА ИЗ КРИЗИСА
ОТРАСЛИ МЯСО-МОЛОЧНОГО СКОТОВОДСТВА УКРАИНЫ**

Резюме

В статье рассмотрены основные социальные проблемы и выявлены пути преодоления социальных диспропорций в развитии отрасли мясо-молочного скотоводства в современных кризисных условиях.

Ключевые слова: скотоводство, социальная сфера, поддержка села, эффективность отрасли.

Lozynska I. V.

Sumy National Agrarian University

**OVERCOMING THE SOCIAL CONFLICT IN THE CONTEXT OF FINDING WAYS OUT
OF THE CRISIS IN MEAT AND DAIRY CATTLE SECTOR OF UKRAINE**

Summary

The article discusses the ways to overcome social disparities in the development of the industry for meat and dairy cattle in the current crisis conditions.

Key words: cattle, social services, support of the village, the effectiveness of the industry.

УДК 622.34:658.5

Максимова О. С.

Криворізький національний університет

ОПТИМІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ГІРНИЧОРУДНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичне питання формування оптимальної структури основних фондів гірничорудних підприємств. Запропоновано модель визначення оптимальної структури основних фондів. Розроблено методику управління активною частиною основних фондів.

Ключові слова: оптимальна структура, основні фонди.

Постановка проблеми. Основними підприємствами, які зайняті видобутком руди підземним способом, в Україні є ПАТ «Кривбасзалізрудком», ПАТ «Євраз Суха Балка» та ЗАТ «Запорізький залізорудний комбінат». Багаті руди добувають на шахтах Кривбасу та ш. «Експлуатаційна» Запорізького залізорудного комбінату. Роботи ведуться на глиб. 1000-1300 м, відпрацьовуються майже

190 рудних тіл потужністю від 2 до 180 м. Системи розробки, що застосовуються – з обваленням руди і вмисних порід (близько 60%), з відкритим очисним простором (близько 20%) і з закладенням виробленого простору (близько 20%). Всі основні процеси видобутку руди механізовані. Аналіз наявності та динаміки зміни основних засобів представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Наявність основних засобів гірничорудних підприємств, тис.грн

Підприємство	Період			Відхилення			
				2010 до 2009		2011 до 2010	
	2009	2010	2011	+/-	%	+/-	%
ПАТ «КЗРК»	3792716	3833177	3939727	40461	1,07	106550	2,78
ПАТ «Євраз Суха Балка»	507821	279491	2858865	-228330	-44,96	2579374	922,88
ЗАТ «ЗЗРК»	689048	759374	837167	70326	10,21	77793	10,24

Як бачимо, найбільша вартість основних засобів спостерігається на ПАТ «КЗРК», обсяг яких за період 2009-2011 рр. збільшився та складає 3939,727 млн. грн. На інших підприємствах з підземним видобутком руди вартість основних засобів також збільшилася.

Основні засоби протягом тривалого функціонування зазнають фізичного (матеріального) і економічного спрацювання, а також техніко-економічного старіння. Ступень зносу основних засобів по гірничорудним підприємствам, приведено у табл. 2.

Таблиця 2

Визначення ступеню зносу основних засобів гірничорудних підприємств, %

Підприємство	Період			Відхилення	
	2009	2010	2011	2010 до 2009	2011 до 2010
ПАТ «КЗРК»	82,7	83,1	82	0,4	-1,1
ПАТ «Євраз Суха Балка»	62	59,7	62,1	-2,3	2,4
ЗАТ «ЗЗРК»	62,8	59,9	58,4	-2,9	-1,6

Сьогодні особливу увагу треба приділяти інтенсивному відновленню основних засобів. Негативні тенденції в сфері їх відновлення у більшій ступені пов'язані з відсутністю необхідних фінансових ресурсів. Тому першочерговим постає питання формування оптимальної структури основних засобів – співвідношення їх активної та пасивної частини, яка вже сьогодні складає більше 80% всіх основних засобів гірничорудних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасна наука виробила велику кількість підходів щодо формування оптимальної структури основних фондів Пасічник Н.В., Поліщук І.Г. та інші науковці вважають, що головною ознакою ефективного використання основних фондів під-

приємства є зростання обсягу виробництва його продукції. Забезпечення високих темпів розвитку виробництва та підвищення його ефективності можливе лише за умови інтенсивного відтворення й раціонального використання основних фондів.

Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основні засоби є складовою матеріальної бази при підвищенні виробничого потенціалу підприємства. За рахунок зміни їх структури підприємство може значно покращити ефективність своєї діяльності. Практика підтверджує, що раціональне використання основних засобів, підвищення фондівіддачі, дозволяє збільшити темпи зростання ефективності виробництва. Провідні економісти вважають, що за рахунок збільшення активної частки основних засобів – машин, обладнання та транспортних засобів, можливо без додаткових капітальних вкладень збільшити продуктивність праці та обсяг виробництва продукції підприємством. При збільшенні завантаженості виробничого обладнання можливо збільшити фондівіддачу та досягти стабільного її зростання.

Мета статті. Важливий шлях підвищення ефективності використання основних засобів – зменшення кількості зайвого устаткування й швидке залучення у виробництво невстановленого устаткування. Омертвляння великої кількості машин та устаткування знижує можливості приросту виробництва, веде до прямих втрат уречевленої праці внаслідок їх фізичного в морального зносу, тому що після тривалого зберігання устаткування часто робиться непридатним. Хоча екстенсивний шлях поліпшення використання основних засобів використаний поки не повністю, він має свою межу. Значно ширші можливості інтенсивного шляху. Інтенсивне поліпшення використання основних фондів припускає підвищення ступеня завантаження устаткування в одиницю часу.

Це може бути досягнуте при модернізації діючих машин і механізмів, встановленні оптимального режиму їхньої роботи. Робота при оптимальному режимі технологічного процесу забезпечує збільшення випуску продукції без зміни складу основних засобів, без росту чисельності працюючих і при зниженні матеріальних ресурсів на одиницю продукції.

Розвиток техніки й пов'язана із цим інтенсифікація процесів не обмежені. Тому не обмежені й можливості інтенсивного підвищення використання основних засобів.

Викладення основного матеріалу. Серед численних прийомів дослідження економічних явищ займають методи статистичного моделювання, зокрема методи кореляційного й регресійного аналізу. Ці методи дозволяють зображувати економічні явища у вигляді їхніх моделей та досліджувати закономірності процесу функціонування реальної економічної системи у зовнішньому щодо об'єкта дослідження середовищі.

Побудувати економіко-математичну модель – значить одержати в математичній формі основні кількісні залежності даного економічного процесу, виявити й кількісно виміряти комплексний вплив факторів, що визначають величину показника використання основних засобів підприємства, визначити найбільш ефективні шляхи підвищення використання цього елемента виробничого процесу.

На рівень використання основних засобів впливає то як використовуються кошти, що направлені на відтворення та розширення різних їх складових: пасивної частини, яка формує умови виробництва, та активної – що технологічно забезпечує виробничий процес. Збільшення пасивної частини основних фондів (гірничі споруди: розкривні роботи, підготовка нових горизонтів) формує умови виробництва. Ці роботи потребують значних коштів і в той же час дають менший ефект у формі збільшення обсягів виробництва продукції. Витрати на машини та обладнання у два-три рази менше витрат на формування умов виробництва, але в той же час вони дають значно більший ефект у формі приросту продукції на одиницю вкладених коштів. Збільшення однієї частини основних фондів без зміни іншої різко зменшує темпи зростання продукції (ефект) і може привести навіть до негативних наслідків.

Такий ситуації відповідає виробничу функцію виду CES (функція постійної еластичності заміщення чинників)

$$Y = a_0 \cdot (a_1 x_1^\beta + a_2 x_2^\beta)^{\frac{1}{\beta}}, \quad (1)$$

де Y – це обсяги виробництва залізорудної продукції гірничо-збагачувального комбінату, тис. грн (тис.т); X_1 –кошти, що виділяються у плановому періоді на формування пасивної частини основних фондів, тис.грн.; X_2 – обсяг коштів, що виділяються у плановому періоді на формування активної основних фондів, тис.грн, a_1, a_2, β – параметри функції.

Переваги багатфакторної функції виду CES для оптимізації структури основних фондів гірничорудних підприємств складаються у тому, що вона добре узгоджується з дійсними змінами результатів виробництва від зміни структури основних фондів. Так якщо одна з складових основних фондів: активна чи пасивна їх частина є незмінна, функція приймає вид лінійної відносно другої їх складової. При одночасній зміні складових основних фондів – функція має нелінійний характер. При зростанні однієї з складових основних фон-

дів результати виробництва монотонно зростають, причому темп зростання поступово уповільнюється і позначається тенденція наближення до деякого рівня, коли функція знову стає лінійною. Аналогічним чином і на практиці, при збільшенні окремих складових основних фондів результат виробництва зростає прямо пропорційно зростанню основних фондів. Збільшення ж одночасно всіх їх частин у різних пропорціях збільшує ефект зростання обсягів виробництва на одиницю вкладених у основні засоби коштів.

Критерієм ефективності використання основних фондів буде забезпечення визначеного обсягу виробництва залізорудної продукції при мінімальних значеннях ресурсів на їх виробництво (основних засобів). Обмеженнями моделі буде забезпечення мінімальної суми коштів на формування основних фондів при різних пропорціях їх складових

$$X_1 + X_2 \leq \Phi_{oc.ср} \quad (2)$$

$$\text{та } X_1 \geq 0; X_2 \geq 0. \quad (3)$$

Вибрана функція нелінійна щодо своїх параметрів, що ускладнює їх розрахунок, не дозволяючи, зокрема, застосувати звичайний метод найменших квадратів. Нами пропонується спосіб оптимізації параметрів функції виду CES у межах передбачуваного інтервалу їх зміни, що забезпечує достатню точність розрахунків. Суть його полягає в тому, що перед початком розрахунків мм задаємося, з практичного досвіду або результатів задалегідь виконаних досліджень, інтервалом зміни кожного параметра функції:

Програма розрахунків оптимального значення параметрів побудована на переборі можливих комбінацій у межах заданих інтервалів. Критерієм вибору виступає мінімум сум квадратів відхилення фактичних значень результативного показника (*Уфакт*) від (*Урознр*), тобто виконана умова

$$\sum (Y_{рознр} - Y_{факт})^2 = \min. \quad (5)$$

В результаті розрахунків отримуємо найменше з відхилень розрахункового значення функції від початкових статистичних даних і відповідне йому значення параметрів a_0, a_1, a_2, β . Вони будуть тим точніше, чим меншими величинами збільшення ми задаємося.

Функціональну залежність побудовано на основі даних про випуск продукції у натуральних показниках на ПАТ «КЗРК» за 2003-2011 рік та структуру основних засобів за цей же період.

$$Y = 6,1763 \cdot (0,8214 \cdot X_1^{0,6926} + 0,4372 \cdot X_2^{0,6926})^{1,444}. \quad (6)$$

Для перевірки точності обрахунків порівняємо емпіричні і теоретичні значення функції (рис.1).

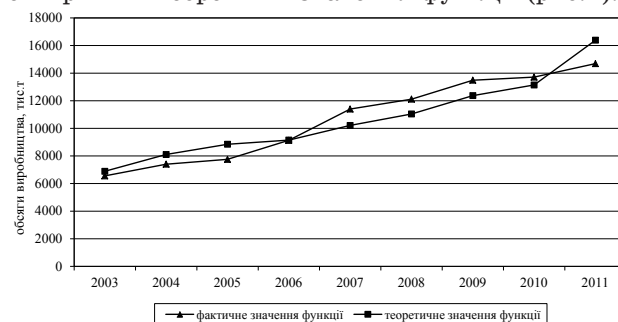


Рис. 1. Залежність обсягів виробництва залізорудної продукції від структури основних фондів ПАТ «КЗРК»

Отримана функціональна залежність дозволяє розрахувати оптимальні значення складових

структури основних фондів гірничорудного підприємства при заданих обсягах виробництва продукції.

Формування оптимальної комбінації вартості активної та пасивної частини основних засобів здійснюється за допомогою множників Лагранжа. Заданий рівень вартості основних засобів, повинен бути як можна меншим. Це значить, що потрібно мінімізувати ресурси С на залучення кожного виду структури основних засобів.

$$C = X_1 + X_2. \quad (7)$$

Для отримання виразу Лагранжа у вирішувальній задачі на максимум, перепишемо обмеження умов в звичайному вигляді:

$$X_1 + X_2 - C = 0. \quad (8)$$

Помноживши його на штучний множник λ , додамо до вихідної функції. Отримаємо функцію Лагранжа

$$Y = a_0 \cdot (a_1 X_1^\beta + a_2 X_2^\beta)^{1/\beta} + \lambda \cdot (X_1 + X_2 - C). \quad (9)$$

Визначено, що значення змінних, які максимізують функцію Лагранжа, є одночасно і рішенням задачі максимізації. Так як у нашій задачі, функції Лагранжа включає три змінні (x_1, x_2, λ), то умовою її максимізації є рівність нулю трьох окремих похідних. Отримаємо систему рівнянь

$$\begin{cases} \frac{dY}{dX_1} = \frac{a_1}{a_0} \cdot \left(\frac{Y}{X_1}\right)^{1+\beta} + \lambda = 0; \\ \frac{dY}{dX_2} = \frac{a_2}{a_0} \cdot \left(\frac{Y}{X_2}\right)^{1+\beta} + \lambda = 0; \\ \frac{dY}{d\lambda} = X_1 + X_2 - C = 0. \end{cases} \quad (10)$$

Її вирішення дозволяє отримати наступні значення змінних

$$X_1 = C \cdot \left(\frac{a_1}{a_1 + a_2}\right)^{\frac{1}{1+\beta}} \quad (11)$$

$$X_2 = C \cdot \left(\frac{a_2}{a_1 + a_2}\right)^{\frac{1}{1+\beta}} \quad (12)$$

$$\lambda = -a_0^\beta (a_1 + a_2) \left[a_1 \left(\frac{a_1}{a_1 + a_2}\right)^{\frac{\beta}{1+\beta}} + a_2 \left(\frac{a_2}{a_1 + a_2}\right)^{\frac{\beta}{1+\beta}} \right]^{\frac{1+\beta}{\beta}} \quad (13)$$

З виразів (11) і (12) витікає, що:

$$X_1 = X_2 \left(\frac{a_1}{a_2}\right)^{\frac{1}{1+\beta}}, \quad (14)$$

$$X_2 = X_1 \left(\frac{a_2}{a_1}\right)^{\frac{1}{1+\beta}}. \quad (15)$$

Підставивши значення X_1 і X_2 в початкове рівняння отримаємо наступні вирази:

$$Y = a_0 X_1 \left[a_1 + a_2 \left(\frac{a_2}{a_1}\right)^{\frac{\beta}{1+\beta}} \right]^{\frac{1}{\beta}}, \quad (16)$$

$$Y = a_0 X_2 \left[a_2 + a_1 \left(\frac{a_1}{a_2}\right)^{\frac{\beta}{1+\beta}} \right]^{\frac{1}{\beta}}. \quad (17)$$

З виразу (14) знаходимо оптимальне значення активної частини основних засобів X_{1opt} :

$$X_1^{opt} = \frac{Y}{a_0} \left[a_1 + a_2 \left(\frac{a_2}{a_1}\right)^{\frac{\beta}{1+\beta}} \right]^{\frac{1}{\beta}}. \quad (18)$$

З виразу (16) також знаходимо оптимальне значення пасивної частини основних засобів X_{2opt} :

$$X_2^{opt} = \frac{Y}{a_0} \left[a_2 + a_1 \left(\frac{a_1}{a_2}\right)^{\frac{\beta}{1+\beta}} \right]^{\frac{1}{\beta}}. \quad (19)$$

Величина оптимального обсягу залучених основних коштів та коефіцієнта їх технологічної структури визначається з виразу:

$$K_{m.cmp}^{opt} = \frac{X_2^{opt}}{X_1^{opt} + X_2^{opt}}. \quad (20)$$

На основі розрахунку рівняння, визначимо оптимальний рівень співвідношення активної та пасивної частини основних засобів.

Отримані результати за останні роки наведено у табл. 3.

Аналіз показує, що спостерігається постійне відхилення вартості основних засобів ПАТ «КЗРК» від їх оптимальної величини. Найменша розбіжність була у 2011 році – 13,2 млн.грн. Оптимальні значення структури основних засобів є єдино можливими, що забезпечують заданий рівень виробництва залізорудної продукції при мінімальних витратах на їх формування. Любі відхилення від їх співвідношення в ту чи іншу сторону приводить до зниження обсягів виробництва (рис.2).

Таблиця 3

Розрахунок оптимальної структури основних засобів ПАТ «КЗРК»

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Товарна продукція, тис.т	6458	7100	7103	6242	3800	5908
Активна частина основних засобів, млн.грн фактичні значення	448,7	441,6	458,7	498,4	499,2	540,3
оптимальні значення	605,1	665,2	665,5	584,8	356,0	553,5
відхилення (+/-)	-156,4	-223,6	-206,8	-86,4	143,2	-13,2
Пасивна частина основних засобів, млн.грн фактичні значення	3169,9	3208,3	3279,7	3294,3	3333,9	3399,4
оптимальні значення	3166,9	3481,8	3483,2	3061	1863,5	2897,2
відхилення (+/-)	3,0	-273,5	-203,5	233,3	1470,4	502,2
Середньорічна вартість основних засобів, млн.грн фактичні значення	3618,7	3649,9	3738,4	3792,7	3833,2	3939,7
оптимальні значення	3772,0	4147,0	4148,8	3645,9	2219,5	3450,8
відхилення (+/-)	-153,3	-497,1	-410,4	146,8	1613,7	488,9
Оптимальна технологічна структура основних засобів	0,160	0,160	0,160	0,160	0,160	0,160

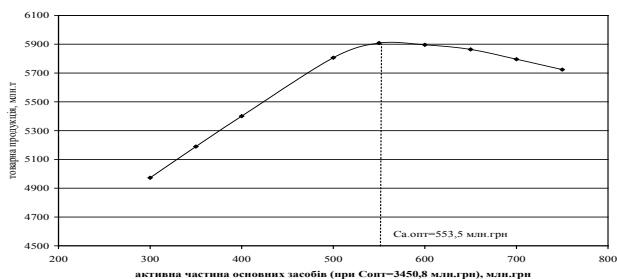


Рис. 2. Залежність результатів виробництва ПАТ «КЗРК» при оптимальній вартості основних засобів за 2011 рік та зміні їх структури (співвідношення активної та пасивної частини)

Економічний ефект від оптимізації структури основних засобів може бути визначений як економія на коштах для забезпечення виробничого процесу та використання зекономлених коштів для випуску додаткової продукції.

Якщо для випуску продукції використовувати тільки оптимальний розмір необхідних для цього основних засобів, то можлива економія коштів розрахована в табл. 4, а її динаміка представлена на рис. 3.

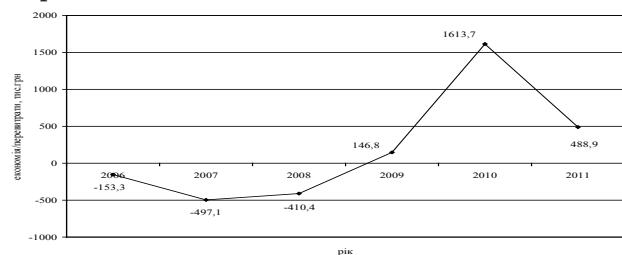


Рис. 3. Динаміка економії коштів при формуванні основних засобів ПАТ «КЗРК» з оптимальною структурою (млн. грн.)

Список літератури:

1. Пиндайк Р. Микроэкономика: пер. с англ. / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд ; науч. ред. В.М. Полтерович, В.И. Данилов – М. : Дело, 2000. – 808 с.
2. Математические методы в экономике : учебник / под общ. ред. д.э.н., проф. А.В.Сидоровича; МГУ им. Ломоносова. – 3-е изд., перераб. – М. : Издательство «Дело и Сервис», 2001. – 368 с.
3. Максимова О.С. Методика визначення ресурсного потенціалу гірничорудних підприємств / О.С. Максимова // Збірник наукових праць ДонДУУ : «Проблеми та сучасна практика ЗЕД в умовах глобалізації та інтеграції». – Серія «Економіка». – Т. VIII. – Вип. 92. – 2007. – С. 352-359.

Максимова Е. С.

Криворожский национальный университет

ОПТИМИЗАЦИЯ СТРУКТУРЫ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ ГОРНОРУДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы формирования оптимальной структуры основных фондов горнорудных предприятий. Предложена модель определения оптимальной структуры основных фондов. Разработана методика управления активной частью основных фондов.

Ключевые слова: оптимальная структура, основные фонды.

Maksymova O. S.

Kryvyi Rih National University

OPTIMIZATION A STRUCTURE OF FIXED ASSETS OF THE MINING ENTERPRISES

Summary

The theoretical aspects of forming optimum structure of fixed assets of the mining enterprises. It is offered model of definition of optimum structure of fixed assets. It is developed a technique of management by active part of fixed assets.

Key words: optimum structure, fixed assets.

Враховуючи те, що зайво витрачені кошти при формуванні нераціональної структури основних засобів могли бути використані як джерело випуску додаткової продукції, економічна ефективність розроблених заходів може бути визначена за рівнем їх рентабельності (табл.4).

Таблиця 4

Ефективність використання основних засобів ПАТ „КЗРК”

Показники	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Середньорічна вартість основних засобів, млн.грн	3618,7	3649,9	3738,4	3792,7	3833,2	3939,7
Прибуток, млн.грн	332,3	302,1	464,5	1331,6	398,5	1983,5
Рентабельність, %	9,18	8,28	12,43	35,11	10,40	50,35
Ефект, млн.грн	-	-	-	51,5	167,7	246,1

$$E_s = 146,8 \cdot \frac{35,11}{100} + 1613,7 \cdot \frac{10,4}{100} + 488,9 \cdot \frac{50,24}{100} = 155,1 \text{ млн.грн}$$

Загальний ефект за аналізований період складе 465,48 млн. грн. середньорічний ефект – 155,16 млн. грн.

Висновки та пропозиції. Таким чином, нами було визначено, що зміна активної частини основних засобів призводить до зростання виробництва товарної продукції більш високими темпами, ніж при зростанні їх пасивної частини. За рахунок оптимізації структури основних виробничих фондів може бути отриманий додатковий обсяг продукції і економічний ефект за три роки складе близько 465,48 млн.грн.

УДК 658:637

Слободян Н. Г.
Малашенко Н. В.

Національний університет харчових технологій

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗРАХУНКАМИ З ПОКУПЦЯМИ ТА ЗАМОВНИКАМИ У МОЛОКОПЕРЕРОБНІЙ ГАЛУЗІ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «БАШТАНСЬКИЙ СИРЗАВОД»

Здійснено аналіз наявної на сьогоднішній день проблеми управління розрахунків з покупцями та замовниками з метою формування методів ефективного управління ними та підтримання рівня платоспроможності суб'єкта господарювання.

Ключові слова: розрахунки з покупцями та замовниками, знижки, дебіторська заборгованість, резерв сумнівних боргів, підприємство.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день питання обліку і аналізу розрахунків з покупцями та замовниками є актуальним. Для вчасного надходження коштів за надані послуги та товари підприємства використовують різні види розрахунків, тому що правильна організація і побудова обліку грошових розрахунків між підприємствами має велике значення, оскільки забезпечує швидке завершення кругообороту оборотних коштів (коштів обігу), перехід їх з товарної форми в грошову.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості та проблеми молочної галузі та ринку плідно розглядали у своїх працях такі вчені, як П.І. Гайдучкий, Т.Г. Дудар, Т.Л. Мостенська, В.О. Рибінцев, П.Т. Саблук та ін..

Питанню дослідження та управління дебіторською заборгованістю підприємств присвячено значну кількість досліджень таких науковців, як Л.В. Погоріляк [4, с. 125], який запропонував використовувати факторинг при управлінні дебіторською заборгованістю підприємств, в залежності від контрагентів: О.В. Бурлакова [1, с. 73], Н.В. Жуков [2, с. 7; 3, с. 52], а також М.Д. Білик [5, с. 256], Ф.Ф. Бутинець [6, с. 318] та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність вирішення питання розрахункових операцій полягає у розробці ефективних етапів управління дебіторською заборгованістю.

Мета статті. Головною метою цієї статті є розробка та вдосконалення етапів управління розрахунковими операціями з покупцями, а також формування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю для вчасного надходження коштів на підприємство для стабільності фінансового стану.

Виклад основного матеріалу. Існують дві основні форми розрахунків: готівкова та безготівкова. Готівкові розрахунки відбуваються за допомогою грошових коштів, які покупець (замовник) вносить в касу за товар (роботи, послуги). При цьому продавець видає покупцю документ, який підтверджує внесення готівки в касу (чек, квитанція).

В Україні безготівкові форми розрахунків з покупцями та замовниками можуть здійснюватися за такими видами: платіжними дорученнями, чеками, акредитивами, векселями, платіжними картками, бартери.

Найпоширенішим розрахунковим документом є платіжне доручення. Це документ, який містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок одержувача.

При розрахунках з постійним покупцем, який здійснює регулярні покупки може використовувати

така форма розрахунків, як акредитив. Акредитив за своєю суттю є договором, що відокремлений від договору купівлі – продажу або іншого контракту, на якому він може базуватися, навіть якщо в акредитиві є посилання на них.

Альтернативною формою розрахунків є розрахунки векселями. Вексель – це цінний папір, який засвідчує беззаперечне зобов'язання векселедавця оплатити у визначений строк вказану у векселі суму векселедержателю. Проте підприємства не поспішають застосовувати при розрахунках векселі, оскільки не всі постачальники готові прийняти їх до оплати. Недостатня поінформованість підприємців щодо переваг і недоліків використання векселів, методику відображення операцій з ними в обліку є однією з головних причин незначного застосування цих розрахунків.

Окрім вищевказаних розрахунків використовується ще такий вид розрахунків, що заснований на заліку взаємних вимог, коли відбувається погашення взаємних вимог постачальників і зобов'язань покупців в різних сумах без здійснення певного платежу, а фактичні платежі проводяться тільки за різницею сум.

Досить часто використовуються і бартерні розрахунки, за якими на вартість отриманих матеріальних цінностей відвантажується готова продукція або надаються послуги. Але бартер не є популярним видом розрахунків. Дана проблема постає через неоднорідну якість наданих послуг або товарів, що ставить під сумнів подальший розвиток бартерних операцій.

Підприємства поступово переходять на використання для здійснення розрахункових операцій електронної системи «Клієнт-банк». Клієнт, виходячи зі своїх технічних можливостей та потужностей обслуговуючого банку, може подавати до банку розрахункові документи як на паперових носіях, так і у вигляді електронних розрахункових документів, використовуючи програмно-технічний комплекс «Клієнт-банк». Банк, що обслуговує платника із застосуванням системи «Клієнт-банк», зобов'язаний перевірити відповідність номера рахунку платника і його коду (номера), що зазначені в електронному розрахунковому документі, і приймати цей документ до виконання лише, якщо вони належать цьому платнику.

Платник може формувати електронні розрахункові документи за допомогою клієнтської частини системи «Клієнт-банк» на підставі належним чином оформлених платіжних доручень, платіжних вимог-доручень, а також з використанням платіжних карток. Електронні платіжні документи, що відправлені до банку, підписують посадові особи підприємства, але замість звичайного, використовується електронний підпис.

Система «Клієнт–Банк» дозволяє контактувати з банком без обмежень у часі, оскільки технічні можливості більшості програмних комплексів дозволяють цілодобово відправляти документи до банку та переглядати отримані звітні. Дана система є актуальною у наш час і рекомендована для запровадження на ПАТ «Баштанський сирзавод».

Для аналізу розрахункових відносин покупців та замовників необхідно розробити систему виконання договірних зобов'язань у кількісному та якісному виразі, який буде подаватись у вигляді звіту за місяць. Даний аналіз можна розглянути на прикладі ПАТ «Баштанський сирзавод» у таблиці 1.

Дебітори ПАТ «Баштанський сирзавод» – це підприємства з різною формою власності. Найбільш висока заборгованість є у підприємств: ТОВ «Гурман Сир», ТОВ «Зоря», ПрАТ «Слобода» і ПуАТ «Молочник». Це свідчить про низьку платоспроможність і можливе банкрутство цих дебіторів. Перед ПАТ «Баштанський сирзавод» постає проблема своєчасності термінів оплати за розрахунками з дебіторами. Методика аналізу виконання договірних зобов'язань (у якісному виразі) представлена у таблиці 2.

За результатами якісного аналізу дебіторської заборгованості видно, що зросло число укладених підприємством договорів (на 16%), кількість договорів, за якими зобов'язання виконуються повністю, зросло на 24%. Збільшилася на 17% кількість договорів, зобов'язання за якими не виконані,

проте їх питома вага в загальній структурі залишилася незмінною.

Таким чином, зростання дебіторської заборгованості на підприємстві свідчить про необачну кредитну політику підприємства, збільшення обсягу продажів та наявності неплатоспроможних дебіторів, які в подальшому можуть стати банкрутами і несвоєчасно розраховуються за своїми боргами.

Отже, підприємство повинно бути зацікавлене у скороченні термінів погашення належних йому платежів, запровадити ефективну систему управління розрахунками для вчасного надходження коштів та коригувати суму резерву сумнівних боргів.

Для вирішення поставлених проблем необхідне прискорення інкасації дебіторської заборгованості. Для цього потрібне вжити таких заходів:

- надання знижок покупцям за скорочення термінів погашення заборгованості, щоб спонукати їх оплатити рахунки до встановленого терміну оплати;
- введення штрафних санкцій за прострочення платежів;
- оформлення угоди з покупцями комерційним векселем з одержанням певного процента за відстрочку платежів;
- відпуск товарів покупцям на умовах передоплати;
- використання механізму факторингу і т. д.

Першим етапом ефективного управління розрахунків з покупцями є надання знижок клієнтам

Таблиця 1

Аналіз виконання договірних зобов'язань ПАТ «Баштанський сирзавод» за жовтень 2013 р. (у кількісному виразі)

№ п/п	Підприємства	По договору, грн	Фактично, грн	Відхилення	Коефіцієнт виконання
1.	Авто ГАЗ ресурс ПН	7796,50	6676,50	-1120,00	0,86
2.	ПАТ «Венеція»	336,20	336,20	0	-
3.	ПрАТ Автопрод	1259,20	1259,20	0	-
4.	ПП Мерко А.А	3435,90	3435,90	0	-
5.	ПАТ «Молочник»	13200,30	-	13200,30	-
6.	Інмаш	4800,10	15300,70	10500,60	3,18
7.	ПрАТ Поділля	6460,60	9460,80	3000,20	1,46
8.	ПрАТ «Клуб Сиру»	6800,80	6600,80	-200,00	0,97
9.	ТОВ Зоря	19980,30	26930,20	6949,90	1,34
10.	ПрАТ «Слобода»	13240,70	16720,80	3480,10	1,23
11.	ПП Шелест Д.В	-	3309,80	3309,80	-
12.	ТОВ «Гурман Сир»	28860,2	6208,2	- 22652,00	0,21

Таблиця 2

Аналіз виконання договірних зобов'язань ПАТ «Баштанський сирзавод» за 9 міс. 2013 р. (у якісному виразі)

№ п/п	Показники	На початок періоду	На кінець періоду	Відхилення (+; -)	Темп зростання (%)
1.	Всього укладено договорів, шт.	244	284	+ 40	1,16
2.	Кількість договорів, за якими зобов'язання виконано повністю, шт.	153	190	+ 37	1,24
3.	Питома вага договорів, за якими зобов'язання виконано повністю в загальному обсязі укладених договорів, (%)	0,63	0,66	+ 0,03	1,05
4.	Кількість договорів, за якими зобов'язання виконані не повністю	91	94	+ 3	1,03
5.	Питома вага договорів, за якими зобов'язання не виконані повністю в загальному обсязі укладених договорів, (%)	0,37	0,33	-0,04	0,89
6.	Кількість договорів, за якими зобов'язання не виконані в призначені терміни	78	91	+ 13	1,17
7.	Питома вага договорів, за якими зобов'язання не виконалися взагалі в загальному обсязі укладених договорів, (%)	0,32	0,32	0	1,00
8.	Припинення зобов'язань, шт.	-	-	-	-
9.	Питома вага договорів, з яких зобов'язання були припинені в загальному обсязі укладених договорів, (%)	-	-	-	-

[7, с. 219]. У зв'язку з цим у процесі формування кредитної політики менеджменту підприємства доцільно розробити шкалу знижок відповідно до термінів швидкої оплати і шкалу штрафів за протерміновані платежі.

Визначаючи розмір знижки, необхідно враховувати, що швидке надходження грошей за реалізовану продукцію повинно принести проценти за середній термін отримання платежів, які компенсують величину наданої знижки. Правильний розрахунок величини знижки дасть змогу збільшити обсяг продажу і встановити швидкий термін оплати за заборгованістю.

Другим етапом управління дебіторською заборгованістю є застосування сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, які прискорюють її переведення в грошову форму оборотних активів. При цьому можуть застосовуватися різні форми рефінансування: факторинг, облік векселів, виданих покупцями продукції, форфейтинг.

Факторинг являє собою фінансову операцію, при якій підприємство-продавець передає право отримання грошей по платіжним документам за відвантажену продукцію банку. За здійснення такої операції банк стягує з підприємства-продавця визначену комісійну плату, яка встановлюється у відсотках до суми платежу. Ставки комісійної плати диференціюються з урахуванням рівня платоспроможності покупця і передбачених строків. Крім того, банк у термін до 3-х днів здійснює кредитування підприємства-покупця у формі попередньої сплати боргових зобов'язань щодо платіжних документів.

За час існування факторингу в Україні було виділено ряд переваг та можливостей, які він надає поряд з іншими інструментами рефінансування:

- гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів у дебіторську заборгованість;
- відсутність застави;
- прискорення оборотності коштів;
- розширення клієнтської бази та встановлення стабільних відносин з покупцями, які матимуть можливість закупати товар з відстрочкою оплати;

Сутність дисконту векселів полягає у їх реалізації на фінансовому ринку. При реалізації векселя банк здійснює операцію з переведення комерційного кредиту в банківський. Платою за реалізацію векселя є певний відсоток від номінальної вартості векселя.

Актуальним видом розрахунків є форфейтинг, який здійснюється за допомогою трансформації комерційного кредиту в банківський кредит. У цьому випадку продаж боргу, оформленого обі-

вими документами (перевідним векселем або перевідним акредитивом), здійснюється на умовах відмови (або форфейтингу) банку від регресу вимог на кредитора (продавця продукції) у разі, якщо боржник (покупець) виявився неплатоспроможним. Банк при виконанні цієї операції бере плату у вигляді дисконту (знижки з ціни).

Підприємство має можливість використовувати й інші методи рефінансування, до яких належить зарубіжний або, як його ще називають, валовий метод. Сутність його полягає в особливих умовах розрахунку, а саме те, що підприємство надає покупцям знижки, які діють до певного періоду часу.

І якщо покупці сплачують за відвантажену продукцію в той час, коли знижка вже не діє, розмір цієї знижки стає розміром штрафу, який необхідно сплатити підприємству. За допомогою цього методу підприємство і зовсім може уникнути появи дебіторської заборгованості, так як покупці будуть намагатися сплатити до закінчення дії знижки.

Третім етапом ефективного управління дебіторською заборгованістю є створення резерву сумнівних боргів. Цей резерв створюється як джерело погашення частини дебіторської заборгованості, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності.

Створення резерву сумнівних боргів дає можливість підприємству швидко реагувати на недоотримання коштів необхідних для нормального функціонування.

Висновки і пропозиції. Отже, найбільшого розповсюдження серед існуючих в Україні форм розрахунків, що використовуються в господарській діяльності підприємств, отримали взаємозалік заборгованостей, розрахунки за допомогою платіжних доручень або вимог-доручень, а також розрахунки за допомогою системи «Клієнт-банк», які рекомендовані для запровадження на ПАТ «Баштанський сирзавод». Вищевказана система з часом може витіснити розрахунки за допомогою платіжних доручень, оскільки розрахунки за допомогою комп'ютерних систем є досить оперативними та прозорими для контролю.

Для збільшення обсягів реалізації та запровадження ефективної системи управління розрахунками з покупцями на ПАТ «Баштанський сирзавод» було запропоновано три етапи управління дебіторської заборгованістю, які мають сприяти швидким термінам оплати за заборгованістю та збільшенням обсягу продажів шляхом застосування системи знижок і створенням резерву сумнівних боргів.

Список літератури:

1. Бурлакова О.В. Вдосконалення обліку розрахунків з афілійованими постачальниками та покупцями / О.В. Бурлакова // Бухгалтерський учет. – 2006. – № 19 – С. 73-78.
2. Жуков В.Н. Перехід до покупця права власності на продукцію і товари: облікові процедури / В.Н. Жуков // Бухгалтерський учет. – 2008. – № 15 – С. 7-14.
3. Жуков В.Н. Постачальник надав покупцю знижку: що повинен знати бухгалтер? / В.Н. Жуков // Бухгалтерський учет. – 2008. – № 3. – С. 52-59.
4. Погоріляк Л.В. Організація обліку і аналізу розрахунків з покупцями і замовниками за національними та міжнародними стандартами / Л.В. Погоріляк // Науковий вісник студентів та аспірантів ЗакДУ. Випуск 2 (07). Матеріали підсумкової науково-практичної конференції студентів та аспірантів ЗакДУ, Ужгород, 2-4 квітня 2007 р. – С. 125-129.
5. Білик М. Д. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / М. Д. Білик, О. В. Павловська, Н. М. Притуляк, Н. Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с. – ISBN 966-574-799-1.
6. Бутинець Ф. Ф. Організація бухгалтерського обліку [Текст] : навчальний посібник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2002. – 591 с. – ISBN 966-8059-10.
7. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання : навч. посібник / О.О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 554 с.

Слободян Н. Г.
Малашенко Н. В.

Национальный университет пищевых технологий

АКТУАЛЬНЫЕ ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ РАСЧЕТАМИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И ЗАКАЗЧИКАМИ В МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ НА ПРИМЕРЕ ПАО «БАШТАНСКИЙ СЫРЗАВОД»

Резюме

Осуществлен анализ имеющейся на сегодняшний день проблемы управления расчетов с покупателями и заказчиками с целью формирования методов эффективного управления ими и поддержания уровня платежеспособности предприятия.

Ключевые слова: расчеты с покупателями и заказчиками, скидки, дебиторская задолженность, резерв сомнительных долгов, предприятие.

Slobodyan N. G.
Malashenko N. V.

National University of Food Technologies

RECENT ISSUES OF SETTLEMENTS WITH BUYERS AND CUSTOMERS AS AN EXAMPLE OF PJSC «BASHTANSKY CHEESE FACTORY»

Summary

The analysis of the currently available management problems Settlements with buyers and customers in order to develop effective methods for managing and maintaining the solvency of the entity.

Key words: settlements with buyers and customers, discounts, receivables business, reserve of doubtful debts, enterprise.

УДК 334.716

Михеенко Е. С.

Донецкий национальный университет

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ЕГО РОЛЬ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассмотрены теоретические аспекты и основные подходы к трактованию понятия «стратегический потенциал». Проведенное исследование позволило выделить основные элементы, связанные с формированием и функционированием стратегического потенциала крупных промышленных предприятий. Показана роль стратегического потенциала в системе управления предприятием.

Ключевые слова: стратегический потенциал, стратегия предприятия, промышленное предприятие, управление предприятием.

Постановка проблемы. Современные условия развития крупных промышленных предприятий являются достаточно сложными из-за наличия многочисленных угроз, как во внешней, так и внутренней среде предприятия. Вследствие дестабилизирующего воздействия факторов внешней среды и возникновения экстремальных условий функционирования перед предприятиями встает необходимость обретения способности к сопротивлению негативным ситуациям.

Условием успешной деятельности предприятия становится хорошо продуманная стратегия управления, а стратегическое управление позволяет сравнивать цели развития с имеющимся потенциалом и приводить в равновесие внешние условия и внутренние возможности их осуществления. В этих условиях одной из главных целей для предприятий становится эффективная реализация стратегического потенциала, что и обуславливает актуальность выбранной темы исследования.

Анализ последних исследований и публикации. Существенный вклад в разработку теоретических и методологических положений обоснования стратегического потенциала промышленных

предприятий внесли работы зарубежных ученых: И. Ансоффа, Ж. Ламбена, Дж. Лафта, М. Портера, А. Томсана, К. Уолша, Д. Хиггинса, Д. Шедела, Ф. Юджина и др. В российской экономической науке теория формирования стратегического потенциала экономических систем частично получила свое развитие в работах Л. Абалкина, А. Агангбьяна, Л. Азоева, А. Градова, В. Леонтьева, В. Веснина, О. Виханского, Е. Кадышева, М. Круглова, Л. Куракова, В. Марковой, Ф. Удалова, Р. Фархутдинова, А. Юданова, А. Яковлева и др. В этих работах при теоретическом обосновании стратегического потенциала экономических систем ключевыми факторами его формирования выступали такие факторы как человеческий капитал, затраты, финансы, производство, указанные преимущества считались определяющими, формирующими стратегический потенциал предприятий регионального промышленного комплекса и соответствовали условиям стабильно развивающейся экономики.

В связи с возрастающей ролью интеллектуального капитала, инновационных технологий значимость этих составляющих при формировании

и оценке стратегического потенциала могут дать несопоставимо больший экономический эффект.

Различные аспекты, связанные со стратегическим потенциалом предприятий, нашли свое отражение в работах таких экономистов, как Л.Ю. Гордиенко [1], Г.И. Кондрацкая [2], О.И. Ковтун [3], А.А. Колесников [4], Е.В. Лагунова [5], Е.В. Лапин [6] и других. Достаточно пристальное внимание направлениям эффективной реализации стратегического потенциала уделяют в годовых отчетах и программах развития предприятий.

Неразрешенные части общей проблемы. Отдавая должное научной и практической значимости трудов вышеназванных авторов, следует отметить, что более детального изучения требуют вопросы, связанные со стратегическим потенциалом именно крупных промышленных предприятий Украины.

Целью работы является изучение современной парадигмы управления стратегическим потенциалом крупных промышленных предприятий, тенденций его формирования и функционирования.

Изложение основного материала исследования. Крупные промышленные предприятия, особенно предприятия тяжелой промышленности, являются основой развития экономики Украины. К крупным предприятиям относятся предприятия, у которых среднеучетная численность работающих за отчетный (финансовый) год превышает двести пятьдесят человек, а объем валового дохода от реализации продукции (работ, услуг) за год превышает сумму сто миллионов гривен [7].

Четко разработанная стратегия управления потенциалом обеспечивает крупному промышленному предприятию выживание в изменяющихся условиях внешней среды, коммерческий успех и устойчивое развитие. Соответственно, управление стратегическим потенциалом предприятия и разработка принципиальных основ данного процесса является необходимым условием для максимальной реализации возможностей субъекта хозяйственной деятельности в динамичной среде его функционирования.

Современное состояние экономики Украины является дифференцированной средой, характеризующейся распределением промышленных предприятий на три группы. Первую группу представляют предприятия, которые развиваются и смогли приспособиться к изменениям во внешней среде; во вторую – те, которые стабилизировали свое положение как рыночное, так и финансовое; третью – те, которые имеют какие-либо ресурсы, но не могут эффективно ими распоряжаться, поэтому иногда находятся на грани банкротства.

Процесс управления потенциалом может включать несколько стадий, основными из которых является формирование, использование и развитие. Формирование потенциала предприятия – это определение стратегических возможностей и ресурсов, способных повысить конкурентоспособность предприятия, выявления резервов потенциала. Использование потенциала предприятия – это вовлечение в оборот тех ресурсов, которые были обнаружены при анализе его потенциальных возможностей. Развитие потенциала – это капитализация потенциала за счет резервов, выход на уровень показателей ведущих предприятий отрасли.

На этапе активизации экономических реформ с целью ускорения после кризисного восстановления промышленности и создания предпосылок для обеспечения долгосрочного экономического роста встает задача формирования современных меха-

низмов промышленной политики, которые позволят модернизировать структуру промышленности на основе повышения доли производства товаров с высокой добавленной стоимостью, прежде всего, высокотехнологичных, наращивание их экспорта, развития внутреннего рынка сбыта, обеспечение притока инвестиций в производственный сектор экономики, налаживание производства продукции, способной эффективно конкурировать с продукцией иностранного производства, повышение энергоресурсной эффективности производств, образование замкнутых циклов производства.

Разработке и реализации мероприятий, направленных на улучшение стратегического потенциала, предшествует определение сущности и составляющих элементов стратегического потенциала предприятия. При всем разнообразии работ по проблемам управления экономическим потенциалом, и в частности возможностью предприятия при необходимости быстро и легко адаптироваться к определенным обстоятельствам с имеющимся у него экономическим потенциалом, на всех уровнях остается нерешенной.

Обобщая материалы в изученных работах [1-6, 8-12], можно выделить 4 основных подхода к определению сущности стратегического потенциала. При ресурсном подходе потенциал рассматривается как совокупность имеющихся ресурсов или таких ресурсов, которые могут быть привлечены со стороны. Этот подход ограничен в применении, так как величина и качество ресурсов прямо не свидетельствуют о том, имеет ли способности и возможности предприятие достичь поставленных целей, успешно функционировать и повышать свою конкурентоспособность. При структурно-функциональном подходе потенциал представляет собой совокупность элементов, каждый из которых выполняет определенные функции. Чем удачнее структура объекта и чем лучше друг другу соответствуют элементы и их функции, тем выше стратегический потенциал. Структурно-функциональный подход не точно отображает сущность стратегического потенциала, так как анализирует фактический уровень выполнения функций, а не совокупные способности и возможности по их выполнению. При целевом подходе стратегический потенциал рассматривается не только как совокупность ресурсов, но и совокупность возможностей относительно их эффективного использования в процессе достижения целей. В соответствии с конкурентным подходом стратегический потенциал является источником конкурентных преимуществ, которые определяют оптимальное развитие предприятия на долгосрочную перспективу.

Таким образом, анализ литературных источников дает возможность утверждать, что исследователи часто объединяют несколько подходов к определению сущности стратегического потенциала. В таком случае можно говорить о смешанном подходе к стратегическому потенциалу, который является наиболее целесообразным. При смешанном подходе осуществляется многокритериальная структуризация элементов стратегического потенциала.

Основными характеристиками стратегического потенциала промышленных предприятий является структура, то есть элементы, его образующие, их взаимосвязь и взаимозависимость, возможности стратегического потенциала (как реализованные, так и нереализованные) ресурсы, необходимые для реализации возможностей конкурентоспособного потенциала; знания, навыки и умения менеджеров, позволяющие ис-

пользовать ресурсы стратегического потенциала предприятия. Поэтому целесообразно выделить следующие элементы стратегического потенциала промышленных предприятий: производственный потенциал, финансовый, инновационный, управленческий, маркетинговый, коммуникационный, мотивационный, трудовой потенциал. Каждый из установленных элементов стратегического потенциала имеет специфические цели использования и развития, находится под влиянием различных факторов и представляет собой сильную или слабую сторону предприятия.

На наш взгляд, стратегический потенциал представляет собой совокупность ресурсов, компетенций и возможностей, которые способны обеспечить эффективное достижение поставленных целей, содействуют адаптации организации к изменяющимся условиям внешней среды и повышению её конкурентоспособности.

Стратегический потенциал предприятия является комплексным понятием, которое сочетает в себе несколько дефиниций (рис. 1).

Стратегический потенциал крупного промышленного предприятия включает в себя совокупность возможностей, резервов его развития при использовании всего имеющегося комплекса факторов влияния, находящихся как на самом предприятии, так и за его пределами.

Основными характеристиками стратегического потенциала крупного промышленного предприятия являются такие аспекты, как ориентация на долгосрочное будущее; отображение ключевых возможностей и компетенций, которые возникли в процессе становления и развития предприятия и являются основой его конкурентных преимуществ; отображение наличия динамических способностей как умение предприятия трансформировать ресурсы, компетенции, возможности в условиях изменяющейся внешней среды. В современных условиях ведения хозяйственной деятельности для эффективной реализации стратегического потенциала промышленного предприятия необходимо отводить особую роль квалификации

персонала и его творческому подходу к выполнению поставленных задач.

Наличие и качество ресурсов и компетенций существенным образом обуславливает и индивидуализирует возможные направления реализации стратегического потенциала предприятия. С точки зрения различных авторов относительно составляющих элементов стратегического потенциала предприятия и степени их детализации в значительной мере отличаются друг от друга. Наиболее распространенными составляющими в представленных подходах являются производственный, трудовой, ресурсный, финансовый, инвестиционный, инновационный и маркетинговый потенциалы.

Считаем, что наиболее целесообразно выделять в структуре стратегического потенциала крупного промышленного предприятия производственный, трудовой, ресурсно-сырьевой, организационно-управленческий, финансовый, инвестиционно-инновационный, маркетинговый и экологический потенциалы. Объединение инвестиционного и инновационного потенциала обусловлено тем фактом, что освоение инноваций и внедрение в производство достижений науки и техники требует от предприятия значительных инвестиций. Выделение экологического потенциала как самостоятельного элемента стратегического потенциала связано с тем, что многие крупные промышленные предприятия, особенно металлургические и химические, являются источниками загрязнения окружающей среды. Следовательно, эффективная реализация стратегического потенциала на этих предприятиях должна быть неразрывно связана с вопросами рационального природопользования.

В системе управления предприятием стратегический потенциал играет следующую роль [17, с. 298]:

- определяет ориентиры развития и является исходной точкой для установления целей предприятия;
- является исходным базисом для разработки стратегии деятельности предприятия;

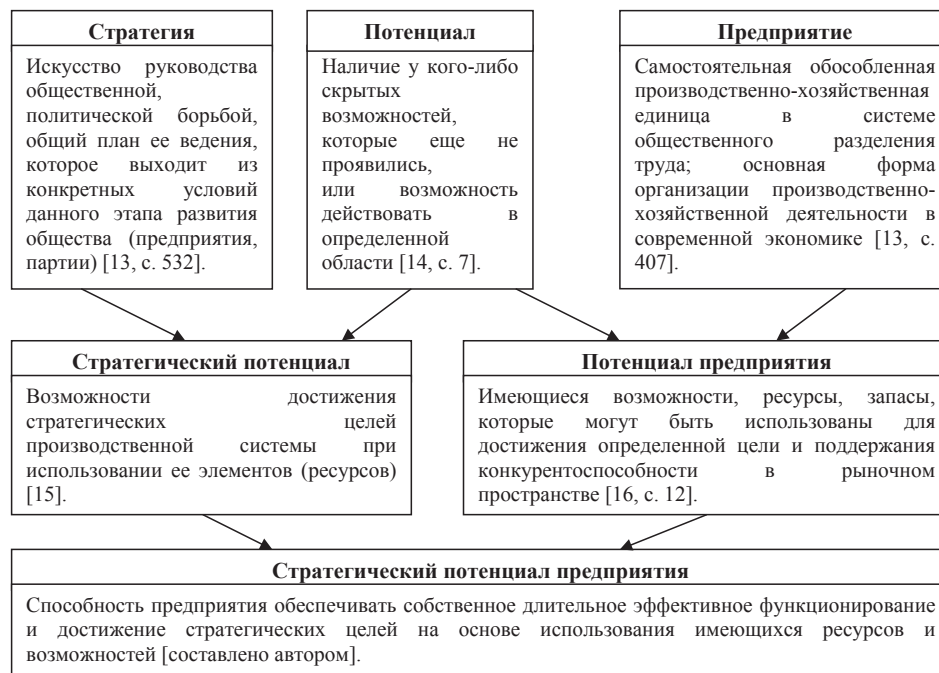


Рис. 1. Схема формирования комплексного понятия «стратегический потенциал предприятия»

- складає основу забезпечення результативності діяльності підприємства;
- являється необхідним умовою забезпечення конкурентоспособності підприємства завдяки визначальним компетенціям, якими володіє підприємство і його персонал;
- характеризує процеси взаємодії всіх підсистем підприємства;
- визначає тип виробництва на підприємстві;
- являється ключовим фактором виживання підприємства при кризових явищах;
- являється інтегральною характеристикою потенціальних можливостей суб'єкта господарювання, які використовуються для визначення вартості підприємства;
- визначає тип реакції підприємства на динамічні зміни во зовнішньому середовищі.

Ефективна реалізація стратегічного потенціалу великих промислових підприємств може сприяти підвищенню рівня конку-

рентоспособності не тільки окремих підприємств, а й економіки України в цілому.

Висновки. Ітак, формування стійкого і відповідного цілям розвитку стратегічного потенціалу підприємства дозволить українським великим промисловим підприємствам не тільки протистояти кризовим явищам в економіці, а й забезпечити стійке розвиток господарювання. Ефективне використання стратегічного потенціалу підприємства передбачає трансформацію всіх видів ресурсів, якими володіє підприємство з використанням наявних компетенцій і в відповідності з можливостями, які існують во зовнішньому середовищі, для підвищення результативності функціонування підприємства і забезпечення його конкурентоспособності.

Перспективи подальших досліджень. В межах подальших досліджень цілесловесно розглянути методологічні підходи к оцінці стратегічного потенціалу підприємства.

Список літератури:

1. Гордієнко Л.Ю. Семантичний аналіз сутності стратегічного потенціалу підприємства як економічної категорії щодо умов трансформаційної економіки / Л.Ю. Гордієнко, Є.В. Швець // Коммунальное хозяйство городов. – 2006. – № 71. – С. 151-157.
2. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент : навчальний посібник / Г.І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
3. Ковтун О.І. Стратегія підприємства : підручник / О.І. Ковтун. – Львів : Новий Світ – 2000, 2009. – 680 с.
4. Колесніков О.О. Управління стратегічним потенціалом підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01. «Економіка, організація і управління підприємством» / О.О. Колесніков. – Харків, 2005. – 18 с.
5. Лагунова Е.В. Стратегічний потенціал компанії і його оцінка / Е.В. Лагунова // Проблеми управління. – 2007. – № 6. – С. 40-44.
6. Ляпин Е.В. Економічний потенціал підприємства : учебное пособие / Е.В. Ляпин. – Сумы : Университетская книга, 2002. – 278 с.
7. Господарський кодекс України станом на 04.07. 2013 р. [Електронний ресурс] // Ліга: закон. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/T030436.html.
8. Миколайчук О.В. Формування стратегічного потенціалу великих текстильних підприємств / О.В. Миколайчук, О.А. Савчук, М.М. Миколайчук, О.В. Бобриньова // Вестник ХГТУ. Економіка і менеджмент. – 1998. – № 1 (3). – С. 43-45.
9. Парасій-Вергуненко І.М. Стратегічний аналіз у банках: теорія, методологія, практика: монографія / І.М. Парасій-Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2007. – 360 с.
10. Пастухова В.В. Стратегічне управління підприємством: філософія, політика, ефективність: монографія / В.В. Пастухова. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2002. – 302 с.
11. Фецир Р.В. Оцінювання і управління потенціалом машинобудівних підприємств / Р.В. Фецир, О.Б. Бортовська // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2007. – № 606. – С. 113-118.
12. Чуйкин А.М. Методологічні основи аналізу стратегічного потенціалу навчаючихся організацій / А.М. Чуйкин // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. – 2010. – № 5. – С. 26-33.
13. Золотогор В. Г. Економіка: енциклопедический словарь / В. Г. Золотогор. – 2-е изд., стереотип. – Мн. : Книжный Дом, 2004. – 720 с.
14. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева та ін. – Донецьк : Цифрова типографія, 2012. – 260 с.
15. Шеховцева Л.С. Стратегічний менеджмент : учебное пособие / Л.С. Шеховцева. – Калининград : Изд-во РГУ им. И. Канта, 2006. – 153 с.
16. Сафонов Ю. М. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / Ю.М. Сафонов, Н.С. Завієна. – Одеса : Апрель, 2011. – 234 с.
17. Рябенко В.В. Місце стратегічного потенціалу в системі управління підприємством / В.В. Рябенко // Формування ринкової економіки. – Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту. – 2012. – Ч. 1. – С. 296-304.

Міхєєнко К. С.

Донецький національний університет

СТРАТЕГІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ВЕЛИКИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЙОГО РОЛЬ У РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Резюме

У статті розглянуто теоретичні аспекти та основні підходи до трактування поняття «стратегічний потенціал». Проведене дослідження дозволило виділити основні елементи, пов'язані з формуванням і функціонуванням стратегічного потенціалу великих промислових підприємств. Показана роль стратегічного потенціалу в системі управління підприємством.

Ключові слова: стратегічний потенціал, стратегія підприємства, промислове підприємство, управління підприємством.

Mikheyenko E. S.

Donetsk National University

STRATEGIC POTENTIAL OF LARGE INDUSTRIAL ENTERPRISE AND ITS ROLE IN ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Summary

The article deals with theoretical aspects and the basic approaches to the treatment of the concept of «strategic potential». This study allowed to identify the main elements associated with the formation and functioning of the strategic potential of large industrial enterprises. The role of the strategic potential in the enterprise management system.

Key words: strategic potential, business strategy, industrial enterprise, enterprise management.

УДК 658.155:005.52:005.915

Носонова Л. В.

Божкова В. В.

Сумський державний університет

ВИКОРИСТАННЯ БАГАТОФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ КОМПАНІЇ DUPONT ДЛЯ ОЦІНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АТ «СУМСЬКИЙ ЗАВОД «НАСОСЕНЕРГОМАШ»

У статті проаналізовано рентабельність власного капіталу машинобудівного підприємства АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» з застосуванням багатofакторної моделі компанії DuPont. Проведено порівняльний аналіз альтернативних вкладань коштів для інвестора.

Ключові слова: рентабельність, власний капітал, рентабельність продажів, ресурсовіддача, коефіцієнт фінансової залежності.

Постановка проблеми. Запорукою стійкого економічного зростання підприємств, особливо в умовах ринкової економіки, виступає фінансова стабільність. Стабільний фінансовий стан підприємств залежить насамперед від раціонального формування джерел фінансування. Проблемним аспектом для більшості підприємств на сучасному етапі є недостатня кількість коштів для формування власного капіталу і, як наслідок, залучення більшої частки запозиченого капіталу, що у подальшому може загрожувати посиленням фінансової нестійкості підприємства. Актуальність теми визначається тим, що кожне підприємство аналізує рентабельність своєї діяльності та постійно здійснює пошук варіантів збільшення капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання рентабельності власного капіталу досліджувалося багатьма науковцями, зокрема такими, як: І. Бланк, О. Василик [1], С. Голов, М. Дем'яненко, К. Ізмайлова, В. Москаленко [2], О. Пластун [2], А. Ковальов, А. Поддєрьогін, В. Сопко [3], Г. Стасюк, А. Шеремет, І. Полякова [4] та інші.

Виділення невідомого раніше частин загальної проблеми. Однак існуючі дослідження потребують подальшого розвитку щодо обґрунтування можливості застосування різних підходів, моделей для аналізу рентабельності власного капіталу промислових підприємств в сучасних умовах господарювання.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування використання багатofакторної моделі фінансового аналізу компанії DuPont для аналізу рентабельності власного капіталу вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Ефективність використання капіталу найкраще характеризується його рентабельністю.

Рентабельність – один із головних вартісних показників ефективності виробництва, який характеризує рівень віддачі активів і ступінь використання капіталу у процесі виробництва [5, с. 165].

Власний капітал – це загальна вартість активів підприємства (матеріальних цінностей, грошових коштів, фінансових інвестицій тощо), які належать йому на правах власності і використовуються в процесі виробничої та іншої підприємницької діяльності.

Його величина та тенденції зміни важливі для прийняття власниками рішення про доцільність або недоцільність продовження і розширення даної діяльності, а для потенційних акціонерів та інвесторів – про перспективу отримання прибутку [1, с. 3].

За формами власний капітал поділяється на інвестований (вкладений або сплачений капітал) та нерозподілений прибуток; за рівнем відповідальності – на статутний та додатковий (нереєстрований) капітал.

Утворюється власний капітал двома шляхами: внесенням власниками грошових коштів та інших активів та шляхом нагромадження суми доходу, що залишається на підприємстві. Тобто складові власного капіталу відображають суму, яку власники передали в розпорядження підприємства як внески, або залишки у формі нерозподіленого прибутку, або яку суму підприємство отримало у своє розпорядження зі сторони без повернення від інших юридичних та фізичних осіб [3, с. 246-247].

У разі ліквідації підприємства відображений у його балансі власний капітал є для зовнішніх контрагентів показником відповідальності й захисту прав кредиторів, а при наданні кредиту за інших однакових умов перевага надається підприємствам, які мають меншу кредиторську заборгованість і більший власний капітал.

Таким чином, власний капітал є основою будь-якої діяльності підприємства, а величина та структура власного капіталу є показником фінансової стійкості та незалежності підприємства.

Підвищення рентабельності власного капіталу досягають шляхом раціонального використання ресурсів підприємства, результатом чого є повернення капіталу з прибутком.

Для аналізу власного капіталу застосовують такі його види: горизонтальний, вертикальний, порівняльний, коефіцієнтний та інтегральний фінансовий аналіз [6, с. 73].

Джерелами інформації для проведення аналізу рентабельності є:

- Форма № 1 «Баланс підприємства»;
- Форма № 2 «Звіт про фінансові результати»;
- Форма № 5 «Звіт про затрати на виробництво» [7, с. 147].

Проаналізуємо рентабельність власного капіталу АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» з застосуванням інтегрального фінансового аналізу. У якості показника вимірювання результативності оберемо інтегральний показник рентабельності власного капіталу (ROE). За методологічну основу для дослідження ROE використаємо схему факторного аналізу, запропонованого фахівцями компанії DuPont (The DuPont System of Analysis) у 1919 році. Ця модель розкриває взаємозв'язок між рентабельністю власного капіталу і основними фінансовими показниками компанії.

Модель факторного аналізу компанії DuPont набула свого визнання у 50-х роках ХХ сторіччя та до 70-х років була домінуючим інструментом фінансового аналізу. На думку багатьох фахівців, своє значення вона зберігає і сьогодні, про що свідчать численні інтерпретації моделі та спроби виділення додаткових факторів для більш поглибленого аналізу [8, с. 192, 199].

У моделі факторного аналізу DuPont вперше декілька показників були пов'язані між собою та наведені у вигляді трикутної структури, у вершині якої знаходився коефіцієнт рентабельності сукупного капіталу (ROA), як результуючий показник, що характеризує віддачу отриману від коштів, інвестованих у діяльність фірми, а в основі – два факторні показники – рентабельність продажів (ROS) та оборотність активів (TAT) [9].

Використаємо модель в такій модифікації: в якості результуючого показника буде коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ROE), а факторами, вплив яких аналізувався, виступили показники, що описували стан операційної та фінансової діяльності підприємства.

Отже, модель факторного аналізу DuPont передбачає розкладення показника RROE на ряд фінансових коефіцієнтів його формування (рис. 1).



Рис. 1. Модифікована модель факторного аналізу DuPont

Як бачимо із представленої моделі, рентабельність власного капіталу залежить від трьох факторів: рентабельності продажів, ресурсовіддачі та коефіцієнту фінансової залежності та розраховується за формулою:

$$R_{ROE} = \frac{P_{\text{ч}}}{K_{\text{в}}} = R_{ROS} \times R_{РВД} \times R_{ЗЛ} = \frac{P_{\text{ч}}}{V_{\text{реал}}} \times \frac{V_{\text{реал}}}{A} \times \frac{D_{\text{кошт}}}{K_{\text{в}}}, \quad (1)$$

де $P_{\text{ч}}$ – чистий прибуток,
 $K_{\text{в}}$ – власний капітал,
 $V_{\text{реал}}$ – виручка від реалізації,
 A – всього активів,

$D_{\text{кошт}}$ – всього джерел коштів.

Рентабельність продажів (R_{ROS}) показує, яку суму операційного прибутку одержує підприємство з кожної гривні проданої продукції, тобто скільки прибутку залишається на підприємстві після покриття собівартості продукції, виплати відсотків по кредитам та сплати податків. Ресурсовіддача ($R_{РВД}$) показує обсяг виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), що припадає на одну гривню коштів, вкладених у діяльність підприємства. Зростання коефіцієнта фінансової залежності ($R_{ЗЛ}$) означає збільшення частки запозичених коштів у фінансуванні підприємства. Якщо його значення наближається до одиниці, то це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство, якщо перевищує одиницю, то це вказує на часткове залучення зовнішнього фінансування.

Визначимо зміну коефіцієнтів рентабельності власного капіталу підприємства АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за 2010-2012 роки. Оскільки коефіцієнт рентабельності власного капіталу розглядається як інтегральний показник ефективності управління підприємством, окремо розглянемо зміну факторних показників моделі.

На основі інформації з фінансової звітності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» за 2010-2012 роки [10] розрахуємо показники моделі факторного аналізу компанії DuPont (табл. 1).

Проаналізуємо динаміку зміни коефіцієнтів моделі факторного аналізу DuPont за 2010-2011 роки та 2011-2012 роки (табл. 2).

Таблиця 1
Розрахунок коефіцієнту рентабельності власного капіталу (R_{ROE}) підприємства АТ «Сумський завод «Насосенергомаш»

№ з/п	Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.
1	Виручка від реалізації, тис. грн.	377292	989403	989852
2	Чистий прибуток, тис. грн.	48827	98599	68587
3	Всього активів (пасивів), тис. грн.	1170395	1079127	1073337
4	Власний капітал, тис. грн.	186682	285281	482872
5	Коефіцієнт рентабельності продажів (R_{ROS})	0,129	0,099	0,069
6	Коефіцієнт ресурсовіддачі ($R_{РВД}$)	0,322	0,917	0,922
7	Коефіцієнт фінансової залежності ($R_{ЗЛ}$)	6,269	3,783	2,223
8	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (R_{ROE})	0,260	0,343	0,141

Таблиця 2
Динаміка зміни коефіцієнтів моделі факторного аналізу DuPont за 2010-2011 роки та 2011-2012 роки підприємства АТ «Сумський завод «Насосенергомаш»

№ з/п	Показники	Відхилення 2011 р.- 2010 р.	Відхилення 2012 р.- 2011 р.
1	Коефіцієнт рентабельності продажів (R_{ROS})	-0,03	-0,03
2	Коефіцієнт ресурсовіддачі ($R_{РВД}$)	+0,595	+0,005
3	Коефіцієнт фінансової залежності ($R_{ЗЛ}$)	-2,486	-1,560
4	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу (R_{ROE})	+0,083	-0,202

Відповідно даних таблиці 2, коефіцієнт рентабельності власного капіталу за порівняльний період 2010-2011 років збільшився і це є позитивною тенденцією, а динаміка зменшення коефіцієнту рентабельності власного капіталу за порівняльний період 2011-2012 років вказує на нерациональне використання ресурсів підприємством АТ «Сумський завод «Насосенергомаш».

За обидва порівняльних періоди відбулося зменшення коефіцієнту рентабельності продажів (R_{ROS}). Зменшення даного показника не є позитивною тенденцією та вказує на зменшення чистого прибутку відносно виручки, отриманої АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» у досліджувані нами роки. На величину рентабельності продажів впливають багато факторів. До її зниження можуть призвести зростання витрат на виробництво продукції, а також падіння попиту на неї. Якщо цей показник має тенденцію до скорочення, то говорять про зниження конкурентоспроможності підприємства на ринку. На нашу думку, необхідно проаналізувати структуру витрат, виявити причини їх зростання. У структурі собівартості потрібно визначити найбільш суттєві статті та можливість їх скорочення без зниження темпів виробництва. Якщо рентабельність продажів знизилася внаслідок падіння обсягів реалізації, слід приділити увагу маркетинговим факторам, а також контролю якості продукції, що випускається. Щоб підвищити цей показник, підприємство повинно орієнтуватися на зміну ринкової кон'юнктури, спостерігати за рівнем цін на продукцію, здійснювати контроль за рівнем собівартості виробленої та реалізованої продукції.

Аналізуючи відхилення коефіцієнту ресурсовіддачі ($R_{РВД}$) за обидва періоди порівняння ми спостерігаємо динаміку щодо його збільшення, це є позитивним, та вказує на збільшення обсягу виручки від реалізованої продукції, що припадає на одну гривню коштів, залучених в усі процеси діяльності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» та на зменшення коштів, вкладених у діяльність підприємства, і з яких у подальшому не був отриманий прибуток.

Найбільший вплив на рентабельність власного капіталу має коефіцієнт фінансової залежності ($R_{ЗАЛ}$), його зростання говорить про збільшення частки запозичених коштів відносно власних і як наслідок, про збільшення залежності підприємства від зовнішніх джерел фінансування. Спостерігаючи за зміною коефіцієнту фінансової залежності АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» ми бачимо, що цей показник зменшується та наближається до 1, що говорить про те, що частка запозичених коштів підприємства зменшилась, що є позитивною тенденцією. Для подальшого скорочення поточних зобов'язань підприємства пропонуємо накопичувати власний капітал за рахунок частки чистого прибутку від реалізації продукції.

Таким чином, рентабельність власного капіталу є найважливішим підсумковим показником, який фокусує увагу на результатах всіх напрямків діяльності підприємства. Максимізація його показника – головне завдання управління підприємством.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу характеризує прибуток, отриманий від 1 гривні вкладених у підприємство коштів, тобто дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого у дане підприємство. Рентабельність власного капіталу по суті є головним показником для стратегічних інвесторів.

Проаналізуємо отримані показники рентабельності власного капіталу підприємства АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» з точки зору інвестора, який вкладає кошти в дане підприємство у 2010, 2011 та 2012 рр., та визначимо, чи було доцільним з позицій альтернативного вкладення коштів (наприклад, банківського депозиту).

Зазвичай рентабельність власного капіталу порівнюють з можливим альтернативним вкладенням коштів в акції інших підприємств, облігації, банківський депозит і т. д., тобто туди, де є можливість отримати більший прибуток.

Мінімальним (нормативним) рівнем прибутковості підприємницького бізнесу оберемо відсоток за банківським депозитом у відповідний період. Розрахунок мінімального нормативного значення коефіцієнту рентабельності власного капіталу за банківським депозитом ($R_{ROE деп}$) проведемо за наступною формулою:

$$R_{ROE деп} = C_d \times (1 - C_{ПП}), \quad (2)$$

де C_d – середня відсоткова ставка за строковими депозитами в національній валюті за звітний період, відн.од.;

$C_{ПП}$ – ставка податку на прибуток, відн. од.

Середня відсоткова ставка за строковими депозитами в національній валюті (C_d) за даними Національного банку України у 2010 р. складала 8,9%, у 2011 р. – 12,4% та у 2012 р. – 14,88%. [11]. Відповідно даних Податкового кодексу України, ставка податку на прибуток у 2010 р. складала 25%, у 2011 р. – 23% та у 2012 р. – 21%.

Для коректного порівняння показників рентабельності власного капіталу (R_{ROE}) та рентабельності власного капіталу за банківським депозитом ($R_{ROE деп}$) слід з показника R_{ROE} вирахувати ставку податку на прибуток ($C_{ПП}$), адже прибуток, отриманий акціонером (інвестором) у вигляді виплат-дивідендів оподатковується відповідно до Податкового кодексу України.

Порівняльні результати показників R_{ROE} та $R_{ROE деп}$ наведені у таблиці 3.

Таблиця 3

Порівняльні результати показників R_{ROE} та $R_{ROE деп}$.

Роки	R_{ROE} , відн. од.	$R_{ROE деп}$, відн. од.	Відхилення
2010 р.	0,195	0,067	+0,128
2011 р.	0,264	0,095	+0,169
2012 р.	0,111	0,118	-0,007

За результатами порівняння показників рентабельності власного капіталу (R_{ROE}) та рентабельності власного капіталу за банківським депозитом ($R_{ROE деп}$) (табл. 3) можна зробити висновок, що найбільш вигідним для інвестицій до АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» був 2011 р. (на 16,9% більше ніж можливий вклад до банківського депозиту); 2010 р. також був сприятливим для інвестування в АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». Показник R_{ROE} у 2012 році менший від показника $R_{ROE деп}$ лише на 0,7%, це говорить про практично рівноцінний вклад інвестора. Але, як відомо, вклад до будь-якого підприємства, в порівнянні з вкладом до банківського депозиту, більш ризиковий через можливість отримання меншого прибутку або втрати вкладених у підприємство коштів. З іншого боку, інвестиції у виробництво приваблюють у довгостроковій перспективі.

Висновки і пропозиції. За результатами застосування трифакторної моделі аналізу рентабельності власного капіталу компанії DuPont можна зробити

висновок, що використовувана система показників моделі не вимагає додаткової організації досліджень для отримання вихідних даних, достатньо лише даних річної фінансової звітності підприємства.

Показник рентабельності власного капіталу (R_{ROE}) дозволяє визначити ефективність використання капіталу, інвестованого у дане підприємство. Щоб прийняти рішення про початок або

припинення вкладання коштів інвестора (акціонера) в підприємство, необхідно провести розрахунок показників R_{ROE} за останні роки і порівняти отримані значення з мінімально можливим рівнем прибутковості за цей період.

Практична значущість отриманих результатів полягає в можливості застосування даного аналізу будь-яким суб'єктом господарювання в Україні.

Список літератури:

1. Орлова В.К., Василик О.Б. Рентабельність власного капіталу нафтовидобувного підприємства (на прикладі ВАТ «Укрнафта») / В.К. Орлова, О.Б. Василик // Вісник Прикарпатського університету ім. В. Стефаника. Економіка. – Івано-Франківськ, 2009. – Вип. 7. – 3 с.
2. Москаленко В.П., Пластун О.Л. Комплексна оцінка фінансового стану підприємства як основа для діагностики його банкрутства / В.П. Москаленко, О.Л. Пластун // Механізм регулювання економіки. – № 2. – 2006. – С. 109-120.
3. Сопко В.В., Панченко Ю.В. Власний капітал акціонерних товариств / В.В. Сопко, Ю.В. Панченко // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – №17.6 – 2007. – С. 246-253.
4. Полякова І.М. Оцінка рентабельності власного капіталу як показника ефективності діяльності підприємства / І.М. Полякова // «Управління розвитком». – 2010. – № 5(81). – С. 50-51.
5. Кубіній Н.Ю., Дідович Ю.О., Попович В.В., Касал М.Я. Рентабельність в системі показників ефективності стратегічного управління / Н.Ю. Кубіній, Ю.О. Дідович, В.В. Попович, М.Я. Касал // Науковий вісник ужгородського університету 2011. – Серія Економіка. Випуск 32. – 2011. – С. 162-166.
6. Воськало Н.М. Аналіз власного капіталу підприємства / Н.М. Воськало // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 721. – С. 73-77.
7. Головченко Т.М., Земська Г.О. Рентабельність як складова частина фінансової стійкості підприємств / Т.М. Головченко, Г.О. Земська // Вестник ХНТУ. – Серія Гуманитарные науки. – № 3(36). – 2009. – С. 147-154.
8. Лукасевич И.Я. Финансовый менеджмент : учеб. пособ. / И.Я. Лукасевич. – М. : Эксмо, 2009. – 768 с.
9. Характеристика многофакторной модели Дюпон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dist-cons.ru/modules/DuPont/section3.html>.
10. Річна звітність АТ «Сумський завод «Насосенергомаш» [Електронний ресурс] / офіційний сайт АТ «Сумський завод «Насосенергомаш». – Режим доступу : <http://nempump.com/ru/company/corporate>.
11. Національний банк України [Електронний ресурс] / офіційний сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

Носонова Л. В.

Божкова В. В.

Сумской государственной университет

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МНОГОФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ КОМПАНИИ DUPONT ДЛЯ ОЦЕНКИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ СОБСТВЕННОГО КАПИТАЛА АО «СУМСКИЙ ЗАВОД «НАСОСЭНЕРГОМАШ»

Резюме

В статье проанализирована рентабельность собственного капитала машиностроительного предприятия АО «Сумский завод «Насосенергомаш» с применением многофакторной модели компании DuPont. Проведен сравнительный анализ альтернативных вложений средств для инвестора.

Ключевые слова: рентабельность, собственный капитал, рентабельность продаж, ресурсоотдача, коэффициент финансовой зависимости.

Nosonova L. V.

Bozhkova V. V.

Sumy State University

MULTIFACTOR DUPONT MODELS USE FOR RETURN ON EQUITY BASIS ASSESSMENT OF PUBLIC JSC «NASOENERGOMASH SUMY»

Summary

This paper analyzes the return on equity basis of machine-building enterprise Public JSC «Nasosenergomash Sumy» using multifactor DuPont models. A comparative analysis of alternative funds investments for investors has been done.

Key words: profitability, equity, return on sales, resource efficiency, financial dependence coefficient.

ДЛЯ НОТАТОК

НАШІ АВТОРИ

1. Андріїв Наталія Миколаївна – старший викладач Східноєвропейського слов'янського університету
2. Базилева Анна Іванівна – кандидат економічних наук, доцент Міжнародного університету «МІТСО»
3. Болдирєва Людмила Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка
4. Борейко Володимир Іванович – доктор економічних наук, доцент Міжнародного економіко-гуманітарного університету імені академіка Степана Дем'янчука
5. Борисова Світлана Євгенівна – кандидат економічних наук, доцент Донбаської державної машинобудівної академії
6. Борісов Олег Григорович – кандидат економічних наук, доцент Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
7. Бурдейна Людмила Іванівна – доцент кафедри економічної кібернетики Вінницького національного аграрного університету
8. Бусарєва Тетяна Геннадіївна – асистент кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
9. Варцаба Віра Іванівна – кандидат економічних наук, професор Ужгородського національного університету
10. Вітюк Марина Олександрівна – студентка Вінницького національного аграрного університету
11. Гайдей Дарія Олександрівна – асистент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету
12. Герасименко Богдан Олександрович – студент Національного університету харчових технологій
13. Горбачук Василь Михайлович – кандидат фізико-математичних наук, старший науковий співробітник Інституту кібернетики імені В. М. Глушкова Національної академії наук України
14. Горняк Ольга Василівна – доктор економічних наук, професор Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
15. Гуцул Ярослава Валеріївна – аспірант Буковинського державного фінансово-економічного університету
16. Денисова Катерина Юріївна – аспірант кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету
17. Джемелінська Леся Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
18. Дзюбенко Надія Олександрівна – аспірант кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
19. Довбня Світлана Борисівна – доктор економічних наук, професор Національної металургійної академії України
20. Дунська Алла Рашидівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
21. Дяченко Михайло Васильович – студент Вінницького торговельно-економічного інституту
22. Журавльов Олексій Володимирович – доцент, кандидат економічних наук Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
23. Захарова Анастасія Сергіївна – студентка Донецького національного університету
24. Зеленська Марина Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
25. Золотко Валерія Андріївна – студентка Донецького національного університету
26. Зоріна Олена Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувача кафедрою «Маркетинг» Української державної академії залізничного транспорту
27. Камоцька Наталія Іванівна – магістр економічних наук, доцент Міжнародного університету «МІТСО»
28. Карнаушенко Алла Сергіївна – аспірант кафедри обліку і аудиту та фінансів Херсонського державного аграрного університету
29. Корзун Олександр Андрійович – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
30. Косміна Юрій Михайлович – аспірант кафедри менеджменту персоналу та адміністрування Національного університету «Львівська політехніка»
31. Кравець Ірина Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент Хмельницького національного університету
32. Крижановський Ростислав Олександрович – доктор економічних наук, професор Християнського гуманітарно-економічного відкритого університету
33. Круглякова Віра Володимирівна – аспірант кафедри менеджменту Львівського національного університету імені Івана Франка
34. Кузьменко Світлана Сергіївна – асистент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
35. Куклюк Вікторія Сергіївна – студентка Хмельницького національного університету
36. Кущенко Дмитро Ігорович – аспірант кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Академії митної служби України
37. Ладунка Ілона Сергіївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємств Бердянського державного педагогічного університету
38. Лига Аліна Олегівна – студент Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
39. Лісун Яніна Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент Київського національного університету технологій та дизайну

40. Лозинська Інна Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки і контролінгу Сумського національного аграрного університету
41. Лозовський Олександр Миколайович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту
42. Лупенко Антоніна Миколаївна – лаборант кафедри прикладної економіки Одеського інституту фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
43. Мазур Олена Євгеніївна – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
44. Максимова Олена Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент Криворізького національного університету
45. Малащенко Наталія Володимирівна – магістр Національного університету харчових технологій
46. Медова Анастасія Володимирівна – здобувач наукового ступеня кандидата наук Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
47. Метцгер Анастасія Андріївна – магістр Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара
48. Мірошниченко Ганна Олександрівна – асистент кафедри менеджменту Української академії банківської справи Національного банку України
49. Міхєнко Катерина Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету
50. Носирєв Олександр Олександрович – кандидат географічних наук, доцент кафедри фінансів Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут»
51. Павлов Костянтин Вікторович – проректор з наукової роботи Іжевського інституту управління, завідувач кафедри економіки Камського інституту гуманітарних та інженерних технологій
52. Пархоменко Тетяна Володимирівна – студент Київського національного університету технологій та дизайну
53. Петренко Вікторія Сергіївна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства Херсонського державного університету
54. Петухова Віолетта Олегівна – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
55. Пішенін Ігор Костянтинович – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Міжнародного університету «Україна»
56. Попова Наталія Іванівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри «Облік, аналіз і аудит» Донецького національного університету
57. Руденко Олена Владиславівна – студент Національної металургійної академії України
58. Савицька Наталія Леонідівна – доктор економічних наук, доцент Харківського державного університету харчування та торгівлі
59. Сахацький Микола Павлович – доктор економічних наук, професор Одеської державної академії будівництва та архітектури
60. Сердюк Ганна Валеріївна – здобувач Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
61. Сеніна Анастасія Олександрівна – аспірант кафедри оподаткування Харківського національного університету імені Семена Кузнеця
62. Сідоров Вадим Ігорович – кандидат економічних наук, професор Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
63. Слободян Наталія Геннадіївна – кандидат економічних наук, доцент Національного університету харчових технологій
64. Сочка Катерина Андріївна – старший викладач кафедри фінансів і банківської справи Ужгородського національного університету
65. Столярчук Ярослава Михайлівна – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
66. Татомир Ірина Любомирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка
67. Тігаренко Галина Борисівна – докторант Національного університету державної податкової служби України
68. Хімченко Андрій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент Донецького національного університету
69. Хмель Валентина Іванівна – старший викладач кафедри економічної теорії Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
70. Хмель Сергій Миколайович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної теорії Національного аерокосмічного університету імені М. Є. Жуковського «Харківський авіаційний інститут»
71. Храброва Олена Вікторівна – аспірант кафедри маркетингу Донецького державного університету управління
72. Чала Юлія Валеріївна – кандидат економічних наук, доцент Української академії банківської справи Національного банку України
73. Шевченко Тетяна Петрівна – викладач Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
74. Ширяєва Богдана Олександрівна – студент Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»
75. Штанько Ольга Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія KB № 11465–338P від 07.07.2006 р.

Рекомендовано до друку вченою радою Одеського національного університету
імені І. І. Мечникова. Протокол № 8 від 22.04.2014 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим. Зам. № 21/04.
Видавництво і друкарня Видавничий дім «Гельветика»
73034, м. Херсон, вул. Паровозна, 46-а, офіс 105
Тел.: +38 (0552) 39 95 80
www.helvetica.com.ua; E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 4392 від 20.08.2012 р.