

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
СХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ВОЛОДИМИРА ДАЛЯ

ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ
науково-виробничий журнал

№ 3 (7), 2012

Луганськ 2012

**ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ
РЕФОРМ**
№ 3(7) 2012
НАУКОВО-ВИРОБНИЧИЙ ЖУРНАЛ

ЗАСНОВАНО У 2010 РОЦІ

Засновник Східноукраїнський
національний університет імені
Володимира Даля

Журнал зареєстровано в Міністерстві
юстиції України

Свідоцтво про державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 17412-6182Р
від 06.01.2011 р.

ISSN 2221-8440

**TIME DESCRIPTION OF ECONOMIC
REFORMS**
№ 3(7) 2012
THE SCIENTIFIC AND PRODUCTION
JOURNAL
WAS FOUNDED IN 2010

Founder Volodymyr Dahl East Ukrainian
National University

Registered by
the Ministry of Yustice of Ukraine

Registration Certificate
КВ №17412-6182Р
dated 06.01.2011

ISSN 2221-8440

**Журнал внесено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть
публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів
доктора та кандидата наук (економічні науки).
Постанова президії ВАК України від 31 травня 2011 р. № 1-05/5
Бюлетень ВАК № 7, 2011 р.**

Головний редактор: Калінеску Т. В., докт. екон. наук, проф.

Редакційна колегія: Бобильова А.З., докт. екон. наук, проф.; Даніч В.М., докт. екон. наук, проф.; Житна І.П., докт. екон. наук, проф.; Житний П.С., докт. екон. наук, проф.; Заблудська І.В., докт. екон. наук, проф.; Закжевський Ю., канд. екон. наук; Йонова І., канд. екон. наук, доц.; Костирко Л.А., докт. екон. наук, проф. (**заступник головного редактора**); Левашова Л., канд. екон. наук; Рамазанов С.К., докт. екон. наук, докт. техн. наук, проф. (**голова редакційної колегії**); Третяк В.В., докт. екон. наук, проф.; Чиж В.І. докт. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар: Ліхоносова Г. С., канд. екон. наук.

Відповідальний за випуск: Заблудська І. В., докт. екон. наук, проф.

Рекомендовано до друку Вченою радою Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (протокол № 1 від 28 вересня 2012 р.).

Відповідальність за достовірність фактів, цитат, власних імен, географічних назв, назв підприємств, організацій, установ та іншої інформації несуть автори статей. Висловлювані у статтях думки можуть не співпадати з точкою зору редакційної колегії та не покладають на неї ніяких зобов'язань.

Передруки і переклади дозволяються лише за згодою авторів та редакційної колегії.

ISSN 2221-8440

© Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, 2012
© Volodymyr Dahl East Ukrainian National University, 2012

*Номер пропонує***БЛОГ ГОЛОВНОГО РЕДАКТОРА****Калінеску Т. В.**

«Час рахувати підсумки чи збирати каміння?» 5

ТЕМАТИЧНІ РУБРИКИ• **Економіка та підприємництво****Гончаров В. М., Пожидаєв А. Є.**

Споруди закритого ґрунту як стратегічна складова державної земельної політики 6

Дідух О. В.

Аналізування тенденцій розвитку аутсорсингових операцій на світовому та українському ринках 10

Захаров С. В.

Модернізація угольної промисленности в інноваційній економіке 16

Карпенко Н. В.

Потенціал розвитку галузі й підприємства: методика оцінювання 19

Матросова Л. М.

Проблеми реформування житлово-комунального господарства України 24

Труніна І. М.

Особливості конкуренції у підприємницькій діяльності в умовах глобалізаційних процесів 30

• **Податки та бюджетна політика****Корецька-Гармаш В. О., Кирилов О. Д., Кримова Ю. В.**

Оцінювання ефективності адміністрування податків на прикладі Ленінської МДПІ в м. Луганську 35

Рудніченко Є. М.

Еволюція Державної митної служби України (1991 – 2012 рр.) у контексті впливу на економічну безпеку країни та суб'єктів ЗЕД 42

• **Фінанси та банківська справа****Антіпов О. М., Недобєга О. О.**

Функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні 46

Русул Л. В.

Шляхи покращення регуляторної політики на ринку страхових послуг України 51

• **Менеджмент****Романовська Ю. А., Боровська М. Ю.**

Вплив інноваційних знань на стратегічний розвиток суб'єктів господарювання 57

Тюленєв Г. Д.

Природа діяльності вищого навчального закладу як економічного агента 61

• **Управління сучасним підприємством****Должанський І. З.**

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства в умовах глобалізації 67

Зось-Кіор М. В.

Вплив елементів внутрішнього середовища системи управління земельними ресурсами аграрних підприємств на її ефективність 72

Калінеску Т. В.

Використання рефлексивних технологій для розвитку виробничої демократії на підприємствах 78

Лепьохіна І. О.

Основні складові мотивації системи організації оплати праці на підприємстві 85

Мазур А. В.

Оцінювання технічного стану структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва 90



• **Соціальна економіка**

Бурлуцький С. В. Методологічне підґрунтя формування моделей соціальної політики	96
Заблудська І. В. Результати рейтингової оцінки рівня соціально-економічної безпеки регіону	102
Зеленко О. О., Наталенко М. О. Роль соціальних інвестицій у соціалізації економічних відносин між суб'єктами господарювання та суспільством	106
Колосов А. М., Штапаук Г. П. Параметризація чинників споживчого попиту в умовах соціально-економічної стратифікації суспільства	112
Коренєв Е. Н., Бандилко О. С. На шляху до корпоративної стійкості: діалектика категорій соціалізації підприємства	118
Ліхоносова Г. С. Соціальне відторгнення : напрями прояву в Україні	124
Сумцов В. Г., Перегудова Т. В. Особливості людського розвитку в Україні	131
Шаповалова Т. В. Розвиток соціального капіталу : значення та сучасна практика на підприємствах у Китаї	137

• **Міжнародні економічні відносини**

Брикман Т. А. Развитие венчурного инвестирования на основе механизмов государственно-частного партнерства в Израиле	146
Левашова Л., Саввин Н. Развитие польско-украинского экономического сотрудничества	152

• **Економіка регіону**

Солоха Д. В. Методологічні основи управління інноваційним потенціалом промислового регіону	160
Рамазанов С. К., Докучаєв Ю. О., Воронова Г. Г. Оцінка економічної безпеки Краснодонського району Луганської області в умовах кризи	168

НОВИНИ НАУКИ ТА ПРАКТИКИ

підсумки проведення Міжнародного форуму інноваційних проектів студентів, аспірантів і молодих учених "Соціально-економічний, екологічний та гуманітарний розвиток регіонів"	176
---	-----

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ

Нові видання економічної літератури	178
-------------------------------------	-----

ВІТАЄМО ЮВІЛЯРА

Напередодні Дня народження завідувача кафедри «Оподаткування» СНУ ім. В. Даля, головного редактора науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ» проф. Тетяни Василівни Калінеску	180
---	-----

ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ

Кафедра «Оподаткування» СНУ ім. Володимира Даля проводить засідання Круглого столу з проблем оподаткування «Податкова політика: стратегія соціального розвитку», в рамках якого відбудеться III-я Міжнародна науково-практична Internet-конференція	184
--	-----

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

	186
--	-----

ВИМОГИ

щодо змісту та оформлення статей до науково-виробничого журналу
«ЖУРНАЛ ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»



ЧАС РАХУВАТИ ПІДСУМКИ ЧИ ЗБИРАТИ КАМІННЯ?

Підходить до кінця пора відпусток, на порозі вже осінь, і як кажуть, «курчат по осені рахують». Так що можна підводити певні підсумки за перше півріччя та робити плани на предмет щось змінити до кінця року чи, якщо встигнемо, до нових виборів в українській Парламент.

Жарке серпнєве сонце трохи приспало нашу енергію, але не згасило полум'я наших бажань до нових дій, розширення переліку наших досягнень, намагання йти у ногу з часом. Так, публікації цього номеру мають підбір статей, що висвітлюють соціально-економічні аспекти діяльності як на рівні держави, регіону, так і на рівні підприємств. І це не випадково, бо напередодні виборів не можна не торкатись цих питань, та не оцінювати підсумки дії Податкової та Пенсійної реформ в Україні. Безумовно, точки зору щодо ефективності (позитивності) цих дій розходяться і у наших авторів, і у певного українського електорату, але ми будемо і надалі висвітлювати різні підходи, думки та переконання щодо питань, які турбують сьогодні українське суспільство.

Тому ми будемо щиро вдячні нашим авторам, якщо вони підкажуть нові теми для обговорення, які викличуть певний інтерес не тільки у українських читачів, але й у наших колег – читачів, авторів та опонентів країн дальнього й ближнього зарубіжжя, всіх тих, хто співпрацює з нашим виданням. Ми відкриті до співпраці й готові сприймати досить самокритично будь-яку інформацію, пам'ятаючи, що це буде сприяти тільки удосконаленню нашої спільної роботи, поліпшенню зворотного зв'язку з нашими читачами.

Ми ще збираємо каміння до нашого «саду» видань, де кожна стаття – це дерево, яке може прорости своїм корінням у добрі справи, надихнути на нові звершення, показати приклад - як слід робити, щоб наш «сад» зацвів та приніс свої плоди, які будуть до смаку усім, хто розкриває сторінки нашого журналу.

Бажаємо усім творчої наснаги, енергії, успіхів у досягненні поставленої мети, виконання задуманих планів, окремих задач та здійснення певних сподівань.

Головний редактор науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»



Т.В. Калінеску



УДК 332.2.021

ГОНЧАРОВ В. М., ПОЖИДАЄВ А. Є.

**СПОРУДИ ЗАКРИТОГО ГРУНТУ ЯК СТРАТЕГІЧНА СКЛАДОВА
ДЕРЖАВНОЇ ЗЕМЕЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ**

У статті розглянуті проблеми використання земельних ресурсів в Україні, крім того було проведено аналіз агропродовольчого сектору України, а також запропонована стратегія щодо розвитку агропродовольчого сектору, як галузі національної економіки. На основі проведеного аналізу було сформовано концептуальну складову стратегічного розвитку агропродовольчого сектору, а також розроблено методичний підхід, що дозволяє реалізувати процес стратегічного цілепокладання для агропродовольчого сектору як галузі національної економіки.

Ключові слова: агропродовольчий сектор, земельні ресурси, споруди закритого ґрунту, ринок землі, клімат.

Постановка проблеми. Україна, яка володіє найкращими в світі кліматичними і природними умовами для виробництва сільськогосподарської продукції, внаслідок своєї технологічної відсталості, не здатна на сьогоднішній день забезпечити своє населення доступною за ціною і якістю продукцією. Це пов'язано з тим, що виробництво сільськогосподарської продукції значно знизилося в порівнянні з 1990р., А також на внутрішньому ринку України відбувається заміщення національного виробника за рахунок імпорту [3].

Всі реформи, які проводилися в сільському господарстві, були спрямовані на ліквідацію великих колективних та державних господарств. Однак створити ефективне фермерство в Україні не вдалося. За час реформ українське село втратило свої позиції на світовому ринку, також були втрачені 2/3 сільськогосподарського обладнання: тракторів, комбайнів, зернозбиральних машин і вантажних автомобілів.

Крім того, прийнято вважати, що відсутність ринку землі є головною причиною відсутності інвестицій в агропродовольчому секторі. Однак якщо подивитися більш системно то інвестиції відсутні не тільки в сільському господарстві, а й в цілому по всій економіці України. Основною причиною інвестиційної пасивності є не тільки світова фінансова криза 2008р. і стримування ділової активності, а й слаб-

кий розвиток інститутів ринкової економіки.

В результаті, через неефективне і масштабного використання земельних ресурсів, якість українських чорноземів ризикує знизитися до "точки неповернення".

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Формування напрямків стратегічного розвитку агропродовольчого сектору, ефективного використання наявного потенціалу вимагає застосування концептуальних положень представлених в роботах А. Богданова, В. Вернадського, А. Уймова. Крім того слід врахувати розробки вітчизняних фахівців та вчених, які вивчають проблеми стратегічного розвитку економіки України, в тому числі її окремих секторів і галузей Т. Бауліна, Я. Белінської, З. Варналія, В. Воротіна, В. Гончаровима, Г. Губерної, І. Денисенка, В. Дорофійенка, Я. Жаліло, М. Жукома, Н. Корецького, А. Поважного, С. Поважного, Ф. Поклонського, А. Філіпенка.

Мета статті. Метою статті послужила вищевикладена проблематика Вирішення питань ефективного використання земельних ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольство, його виробництво, розподіл і споживання представляють собою найважливіші елементи функціонування світової господарської системи. Багато країн, особливо розвинені держави, активно підтримують своїх сільгоспвироб-



ників. Таким чином, незважаючи на великі витрати, вони на світових ринках складають конкуренцію тим країнам, де виробництво є потенційно ефективним через сприятливих природних умов [1, с. 123].

Слід звернути увагу на головне джерело виробництва продовольства - сільське господарство. Ця сфера світової економіки безпосередньо пов'язана з життям 45,3% населення. Якщо в розвинених країнах в цій сфері зайняті не менше 5% активного населення, то в країнах, що розвиваються, а також у країнах Африки та Азії цей відсоток становить більше 60%.

У сучасній структурі сільськогосподарського виробництва відбулися зрушення, пов'язані з підвищенням частки продовольчих і зниженням частки технічних культур. Основою харчування людини залишається зерно

Як відомо, базою для сільськогосподарського виробництва є земельні ресурси. Великими розмірами таких ресурсів мають Австралія, Північна Америка і Нова Зеландія. Україна завдяки своєму розташуванню також має сприятливі умови для сільськогосподарського виробництва. Однак для України проблема забезпечення продовольчої безпеки має особливо важливе значення, що визначається, перш за все, сучасним станом розвитку вітчизняного агропромислового комплексу, нарощування виробництва в якому відбувається переважно екстенсивним шляхом. Ситуацію загострюють періодичне «ручне» втручання держави у функціонування аграрного сектора і незакінчену реформа земельного ринку. Разом з тим, сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування переважної більшості сільськогосподарських культур і потужний людський потенціал дозволяють Україні не тільки забезпечити власну продовольчу безпеку, а й стати активними гравцем на світовому ринку продовольства. Потім необхідно прискорити процеси реформування аграрного сектора України, що вимагає істотної модернізації в напрямку розвитку підприємницької діяльності на селі, впровадження інноваційних технологій у виробництво, забезпечення прибутковості товаровироб-

ників, а також розвитку соціальної інфраструктури та розвитку сільських територій.

Враховуючи вищевикладені проблеми, можна стверджувати, що формування стратегії розвитку агропродовольчого сектору України є завданням національної безпеки, актуальність якої визначається значущими змінами зовнішнього середовища: від змін клімату до виснаження ґрунтів.

У процесі формування стратегії для агропродовольчого сектору України доцільно визначити доміанти, які на подальших етапах стануть основною формування програми розвитку даної галузі економіки.

Відомо, що Україна володіє 25% світових чорноземів. Однак вона використовує земельні ресурси масштабно і неефективно. В останні роки значимість природних ресурсів, які можуть бути використані для виробництва продуктів харчування та біопалива значно збільшилася. У подібних умовах країна, що володіє такими ресурсами, повинна мати чітку стратегію їх використання, інакше вона ризикує стати об'єктом глобальних економічних стратегій.

На наш погляд, при реалізації стратегічного вибору для агропродовольчого сектору, як галузі економіки, пріоритетом для України має стати її внутрішня орієнтація. Це обумовлено декількома причинами: проблемами продовольчої безпеки, які не вирішені в Україні; високим рівнем протекціонізму глобальних ринків продовольства та жорсткою конкуренцією; невідповідними стандартами виробництва с/г продукції та продуктів харчування в Україні. Крім того, концепція сталого розвитку формує обмеження для реалізації стратегії експортної орієнтації галузі.

Крім того, якщо врахувати ризики, пов'язані з поверненням до екстенсивного системи виробництва, зміною клімату [2], то стає очевидним, що недоцільним є не тільки екстенсивний розвиток, але і не всі методи інтенсифікації виробництва, які були використані раніше, зможуть задовольнити існуючий попит, як за кількісними, так і за якісними характеристиками. Виходячи з цього, продовольча безпека по ряду продуктів харчування може бути забезпе-





чена із застосуванням технологій, що дозволяють радикально збільшити ефективність виробництва в агропродовольчому секторі. В якості базової технології виробництва рекомендується вибрати виробництво в спорудах закритого ґрунту.

Вирощування сільськогосподарських культур у спорудах закритого ґрунту в останні десятиліття зазнало значних змін. Основними факторами інтенсифікації в тепличному овочівництві є, насамперед, параметри мікроклімату: добрива, харчування, сортовий склад, регулювання температури і вологості в оптимальних для кожної культури показниках. Регулювання мікроклімату при цьому може проводитися у двох режимах: автоматичному і ручному.

Тепличне овочівництво - це інтенсивна форма використання землі і характеризується високим ступенем технологічного розвитку. Регулювання в теплицях умов, при яких вирощують культури (температура, живлення рослин, вологість, вміст вуглекислоти в повітрі, а при певних умовах і світло), забезпечує високу продуктивність. До того ж виробництво протягом року можна набагато продовжити: помідори, червоний перець, огірки одержувати протягом 9 місяців, інші рослини - цілий рік (наприклад, троянди, хризантеми, гвоздики, салат, редиска та ін.)

Технології агропромислового виробництва є досить розробленими. На сучасному аграрному ринку є ряд фірм, які виконують весь комплекс робіт, пов'язаних з проектуванням, виготовленням, комплектацією і будівництвом сучасних фермерських та індивідуальних теплиць. Пропонуються також непогані готові металеві каркаси для великогабаритних плівкових теплиць цілорічного використання.

Рентабельність вирощування овочів, квітів або розсади цих культур у спорудах закритого ґрунту залежить від своєчасного проведення підготовчих робіт та забезпечення необхідними коштами, матеріалами та обладнанням. При підготовці теплиць до посадки нової культури необхідно в суворій послідовності виконати цілий ряд робіт і процесів: очищення і знезараження тепличних конструкцій, дезінфекцію ґрунтів, внесення добрив, обробіток ґрунту

(фрезерування), укладання надґрунтовому реєстрів, маркування, вологозарядні полив (при необхідності). Використання даної технології виробництва вимагає підготовки професійних кадрів, що є завданням державного стимулювання розвитку галузі. Підготовка вузьких фахівців, орієнтованих на виробництво в закритих ґрунтах, дасть швидкий старт розвитку даного стратегічного напрямку.

В цілому тепличне овочівництво є найбільш науково насиченим, складним і високоінтенсивним індустриальним сектором сільськогосподарського виробництва, яке забезпечує виробництво ранніх овочевих і зелених культур.

Крім того, орієнтація агропродовольчого сектору Україна повинна бути спрямована на підвищення професіоналізму виробників. Для реалізації даних підходів потрібні соціальні програми, які посприяють реабілітації жителів сільської місцевості. Адже вони протягом тривалого періоду становили основне джерело кадрів для даної галузі економіки. З метою відновлення села доступ сільських жителів до профільної освіти повинен бути гарантований державою, що може бути становитим державної програми розвитку агропродовольчого комплексу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Визначено в результаті аналізу агропродовольчого сектору України, що Україна, яка має найкращі у світі природні та сприятливі кліматичні умови для сільськогосподарського виробництва, внаслідок технологічної відсталості та нераціональної організації реформованого за неоліберальної моделі аграрного сектора сьогодні не здатна забезпечити своє населення доступною за ціною і достатньою за стандартними нормам харчовою продукцією. Виробництво сільськогосподарської продукції на душу населення скоротилося в докризовому 2007 р. порівняно з 1990 р. на 40%. Крім того, на внутрішньому ринку відбувається заміщення вітчизняної продукції імпортною внаслідок більш високої її конкурентоспроможності, досягнутої за рахунок використання більш передових, ніж в Україні, технологій. Запропоновано рекомендації щодо фо-

рмування державної стратегії розвитку агропродовольчого сектору України, спрямовану на сприяння впровадженню технологій виробництва в закритому ґрунті. Також визначено необхідність в державному фінансуванні програм розвитку агропродовольчого сектору та підготовки кадрів для реалізації проектів сільськогосподарського виробництва.

Література

1. Мировая экономика: учеб. пособ. для вузов / под ред. проф. И. П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 575 с.
2. Протидія глобальній зміні клімату у контексті Кіотських домовленостей: український вимір – К. : НІСД, Нацеконінвестагентство України, Фонд цільових екологі-

чних інвестицій, 2010. – 28 с.

3. Сільське господарство України у 2007 р.: стат. зб. – К. 2008. – С. 63.

4. Сільськогосподарська кооперація : вибрані праці / [упоряд. Л.П.Горкіна ; за ред. д-ра екон. наук Л.П.Горкіної]. – К.: НАН України; Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2010. — 776 с.

5. Трансформація організаційно-економічних відносин до соціально-орієнтованих умов господарювання в АПК: [монографія] / [В.М. Гончаров, А.В. Бондарчук, О.Ю. Бронська, Т.М. Гордієнко, Л.І. Дубравіна, К.В. Коваленко, Ю.В.Калюк, І.М. Полтева, О.Ю. Родіонова, І.В. Ружинська, В.В. Столяров, П.О. Хуторської, А.Є. Пожидаєв]. – Луганськ: Янтар, 2011. – 268 с.

Гончаров В. Н., Пожидаєв А. Е.

Сооружения закрытого грунта, как стратегическая составляющая государственной земельной политики

В статье рассмотрены проблемы использования земельных ресурсов в Украине, кроме того был проведён анализ агропродовольственного сектора Украины, а также предложена стратегия по развитию агропродовольственного сектора, как отрасли национальной экономики. На основе проведенного анализа была сформирована концептуальная составляющая стратегического развития агропродовольственного сектора, а также разработан методический подход, позволяющий реализовать процесс стратегического целеполагания для агропродовольственного сектора, как отрасли национальной экономики.

Ключевые слова: агропродовольственный сектор, земельные ресурсы, сооружения закрытого грунта, рынок земли, климат.

Goncharov V., Pozhidajev A.

Hothouses constructions, as strategic component of the state land policy

In this article the problems of land use in Ukraine are considered, besides an analysis of the agro-food sector of Ukraine was made and also the strategy for the development of agricultural and food sector, as a branch of the national economy was offered. Based on this analysis the conceptual component of the strategic development of the agro-food sector was formed and was developed a methodical approach, which allows to realize the strategic goal-setting for the agro-food sector, as a branch of the national economy.

Keywords: agro-food sector, land, hothouses constructions, land market, climate.

Рецензент: Родіонов О. В. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри «Аудиту та контролінгу» Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ.

e-mail: rodionov@lnau.lg.ua

*Стаття подана
12.07.2012 р.*



АНАЛІЗУВАННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ АУТСОРСИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ НА СВІТОВОМУ ТА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКАХ

У статті проаналізовано і охарактеризовано основні тенденції розвитку аутсорсингових операцій на світовому і українському ринках. Здійснено порівняльну характеристику вітчизняного ринку аутсорсингу з розвиненими країнами Західної Європи і світу, визначено спільні і відмінні риси у розвитку аутсорсингових операцій. Також, у статті наведено основні пріоритетні напрями використання аутсорсингових операцій українськими підприємствами з врахуванням сучасних тенденцій бізнесу і досвіду здійснення аутсорсингу іноземними компаніями.

Ключові слова: аутсорсинг, ІТ-аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, внутрішній аутсорсинг, зовнішній аутсорсинг.

Постановка проблеми. Аутсорсинг є одним із найефективніших способів ведення бізнесу, зважаючи на ті переваги, які отримує підприємство-замовник при його використанні. Така форма ведення бізнесу сприяє впровадженню інновацій і покращенню інтеграційних зв'язків вітчизняних підприємств, як в межах країни, так і поза нею, без чого сьогодні неможливо забезпечити ефективність господарської діяльності. Аутсорсинг – це інструмент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і другорядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію і оптимізацію підприємницької діяльності, а в окремих випадках тимчасове залучення персоналу. Тому, питання дослідження розвитку аутсорсингу на вітчизняному і світовому ринку, сьогодні стає актуальнішим, з метою визначення основних напрямів подальшого використання аутсорсингових операцій українськими і іноземними підприємствами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку аутсорсингу на світовому і вітчизняному ринках, досліджувалося багатьма економістами, серед них можна виділити таких як: Л. Лігоненко, Ю. Фролова, Л. Ноздріна, В. Ящук, О. Полотай, О. Білоус, Б. Аникин, Т. Красовська, Є. Куцин, Дж. Вілмот, Л. Домінгез. Значимо, що аналіз світового ринку аутсорсингу на сьогодні є достатньо розвинутим,

особливо у сфері інформаційних технологій. Останнім часом, широкого розповсюдження набуло дослідження динаміки використання аутсорсингових операцій вітчизняними підприємствами у рамках зовнішнього аутсорсингу. Щодо аналізу внутрішнього аутсорсингу на українському ринку, то він на сьогодні є недостатньо розвинутим, що зумовлює актуальність дослідження основних тенденцій саме такого виду аутсорсингу в Україні.

Мета статті. Здійснити аналіз тенденцій розвитку внутрішнього і зовнішнього аутсорсингу на українському і світовому ринках, виявити спільні і відмінні риси у використанні аутсорсингових операцій підприємствами України та світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо здійснити аналіз структури видів аутсорсингу, то найбільшого розвитку на сучасному етапі економіки набув саме ІТ-аутсорсинг. Основною причиною цього є те, що здійснення операцій у сфері інформаційних технологій є ресурсозатратними і трудомісткими, потребуючи значної кількості кваліфікованих кадрів. Тому, більшість підприємств передають такі функції зовнішнім спеціалізованим підрядникам. Не менш розвиненим є також аутсорсинг бізнес-процесів, який у 2010 році становив 42% від загальної вартості аутсорсингових контрактів у світі. Загальна структура аутсорсингу на світовому ринку у 2009-2010 роках представлена на рис. 1.

Слід зазначити, що у 2012 році очікується зростання ринку аутсорсингу бізнес-процесів на 6,3 %, а у 2013 на 5 %. Зростання передбачається в першу чергу у



таких сферах, як нарахування заробітної плати, рекрутинг і навчання персоналу,

обліку кредитної заборгованості та аналіз клієнтських даних [1, с. 15].



Рис. 1. Світова структура аутсорсингу у 2009-2010 роках

Якщо проаналізувати динаміку розвитку аутсорсингу бізнес-процесів по різних частинах світу, то очікують, що у 2012 році спостерігатимуться такі тенденції:

- Північна Америка – очікується зростання на 3,8%. Зазначимо, що за прогнозами, основними сферами для аутсорсингу у цьому регіоні будуть такі як: управління людськими ресурсами, управління взаємовідносинами з клієнтами.

- Європа – прогнозується, що у 2012 році зростання аутсорсингу бізнес-процесів у цьому регіоні буде на рівні 8,9%. Зростання попиту у європейських країнах очікується у таких сферах аутсорсингу як : послуги роботи з клієнтами, фінанси і бухгалтерський облік, управління персоналом, послуги контакт-центрів.

- Азіатсько-Тихоокеанський регіон – очікується зростання на 17,9% . Основними країнами розвитку аутсорсингу у цьому регіоні є Індія, Австралія, Китай. У 2011 році відбулося ослаблення ринку Японії на 0,9% зумовлене, зниженням ділової активності і ефективності економіки через збитки завдані весняною катастрофою. Основними ж сферами аутсорсингової діяльності у цьому регіоні є робота з клієнтами, управління персоналом, банківські та фінансові послуги, а також управління поставками.

- Латинська Америка - очікується зростання аутсорсингу бізнес-процесів на 14,7%. Незважаючи на зниження динаміки

аутсорсингу починаючи з 2009 року, під впливом активного розвитку країн Азії, ринок Латинської Америки залишається другим за інтенсивністю здійснення аутсорсингових операцій у світі [2].

На сьогоднішньому етапі розвитку економіки, світовими лідерами у постачанні аутсорсингових послуг, в першу чергу у галузі інформаційних технологій, є такі країни як: Індія, Китай, Ізраїль, Ірландія та Канада. За оцінками 2010 року частка Індії на світовому ринку аутсорсингу складає близько 43,7 %. Основною конкурентною перевагою Індії є низький рівень заробітної плати. Ціна за годину праці складає у цій країні 0,48 долара (до прикладу в Україні такий показник становить 1,42 долара). Однак, останнім часом в Індії спостерігається зростання рівня заробітної плати, що може зумовити сповільнення розвитку ІТ-аутсорсингу на її теренах. Прогнозується, що місце цієї країни впродовж наступних декількох років, може зайняти Китай, якому у 2010 році належало 28,7% загального обсягу аутсорсингових операцій у світі [3]. Також, останнім часом відбувається поступовий розвиток інших ринків аутсорсингу, таких як Східна Європа, Мексика, Росія, Африка, Австралія і Україна.

Кількість укладених контрактів за усіма видами аутсорсингу, засвідчує, що найбільша їх частина припадає саме на Єв-



ропу, хоча на початку 2010 року значно збільшилася частка Північної Америки.

Т а б л и ц я 1

Величина загальної вартості контрактів аутсорсингу за регіонами

Регіон	Загальна контрактна вартість у першому кварталі 2009 року, млрд. дол.	Загальна контрактна вартість у першому кварталі 2010 року млрд. дол.
Північна Америка	9,9	15,0
Європа	18,2	15,1
Азія	1,4	0,5

Відповідно, лідерами в споживанні послуг аутсорсингу на світовому ринку є США, Західна Європа і Японія [4]. Наприклад у США близько 80% підприємств, передають різні функції на аутсорсинг. У Європі цей показник рівний 50-60% тому, що потужні компанії вважають за краще створювати власні служби. США і Західна Європа здебільшого користуються послугами аутсорсерів, які знаходяться в іншій країні з метою доступу до дешевших трудових і матеріальних ресурсів. Щодо Японії, то тут аутсорсинг в першу чергу розвивається всередині країни, або ж відкриваються дочірні компанії за кордоном, з метою зменшення ризику контролю за діяльністю аутсорсера і вивезення частини капіталу країни за кордон [5].

Отже, можна сказати, що тенденції розвитку аутсорсингу у світі відрізняються за своєю структурою. Відтак, більш розвинуті країни використовують міжнародний аутсорсинг як замовники з метою використання тих переваг, які можна отримати у випадку передачі бізнес-процесу в країну з дешевшою робочою силою і сировинними ресурсами. Однак, зазначимо, що у зв'язку з подорожчанням пального і зростанням заробітної плати, що призвело до збільшення матеріальних витрат замовника на організацію і здійснення міжнародних аутсорсингових контрактів, динаміка такого аутсорсингу дещо зменшується. Щодо менш розвинутих країн світу, то вони здебільшого виступають виконавцями аутсорсингових контрактів у рамках міжнародного аутсорсингу. Якщо проаналізувати стан розвитку внутрішнього аутсорсингу, то у світі він є достатньо стабільними і має тенденцію до зростання. Також, можна сказати, що внутрішній ринок аутсорсингу розвинених країн світу має цілісну струк-

туру, тобто має сформовану систему аутсорсерів, які надають якісні послуги і проінформованих на належному рівні споживачів. Зазначимо, що розвитку набуває, як аутсорсинг допоміжних, так і основних бізнес-процесів компаній. Як приклад, можна сказати, що у Японії велике машинобудівне підприємство може взаємодіяти одразу з 300 – 400 аутсорсерами, які виготовляють усі допоміжні і комплектуючі матеріали, а саме підприємство може займатися виключно просуванням товару на ринку.

Якщо проаналізувати розвиток аутсорсингу в Україні, то можна зробити висновки, що наша держава має усі шанси для успішного його розвитку. Про це свідчить той факт, що аутсорсинг розробки програмного забезпечення в Україні за оцінками 2011 року виріс на 20%. Недавні дослідження показують, що Україна утримує свої позиції серед найбільш привабливих розгалужувачів аутсорсингу і, безумовно, просувається до верхньої частини списку. Так, за даними аналізу «Щорічної Глобальної Аутсорсингової Доповіді GS100», Україна знаходиться на 11-му місці в Топ-20 переліку найбільших світових центрів за кількістю задіяних у галузі людей. Також, Україна є першою у списку серед країн сусідів, випереджаючи Росію, Білорусію і Польщу [6].

За останнє десятиріччя ринкова вартість послуг ІТ-аутсорсингу в Україні постійно зростала, за винятком 2007 і 2008 років, коли через глобальну нестабільність економіки, діяльність ІТ-аутсорсингу також не виявляла певної динаміки. На рис. 2 наведено обсяги ринку ІТ-аутсорсингу у країнах Центральної і Східної Європи у 2010 році [7].





Рис. 2. Обсяг ринку ІТ аутсорсингу у країнах Центральної і Східної Європи (2010 р.)

Внутрішній аутсорсинг є явищем широко розповсюдженим за кордоном. Однак в Україні, як інструмент управління підприємством, він не набув достатнього розвитку. Основними передумовами цього є:

- необізнаність та нерішучість менеджерів у питанні переходу до нового способу ведення бізнесу (з використанням аутсорсингу);
- складність у створенні належної системи контролю за діяльністю аутсорсера [8, ст. 116];
- непередбачуваність діяльності і економічного стану аутсорсера в сучасних умовах господарювання та існування ризику значних збитків, зумовлених втратою клієнтів і необхідністю повторної реорганізації бізнесу у разі неналежного виконання аутсорсером своїх обов'язків чи його банкрутства;
- значний рівень корупції і тіньової економіки (окремі фахівці стверджують, що 50% ІТ ринку в Україні функціонує в тіні) [9, с.194];
- недосконалість українського законодавства і податкової системи, що відлякує іноземних інвесторів і клієнтів. Основною причиною цього є значний ризик виникнення додаткових витрат, пов'язаних із підвищенням податкового навантаження і змінами умов функціонування підприємств;
- недостатньо розвинута ринкова інфраструктура, яка є основою будь-яких відносин, в тому числі аутсорсингових.

Незважаючи на ряд перешкод для розвитку аутсорсингу в Україні, існують і певні переваги, що роблять нашу країну привабливою для здійснення аутсорсингових операцій, зокрема із залученням іноземних компаній, а саме:

- велика кількість незайнятих кваліфікованих кадрів;
- нижча оплата праці, ніж в європейських країнах і в США;
- хороше географічне розташування;
- достатньо високий рівень володіння іноземними мовами;
- подібна культурна ментальність.

Можна зробити висновок, що Україна має усі шанси для успішного розвитку аутсорсингу, зокрема внутрішнього аутсорсингу. Про це свідчить те, що наша держава входить до списку 28 найсприятливіших для аутсорсингу країн за рейтингом Forbes. При проведенні дослідження експерти брали до уваги такі показники, як кількість населення в державі, її загальну площу, ВВП, обсяг імпорту й експорту, вартість години праці, індекс корупції. Крім того, для кожної країни було визначено ресурси, на яких аутсорсинг може базуватися і його основні види [10]. З огляду на це, до найперспективніших галузей аутсорсингу в Україні можна віднести: створення і тестування програмних продуктів; аутсорсинг юридичних й аналітичних процесів; створення call-центрів; розробка та тестування мереж мобільного зв'язку; аутсорсинг консалтингових послуг; аутсорсинг фінансових послуг (зокрема бухгал-



терські послуги); аутсорсинг маркетингових послуг; аутсорсинг логістичних бізнес-функцій.

На рис. 3 наведено порівняльну характеристику Українського ринку аутсорсингу з розвиненими країнами Західної Європи і світу.

Розвинуті країни Зх. Європи і світу	Чинник характеристики	Україна
Виступає замовником	Структура міжнародного аутсорсингу	Виступає виконавцем
Розвинута	Структура внутрішнього аутсорсингу	Не достатньо розвинута
Цілісний ринок	Інфраструктура розвитку ринку аутсорсингу	Фрагментарний і епізодичний характер ринку
Аутсорсинг допоміжних і основних функцій.	Види застосування аутсорсингу	Аутсорсинг допоміжних функцій
Зростання ринку, хоча існує тенденція до спаду обсягів міжнародного аутсорсингу	Динаміка ринку	Поступове зростання ринку

Рис. 3. Порівняльна характеристика тенденцій розвитку українського і світового ринків аутсорсингу

Якщо здійснити порівняльний аналіз тенденцій розвитку аутсорсингових операцій у світі, то можна сказати, що український ринок аутсорсингу дещо відрізняється від світового. В першу чергу через його недостатній розвиток у зв'язку з економічними і політичними причинами, а також у зв'язку з малою поінформованістю українських менеджерів, чи керівників компаній про усі переваги і недоліки такої форми ведення бізнесу, що зумовлює виникнення фактору недовіри до аутсорсингу. Це призводить до фрагментарності і епізодичності українського ринку аутсорсингу. Також, вітчизняний ринок аутсорсингових послуг представлений досить малою кількістю компаній, які б надавали якісні послуги з того чи іншого напряму внутрішнім замовникам аутсорсингу. Хоча, слід зазначити, що тенденції розвитку міжнародного аутсорсингу є достатньо позитивними, і Україна на сьогодні займає досить високі позиції у світі по виконанню замовлень, в першу чергу у сфері інформаційних технологій.

Незважаючи на ряд розбіжностей у розвитку аутсорсингових операцій на світовому і українському ринках, існують також спільні тенденції, які пов'язані в першу чергу із станом внутрішнього аутсор-

сингу країн. Зокрема, сьогодні відбувається інтенсивне зростання внутрішньої інфраструктури вітчизняного ринку аутсорсингових послуг, що з врахуванням розвитку зовнішнього аутсорсингу, зумовить підвищення аутсорсингової культури і збільшення кількості такого виду операцій в Україні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Після здійснення аналізу основних тенденцій розвитку аутсорсингу на світовому і вітчизняному ринках, можна зробити висновок, що аутсорсингові операції є достатньо розповсюджені за кордоном, і впродовж останніх років стають все популярнішими в Україні. Зокрема, швидкого розвитку набуває міжнародний аутсорсинг, що говорить про привабливість країни для іноземних інвесторів і партнерів. Щодо внутрішнього аутсорсингу, то іноземна практика його використання, також поступово входить на вітчизняний ринок. Українські компанії все частіше використовують у своїй діяльності такий спосіб ведення бізнесу, що зумовить поступовий розвиток аутсорсингової інфраструктури вітчизняного ринку. Тому, подальшого дослідження потребує механізм впровадження аутсорсингових опера-



цій у діяльність підприємств з врахуванням українських реалій ведення бізнесу.

Література

1. John Willmott BPO Index: July 2010. – CEO-Nelson Hall, 2011, p – 21;
2. Беліков О. Аутсорсинг як делегування функцій управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://justinian.com.ua> – Заголовок з екрану;
3. Офіційний портал Львівської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.city-adm.lviv.ua/adm/economy/strategija/strategija-do-2015-r> - Заголовок з екрану;
4. Ноздріна Л.В., Ящук В.І., Полотай О.І. - Управління проектами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ebooktime.net/book_110.html. – Заголовок з екрану;
5. Микало О.І. Аналіз світового досвіду використання аутсорсингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://www.economy.nayka.com.ua/index.php>. – Заголовок з екрану;

6. Україна – лідер Центральної та Східної Європи в області ІТ-аутсорсингу. Як довго це триватиме? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://chumakway.com> – Заголовок з екрану;

7. Central and eastern Europe outsourcing Review 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ceeoa.org/news/ceeoa-news/central-and-eastern-europe-it-outsourcing-review-2010/> - Заголовок з екрану;

8. Лігоненко Л.О. Аутсорсинг як інструмент оптимізації та підвищення ефективності бізнесу/ Л.О. Лігоненко, Ю.Ю. Фролова // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №6(48). – с.115-125;

9. Білоус О.Г. Глобальний конкурентний аутсорсинг: монографія/ О.Г. Білоус, О.В. Гаврилюк. – К. КНЕУ, 2010. – 349, [3]с;

10. Рейтингове агентство Forbes [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.ru>.

Дидух О. В.

Анализ тенденций развития аутсорсинговых операций на мировом и украинском рынках

В статье проанализированы и охарактеризованы основные тенденции развития аутсорсинговых сделок на мировом и украинском рынках. Осуществлена сравнительная характеристика отечественного рынка аутсорсинга с развитыми странами Западной Европы и мира, определены общие и отличительные черты в развитии аутсорсинговых сделок. Также, в статье приведены основные приоритетные направления использования аутсорсинговых операций украинскими предприятиями с учетом современных тенденций бизнеса и опыта осуществления аутсорсинга иностранными компаниями.

Ключевые слова:: аутсорсинг, ИТ-аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов, внутренний аутсорсинг, внешний аутсорсинг.

Diduch O.

Analysis of trends of outsourcing operation in the world and domestic markets

The article examines and analyses the basic trends of outsourcing operations in the world and Ukrainian markets. The comparative characteristics of the domestic and world outsourcing markets is made, the common and distinctive features in the development of outsourcing operations is defined. Also, the article presents the main priorities of outsourcing operations in Ukrainian enterprises with regard to current trends and business practices of outsourcing in foreign companies.

Keywords: outsourcing, IT outsourcing, business process outsourcing, domestic outsourcing, foreign outsourcing.

Рецензент: Алексеев І. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси» Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів.
e-mail: fin@polynet.lviv.ua

Стаття подана
25.06.2012 р.



МОДЕРНИЗАЦИЯ УГОЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В статье рассматривается текущее состояние угольной промышленности России. Предлагаются варианты модернизации отрасли на основе производства из угля высокотехнологичных продуктов с высокой добавленной стоимостью, что позволит сгладить перекося от «сырьевой» модели экономики в сторону «несырьевой», решить социальные проблемы угледобывающих регионов, а также обеспечить топливно-энергетическую безопасность нашей страны. Проведенное исследование показало, что уголь имеет широкое применение в современных технологиях, выступает в качестве топлива, сырья для черной металлургии, производства жидких углеводородных соединений и горючих газов, химического синтеза.

Ключевые слова: топливно-энергетическая безопасность, инновация, модернизация, высокотехнологичные продукты.

Постановка проблемы. В настоящее время Россия является крупным экспортером сырья и импортером потребительских товаров. Данная модель российской экономики не в полной мере обеспечивает энергетическую безопасность страны в долгосрочной перспективе в силу присущих ей издержек и недостатков.

Анализ последних публикаций и исследований. На сегодняшний день анализ имеющихся литературных источников показал следующие издержки и недостатки российской ресурсоориентированной экономики [1, 2]:

– упор на быстроисчерпаемые источники энергоресурсов – нефть и газ. Заявленная правительством РФ стратегия развития энергетики до 2030 года предусматривает увеличение добычи нефти до 530 млн. тонн и газа до 935 млрд. тонн;

– ориентация на экспорт. Соотношение объемов добычи и экспорта для нефти составляет 487 млн.тонн и 242,6 млн.тонн (49,8%), для газа 648 млрд.куб.метров и 177 млрд. куб.метров (27,3%), для угля 322 млн.тонн и 100 млн. тонн (31%) соответственно;

– наличие структурных дефектов единой энергетической системы: капиталоемкость в модернизации и расширении энергетических мощностей, длинное транспортное плечо перевозки энергоресурсов (в среднем 4000 км) ввиду отдаленности основных энергетических мощностей от крупных месторождений;

– наличие диспропорций в российской энергетической географии. Целый ряд регионов, где сосредоточен основной промышленный потенциал, относятся к энергонедостаточным районам;

– неэффективность инвестиций за счет коррупционных механизмов удорожания, высоких затрат на строительство и транспортировку.

Цель исследования – предложение путей и вариантов модернизации угольной отрасли на основе производства из угля высокотехнологичных продуктов с высокой добавленной стоимостью.

В перспективе ближайших 20 лет Россия может столкнуться со стагнацией из-за недостаточности энергетических мощностей, структурных дефектов и внешнеэкономических приоритетов, и, как следствие – нехваткой энергии и ростом цен на энергоносители на внутреннем рынке.

Продавая энергоресурсы, Россия обеспечивает стран-импортеров сырьем для выпуска продукции органического синтеза и прочей химической продукции. Одновременно страна тратит значительную часть прибыли от экспорта на закупку готовой продукции, выпущенной с использованием своих собственных ресурсов, но разница цен на сырье и конечный продукт такова, что в выгоде остаются зарубежные производители. Поэтому для РФ целесообразно перейти от экспорта «сырых» ресурсов к экспорту переработанных.



Изложение основного материала исследования. Переход к инновационной экономике диктует использование качественно новых способов использования энергоресурсов.

Россия обладает огромными запасами угля, оцениваемыми примерно в 200 млрд. тонн, что составляет примерно 5,5% мировых запасов. Уголь занимает 27% в топливном балансе России, что составляет около 200 млн. тонн в год. Однако в последние десятилетия ведется политика вытеснения угля и замещения его нефтью и газом. В результате реструктуризации угольной отрасли ликвидировано 203 угледобывающих предприятия, в том числе в Ростовской области - 45 шахт, что составляет 22% от общего числа. Ликвидация действующих шахт привела к потерям в недрах около 1 млрд. т угольных запасов, а также социально-экономическим проблемам безработицы, экономической нестабильности угольных регионов. Развитие потребления угля в России сталкивается с рядом трудностей: генерация тепловой и электрической энергии с применением угольного топлива дороже, чем с применением газа; чрезвычайно длинное транспортное плечо перевозок угля; требуются дополнительные расходы по обеспечению экологической чистоты переработки угля и утилизации отходов (золы и шлаков) [3].

Основные технологии переработки углей хорошо известны: гидрогенезация (получение моторных топлив, бензолов, и пр.); механическое измельчение (получение водоугольного топлива и природных сорбентов); газификация (получение метанолов, жидкого топлива и углеводородов); полукоксование (получение жидкого топлива, химического сырья и абсорбентов широкого профиля); коксование (получение масел, ароматических соединений и коксового газа); сжигание (углеграфитовые материалы и сажа).

Исследования показывают, что уголь имеет широкое применение в современных технологиях, выступает в качестве топлива, сырья для черной металлургии, производства жидких углеводородных соединений и горючих газов, химического синтеза. Большой интерес представляет

переработка угля в жидкое или газообразное топливо, более удобное в сжигании, хранении и транспортировке, по сравнению с углем.

Целесообразно создание интегрированных топливно-промышленных комплексов, объединяющих шахты, обогатительные и перерабатывающие фабрики, транспортные системы.

Во вторую мировую войну Германия, не имеющая в достаточном количестве автомобильное топливо, создавала его из угля. В СССР получали газообразное топливо в ограниченных масштабах, но после открытия крупных газовых месторождений эти производства были свернуты. В настоящее время в ЮАР на новой технологической основе компания Sasol вырабатывает из угля около 4,5 млн. тонн жидких продуктов в год. В последнее время заводы по переработке угля в жидкое топливо строятся в Китае, Индии и США. В США даже испытывают бомбардировщик, который будет летать на топливе из угля.

Завод по переработке угля в жидкое топливо мощностью 400-500 тыс. тонн светлых нефтепродуктов в год обойдется в 2 млрд. долларов, но его стоимость может быть существенно снижена за счет использования существующих производственных площадок и шахт с готовой инфраструктурой. Такие комплексы возводятся за 2-3 года. Но одних частных инвестиций будет недостаточно. Политика государства должна быть направлена на стимулирование создания инновационных, вертикально-интегрированных корпораций на основе частно-государственного партнерства [4].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы, с последующим выявлением основных эффектов:

- использование угля для производства высокотехнологичных продуктов на территории РФ позволит сгладить перекоп с «сырьевой» модели экономики в сторону «несырьевой»;
- применение инновационных технологий позволит получать из угля множество продуктов его переработки и сни-





зять стоимость жидкого топлива. По оценкам американских экспертов, себестоимость одного барреля жидкого топлива из угля составляет менее 35 долларов США, включая высокие затраты на инвестиции в строительство завода и высокий размер оплаты труда и прочих бизнес-издержек. Отметим, что южно-африканская компания Sasol помимо получения дохода от производства и продажи бензина из угля имеет огромный доход от производства 240 видов различной продукции из угля;

– будут восстановлены закрытые шахты и производственные площадки и увеличится занятость населения в традиционно угледобывающих регионах;

– в казну будут поступать налоговые отчисления от новых предприятий;

– появится возможность социально-экономической интеграции РФ с региональными странами-партнерами, что позволит снизить их энергетическую зависимость;

– в условиях стремительного сокращения запасов нефти и газа будет своев-

ременно введен в эксплуатацию новый источник топлива – жидкое топливо из угля.

Литература

1. Новая энергетическая стратегия для России: Приложение 1 к докладу ИНС // Национальная стратегия в условиях кризиса [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.apn.ru/publications/articl.htm>.

2. Экологические проблемы в системе мировых приоритетов. Топливо-энергетический комплекс России [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.valzabot.ru/ecology/practice13/>.

3. Моисеенков А.В. Оздоровление восточного Донбасса // Вестник Юг: строительство, архитектура, инфраструктура. Издательский дом «Медиа-Юг». – 2009. – № 8. – С. 12.

4. Фетисов Г. Будущее российской экономики: экспорт сырья, диверсификация или высокие технологии? [Электронный ресурс]: Режим доступа: <http://www.perspektivy.info/print.php>

Захаров С. В.

Модернізація вугільної промисловості в інноваційній економіці

У статті розглядається поточний стан вугільної промисловості Росії. Пропонуються варіанти модернізації галузі на основі виробництва з вугілля високотехнологічних продуктів з високою доданою вартістю, що дозволить згладити переки від «сировинної» моделі економіки в бік «несировинний», вирішити соціальні проблеми вугледобувних регіонів, а також забезпечити паливно-енергетичну безпеку нашої країни. Проведене дослідження показало, що вугілля має широке застосування в сучасних технологіях, виступає в якості палива, сировини для чорної металургії, виробництва рідких вуглеводневих сполук і горючих газів, хімічного синтезу.

Ключові слова: топливно-енергетична безпека, інновація, модернізація, високотехнологічні продукти.

Zakharov S.

Modernization of coal industry in the innovative economy

The article deals with current position of coal industry in Russia. It is offered variants of modernization of the branch based on production from coal high-tech products with a higher adding value that is allow to smoth the disbalance from “raw” economy model to “non-raw” one and also to provide fuel and energy safety of our country. The study showed that coal is widely used in modern technology, acts as a fuel, raw materials for ferrous metallurgy, production of liquid hydrocarbon compounds and combustible gases, chemical synthesis.

Keywords: fuel and energy safety, innovation, modernization, high-tech products.

Рецензент: Гончаров В. Н. – д.е.н., профессор, заведующий кафедрой «Экономика предприятия и управление трудовыми ресурсами» Луганского национального аграрного университета (г. Луганск).

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

*Статья подана
09.07.2012 г.*

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ ГАЛУЗІ Й ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ

У статті автором здійснена спроба сформувавши методику оцінювання потенціалу розвитку українських підприємств окремої галузі, яка передбачає вибір інструментарію та інформаційного забезпечення, визначення методичних засад та послідовності оцінювання. Для оцінювання привабливості підприємницького середовища та визначення внутрішнього потенціалу окремих підприємств автор застосовує методики EFAS, IFAS, PEST, SWOT аналізів та бальної оцінки багатокритеріальних факторів з подальшим здійснення їх комплексної оцінки. Наведена методика дозволить визначити внутрішні можливості та слабкі сторони, виявити приховані резерви та сформулювати стратегічні засади розвитку галузі та окремого підприємства.

Ключові слова: потенціал, потенціал розвитку галузі, потенціал розвитку підприємства, EFAS - аналіз, IFAS - аналіз, PEST - аналіз, SWOT- аналіз, бальна оцінка багатокритеріальних факторів, комплексна оцінка потенціалу розвитку галузі й підприємства.

Постановка проблеми. Економічні й соціальні перетворення в суспільстві, зумовлені переходом до ринкових відносин, суттєво вплинули на діяльність національних підприємств. Поточний період розвитку ринку вважається трансформаційним і має тенденцію до постійних змін. Загострення конкурентної боротьби внаслідок появи великої кількості нових господарських утворень та проникнення іноземних фірм привели до втрати національними підприємствами традиційних, переважно регіональних ринків збуту. Вже на сучасному етапі і у перспективі вони змушені відновлювати свої позиції і відшукувати нові цільові ринки та ніші на них.

Така ситуація потребує поглибленого дослідження і оцінки конкурентного стану та тенденцій їх розвитку. Одночасно, як науковці, так і практики для визначення рівня розвитку та оцінки конкурентоспроможності підприємств застосовують лише стандартні методики аналізу, які переважно базуються на розрахунку кількості підприємств, чисельності персоналу, визначенні обсягів реалізованої продукції, фінансових показників діяльності тощо. Багато підприємств накопичили великий обсяг інформації про стан їх виробничо-господарської діяльності, володіють значними конкурентними перевагами на ринку, однак як їх оцінити з метою виявлення сильних і слабких сторін потенціалу в підприємства, як правило, не знають.

У зв'язку з цим гостро стоїть питання вибору інструментарію та інформаційного забезпечення процесу оцінки потенціалу розвитку українських підприємств окремої галузі, що дозволить у подальшому визначити їх внутрішні можливості та слабкі сторони, виявити приховані резерви та сформулювати стратегічні засади розвитку галузі.

Мета роботи. У даному науковому дослідженні не передбачене визначення найбільш точного трактування сутності поняття «потенціал підприємства». Автор вважає за доцільне розглянути найбільш поширені методики оцінки потенціалу з метою подальшого адаптування їх до національних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наприкінці 1970–1980-х рр. з'явилась значна кількість публікацій, у яких поняття «потенціал» трактувалось по-різному. Слово «потенціал» у перекладі з латинської означає сила, міцність, а з погляду економіки – економічні можливості держави (групи держав), що можуть бути використані для забезпечення всіх її матеріальних потреб.

У більшості праць відмічається важливість вивчення проблеми оцінки потенціалу та вказується на існування значних розбіжностей у визначенні поняття «потенціал», його сутності, складу та співвідношення з іншими економічними категоріями [1, 3 4, 5 6, 7].





Узагальнюючи результати аналізу наукових положень щодо сутності поняття «потенціал» та методів його дослідження, сформулюємо такі висновки:

1) термін «потенціал» і його сутність як економічної категорії в більшій мірі є здобутком російської, української та інших соціалістичних економічних шкіл і течій;

2) у разі оцінки потенціалу підприємства до уваги беруться саме виробничі, економічні, фінансові, ресурсні можливості підприємства, за допомогою яких можна здійснювати ефективну діяльність, а також реалізувати його маркетингові та ринкові можливості, що характеризують діяльність підприємства під впливом зовнішнього оточення;

3) найбільш змістовним і доречним щодо визначення оцінки потенціалу підприємств в Україні є підхід, що спрямований на визначення стратегічних вад і можливостей галузі економіки, який дозволить у подальшому не лише оцінити існуючі та потенційні риси, а також визначити перспективи її подальшого розвитку;

4) потребують подальшого доопрацювання та розроблення методологічних підходів до оцінки потенціалу розвитку галузі, які ще не достатньо відпрацьовані та не мають постійної чіткої послідовної системи;

5) методики оцінки потенціалу авторів, праці яких досліджувалися нами, спрямовані на визначення стану та перспектив розвитку окремо взятого підприємства і не дають можливості оцінити потенціал розвитку галузі чи сектора економіки в цілому;

6) на думку автора потенціал розвитку економічної системи, галузі, сектора економіки визначається взаємозалежністю та взаємодією чинників навколишнього середовища, які впливають на формування процесів його діяльності та розвитку, а також наявними виробничими, економічними, фінансовими, трудовими ресурсами [2, с. 83].

Тож очевидно стає необхідність розроблення теоретико-методологічних підходів до моделювання механізму оцінки потенціалу розвитку підприємств відпові-

дних видів діяльності, що дозволить у подальшому оцінити та сформулювати пріоритетні напрямки розвитку національної економіки та деяких, найбільш перспективних її галузей й секторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить теорія та практика, при оцінці потенціалу підприємства необхідно пам'ятати, що розвиток його потенційних можливостей формує не тільки ефективну діяльність, а також конкурентний статус, що й необхідно покласти в основу методики оцінки потенціалу розвитку окремо взятого підприємства.

Оцінка потенціалу розвитку підприємства, що здійснює свою діяльність у відповідній галузі, пов'язана з аналізом ринкових умов її функціонування та повинна охоплювати такий комплекс завдань: визначення чинників впливу на діяльність підприємства та сили впливу кожного з них; визначення системи показників, які можуть дати повне уявлення про потенційні можливості як галузі загалом, так і окремо взятих підприємств; аналіз показників у динаміці та їх взаємозв'язку. Ці показники дають можливість не тільки оцінити потенціал підприємств, а також визначити рівень його використання. До показників сукупного потенціалу видів діяльності економіки необхідно віднести показник загальної кількості підприємств, їх структури, параметри підприємств в абсолютному вимірі та відносних показниках щодо регіону. Тоді досягнутий рівень використання потенціалу характеризуватимуть обсяги та структура продажу товарів. У процесі вивчення потенціалу підприємств окремої галузі необхідно проаналізувати зазначені показники та виявити загальні тенденції її розвитку.

У цілому процес дослідження, аналізу й оцінки потенціалу розвитку підприємств окремої галузі пропонується здійснювати за такими етапами:

– на першому етапі здійснюється оцінювання зовнішнього середовища (макро- та мікрооточення) та чинників, що впливають на розвиток галузі;

– на другому етапі проводиться аналіз стану та тенденцій внутрішнього розвитку галузі та окремого підприємства;

– третій етап передбачає визначення комплексної оцінки потенціалу розвитку підприємства окремої галузі та можливих перспектив розвитку.

З метою визначення можливого впливу різних факторів зовнішнього оточення, а отже для оцінки підприємницького середовища у конкретній галузі економіки, з багатьох науково обґрунтованих методик доцільно застосовувати методику «PEST-аналізу», за якою фактори поділяються на чотири основні категорії: політико-правові, економічні, соціальні, науково-технічні.

Складові компоненти обраних для аналізу факторів залежать від проблематики аналізу та досяжності необхідної для цього інформації. Визначення найбільш суттєвих факторів, які сприятимуть досягненню успіху, здійснюється за результатами оцінки експертів.

Досить важливим моментом при оцінці потенціалу є процес обрання методики оцінки тієї чи іншої складової аналізу. З метою визначення привабливості підприємницького середовища нами була використана методика EFAS-аналізу Бостонської консалтингової групи, що базується на багатокритеріальному підході та передбачає комплексний аналіз зовнішніх факторів впливу на розвиток підприємства. Дана методика розроблена західними фахівцями та застосовується для узагальнення результатів аналізу стратегічних факторів зовнішнього середовища.

Запропонована схема оцінки зовнішнього середовища побудована на відомій методиці бальної оцінки факторного впливу, причому, на нашу думку, саме така спрощена система аналізу є доступною та не трудомісткою при визначенні привабливості підприємств окремої галузі. При оцінці факторів за базові обираються ті, які, за визначенням експертів, найбільше впливають на стан і розвиток економіки в Україні. Вага кожного фактора визначає його відносний ранг, значущість підприємницького середовища для подальшого розвитку конкретної галузі.

Комплексна оцінка впливу факторів на стан і розвиток зовнішнього підприєм-

ницького середовища розраховується за формулою:

$$K = \sum \frac{I_{fi...fn} \cdot B_{fi...fn}}{100} \quad (1)$$

де K – комплексна оцінка впливу факторів;

$I_{fi...fn}$ – зважений показник (рангова оцінка) значущості факторів для розвитку підприємницького середовища;

$B_{fi...fn}$ – бальна оцінка факторів щодо інтенсивності їх впливу на розвиток підприємницького середовища.

Інтенсивність впливу фактора (у %) від 1 до 20 – відповідає 1 балу, від 21 до 40 – 2 бали, і так далі до 100 %. Причому рівень впливовості буде мати такі межі: 1 – слабкий, 3 – помірний, 5 – сильний. За результатами аналізу визначаються можливості та загрози підприємницького середовища, що впливають на стан і потенціал розвитку підприємств відповідної галузі.

Другий етап визначення потенціалу розвитку підприємств передбачає аналіз стану внутрішнього розвитку галузі чи сектора економіки. Зважаючи на необхідність використання системного підходу до аналізу потенціалу (внутрішнього середовища) підприємницького середовища в межах галузі, на підставі глибокого дослідження методів, що пропонуються в науковій літературі, найбільш доцільною вважаємо методику Бостонської консалтингової групи IFAS-аналізу, що спирається на вивчення функціональних позицій діяльності (організація, виробництво, маркетинг, фінанси, кадри тощо).

Отже, пропонується такий зміст внутрішнього аналізу підприємств конкретної галузі:

- аналіз організаційної структури бізнесу;
- аналіз функціональних компонент;
- визначення сильних і слабких сторін в порівнянні з конкурентами.

З огляду на те, що кожна із внутрішніх функціональних складових у відповідній мірі впливає на формування потенціалу системи, здійснювати такий аналіз необхідно, визначаючи які з них характеризують сильні чи слабкі сторони його роз-





виту та дійсно можуть стати перевагою чи недоліком у процесі подальшого функціонування національних підприємств.

Перелік функціональних складових, необхідних для аналізу, обирається групою експертів з урахуванням потреб аналізу по кожному підприємству, сектору чи галузі.

Оцінку внутрішнього потенціалу підприємств, як і її зовнішніх аспектів, доцільно буде здійснювати через розрахунок комплексного показника потенціальної сили галузі у відповідному підприємницькому середовищі, який базується на багатокритеріальному підході. Такий показник рекомендується розраховувати за допомогою окремих функціональних складових компонент, зміст яких визначається експертами. Кожна зі складових компонент аналізується за бальною оцінкою, шкала якої в нашому випадку коливається від 1 до 5 балів. Загальна оцінка внутрішнього потенціалу розвитку галузі чи підприємства визначається як середньоарифметична бальна оцінка самого показника:

$$C = C_{ml...mn} + C_{fl...fn} + C_{rl...rn} + C_{bl...bn}, \quad (2)$$

де C – загальна оцінка внутрішнього потенціалу;

$C_{ml...mn}$ – бальна оцінка впливу факторів менеджменту на розвиток внутрішнього потенціалу;

$C_{fl...fn}$ – бальна оцінка впливу факторів фінансового стану на розвиток внутрішнього потенціалу;

$C_{rl...rn}$ – бальна оцінка впливу факторів маркетингу на розвиток внутрішнього потенціалу;

$C_{bl...bn}$ – бальна оцінка впливу факторів виробництва та інновацій на розвиток внутрішнього потенціалу.

Бальна оцінка факторів характеризує інтенсивність їх впливу на подальший розвиток внутрішнього потенціалу підприємства. До речі, як перелік факторів, що оцінюються, так і шкалу оцінок за кожною групою факторів, повинна визначати група експертів, порівнюючи їх із умовно-ідеальними характеристиками.

Інтенсивність впливу фактора визначається за 5-бальною шкалою, причому рівень впливу буде мати такі межі: 1 – слабкий, 3 – помірний, 5 – сильний.

За результатами аналізу визначаються сильні та слабкі сторони підприємства конкретної галузі і зіставляються з даними про конкурентів на національному, регіональному рівнях, у межах виду економічної діяльності тощо.

На заключному етапі визначення за результатами комплексного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, здійснених за допомогою методу *SWOT*-аналізу, який дозволяє визначити зв'язки між слабкими та сильними сторонами, з одного боку, та загрозами і можливостями у зовнішньому оточенні, та на підставі експертної оцінки формуються перспективи розвитку суб'єкта господарювання.

Запропонований підхід до оцінки потенціалу розвитку підприємства рекомендується застосовувати у процесі дослідження на регіональному рівні, за окремими галузями діяльності, а також на рівні конкретного підприємства.

У разі використання даної методики можуть виникнути проблеми, які пов'язані із:

- 1) значною кількістю суб'єктів, що входять до складу досліджуваної групи;
- 2) неможливістю отримати ґрунтовну, достовірну статистичну та комерційну інформацію;
- 3) обмеженістю часу для проведення дослідження та розрахунків.

У такому випадку ми розглядаємо можливість проведення процесу оцінки потенціалу розвитку підприємства конкретної галузі за допомогою *SWOT*-аналізу у спрощеній його формі на підставі експертних оцінок, опитувань, економічної та іншої інформації, яка публікується у доступних джерелах.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, дослідження стану та перспектив розвитку підприємства є достатньо складним процесом, який потребує не тільки наявності серйозного методичного інструментарію, але й ґрунтовної економічної, статистичної та експертної інформації. Наведена автором

методика дозволяє визначити перспективи розвитку окремої галузі економіки, визначити потенційне місце конкретного підприємства в ній. Однак, деякі складові наведеної методики потребують подальшого опрацювання, що і передбачається здійснити у наступних роботах автора.

Література

1. Берлин А., Арязмов А. Планирование капитальных вложений на предприятии в условиях инвестиционного кризиса // Проблемы теории и практики управления. – 2001. - № 3.
2. Карпенко Н.В. Управління маркетингом на підприємствах малого та середнього бізнесу: Монографія / Н.В. Карпенко. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2008. – 363 с.

3. Марушков Р.В. Оценка использования экономического потенциала предприятия (на примере предприятий печатной отрасли) : Автореф. дис. канд. экон. наук. – М., 2000.

4. Попов Е.В. Потенциал маркетинга предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. - №5.

5. Ковтун О.І. Стратегія підприємства: Навчальний посібник. – Львів: «Новий Світ - 2000», 2005. – 388 с.

6. Сандей Э. «Оценка состояния маркетинга на промышленных предприятиях в условиях рыночной экономики». Диссертация на соискание научной степени кандидата экономических наук. – М., 2003.

7. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку: Монографія) За ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2006. – 728 с.

Карпенко Н. В.

Потенциал развития отрасли и предприятия: методика оценки

В статье рассматривается авторский подход к методике оценки потенциала развития украинских предприятий отдельной отрасли, который предусматривает выбор инструментария и информационного обеспечения, определение методической базы и последовательности оценивания. Для оценки привлекательности предпринимательской среды и определения внутреннего потенциала отдельных предприятий автор использует методики EFAS, IFAS, PEST, SWOT анализов, а также бальную оценку многокритериальных факторов с последующей их комплексной оценкой. Предложенная методика позволит определить внутренние возможности и слабые стороны, выявить скрытые резервы и сформулировать стратегические подходы развития отрасли и отдельного предприятия.

Ключевые слова: потенциал, потенціал розвитку отрасли, потенциал развития предприятия, EFAS-анализ, IFAS-анализ, PEST-анализ, SWOT-анализ, бальная оценка многокритериальных факторов, комплексная оценка потенциала развития отрасли и предприятия.

Karpenko N.

Potential of development of industry and enterprise : methodology of estimation

In the article the authorial going is examined near methodology of estimation of potential of development of the Ukrainian enterprises of separate industry, that envisages the choice of tool and dataware, determination of methodical base and evaluation sequence. For the estimation of attractiveness of enterprise environment and determination of internal potential of separate enterprises an author uses methodologies of EFAS, IFAS, PEST, SWOT of analyses, and also ball estimation of multicriterion factors with their subsequent complex estimation. An offer methodology will allow to define internal possibilities and weak parties, educe the hidden backlogs and set forth strategic approaches of development of industry and separate enterprise.

Keywords: potential, potential development grow, potential of development of enterprise, EFAS-analysis, IFAS-analysis, PEST-analysis, SWOT-analysis, ball estimation of much criterion factors, complex estimation of potential of development of industry and enterprise.

Рецензент: Березін О. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава.

e-mail: econom@uccu.org.ua

Стаття подана
23.07.2012 р.



ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті досліджено сучасні проблеми комунальної сфери, проаналізовано досвід зарубіжних країн з підтримки та фінансування ЖКГ, запропоновані заходи щодо модернізації роботи комунальних підприємств. Досліджено досвід зарубіжних країн щодо підтримки та фінансування ЖКГ. Зазначено на високий рівень зносу основних фондів та необхідність негайного ремонту житлового фонду. Визначено, що відповідальними за загрозливе положення ЖКГ є не лише державна влада, яка досі не в змозі запропонувати суспільству обґрунтовані та зрозумілі заходи щодо реформування зазначеної галузі, але й органи місцевого самоврядування та територіальні громади.

Ключові слова: житлово - комунальне господарство, комунальні тарифи, субсидії, житловий фонд, комунальна сфера.

Постановка проблеми. Сфера житлово-комунального господарства України останні роки перебуває у стані хронічного недофінансування. Це негативно впливає на ступінь зносу основних фондів та комунальних мереж різних сфер (вода, тепло, газопостачання тощо). Різко погіршився також стан житлового фонду країни. Тому питання щодо реформування даної галузі є актуальним з точки зору необхідності залучення ресурсів для оновлення фондів і забезпечення стабільної роботи підприємств ЖКГ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Гострі дискусії за темою дослідження постійно палають на телебаченні та у пресі. В економічній літературі за цим питання свою думку висловили багато чисельні фахівці, представники виконавчої влади та зацікавлені особи. Так, сучасні проблеми ЖКГ розглядаються у роботах Н.О. Гури, І. Кириченка, В.І. Логвіненка, Н.М. Лисенка, Д. А. Трепилец та інших [1 - 8]. Але питання щодо припливу інвестицій для реформування підприємств комунальної галузі, обґрунтованості цін та тарифів на жаль залишаються невирішеними, а стан комунальної сфери в цілому вкрай незадовільним. Підтвердженням цього є постійна загроза техногенних аварій та катастроф, які час від часу відбуваються в різних регіонах України. Тому необхідно комплексне дослідження питань щодо забезпечення модернізації галузі та стабільної роботи комунальних підприємств.

Слід зазначити, що сфера ЖКГ є важливим сегментом української економіки. Практично кожен громадянин нашої країни так чи інакше має відношення до неї. Якщо одні громадяни працюють в цій галузі, то інші є споживачами комунальних послуг. В ЖКГ України працює приблизно 15% працездатного населення країни. Як відомо, сучасний стан цього сектору економіки характеризується постійним погіршенням. Спроби уряду запровадити реформи у ЖКГ призвели лише до чергового зростання тарифів та подальшого занепаду цієї галузі економіки.

На прикладі регіонів України відзначимо, що виявлені недоліки призвели до низки аварій та техногенних катастроф у містах Алчевську, Дніпропетровську, Києві, Євпаторії.

Щодо стосується сучасного стану та розвитку ЖКГ, то відповідальними за його загрозливе положення є не лише державна влада, яка досі не в змозі запропонувати суспільству обґрунтовані та зрозумілі заходи щодо реформування зазначеної галузі, але й органи місцевого самоврядування та територіальні громади. Важливу роль повинні відігравати також громадські організації і об'єднання населення. На жаль, останні є дуже пасивними в загалі і практично не впливають на вирішення питань розвитку комунальної сфери.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження сучасних проблем ЖКГ і розробка пропозицій щодо реформування галузі.



Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначимо, що процеси, які останні роки відбулися в суспільстві та економіці України, негативно вплинули на ситуацію у ЖКГ. Якщо раніше великі промислові підприємства мали у своїй структурі котельні та інші комунальні об'єкти, то зараз ситуація кардинально змінилась. У зв'язку з переходом до ринкової економіки та переданням вищезазначених об'єктів у приватну власність на умовах оренди або концесії, відбулось роздроблення єдиних комплексів на окремі невеликі підрозділи, що, в свою чергу, призвело до збільшення витрат на їх утримання, сприяло непрозорості роботи, рівня відповідальності, методики розрахунку тарифів.

Наприклад, у місті Луганську у сфері водопостачання та водо забезпечення працюють два підприємства – МКП «Міськводоканал» та ТОВ «Луганськ вода». Обслуговування житлових будинків та надання послуг щодо прибирання прибудинкової території, забезпечення роботи ліфтів, освітлення будинків, вивозу сміття тощо послідовно здійснювали міське комунальне підприємство «Жилсервіс» і КП Стандарт – Луганськ, але це не яким чином не вплинуло на наслідки їх роботи та якість наданих послуг. Зазвичай, більшість врахованих до квартирної плати послуг мешканцям міста взагалі не надається.

Отже, спроби подолати монополізм комунальних служб призвели лише до зростання кількості посередників, віддалення послуги, яка надається, від кінцевого споживача та її зростання її ціни. Наслідком приватизації об'єктів ЖКГ є недбале керування, відсутність конкуренції з боку керуючих компаній, нестача фінансових ресурсів.

Стосовно фінансування комунальної сфери, слід зауважити, що коштів не вистачає не тільки на проведення ремонтних робіт, але й на підтримку обладнання у належному стані. Саме тому на сьогоднішній час проблема залучення додаткових фінансових ресурсів у ЖКГ є

більш, ніж актуальною. Разом з тим у тарифах на утримання будинків не передбачено механізму повернення грошей інвесторам.

Якщо б діючим законодавством була передбачена можливість для приватних інвесторів залишати у своєму розпорядженні невитрачені кошти до моменту повної окупності вкладеного капіталу (за умов документального підтвердження цих витрат на цілі впровадження енергозберігаючих технологій або проведення капітального ремонту житлового будинку), ЖКГ змогло б отримати додаткові ресурси для модернізації. Але на жаль така законодавча норма відсутня, тому комунальна сфера залишається в цілому непривабливою для інвесторів і найближчим часом не слід очікувати припливу до неї значних фінансових коштів.

Враховуючи таке положення, цінним є вивчення досвіду зарубіжних країн щодо підтримки та фінансування ЖКГ. Це є досить важливим, враховуючи високий рівень зносу основних фондів та необхідність негайного ремонту житлового фонду. За даними Інституту стратегічних досліджень імені Олександра Разумкова, приблизно 70% житлового фонду країни було побудовано до 1970 року, тому його знос перевищує 60%. Енергоємність послуг є у 2 – 3 рази вище, ніж у європейських країнах. Втрата електрики в мережах досягає 20%, теплової енергії та води – від 30 до 50%. Обладнання котельних та ТЕЦ використовується ще з 20 – 30 - х років минулого століття. Таким чином, українська комунальна сфера у порівнянні з зарубіжними країнами має застарілі енерговитратні технології і вимагає вдосконалення виробничої інфраструктури та системи управління ЖКГ.

Як приклад відзначимо, що у США поширена практика залучення спеціалізованих фірм до управління житловою власністю, зокрема багатоквартирними житловими комплексами. Такі фірми поділяються на різні категорії за видами діяльності. Деякі з них надають по-





слуги тільки з організації бухгалтерського обліку, технічного обслуговування та поточного ремонту, але не займаються питаннями щодо комерційної реалізації та оренди квартир. Найбільшу популярність мають фірми з управління власністю, які надають увесь комплекс послуг високої якості.

У Німеччині розповсюджена форма власності, крім квартир і будинків, - це житлові кооперативи, які відіграють значну роль у забезпеченні житлом середньо - та малозабезпечених категорій населення. Так, кооперативам належить 17% житлового фонду в східній частині Німеччини та 4% - у західній [6]. Інша форма управління житлом у Німеччині, як і в США, - це кондомініуми, в яких власники квартир створюють відповідні об'єднання мешканців.

У Франції управління житловим сектором об'єднує приватну форму володіння житлом суспільне управління соціальним житловим фондом. В країні існує правило, згідно з яким раз на десять років власник будинку зобов'язаний приводити у належний стан фасад будинку. У Швеції ця норма вимагає від власника будинку проводити раз у десять років капітальний ремонт житла за його власний рахунок. Україна у порівнянні з розвиненими країнами має вкрай незадовільний стан житлового фонду, ще й увесь тягар ремонту та підтримки житла у належному стані перекладається на плечі самих мешканців.

Зазначимо, що практично у всіх розвинених країнах світу активно діють організації суспільного (громадського) житлового руху. Найбільші з них знаходяться у Німеччині, де вони об'єднують понад 1 млн. осіб, у Швеції - більш 445 тис. осіб та 800 чел. робітників апарату всіх рівнів. В Україні частка товариств співвласників багатоквартирних будинків складає не більш 10%.

Цікавим є досвід Великої Британії щодо добровільного передання житлового фонду мешканцям. Більшість муніципалітетів розглядає передання житла або

його частини зі свого балансу іншим особам як засіб забезпечити більш якісне обслуговування та вирішення житлових проблем населення. Як приклад зростання якості комунальних послуг наведемо таку діячу у Великій Британії норму, як зафіксований час дозвону до диспетчерської служби (30 сек.) та час виконання заявки щодо усунення або ліквідування недоліків.

Процес реформування ЖКГ в свій час пройшли різні країни світу. Звертаючи до досвіду Європи, виділимо наступні моделі управління житлом. Так, у Чехії було передбачено приватизацію лише власних квартир. Будинкова інфраструктура продавалась окремому власнику - юридичній або фізичній особі, яка відповідає за утримання будинку у належному стані. Цій власник, з одного боку, надає мешканцям послуги з утримання будинку та прибудинкових територій; з іншого - є представником їх інтересів у відносинах із постачальниками води, тепла, газу, електрики. Мешканці не повинні бути повноцінними співвласниками житла з відповідними правами та обов'язками. Вони лише зобов'язані своєчасно сплачувати комунальні послуги. Тарифи встановлюють ті, хто їх надає, за згодою із владою.

Іншу модель було введено в Естонії. Цей підхід оснований на переході у власність мешканців не тільки квартир, але й всього будинку з відповідними можливостями та обов'язками. Тому мешканці повинні були створювати наглядові комітети та призначати керівників, які б займалися проблемами з утримання будинків і захистом їх інтересів у відносинах із зовнішніми постачальниками послуг.

Зазначимо, що наведені моделі мають свої переваги та недоліки, але їх позитивом було те, що вони проводились цілеспрямовано, швидко, із відповідним законодавчим забезпеченням.

Необхідно зазначити, що реформування ЖКГ у таких країнах, як Росія, Польща, Велика Британія проводилось

тривалий час. Наприклад, у Великій Британії на це було витрачено понад 15 років, у Росії заплановано третій етап реформи ЖКГ (перший розпочався у 1995 році, другий - у 2004 році).

В Україні спроба перевести до 2015 року всі житлові будинки у в товариства співвласників багатоквартирних будинків передбачає проведення капітального ремонту попереднім власником. Але це навряд чи можливо, враховуючи високий рівень зносу житлового фонду. Таким чином, влада сподівається перекласти значні витрати з ремонту будинків на їх мешканців. Слід враховувати, що такий ремонт житлового фонду вимагає значних коштів. За оцінками фахівців, щоб капітально відремонтувати 9 – ти поверховий будинок (в Україні їх понад 70%) необхідно близько 2 – 3 млн. грн., причому ця сума постійно зростає з подорожчанням вартості будматеріалів. Зрозуміло, що такі кошти мешканці будинків самостійно знайти та сплати не зможуть.

За даними профільного Міністерства на реформу ЖКГ потрібно біля 300 млрд. грн. Оскільки на практиці суттєвого припливу інвестиційних ресурсів у дану галузь не спостерігається, ситуація залишається критичною. Для залучення необхідних коштів на модернізацію комунальної сфери слід звернути увагу на використання таких фінансових інструментів, як обґрунтовані ціни та тарифи, податки, платежі, збори, амортизація, сучасні форми розрахунків. Все це дозволить фінансово оздоровити комунальні підприємства. Але зараз ЖКГ уявляє таку собі чорну деру, залучення коштів до якої не призводить до будь – яких позитивних змін.

Слід зазначити, що рівень комунальних тарифів зараз є необґрунтованим. Це підтверджує їх значна розбіжність за різними регіонами та містами. Наприклад, тарифи на воду в Криму майже у 2 рази менш ніж у місті Луганську. Якщо враховувати загальні проблеми забезпечення АРК водою, це з точки зору логіки

пояснити важко. Щодо більш обґрунтованого підходу, зазначимо, що підґрунтям диференціації тарифів може бути лише якість наданих послуг, категорії споживачів з точки зору їх доходів, стан житла та інші чинники. Так, за кордоном розповсюджена практика (Велика Британія, Франція, Чили), коли тарифи встановлюються на певний строк. До терміну їх закінчення незалежні експерти проводять тарифні дослідження з метою їх корегування у бік зростання або зменшення.

В Україні не існує законодавчої норми щодо встановлення переліку житлових послуг для різних категорій будинків. Крім того, велика кількість комунальних послуг, зокрема з переліку сплачуваних за так званою квартплатою, взагалі не надається. Але комунальні служби з року в рік підвищують платежі для населення. Наприклад, якщо порівняти рівень тарифів з доходами громадян, то у 90 – ті роки ця цифра складала 2%, а зараз перевищує 40 – 50%. В той же час комунальні установи постійно звертають увагу на несвоєчасність сплати їх послуг з боку населення та значну заборгованість споживачів. Але насправді рівень розрахунків населення за (підкреслимо цей факт!) ненадані послуги за останні роки постійно зростає і досягає 95%. Такої цифри не спостерігається навіть у розвинених європейських країнах. На наш погляд, це свідчить про поліпшення фінансової дисципліни споживачів на фоні неефективної роботи комунальних служб. Це стосується роботи управляючих компаній, постійного зростання тарифів, відсутності конкуренції та підвищення рівня монополізації галузі.

Національна комісія з регулювання енергетики та Національна комісія з державного регулювання у сфері комунальних послуг, на практиці не виконують свої регулюючі функції. Наслідком цього є відсутність чіткої та обґрунтованої державної тарифної політики. Згідно з діючою методикою до тарифів включено всі валові витрати, які постійно зростають. Ніякої експертизи щодо обґрунту-





вання тарифів з боку громадських установ не передбачено. Тому виникають питання стосовно правильності розрахунку тарифів. Наприклад, чому тарифи з вивозу сміття розраховуються за розміром площі, а не за кількістю мешканців; чому розмір квартирної плати залежить від площі квартири, а не від якості та стану житла (рік введення в експлуатацію, рівень зносу комунікацій та мереж тощо).

Крім того, процедура перегляду тарифів займає принаймні півроку, тому до моменту прийняття нових тарифів вони вже не відповідають новій структурі витрат.

Відносно механізму надання субсидій зі сплати комунальних послуг для малозабезпечених прошарків населення, відзначимо, що перелік документів, які необхідно зібрати при їх оформленні, сягає 15 найменувань. Стосовно часу, що потрібен для збору та оформлення цих довідок, мова вже не йдеться. Якщо порівняти кількість працівників служб водозабезпечення на 1000 споживачів, то у США ця цифра складає 0,6 осіб, а в Україні – 5,65 осіб. В цілому населення України втрачає на отримання різного роду дозвільних документів до 20 млрд. грн. на рік.

Як позитивний факт, відзначимо рішення про запуск пілотного проекту з реформування ЖКГ у місті Алчевську. Щодо його очікуваних результатів, це може показати тільки час. Профільне міністерство як завжди обіцяє навести лад у сфері ЖКГ, але позитивних змін на практиці не спостерігається.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На нашу думку, для приведення комунальної галузі хоча б у задовільний порівняно із сучасним стан, слід запровадити наступні заходи.

1. Вдосконалення нормативної бази щодо формування тарифів на ЖК послуги.

2. Створення конкурентного середовища у підгалузях ЖКГ – житлове, ліфтове господарство, тепло – та водопо-

стачання, поточний та капітальний ремонт тощо.

3. Диференціація тарифів (їх перерахування) в залежності від якості наданих послуг. Передати механізм щодо сплати послуг тільки за фактом їх надання.

4. Встановлення розміру квартирної плати у залежності від категорії житла, а також реально наданих мешканцям послуг з переліку включаємих до неї.

5. Спрощення механізму оформлення та надання субсидій зі сплати ЖК послуг, скорочення штату працівників контролюючих структур та установ за рахунок переводу їх на нові сучасні технології роботи.

6. Здійснення контролю за діяльністю керуючих компаній, а також органів виконавчої влади, які мають право встановлювати розмір тарифів. Підвищення ролі територіальних громад і громадських установ щодо проведення незалежної експертизи методів розрахунку платежів та тарифів на комунальні послуги.

7. Вивчення зарубіжного досвіду реформування житлово-комунальної сфери.

8. Впровадження енергозберігаючих технологій у сфері ЖКГ.

9. Використання різних фінансових важелів з метою збільшення обсягу залучених до модернізації галузі інвестиційних ресурсів.

Література

1. Гура Н. О. Система формування тарифів на житлово – комунальні послуги / Н. О. Гура // Фінанси України. – 2007. - № 4. – С. 69 – 76.

2. Логвіненко В. І. Житлово-комунальне господарство: закордонний та вітчизняний досвід його реформування та розвитку / В. І. Логвіненко // Актуальні проблеми державного управління. Зб. наук. Праць Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного

управління при Президентів України. – 2008. - № 2. – С. 37 – 42.

3. Гура Н. О. Розвиток діючої системи ціноутворення і розрахунків за послуги в житлово – комунальному господарстві / Н. О. Гура // Реконструкція житла. – 2004. - № 6. – С. 75 – 86.

4. Кириченко І. ЖКГ і криза: платити доведеться нам [Електронний ресурс] / І. Кириченко// Дзеркало тижня. – 2009.- №43.

5. Лега Ю. Г. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки / Ю.Г. Лега, Т.М. Качала, Н. Ф. Четцова.– Черкаси: ЧДТУ, 2003. – 219 с.

6. Олійник Н. І. Зарубіжний досвід управління житловим фондом / Н. І. Олійник // Актуальні проблеми державного управління. Зб. наук. праць Національної академії державного управління при Президентів України. – 2005. - № 1. С. 56 – 62.

7. Полуянов В. Комплексна характеристика методів ціноутворення на житлово – комунальні послуги /В. Полуянов, А. Савенко // Економіка. – 2009. - № 9(100). – С. 40 – 47.

8. Трепилец Д. А. Концепция создания механизма управления финансовым обеспечением жилищно – коммунального комплекса города/ Д. А. Трепилец // Економіка і організація управління. – Вип. 3. -2008. – С. 159 – 166.

Матросова Л.Н.

Проблемы реформирования жилищно – коммунального хозяйства Украины

В статье исследованы современные проблемы коммунальной сферы, проанализирован опыт зарубежных стран по поддержке и финансированию ЖКХ, предложены меры по модернизации работы коммунальных предприятий. Исследован опыт зарубежных стран по поддержке и финансированию ЖКХ. Отмечена высокая степень износа основных фондов и необходимость немедленного ремонта жилищного фонда. Определено, что ответственными за угрожающее положение ЖКХ является не только государственная власть, которая доси не в состоянии предложить обществу обоснованные и поняли мероприятия по реформированию данной отрасли, но и органы местного самоуправления и территориальные общины/

Ключевые слова: жилищно–коммунальное хозяйство, коммунальные тарифы, субсидии, жилищный фонд, коммунальная сфера.

Matrosova L.

The problems of reforming of housing and communal services of Ukraine

The modern problems of communal sphere are investigational in the article, experience of foreign countries is analysed on support and financing of communal services, measures are offered on modernization of work of communal enterprises. The experience of foreign countries to support and financing of housing. Specified at a high level of depreciation of fixed assets and need immediate repair of housing. Determined that the charge of threatening housing provision is not only state government that dosy not able to offer the public informed and understand the measures for reform of this sector, but also local governments and local communities.

Keywords: communal services, communal tariffs, subsidies, housing fund, communal sphere.

Рецензент: Гончаров В. М. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства та управління трудовими ресурсами» Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

*Стаття подана
30.05.2012 р.*



ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНЦІЇ У ПІДПРИЄМНИЦЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Особливості конкуренції у підприємницькій діяльності розглянуто у контексті глобалізаційних процесів та їхніх особливостей. Подано ознаки глобалізації та її головні негативні наслідки для України. Показано, що конкуренція будь-якого рівня покликана слугувати підвищенню конкурентоспроможності й ефективності суб'єктів господарювання, але за домінування глобальних монополій, є інструментом пригнічення слабших учасників глобального ринку сильнішими через несумісність фундаментальних інтересів.

Ключові слова: підприємницька діяльність, конкуренція, конкурентоспроможність, глобалізація, вплив, особливість, чинник.

Постановка проблеми. Забезпечення розвитку конкуренції є одним із найголовніших завдань економічної політики держави. Проте значний вплив на стан конкуренції справляє і міжнародний економічний простір, зокрема процес глобалізації, який на даний час активно розвивається та виявляється у найрізноманітніших сферах суспільного життя. Глобалізація сприяє розподілу праці у світовому масштабі, що виявляється у посиленні конкуренції на товарних ринках внаслідок стимулювання міжнародного товарного обміну, що зумовлено лібералізацією торгівлі.

Глобалізація – процес поглиблення зв'язків між різними країнами світу, їхня інтеграції на економічному, політичному, культурному, технологічному та інших рівнях. Сучасна модель глобалізації ґрунтується в цілому на неоліберальній доктрині, котра прийшла на зміну неокейнсіанській і почала панувати у міжнародних економічних відносинах з кінця 1970-х - початку 1980-х років. Однак теоретичне визначення та оцінювання цього явища перебуває на етапі наукового осмислення та гострих дискусій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Певний внесок у розвиток теорії конкуренції: Дж. С. Мілль, Дж. Робінсон, Дж. Кейнс, Й. Шумпетер, П. Хайне, Ф. А. Хайек, Ф. Найт, К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю, М. Портер, Г. Л. Азоєв, Ю. І. Коробів, Л. П. Кураков, Л. Г. Раменский, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов, Т. Шарп, Д. Одреч, А. Бутиркін, І. Князева, В. Бозилевича, З. Борисенко, Н. А. Буянова, О.І. Кондра-

тюк, О. В. Царенко, В. І. Довбенко, В. О. Самойленко та ін.

Проте в умовах глобалізації виникає необхідність подальших досліджень особливостей та характеристик конкуренції у підприємницькій діяльності. Науковці дедалі більше схильні вважати, що глобалізація веде до формування глобальної конкуренції як нового історичного феномену. Глобальна конкуренція розглядається ними як багатоаспектна категорія, котра відображає процес суперництва цивілізацій, регіонів, країн, глобальних галузей, ТНК та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих чинників та зміни всієї парадигми їхнього впливу.

Основними ознаками глобалізації є інтеграція ринків, взаємозалежність і взаємопроникнення, тенденція до конвергенції, утворення цілісної економічної системи. Глобалізація відбувається у двох напрямках – усередину і назовні. Розвиток всередину означає, що процес йде шляхом розширення використання іноземних товарів, капіталу, технологій. Розвиток назовні свідчить про переважну орієнтацію держави на світовий ринок і глобальну експансію фірм. У цьому плані економічну глобалізацію прийнято трактувати як вищий, більш розвинений рівень інтернаціоналізації національних економік та їх розчинення в глобальному господарському механізмі.

В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція підприємств-товаровиробників. Практично, це завжди конкуренція з відомими світовими



виробниками. Сьогодні не можна розраховувати на те, що знайдеться ринок, недоступний для світових виробників, тому проблема забезпечення конкурентоспроможності власної продукції потребуватиме постійних рішучих дій для свого вирішення.

Метою статті є дослідження особливостей конкуренції у підприємницькій діяльності в умовах глобалізаційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Включення України у світову економіку, рух у напрямі євроінтеграції передбачає, що держава входить у міжнародний конкурентний простір і знаходиться в умовах прискорення глобалізаційних процесів та посилення конкуренції на внутрішньому ринку.

Нині головними перешкодами на шляху забезпечення конкурентоспроможності української економіки в глобальному середовищі є вузькість внутрішнього ринку, фіскальна спрямованість грошової політики, поширення корупції, тінізація економіки, відсутність достатнього фінансування науки, стимулів інвестиційно-інноваційної діяльності, недостатнє забезпечення та захист конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників. Крім того, економіка України базується на традиційних видах виробництва, які не зазнавали значних змін протягом багатьох років. Збереження тенденцій спаду промислового виробництва може надовго зберегти технологічну та економічну відсталість не лише підприємств, а й країни, посиливши розрив з розвиненими державами світу.

Сучасний етап економічного розвитку характеризується загостренням міжнародної конкуренції, перенесенням центру тяжіння боротьби між компаніями з національного на міжнародний рівні. Результатом є активний переділ світового ринку, на якому правила гри диктують провідні країни світу (США, Японія, країни Євросоюзу). Для країн з неповною ринковою економікою, до яких належить й Україна, проблема конкурентоспроможності підприємств в умовах глобалізації є особливо гострою. Конкурентна боротьба має тенденцію посилення як на внутрішньому ри-

нку – між вітчизняними товаровиробниками та їхніми іноземними конкурентами, так і на зовнішньому – між окремими підприємствами, які функціонують в структурі найефективніших в економічному та технологічному плані галузей [5].

Конкуренція в економічному значенні – це боротьба підприємців за економічні вигоди від продажу товарів і послуг, а також за ринки та робочу силу. Явище конкуренції складається з таких елементів: умови функціонування конкуренції, механізм конкуренції та наслідки цих процесів для підприємств і економіки в цілому в умовах глобалізації.

Глобалізація економічного розвитку впливає з глибокої взаємозалежності складових частин світового господарства, з його єдності та цілісності, що посилюється в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва й обігу, інтенсифікації інтеграційних процесів. Цей розвиток не є односпрямованим, лінійним, який передбачає створення єдиної й монолітної міжнародної економічної системи. Поряд із глобальною інтеграцією виявляються дезінтеграційні тенденції, і не лише у світовому масштабі, а й у межах окремих країн.

Основними елементами глобальної економіки є міжнародна науково-технічна сфера, сфера (система) міжнародного виробництва, світовий ринок і міжнародна торгівля, міжнародна валютно-фінансова система. Міжнародна конкуренція та проникнення на національний ринок міжнародних господарюючих суб'єктів веде до підвищення загального рівня конкуренції внаслідок застосування ними міжнародних виробничих стандартів, що зумовлює необхідність постійного підвищення конкурентоспроможності виготовлюваної продукції, а це є значним поштовхом до розвитку конкуренції.

В період глобалізації підприємства, що концентруються на світових ринках, виявляються поза юрисдикцією конкретної держави, оскільки діють у сфері взаємовідносин декількох держав. Це сприяє виникненню нового аспекту у політиці захисту конкуренції – конкурентна політика набуває міжнародного характеру, створю-





ються міжнародні інститути регулювання поведінки фірм на світових ринках [2].

Для України дуалізм глобалізації виявляється у такому: по-перше, країна може користуватися благами, які дає глобалізація шляхом усунення негативних наслідків відсутності у сфері виробництва тих чи інших ресурсів достатньою мірою, насамперед, технологій п'ятого, шостого та більш високих укладів; по-друге, природною платою за ці блага є залежність економіки країни від політики успішних мультинаціональних фірм та стану світових ринків (така сторона глобалізації є причиною підвищення ризиків для країн зі слабкою економікою). Однак, в той же час існує загроза погіршення умов для конкурентоспроможного позиціонування вітчизняних підприємств не лише на зовнішніх, але й на внутрішніх ринках, якщо не буде вжито заходів щодо суттєвого підвищення якості управління діяльністю суб'єктів господарської діяльності України, насамперед, у сфері виробництва засобів виробництва.

Головними негативними наслідками глобалізації для України є:

витіснення слабких вітчизняних виробників на користь більш успішних іноземних конкурентів;

загроза збільшення імпортої залежності через витіснення вітчизняних виробників з провідних позицій національного ринку;

небезпека відтоку ресурсів у більш розвинені регіони;

залежність розвитку країни від руху міжнародного спекулятивного фінансового капіталу.

Таким чином, в умовах глобалізації світової економіки конкуренція диктує нові вимоги і стандарти господарювання учасникам ринку для отримання вигідних позицій. Конкуренція створює поняття конкурентоспроможності, від рівня якого й залежатиме успіх підприємства [1].

Конкурентоспроможність підприємства залежить від конкурентоспроможності товарів і комплексу економічних умов їхнього виробництва та збуту. Сучасні процеси вказують на загострення питань стосовно рівня втручання держави при

створенні найсприятливішого середовища для національних суб'єктів. Проблеми конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізації нинішніх світових зрушень підтверджують те, що створення в межах однієї країни або регіонального блоку осередку з високою конкурентоспроможністю можливе лише за умов автаркії. В іншому випадку однобічний процес функціонування одного суб'єкта за рахунок іншого призведе до суттєвих негативних наслідків і позбавить першого можливостей розвитку.

Конкурентоспроможність товару визначається на основі ціни споживання, що складається з ціни товару та витрат, пов'язаних з його експлуатацією порівняно з конкурентами. Розвиток економік багатьох регіонів світу дозволяє сильним економікам отримувати доступ до дешевших ресурсів, значно зменшуючи ціну виробництва продукції. Так, ціна робить товар привабливішим для покупців, а отже, через дії окремих виробників, які використовують переваги дешевих ресурсів, неминуче здійснюватиметься тиск на конкурентів. Це змушує останніх або зменшувати ціну, або виходити з ринку. Проте на такій основі відбуватиметься спотворення розвитку конкурентоспроможності: ціна споживання має зменшуватися, а ціна виробництва за рахунок інновацій, прогресивних технологій може й збільшуватися, адже це потребує додаткових капіталовкладень. Натомість триватиме зворотний процес відходу від нецінової конкуренції до її цінових методів, що також негативно впливатиме на конкурентоспроможність.

Особливостями сучасних світових процесів, що суттєво впливають на рівень конкурентоспроможності, є такі:

посилення монополізації та тиску на слабкі країни (сьогодні транснаціональні компанії контролюють до 40% світового промислового виробництва та понад 50% світової торгівлі);

посилення цінової конкуренції;

диспаритетність розвитку світових економічних систем і прискорення процесу їхнього зближення;

часткова зміна якості конкурентної боротьби (через оволодіння певною кількі-

стю напрямів унаслідок штучного ослаблення конкурентів;

структурні зрушення у світовому господарстві;

переважання чинників рентабельності над чинниками ефективності (через відсутність паритетного регулювання економічних відносин між країнами з різними умовами розвитку) [3].

Таким чином, з одного боку, конкуренція будь-якого рівня покликана слугувати підвищенню конкурентоспроможності й ефективності суб'єктів господарювання, а з іншого, за умов домінування глобальних монополій, є інструментом пригнічення слабших учасників глобального ринку сильнішими через несумісність фундаментальних інтересів. Головними особливостями такої конкуренції є:

виникнення й розвиток конкурентних відносин у інтегрованому просторі;

поява нових суб'єктів конкурентної боротьби, у зв'язку з чим виокремилися нові її рівні – міжцивілізаційний і внутрішньociвiлiзацiйний;

зміна суб'єктами глобальної економіки кінцевих цілей їхньої діяльності, що зумовлює орієнтацію не на прибуток, а на масштаби вивільнення ліквідних ресурсів для виконання певних стратегічних завдань;

загострення конкуренції на всіх її рівнях та домінування деструктивної складової глобальної конкуренції, що різко уповільнює розвиток деяких країн;

необхідність координації контролю над інститутами державної влади між представниками транснаціонального й національного капіталу;

створення глобальних комплексних супергалузей шляхом вертикальної організації й диверсифікації виробництва на базі моделі олігополії;

зростання ролі ТНК у конкурентній глобальній боротьбі за рахунок інтенсифікації процесів злиття й поглинання з розширенням переліку фінансових інструментів, методів і прийомів;

трансформація ТНК у глобальні компанії та забезпечення ними конкурентних переваг на основі унікальних корпоративних стратегій і синергетичних можли-

востей інтеграції локальної і глобальної конкуренції.

Розвиток інноватики веде до появи нової стадії конкуренції – інноваційної, основу якої складають розробка та реалізація різноманітних інноваційних продуктів (нових видів продукції, якісно нових технологій, способів та методів організаційно-управлінського забезпечення виробництва товарів та послуг). Без інновацій фактично неможливо створити нову конкурентоспроможну продукцію, що посяде гідне місце на світових ринках.

В сучасних умовах розвитку економічних систем стає очевидним, що для забезпечення конкурентоспроможності і стійкого результативного функціонування підприємства мають бути інноваційно орієнтованими. Інноваційно орієнтовані підприємства є гнучкими і швидко реагують на зміни зовнішнього середовища. Дослідивши наукові праці зарубіжних та вітчизняних вчених (наприклад, [1,2,5,6]), присвячених інноваційному розвитку та інноваційній діяльності підприємств, можна виділити такі ознаки інноваційно орієнтованого підприємства: високий рівень науково-дослідного потенціалу та наявність науково-дослідної бази; наявність комерційних ідей; мобільність, динамічність та швидкість ухвалення нових рішень; гнучка тактика керівників і загальна гнучкість; готовність впроваджувати нововведення; наявність зворотного зв'язку між підприємством та споживачами; наявність постійних змін всередині підприємства; високий рівень комунікацій всередині підприємства; сприйнятливність до нововведень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, основу сучасної глобальної конкуренції складають переваги, які базуються на науково-технологічних досягненнях та інноваціях. Рівень розвитку науки, наукоємних технологій, освіти та інформаційного середовища – це ті чинники, які визначають становище держави в глобальній конкуренції. Вони визначають спроможність державного господарського механізму генерувати високу інноваційну активність. Нові технології забезпечують зростання ефективності виробництва та дозволяють досягну-





ти головної умови національної конкурентоспроможності – виробництва товарів та послуг, які відповідають вимогам світових ринків.

Література

1. Гончарук Т. І. Конкуренція: сучасна економічна характеристика та особливості / Т. І. Гончарук // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 2. — С. 130 - 145.

2. Довженко В. І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств за умов глобалізації / В. І. Довженко // Зовнішня торгівля: право та економіка. — 2007. — № 4. — С. 15 - 21.

3. Конкуентоспроможність економіки України в умовах глобалізації : [мо-

нографія] / Я. А. Жаліко, Я. Б. Базилюк, Я. В. Белінська та ін.; Нац. ін-т стратегічних досліджень . — К.: Знання України, 2005. — 387 с.

4. Пуцентейло П. Р. Конкуренція як економічна категорія / П. Р. Пуцентейло // Економіка АПК. — 2007. — № 4. — С.122 – 126.

5. Самойленко В. О. Вплив глобалізації на еволюцію конкуренції / В. О. Самойленко // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — №11. — С. 68 - 77.

6. Царенко О. В. Об'єктивна необхідність і умови формування конкурентного середовища / О. В. Царенко // Держава та регіони. — 2006. — № 3. — С. 346 - 349.

Трунина И. М.

Особенности конкуренции в предпринимательской деятельности в условиях глобализационных процессов

Особенности конкуренции в предпринимательской деятельности рассмотрены в контексте процессов глобализации и их особенностей. Представлены признаки глобализации и ее главные негативные последствия для Украины. Показано, что конкуренция любого уровня призвана служить повышению конкурентоспособности и эффективности субъектов ведения хозяйства, но при доминировании глобальных монополий является инструментом притеснения более слабых участников глобального рынка более сильными из-за несовместимости фундаментальных интересов.

Ключевые слова: предпринимательская деятельность, конкуренция, конкурентоспособность, глобализация, влияние, особенность, фактор.

Trunina I.

The specific features of competitiveness in an entrepreneurial activity in the conditions of globalization processes

The specific features of competitiveness in the entrepreneurial activity are considered in the context of globalization processes and their peculiarities. The globalization attributes and its main negative consequences for Ukraine are shown. It is considered, that competition of every level should provide the competitiveness and effectiveness increasing of economic activity subjects. It is shown, that in the conditions of global monopolies domination competition is the instrument of oppression of weak participants of global market by strong ones because of fundamental interests incompatibility

Keywords: entrepreneurial activity, competition, competitiveness, globalization, influence, feature, factor.

Рецензент: Козаченко Г. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Менеджмент та економічна безпека» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: menedgment@snu.edu.ua

*Стаття подана
10.07.2012 р.*

УДК 336.226.44

КОРЕЦЬКА-ГАРМАШ В.О., КИРИЛОВ О. Д., КРИМОВА Ю. В.

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ НА ПРИКЛАДІ ЛЕНІНСЬКОЇ МДПІ В М. ЛУГАНСЬКУ

Розглянуто теоретичні аспекти визначення ефективності роботи Ленінської МДПІ у м. Луганську та практичні результати їхньої діяльності: розрахунок коефіцієнтів витратності адміністрування податків та затратності адміністрування податків за додатково нарахованими платежами, коефіцієнтів ефективності адміністрування податків за 2006-2010 роки з метою розробки пропозицій для покращення адміністрування податків серед платників податків - населення та підприємств, що обслуговуються даним податковим органом.

Ключові слова: адміністрування податків, податкові органи, податкова робота, ефективність, оцінювання ефективності, результативність.

Постановка проблеми. Податкова система повною мірою залежить від проведеної в державі податкової політики. При цьому для проведення ефективної податкової політики держава повинна мати механізм, який би враховував інтереси всіх сторін податкових правовідносин і надійно забезпечував податкові надходження в бюджети всіх рівнів. Податкове адміністрування саме і виступає цим відповідним механізмом, що дозволяє реалізовувати основні напрямки української податкової політики. Ефективність адміністрування податків характеризує результативність податкової роботи працівників податкових органів з метою виконання фіскальної функції як перед державою, так і перед її населенням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зважаючи на низький рівень податкових відносин в Україні, що підтверджується міжнародними рейтингами, питання ефективності в сфері оподаткування дедалі більше цікавлять науковців і практиків. Розробку даної проблематики містять окремі роботи вітчизняних вчених В. Андрущенко, Ю. Гусака, В. Мельника, Л. Олейнікової, В. Онищенко, С. Онишко, О. Тимченко, І. Четиріної, Я. Янушевич і російських дослідників Є. Іванової, О. Калініної, Д. Черніка та інших. Проте у своїй більшості вони присвячені прагматичним аспектам оцінки ефективності податкового адміністрування у вузькій галузі оподаткування, обмеженій відповідним функціональним напрямом податкової діяльності або її суб'єктом. В Україні відсу-

тні дослідження загальної ефективності адміністрування податків із систематизованою розробкою теоретичних засад та широким аналізом відповідних кількісних та якісних показників, ці питання в наукових публікаціях зачіпаються тільки фрагментарно. Тому **метою даної статі** є визначення ефективності адміністрування податків на базі Ленінської МДПІ в м. Луганську.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування суспільства залежить від ефективності діяльності державних організацій (у тому числі Державної податкової служби України), їх результативності, рівня діяльності, цінностей і вимог, які висувуються до персоналу. Податкова служба повинна задовольнити як об'єктивні потреби суспільства в підвищенні ефективності свого функціонування за допомогою реформування діяльності, так і прагнення кожного податківця до підвищення особистих успіхів і продуктивності праці. Тому важливою та необхідною складовою ефективності податкової роботи у забезпеченні партнерських відносин між платниками податків та працівниками Ленінської МДПІ у м. Луганськ є оцінка роботи податкової інспекції, тобто діяльності працівників податкової інспекції. Основу процесу адміністрування податків складають відносини між платниками податків та податковими органами, тобто результат безпосередньої роботи працівників відділу масово-роз'яснювальної роботи та звернень громадян, що представлено у табл. 1.



**Показники роботи відділу масово-роз'яснювальної роботи та звернень громадян
Ленінської МДПІ в м. Луганську**

Показники	Роки				
	2006	2007	2008	2009	2010
Чисельність платників податків	8749	10313	8604	8902	9296
Кількість спеціалістів-консультантів	4	3	4	4	4
Кількість проведених письмових консультацій	78	56	139	102	214
% до кількості платників податків	0,9	0,54	1,62	1,15	2,3
Кількість винесених подяк платникам податків	4	1	2	5	4

Джерело: за даними Ленінської МДПІ

З табл. 1 видно, що стан масово-роз'яснювальної роботи Ленінської МДПІ в м. Луганську серед платників податків є незадовільним. Отже, податкова культура та податкова свідомість платників податків та працівників даної податкової інспекції є низькою, що й доводить існування наведеної проблеми взаємовідносин між платниками податків та працівниками Ленінської МДПІ в м. Луганську.

Для визначення ефективності діяльності Ленінської МДПІ необхідно здійснити розрахунок коефіцієнтів затратності

адміністрування податків за 2006-2010 роки (формула 1). Результати розрахунків представимо у табл. 2 [1, с. 70].

$$K_z = \frac{B_y}{M_n}, \quad (1)$$

де K_z - коефіцієнт затратності підсистеми адміністрування податків;

B_y - витрати на утримання Ленінської МДПІ в м. Луганську;

M_n - мобілізовані податки і збори до бюджетів та позабюджетних фондів.

**Розрахунок коефіцієнта затратності адміністрування податків по Ленінській
МДПІ в м. Луганську**

Показники	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	(прогноз) 2011
Мобілізовані податки і збори до бюджетів та позабюджетних фондів (тис. грн.)	368602,7	381751	474060,0	500089,0	590195,0	522195,8
Темп приросту, %	-	1,036	1,242	1,055	1,180	-
Витрати на утримання Ленінської МДПІ в м. Луганську (тис. грн.), у тому числі:	1091,6	1844,7	1584,0	3234,4	3681,4	3457,9
а) витрати на відрядження працівників (тис. грн.)	545,8	922,35	792,0	1617,2	1840,7	1728,95
б) витрати на виплату премій працівникам (тис. грн.)	312,3	570,6	488,5	954,3	1002,5	996,7
в) витрати на утримання (оренду) транспортних засобів (тис. грн.)	168,6	274,8	200,0	389,9	589,7	594,25
г) витрати на послуги зв'язку (тис. грн.)	15,3	25,2	23,5	73,5	87,3	72,3
д) інші витрати (тис. грн.)	49,6	51,75	72,0	199,5	125,2	65,7
Коефіцієнт затратності адміністрування податків	0,3	0,48	0,33	0,65	0,62	0,66

Джерело: за даними Ленінської МДПІ



Виходячи з табл. 2 коефіцієнт затратності адміністрування податків у 2006 р. склав 0,3, у 2007 р. – 0,48, у 2008 р. – 0,33, у 2009 р. – 0,65, у 2010 р. – 0,62, у прогнозі на 2011 р. – 0,66.

Зміна відповідного коефіцієнта за проаналізований період (2006-2011 рр.) виявляє тенденцію до зростання рис. 1.

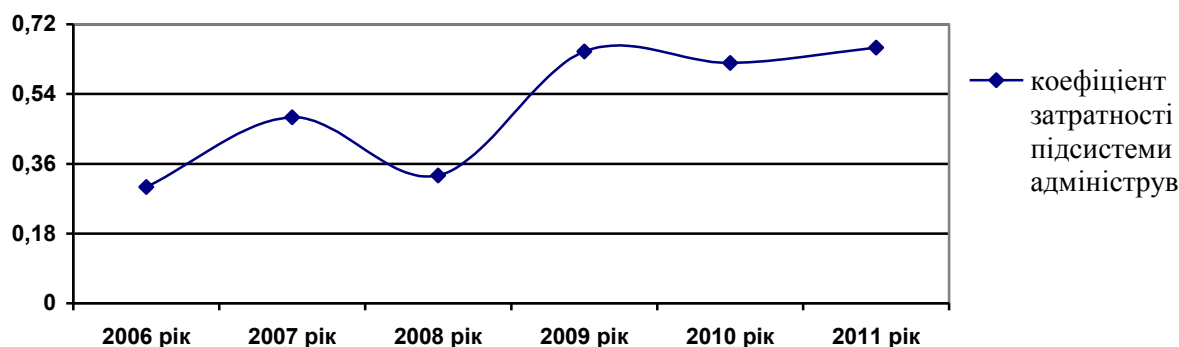


Рис. 1. Динаміка коефіцієнта затратності підсистеми адміністрування податків за 2006-2011 рр.

Це слід пов'язувати з вирішенням проблем технічного озброєння служб. Разом з тим довготривале збереження відповідних тенденцій може справити негативний вплив на ефективність адміністрування податків, адже зростання витрат на утримання фіскальних органів призводить

до відносного скорочення чистого фіскального ефекту функціонування податкової системи. Пропонуємо також розглянути результати аналізу коефіцієнту затратності адміністрування податків за додатково нарахованими платежами у табл. 3.

Т а б л и ц я 3

Розрахунок коефіцієнта затратності адміністрування податків за додатково нарахованими платежами за даними Ленінської МДПІ в м. Луганську

Показники	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	(прогноз) 2011
Сума платежів додатково нарахованих в бюджет (тис. грн.)	7388,0	7627,0	8360,0	7785,0	8355,0	8163,8
Темп приросту, %	-	1,032	1,096	0,931	1,073	-
Витрати на проведення цих заходів (тис. грн.)	162,0	160,0	173,2	185,0	207,3	189,1
Коефіцієнт затратності адміністрування податків (%)	0,02	0,021	0,021	0,024	0,025	0,023

Джерело: за даними Ленінської МДПІ

Виходячи з табл. 3 коефіцієнт затратності адміністрування податків за додатково нарахованими платежами у 2006 р. склав 2,0%, у 2007 р. – 2,1%, у 2008 р. – 2,1%, у 2009 р. – 2,4%, у 2010 р. – 2,5%, у прогнозі на 2011 р. – 2,3%. Зменшення загального коефіцієнта затратності підсистеми адміністрування податків по Ленінській МДПІ в м. Луганську сталося під

впливом укрупнення фонду обов'язкового державного соціального страхування з кількох фондів та формуванням їх штатної структури, технічним оснащенням тощо (рис. 2).

Відповідно до рис. 2 спостерігається зменшення розміру коефіцієнта затратності адміністрування податків за додатково нарахованими платежами.



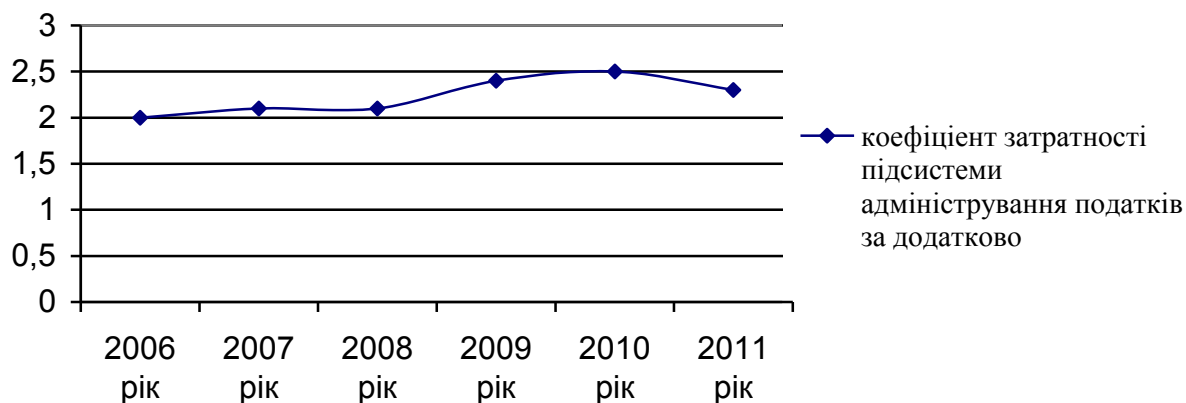


Рис. 2. Динаміка коефіцієнта затратності адміністрування податків за додатково нарахованими платежами за 2006 – 2011 рр.

В сучасних умовах ефективність використання ресурсів податкових органів повинна передбачати перш за все досягнення максимальних результатів перевіркової роботи при мінімальних витратах часу, зусиль і коштів на їхнє проведення. Тому одним із показників, який характеризує ефективність забезпечення партнерських відносин між платниками податків і працівниками Ленінської МДПІ в м. Луганську, є коефіцієнт загальної ефективності [2, с. 12].

$$K_{en} = \frac{\sum K_{n\delta}}{n}, \quad (2)$$

де K_{en} – коефіцієнт ефективності податкових перевірок;

$\sum K_{n\delta}$ – сума коштів, повернутих до бюджету;

n – відповідний податковий період.

Для того, щоб оцінити кількість здійснених податкових перевірок необхідно розрахувати коефіцієнт охопту платників податків документальними перевірками, який розраховується за формулою [3, с. 181-182]:

$$K_o = \frac{K_n}{K_3} \cdot 100\%, \quad (3)$$

де K_o – коефіцієнт охопту платників податків;

K_n – кількість перевірених документально платників податків за певний період;

K_3 – кількість зареєстрованих платників податків.

За допомогою даного коефіцієнта розраховується навантаження на одного спеціаліста Ленінської МДПІ в м. Луганську.

Наступним показником при визначенні ефективності податкового контролю виступає коефіцієнт результативності перевірки платників податків [4, с. 233]:

$$K_p = \frac{K_{nn}}{K_n} \cdot 100\%, \quad (4)$$

K_p – коефіцієнт результативності перевірки платників податків;

K_{nn} – кількість проведених перевірок, в результаті яких були виявлені порушення податкового законодавства;

K_n – кількість проведених перевірок.

Ефективність забезпечення партнерських відносин між платниками податків і працівниками Ленінської МДПІ в м. Луганську необхідно визначати і за таким показником, як рівень добровільної сплати податків [5, с. 525]:

$$P_{\delta n} = \frac{3_{\delta n}}{П_{\delta\delta}} \cdot 100\%, \quad (5)$$

де $P_{\delta n}$ – рівень добровільної сплати податків;

$3_{\delta n}$ – сума зібраних податкових платежів до бюджету;

$П_{\delta\delta}$ – планові показники виконання бюджету відповідно до поданих податкових декларацій та донарахувань за актами перевірок.

Розрахунок розглянутих вище показників ефективності адміністрування податків Ленінською МДПІ в м. Луганську з платниками податків щодо забезпечення партнерських відносин за 2006-2010 рр. представлений в табл. 4.



Т а б л и ц я 4

Зведені показники ефективності адміністрування податків Ленінською МДПІ з платниками податків щодо забезпечення партнерських відносин за 2006-2010 рр.

Показники	Роки					Тенденції
	2006	2007	2008	2009	2010	
Фактична сума податкових надходжень, тис. грн.	368602,7	381751,0	474060,0	500089,0	590195,0	збіл.
Сума донарахованих податкових платежів до бюджету від населення, тис. грн.	7388,0	7627,0	8360,0	7785,0	8355,0	збіл.
Питома вага додатково нарахованих платежів в фактичній сумі надходжень до бюджету, %	8,5	8,5	8,9	8,5	8,4	зменш.
Витрати на утримання Ленінської МДПІ, тис. грн.	1091,6	1844,7	1584,0	3234,4	3681,4	збіл.
Кількість працівників Ленінської МДПІ, чол.	215	216	217	217	217	не змін.
Коефіцієнт загальної ефективності	6,78	4,13	5,28	2,41	2,27	зменш.
Кількість зареєстрованих платників (фіз. осіб) всього, чол.	8749	10313	8604	8902	9296	збіл.
Кількість фіз. осіб перевірено документально, чол.	4369	4987	5422	4644	5720	збіл.
Коефіцієнт охопту платників податків (фіз. осіб)	50,0	48,4	63,0	52,2	61,5	збіл.
Кількість зареєстрованих платників (юр. осіб) всього, чол.	3235	4287	6169	6130	6046	зменш.
Кількість юр. осіб перевірено документально, чол.	526	642	5222	3147	3057	зменш.
Коефіцієнт охопту платників податків (юр. осіб)	16,3	15,0	84,6	51,3	50,6	зменш.
Кількість перевірок, в яких виявлено порушення (фіз. особи), чол.	2394	3214	3985	4172	4320	збіл.
Кількість перевірок, в яких виявлено порушення (юр. особи), чол.	390	448	5085	3117	3029	зменш.
Коефіцієнт результативності перевірки платників податків (фіз. особи)	54,8	64,4	73,5	89,8	75,5	зменш.
Коефіцієнт результативності перевірки платників податків (юр. особи)	74,1	69,8	97,4	99,0	99,1	збіл.
Рівень добровільної сплати податків (фіз. особи)	98,0	98,0	98,3	98,5	98,6	збіл.
Сума накладених адміністративних штрафів на фіз. осіб, тис. грн.	57,1	53,2	55,0	57,1	53,2	зменш.
Сума фінансових санкцій на фіз. осіб, тис. грн.	68,8	85,4	78,1	98,8	85,4	зменш.
Коефіцієнт податкового регулювання фіз. осіб	98,0	98,0	98,2	98,4	98,6	збіл.
Коефіцієнт вірогідності сплати податків фіз. осіб	43,0	37,8	56,1	57,1	64,4	збіл.

Джерело: за даними Ленінської МДПІ





З метою визначення суми податкових зобов'язань, яку необхідно сплатити до бюджетів платникам податків Ленінської МДПІ в м. Луганську розраховується коефіцієнт вірогідності сплати податків [5, с. 521-522]:

$$K_{ec} = \frac{\sum P_c + \sum ПП_о + \sum АШ}{ЗКП}, \quad (6)$$

де K_{ec} – коефіцієнт вірогідності сплати податків;

$\sum P_c$ – сума сплачених податків;

$\sum ПП_о$ – сума донарахованих податкових платежів;

$\sum АШ$ – сума накладеного адміністративного штрафу;

$ЗКП$ – загальна кількість зареєстрованих платників податків (фізичних або юридичних осіб).

Висновки та перспективи подальших досліджень:

1) розмір податкових надходжень до бюджету з кожним роком збільшується, що говорить про ефективну роботу з боку працівників Ленінської МДПІ в м. Луганську з 368602,7 тис. грн. у 2006 році до 590195,0 тис. грн.;

2) спостерігається збільшення суми донарахованих платежів до бюджету за результатами проведених документальних перевірок платників податків в результаті проведеної контрольно-перевірочної роботи працівниками Ленінської МДПІ в м. Луганську з 7388,0 тис. грн. у 2006 році до 8355,0 тис. грн. у 2010 році;

3) зі збільшенням кількості зареєстрованих платників податків, так для фізичних осіб з 8749 чол. у 2006 році до 9296 чол. у 2010 році, але кількість юридичних осіб зменшилася з 6169 од. у 2008 році до 6046 од., спостерігається збільшення розміру витрат на утримання Ленінської МДПІ в м. Луганську з 1091,6 тис. грн. у 2006 році до 3681,4 тис. грн. у 2010 році;

4) коефіцієнт охопту фізичних осіб з кожним роком збільшується з 50,0% у 2006 році до 61,5% у 2010 році по причині розвитку малого підприємництва, але рівень охва-

ту юридичних осіб збільшувався з 16,3% у 2006 році до 84,6% у 2008 році, а з 2009 року почав зменшуватися і 2010 році він складав лише 50,6%;

5) що стосується коефіцієнту результативності сплати податків з боку фізичних осіб-платників податків, то він має тенденцію до зменшення з 89,8% у 2009 році до 75,5% у 2010 році, що пов'язано із збільшенням документальних перевірок результатом яких стало виявлення порушень податкового законодавства, але необхідно зазначити, що результативність перевірки юридичних осіб навпаки має тенденцію до збільшення і у 2010 році цей показник досягнув свого максимального значення 99,1% порівняно з 74,1% у 2006 році;

6) рівень добровільності сплати податків серед фізичних осіб поступово збільшується з 98,0 % у 2006 році до 98,6% у 2010 році за рахунок проведення ефективної роботи фахівцями відділу масово-роз'яснювальної роботи та звернень громадян Ленінської МДПІ в м. Луганську;

7) за підсумками 2010 року спостерігається зменшення кількості та обсягу накладених адміністративних штрафів та фінансових санкцій на фізичних осіб-платників податків;

8) результати розрахунку коефіцієнту вірогідності сплати податків з боку фізичних осіб збільшується з 37,8% у 2007 році до 64,4% у 2010 році, що також свідчить про ефективність адміністрування податків щодо налагодження партнерських відносин з платниками податків з боку Ленінської МДПІ в м. Луганську.

З метою поліпшення процесу адміністрування податків та підвищення рівня її ефективності на базі Ленінської МДПІ пропонується:

1) щоквартальне оприлюднення результатів роботи Ленінської МДПІ щодо розміру стягнення податків, зборів з платників податків та представлення кошторису витрат, з вказівкою напрямів їхнього витрачання;

2) щомісячне надсилання платникам податків відділом масово-роз'яснювальної роботи та звернень громадян податкових календарів через мережу Інтернет;

3) за підсумками року представлення сумлінним платникам податків податкових знижок щодо сплати наступних податкових платежів протягом року;

4) протягом року проведення розіграшу серед сумлінних платників податків підписки на податкові видання – газети, журнали;

5) щоквартально вивішувати фотографії сумлінних платників податків на дошках пошани у приміщенні Ленінської МДП.

Література

1. Ярема Б.П. Податковий менеджмент: навч. посіб. / Б.П. Ярема, В.П. Маринець – Львів: "Магнолія 2006", 2008. – 224с.

2. Калинина О.В. Оценка эффективности российской налоговой системы / О.В. Калинина // Финансы и кредит. – 2011. – №11 (443). – С. 10 – 14.

3. Онищенко В. Оцінка ефективності податкового контролю / В.Онищенко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. – Випуск № 186: У 4 т. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 178-187.

4. Четиріна І.М. Ефективність діяльності податкових органів у реалізації механізму державного контролю за стягненням податків / І.М. Четиріна // Держава та регіони: Серія Державне управління. – 2008. - №1. – С. 231-235.

5. Швабій К.І. Ефективність адміністрування податків в Україні: методологія та аналіз / К.І. Швабій // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острого: Вид-во НаУ „Острозька академія”, 2007. – Вип.9. – Ч.3. – С. 520 – 527.

Корецкая-Гармаш В. А., Кириллов О. Д., Крымова Ю. В. Оценивание эффективности администрирования налогов на примере Ленинской МГНИ в г. Луганске

Рассмотрены теоретические аспекты определения эффективности работы Ленинской МГНИ в г. Луганске и практические результаты их деятельности: расчет коэффициентов затратности администрирования налогов и затратности администрирования налогов за дополнительно начисленными платежами, коэффициентов эффективности администрирования налогов за 2006-2010 годы с целью разработки предложений для улучшения администрирования налогов среди налогоплательщиков - населения и предприятий, которые обслуживаются данным налоговым органом.

Ключевые слова: администрирование налогов, налоговые органы, налоговая работа, эффективность, оценивание эффективности, результативность.

Koreckaya-Garmash V., Kyrylov O., Krymova Y. Evaluation of efficiency of administration of taxes on the example of Leninist MGNI in Lugansk

The theoretical aspects of determination of efficiency of work of Leninist MGNI in Lugansk and practical results of their activity: calculation of coefficients of zatratnosti administration of taxes and zatratnosti administration of taxes after the additionally charged extra payments, coefficients of efficiency of administration of taxes for 2006-2010 with the purpose of development for the improvement of administration of taxes among taxpayers - population and enterprises which are served this tax organ.

Keywords: administration of taxes, tax organs, tax work, efficiency, evaluation of efficiency, effectiveness.

Рецензент: Максимов В. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: ep@snu.edu.ua

Стаття подана
04.06.2012 р.



ЕВОЛЮЦІЯ ДЕРЖАВНОЇ МИТНОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ (1991 – 2012 РР.) У КОНТЕКСТІ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ КРАЇНИ ТА СУБ'ЄКТІВ ЗЕД

Досліджено генезис Державної митної служби України у період 1991-2012 рр., зміст етапів 1991-2003 рр. (становлення митної системи України), 2004-2009 рр. (період удосконалення діяльності), з 2010 року дотепер (новітня історія митної служби України). Подано перелік ухвалених нормативних актів щодо становлення Державної митної служби України. Показано вплив її діяльності на економічну безпеку держави та розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Окремлено основні події та останні тенденції розвитку митної справи в Україні.

Ключові слова: генезис, безпека, митна служба, митна справа.

Постановка проблеми. Економічна безпека держави та окремих суб'єктів господарювання значною мірою залежить від ефективності діяльності державних інститутів. Особливе місце у системі економічної безпеки посідає Державна митна служба України. Важливість цієї структури зазначено у більшості нормативно-правових актів з державного устрою, причому ще 11 грудня 1991 року Указом Президента України за №1 створено Державний митний комітет України (ДМКУ), що є ще одним із фактів надзвичайної важливості зазначеного інституту влади. З наукової точки зору, генезис Митної служби України є цікавим об'єктом дослідження, особливо у період становлення незалежної України (1991 – 2012 рр.).

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Питаннями історичного розвитку митної служби займалися такі науковці як Калетник І. Г., Бондар В. В., Войцещук А. Д., Гунько С. О., Пашко П. В., Бережнюк І. Г., Науменко В. П., Ченцов В. В., Мірза О. В., Деркач В. Г., Гальський К. Є., Козик Л. Г., Макаренко А. В та інші. [1-6]. У більшості досліджень, присвячених періоду становлення Державної митної служби України (1991-2012 рр.), виділено декілька етапів: становлення митної системи України (1991-2003 рр.), період удосконалення діяльності (2004-2009 рр.), новітня історія митної служби України – з 2010 року [6, с.19-60]. Для розуміння еволюції Державної митної служби України ці періоди потрібно проаналізувати докладніше.

Виходячи з цього, **метою статті** є дослідження еволюції державної митної

служби України (1991 – 2012 рр.) у контексті впливу на економічну безпеку країни та суб'єктів ЗЕД.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перший етап становлення державної митної служби України пов'язаний з розробкою та впровадженням базових нормативно-правових актів, оскільки нормативна база, що дісталася у спадщину, не відповідала новим умовам існування незалежної держави - України. Разом з тим нагальною було розширення і збільшення кількості митних органів безпосередньо на митному кордоні України. Все це відбувалося в період стагнації та виникнення нових економічних явищ, які не завжди збігалися з економічними інтересами держави та її суб'єктів господарювання. Швидкий розвиток митної системи держави стримувався обмеженістю фінансових ресурсів та недостатньою кількістю кваліфікованих кадрів. Тому основний акцент ставився на законодавчому підкріпленні діяльності митної служби та її забезпеченні достатньою кількістю кваліфікованого персоналу. Відповідно, на першому етапі (1991-2003 рр.) було прийнято низку базових нормативних актів (табл. 1).

У період становлення молоді незалежної держави кількість суб'єктів ЗЕД постійно збільшувалася. Так, лише упродовж 1990-1991 рр. приблизно втричі зросла кількість суб'єктів ЗЕД і на 1.01.1992 року їх нараховувалося понад 12 тисяч, що зумовлювало необхідність збільшення кількості працівників митної служби.



**Нормативно-правові акти, прийняті у сфері митних інтересів України
(1991 – 2003 рр.)**

Назва нормативно правового акту
25 червня 1991 р. – Закон "Про митну справу в Україні"
12 грудня 1991 р. – Закон "Про введення у дію Митного кодексу України"
12 грудня 1991 р. – Указ Президента України про створення замість Державного комітету митного контролю Державного митного комітету України (ДМКУ);
18 грудня 1991 р. – Закон України "Про державне мито"
16 квітня 1991 р. – Закон України "Про зовнішньоекономічну діяльність"
11 лютого 1992 р. – утворення Державного митного комітету України
1 березня 1992 р. – введення у дію Закону "Про Єдиний митний тариф"
19 червня 1992 р. – Постановою Верховної Ради України прийнято рішення про приєднання до Конвенції про створення Ради митного співробітництва
5 лютого 1992 р. – Закон України "Про Єдиний митний тариф"
5 лютого 1992 р. – Закон України "Про Єдиний митний тариф"
16 грудня 1993 р. – Указ Президента України Комплексну "Про комплексну програму розбудови державного кордону України"
11 січня 1993 р. – Декрет Кабінету Міністрів "Про Єдиний митний тариф України" від
21 січня 1993 року – Декрет Кабінету Міністрів "Про державне мито"
21 січня 1994 р. – Закон "Про порядок виїзду з України і в'їзду в Україну громадян України"
28 січня 1994 р. – Закон України "Про внесення змін і доповнень до деяких законодавчих актів України з митних питань". У структурі митної системи створено територіальні митні управління
7 лютого 1994 р. – Постановою Кабінету Міністрів України затверджено Положення про Митно-тарифну раду
15 липня 1994 р. – набула чинності в Україні Конвенція МДП 1975 р. згідно з Законом України "Про участь України у міжнародній конвенції з міжнародних перевезень вантажів із застосуванням книжки МДП"
6 квітня 1996 р. – Указ Президента України "Про Концепцію трансформації митного тарифу України на 1996—2005 роки відповідно до системи ГАТТ/СОТ"
– 29 листопада 1996 р. – Указ Президента України "Про Державну митну службу України"
11 червня 1996 р. – створення Академії митної служби України
1 березня 1998 р. – набрала чинності Угода про партнерство і співробітництво між Україною та Європейським союзом
січень 1999 р. – Постановою Кабінету Міністрів України затверджено Український класифікатор ЗЕД
24 серпня 2000 р. – Указ Президента України "Питання Державної митної служби України"
16 листопада 2000 р. – Указ Президента України Комплексну "Про Програму дій, спрямованих на підтримання режиму державного кордону України і прикордонного режиму, розвиток Прикордонних військ України та митних органів України, на період до 2005 року"
5 квітня 2001 р. – Верховна Рада України прийняла Закон "Про Митний тариф України"
17 травня 2002 р. – Указ Президента України "Про приєднання України до Міжнародної конвенції про Гармонізовану систему опису та кодування товарів"
4 червня 2002 р. – Указ Президента України "Про приєднання України до Міжнародної конвенції про узгодження умов проведення контролю вантажів на кордонах"
11 липня 2002 р. – Верховною Радою України прийнятий новий Митний Кодекс України
24 жовтня 2003 р. – Указ Президента України "Про заходи щодо підвищення ефективності діяльності митної служби України"

Відповідно, крім ухвалення значної кількості нормативних актів визначною подією для становлення митної служби було створення Академії митної служби України. Дещо пізніше – 23.03.1998 року - відповідно до Указу Президента України № 216/98 було створено національну си-

стему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації фахівців митної справи. До цієї системи увійшли Академія митної служби України, Київський та Хмельницький центри підвищення кваліфікації та перепідготовки кадрів. Ці заходи дозволили сформувати систему підготовки висококваліфі-





кованих кадрів у Державній митній службі України.

До 1998 року було кардинально змінено систему організації та управління Митної служби України, що привело до якісно нового етапу її розвитку. Основними подіями, пов'язаними з формуванням митної системи зазначеного періоду, було створення 10 регіональних митниць та визначення територіальної зони їхньої діяльності; скорочення кількості митниць (з 69 до 55) та митних постів (з 268 до 199); введення в експлуатацію протягом 1996-1998 рр. транспортної мережі супутникового зв'язку (ТМСЗ) у складі 246 станцій супутникового зв'язку, 6 радіорелейних станцій, комунікаційного устаткування [6, с. 38-40].

У 1999-2003 рр. активно здійснювалася робота над новою редакцією Митного кодексу, значно удосконалено систему міжнародної співпраці митної служби України з іноземними партнерами, укладено низку міжнародних угод з найвпливовішими міжнародними організаціями та союзами. У 2002 році у Брюсселі проведено презентацію Держмитслужби України (ДМСУ) в європейських структурах, що викликало значний резонанс і дозволило вивести на новий якісний рівень співпрацю з Європейською комісією, Всесвітньою митною організацією та іншими впливовими міжнародними структурами [6, с. 41].

Особливою віхою в історії Державної митної служби стало набуття чинності 1 січня 2004 року нового Митного кодексу України. У період 2004-2009 рр. відбулося наближення норм і положень, якими керується ДМСУ у своїй діяльності, до міжнародних стандартів з метою вступу до СОТ та інтеграції у європейське співтовариство (наприклад, приєднання України до Програми "Митниця - 2013", ухваленої Європейським парламентом і Радою Європейського Союзу у травні 2007 року). Тісна співпраця з ВМО та СОТ сприяла уніфікації в діяльності ДМСУ, метою якої є максимальне сприяння зовнішній торгівлі, прискорення товарообігу при забезпеченні у повному обсязі контрольних, фіскальних та правоохоронних функцій, удосконалення механізму митних процедур, розширення співробітництва у сфері митної діяльності [6, с. 46].

Незважаючи на позитивні наміри та тенденції розвитку ДМСУ, зі сторони суб'єктів ЗЕД періодично йшли нарікання на оперативність діяльності митних органів.

Тому керівництво Державної митної служби України запропонувало Концепцію реформування діяльності митної служби України "Обличчям до людей", яка має бути реалізована у 2010 – 2015 роках. Основні очікувані результати реалізації концепції такі:

- відповідність нормативно-регулятивної бази Місії митної служби України;
- скорочення кількості державних органів та видів державного контролю на кордоні;
- мінімізація людського чинника при ухваленні рішень у митній справі;
- дієвий захист добропорядних торговців та національних виробників від нечесної конкуренції;
- ефективний захист громадян від неякісних товарів, загроз здоров'ю та безпеці;
- скорочення витрат часу на митний контроль та митне оформлення;
- підвищення рівня керованості митної служби та її готовності до реформи системи державної влади в Україні;
- збільшення транзитного потенціалу України і запобігання переорієнтуванню вантажопотоків на сусідні країни;
- покращення міжнародного іміджу держави [7].

Отже, результатом сучасного етапу розвитку Державної митної служби України стало прийняття нового Митного кодексу України та Концепції реформування діяльності митної служби України "Обличчям до людей". Основні положення зазначених документів скеровано, в першу чергу, на забезпечення міжнародної інтеграції країни та формування дієвої системи економічної безпеки. Особливий акцент зроблено на удосконаленні взаємодії митних органів і суб'єктів підприємницької діяльності. Ефективність такої взаємодії дозволить вирішити низку найпроблемніших питань – від наповнення державного бюджету до зростання кількості суб'єктів ЗЕД, що належать до "уповноважених економічних операторів". Крім того, захист вітчизняних товаровиробників є запорукою економічного розвитку країни та передумовою забезпечення робочими місцями працездатного населення. Тому певний рівень протекціонізму забезпечується митними органами відповідно до стратегії розвитку держави.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Розбудова митної служби

відбувалась з урахуванням основних тенденцій та вимог державотворення певного етапу і забезпечувала економічні інтереси держави. Значну кількість проблем, пов'язаних із нормативним та кадровим забезпеченням, практично вирішено, хоча нестабільність соціально-економічних процесів вимагає постійного удосконалення наявної нормативно правової та ресурсної бази. Економічна безпека держави та окремих суб'єктів підприємницької діяльності безпосередньо залежить від ефективності роботи митної служби. Тому дискусійні питання та проблеми у цій площині є актуальними для подальших наукових досліджень.

Література

1. Гребельник О. П. Митне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посібник] / О. П. Гребельник. — К.: ЦУЛ, 2005. — 696 с.

2. Дубініна А. А. Митна справа : [підручник] / А. А. Дубініна, С. В. Сорокіна, О. І. Зельніченко. — К.: ЦУЛ, 2010. — 320 с.

3. Філатов В. В. Історія формування митної системи України та умори розвитку національного митного законодавства / В. В. Філатов // Проблеми правознавства та правоохоронної діяльності. — 2009. — №2. — С. 312 – 323.

4. Історія митної справи в Україні / К. М. Колесников, О. В. Морозов, Г. М. Виноградов та ін.; за ред. П. В.Пашка, В. В. Ченцова. — К.: Знання, 2006. — 606 с.

5. Митниця України: кроки становлення і поступу / К. Є.Гальський, О. Б. Єгоров, С. Г. Дем'янчук, А. П. Павлов. — Одеса: Пласке, 2009. — 516 с.

6. Державна митна служба України: історія та сьогодення: ілюстрований атлас / Серія у 3-х томах. — Т.1 / Бондар В. В., Войцещук А. Д., Гунько С. О., Пашко П. В.; за аг. ред. І. Г. Калетніка. — К., 2011. — 176с.

7. <http://www.customs.gov.ua/dmsu/control/uk/>.

Рудніченко Е. Н.

Эволюция государственной таможенной службы Украины (1991 – 2012 гг.) в контексте влияния на экономическую безопасность страны и субъектов ВЭД

Исследован генезис Государственной таможенной службы Украины в период 1991-2012 гг., содержание этапов 1991-2003 гг. (становление таможенной системы Украины), 2004-2009 гг. (период усовершенствования деятельности), с 2010 года и донинче (новейшая история таможенной службы Украины). Подан перечень принятых нормативных актов по становлению Государственной таможенной службы Украины. Показано влияние ее деятельности на экономическую безопасность государства и развитие внешнеэкономической деятельности. Описаны основные события и последние тенденции развития таможенного дела в Украине.

Ключевые слова: генезис, безопасность, таможенная служба, таможенное дело.

Rudnichenko E.

Evolution of state customs service of Ukraine (1991-2012) in the context of influence on the economic safety of state and subjects of foreign economic activity

The genesis of State customs service of Ukraine during the 1991-2012 is researched, content of periods 1991-2003 (formation of State customs service of Ukraine), 2004-2009 (improving the State customs service of Ukraine), from 2010 (the new history of Ukraine State customs service) is considered. The list of normative acts concerning building the State customs service of Ukraine is considered. The influence of Ukraine State customs service activity on the economic safety of state and development of foreign economic activity is shown. The main events and last tendencies of customs procedures development in Ukraine are described.

Keywords: genesis, safety, customs service, customs procedures.

Рецензент: Козаченко Г. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Менеджмент та економічна безпека» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: menedgment@snu.edu.ua

Стаття подана
09.07.2012 р.



УДК 336.13

АНТШОВ О. М., НЕДОБЕГА О. О.

ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто теоретичні засади функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Досліджено чинники, що впливають на систему недержавного пенсійного забезпечення. Охарактеризовано види недержавних пенсійних фондів. Для забезпечення оптимальної діяльності Недержавного пенсійного фонду вивчено спеціальну інфраструктуру, яка включає в себе адміністратора Недержавного пенсійного фонду, компанію з управління активами та банк-зберігач. Представлено процес взаємозв'язку кожного із суб'єктів пенсійних відносин у сфері недержавного пенсійного забезпечення. Проаналізовано діяльність Недержавних пенсійних фондів.

Ключові слова: пенсійна система, пенсійне забезпечення, недержавне пенсійне забезпечення, недержавний пенсійний фонд.

Постановка проблеми. Пенсійне забезпечення є важливою складовою системи соціального захисту населення. Ефективне функціонування пенсійної системи має велику соціальну значущість. Проте криза вітчизняної солідарної системи пенсійного забезпечення зумовлює більш активний розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення. Як видно, в Україні реформування пенсійної системи передбачає перехід до трирівневої системи пенсійного забезпечення, де перший рівень – реформована солідарна система; другий рівень – обов'язкова накопичувальна система і третій рівень – добровільна накопичувальна система (або система недержавного пенсійного забезпечення). Тому дане дослідження є актуальними і необхідним.

Система недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ) ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками цієї системи додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Необхідність упровадження системи НПЗ в Україні пов'язана із рядом факторів, таких як: незбалансованість солідарної системи, а саме високий рівень демографічного навантаження на працездатне населення, наявність пільг зі сплати внесків у солідарну систему загальнообов'язкового пенсійного страхування у значної частини працюючих, низька заро-

бітна плата, дефіцит коштів на виплати пенсій, що здійснюються за рахунок державного бюджету; поширення тіньової зайнятості і тіньових доходів населення; обмеженість бюджетних ресурсів для рішення соціальних потреб і, як наслідок, – зменшення ролі держави в забезпеченні соціальних гарантій населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання недержавного пенсійного забезпечення в Україні розглядаються багатьма вченими: І. І. Приймак, О. О. Коптюк [1], С. Л. Лондар, Л. П. Лондар [2], О. В. Бачинська, О. М. Кравчук [3], Г. В. Миськів, Н. В. Шевченко [4], Д. Л. Кобець [5], І. Ю. Кондрат [6], Р. В. Рак, К. В. Ковальська [7], Л. П. Якімова [8].

На думку І. І. Приймак і О. О. Коптюк [1, с. 49] на функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення впливають наступні чинники: інвестиційний вибір; оскільки виплата «накопичувальних» пенсій почнеться через багато років, втрати внаслідок невдалого інвестування виявляться не одразу; брак надійних інвестиційних активів в Україні може спотворити ціноутворення та спричинити цінові бульбашки на фондовому ринку, а «поведінка натовпу» та надмірна концентрація ринку лише погіршать ситуацію; погано вплинути на майбутні виплати може рівень комісійних винагород за послуги з адміністрування, інвестування та зберігання пенсійних коштів тощо.



О. В. Бачинська та О. М. Кравчук [3, с. 181] стверджують, що для запровадження та належного функціонування накопичувальних рівнів пенсійної системи в Україні потрібно забезпечити формування і розвиток відповідної законодавчої та нормативно-правової бази, стимулювання вкладників для участі в системі накопичувального пенсійного забезпечення, сформувати додаткові механізми захисту пенсійних накопичень з метою захисту прав та інтересів вкладників й учасників, створити систему надійного інвестування пенсійних коштів, запровадити порядок складання звітності НПФ з метою забезпечення прозорості їхньої діяльності, створити систему моніторингу та аналізу діяльності суб'єктів системи накопичувального пенсійного забезпечення, а також роботи з громадськістю щодо надання інформації про реформування у сфері НПЗ та сформувати позитивний імідж діяльності цих небанківських фінансових установ.

Незважаючи на значні здобутки науки, дане питання в умовах постійного розвитку країни і постійних змін зберігає свою актуальність і потребує подальших досліджень.

Метою дослідження є характеристика особливостей функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова частина системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Законодавство про недержавне пенсійне забезпечення складається з Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення», законодавства про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, законів України «Про страхування», «Про банки і банківську діяльність», «Про ін-

ститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)», «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та інших нормативно-правових актів.

Суб'єктами недержавного пенсійного забезпечення є: недержавні пенсійні фонди; страхові організації, які уклали договори страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті; банківські установи, які уклали договори про відкриття пенсійних депозитних рахунків; вкладники та учасники пенсійних фондів, учасники накопичувальної системи пенсійного страхування; вкладники пенсійних депозитних рахунків; фізичні та юридичні особи, які уклали договори страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті; засновники пенсійних фондів; роботодавці – платники корпоративних пенсійних фондів; саморегульвні організації суб'єктів, які надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення; органи державного нагляду і контролю у сфері недержавного пенсійного забезпечення; адміністратори пенсійних фондів; компанії з управління активами; зберігачі; аудиторів; особи, які надають консультаційні та агентські послуги.

Недержавне пенсійне забезпечення здійснюється пенсійними фондами шляхом укладення пенсійних контрактів між адміністраторами пенсійних фондів та вкладниками таких фондів; страховими організаціями шляхом укладення договорів страхування довічної пенсії, страхування ризику настання інвалідності або смерті учасника фонду; банківськими установами шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень у межах суми, визначеної для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Недержавні пенсійні фонди бувають наступних видів (рис. 1).





Рис. 1. Види недержавних пенсійних фондів

Джерело: розроблено автором з урахуванням [9]

Для забезпечення оптимальної діяльності Недержавного пенсійного фонду відповідно до законодавства створена спе-

ціальна інфраструктура, яка включає в себе наступні компанії (табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Інфраструктура недержавного пенсійного забезпечення

<i>Компанія</i>	<i>Функції</i>
Адміністратор НПФ	<ul style="list-style-type: none"> – укладення та ведення пенсійних контрактів; – відкриття та ведення пенсійних рахунків учасників фонду; – облік пенсійних внесків; – нарахування інвестиційного прибутку на пенсійні рахунки учасників; – розрахунок та здійснення пенсійних виплат; – формування та надання звітності фонду перед державними органами, учасниками фонду, контрагентами.
Компанія з управління активами	<ul style="list-style-type: none"> – інвестування активів фонду у відповідності із законодавством та інвестиційною декларацією; – облік та надання інформації про склад та доходність активів фонду.
Банк-зберігач	<ul style="list-style-type: none"> – розрахунково-касове обслуговування всіх операцій за поточними рахунками пенсійного фонду; – депозитарне обслуговування операцій фонду з цінними паперами; – контроль за дотриманням КУА закону та інвестиційної декларації НПФ; – підтвердження інформації КУА про склад та доходність активів фонду.

Джерело: [10]

Дієвим інструментом у сфері забезпечення прибутковості пенсійних вкладів є розмежування функцій обліку і збереження активів пенсійного фонду між адміністратором, компанією з управління активами, банком-зберігачем.

Кожний суб'єкт по обслуговуванню пенсійних активів НПФ відповідає своїм майном за збереження і цільове використання пенсійних накопичень, що належать учасникам. І таким чином здійснюється всебічний контроль за діяльністю кожного



суб'єкта відносин у сфері недержавного пенсійного забезпечення (рис. 2) [9, с. 44].

Отже, загалом у відповідності з чинним українським законодавством захист пенсійних активів забезпечується шляхом: розмежування обов'язків між самим недержавним пенсійним фондом, компанією з управління активами, адміністратором фонду та банком-зберігачем; чіткого контролю органів державного нагляду; обмежень щодо інвестування пенсійних коштів; відокремлення

пенсійних активів від активів обслуговуючих компаній; контролю учасників пенсійних відносин (Ради НПФ, адміністратора НПФ, компанії з управління активами, банком-зберігачем, вкладниками та учасниками фондів); можливість передання пенсійних накопичень із одного недержавного пенсійного фонду до іншого; щорічний незалежний аудит діяльності НПФ; заборони банкрутства пенсійного фонду.



Рис. 2. Процес взаємозв'язку кожного із суб'єктів пенсійних відносин у сфері недержавного пенсійного забезпечення

Джерело: [9, с. 44]

Що ж стосується діяльності НПФ в Україні, то станом на 30.09.2011 р. в Державному реєстрі фінансових установ зареєстровано 97 НПФ та 40 адміністраторів НПФ. Останніми було укладено 72 153 пенсійних контрактів з 59 948 вкладниками, з яких 2 403 вкладник, або 4,0%, – юридичні особи, на яких припадає 1 012,3 млн. грн. пенсійних внесків (95,5% від загального обсягу пенсійних внесків за системою недержавного пенсійного забезпечення), а 57 545 вкладників, або 96,0%, – фізичні особи. При цьому порівняно з кінцем першого кварталу 2011 р. кількість контрактів з юридичними особами зменшилась на 12,8%, а з фізичними особами зросла на 1,9%.

Кількість учасників НПФ відповідно до укладених контрактів станом на 30.09.2011 р. становила 558 339 осіб. Серед учасників НПФ переважну більшість становили особи віком від 25 до 40 років, а саме 39,8% (у 2010 р. – 39,2%, у 2009 р. – 35,8%, у 2008 р. – 35,5%) та особи вікової групи від 40 до 55 років, що становила 39,4% (у 2010 р. – 40,2%, у 2009 р. – 41,1%, у 2008 р. – 42,5%). Частка учасників НПФ вікової групи старше 55 років становила 14,5% (у 2010 р. – 13,5%, у 2009 р. – 14,2%, у 2008 р. – 12,2%), вікової групи до 25 років – 6,3% (у 2010 р. – 7,0%, у 2009 р. – 8,6%, у 2008 р. – 9,9%). Серед учасників НПФ у розрізі вікових груп більшість

становлять чоловіки. Причому у віковій групі старше 55 років їхня кількість перевищує кількість жінок більш ніж удвічі [10]. Одним із основних якісних показників, які характеризують діяльність НПФ, є сплачені пенсійні внески. Загальний обсяг активів, сформованих НПФ, станом на 30.06.2011 р. становила 1 265,9 млн. грн. [10].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Недержавне пенсійне забезпечення є важливою складовою реформування пенсійної системи України, про що свідчить позитивна динаміка його розвитку. Для ефективного функціонування даної системи треба забезпечити прозорість, надійність і належні умови функціонування недержавних фондів України. На нашу думку, це можливо здійснити лише шляхом діалогу між підприємствами, населенням, НПФ і державою. Цей діалог необхідний для доведення інформації щодо недержавного пенсійного забезпечення до кожної людини та для покращення умов функціонування НПФ. Подальші дослідження будуть спрямовані на дослідження ролі НПФ у соціально-економічному розвитку регіонів і держави.

Література

1. Приймак І. І. Оцінка стану та прогноз розвитку недержавного пенсійного за-





безпечення в Україні / І. І. Приймак, О. О. Коптюк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». — 2012. — №2(28). — С. 46—50.

2. Лондар С. Л. Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / С. Л. Лондар, Л. П. Лондар // Фінанси України. — 2011. — №9. — С. 45—58.

3. Бачинська О. В. Роль недержавних пенсійних фондів у системі пенсійного забезпечення / О. В. Бачинська, О. М. Кравчук // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — №2. Т. 2. — С. 177—182.

4. Миськів Г. В. Особливості недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Г. В. Миськів, Н. В. Шевченко // Науковий вісник НЛТУ України. — 2011. — Вип. 21.7. — С. 225—231.

5. Кобець Д. Л. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні: проблеми та перспективи розвитку / Д. Л. Кобець // Вісник Хмельницького національного університету. — 2009. — №6. Т. 2. — С. 252—256.

6. Кондрат І. Ю. Особливості функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / І. Ю. Кондрат // Науковий вісник НЛТУ України. — 2009. — Вип. 19.3. — С. 294—298.

7. Рак Р. В. Недержавне пенсійне забезпечення в Україні / Р. В. Рак, К. В. Ко-

вальська // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. — 2009. — Економіка. 113—114. — С. 32—34.

8. Якімова Л. П. Динаміка поширення недержавного пенсійного забезпечення за регіонами України: аналіз і прогноз / Л. П. Якімова // Механізми забезпечення податкової самодостатності: монографія / [Колектив авторів] за наук. ред. Т. В. Калінеску. — Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. — С. 136—145.

9. Недержавні пенсійні фонди [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>.

10. Загальна інформація про недержавне пенсійне забезпечення [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.initiative.com.ua>.

11. Білик О. І. Діяльність недержавних пенсійних фондів України в умовах фінансової кризи / О. І. Білик // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту: тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції, 8-10 листоп. 2007 р. — Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. — С.42—45.

12. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення за 9 місяців 2011 року: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/filea>.

Антипов А. Н., Недобега Е. А.

Функционирование системы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине

В статье рассмотрены теоретические основы функционирования системы негосударственного пенсионного обеспечения в Украине. Исследованы факторы, влияющие на систему негосударственного пенсионного обеспечения. Охарактеризованы виды негосударственных пенсионных фондов. Для обеспечения оптимальной деятельности Негосударственного пенсионного фонда изучено специальную инфраструктуру, которая включает в себя администратора Негосударственного пенсионного фонда, компанию по управлению активами и банк-хранитель. Представлен процесс взаимосвязи каждого из субъектов пенсионных отношений в сфере негосударственного пенсионного обеспечения. Проанализирована деятельность негосударственных пенсионных фондов.

Ключевые слова: пенсионная система, пенсионное обеспечение, негосударственное пенсионное обеспечение, негосударственный пенсионный фонд.

Antipov O., Nedobjega O.

The functioning of the system of private pension provision in Ukraine

In the article the theoretical principles of operation of private pension provision in Ukraine are considered. Factors affecting the private pension system are researched. Types of private pension funds are characterized. To ensure optimum activity of private pension fund was studied special infrastructure, which includes the Administrator of private pension funds, asset management company and custodian bank. The process of interaction of each of the subjects pension relations in private pension schemes are presented. The activity of private pension funds is analyzed.

Keywords: pension system, pensions, private pension provision, private pension fund.

Рецензент: Третяк В. В. – д.е.н., професор кафедри «Міжнародна економіка» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: meo@snu.edu.ua

Стаття подана 01.07.2012 р.

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Аналізуються особливості регуляторної політики на ринку страхових послуг України та пропонується вдосконалення дії основних інструментів впливу. Розглянуто необхідність формування регіонального страхового ринку, шляхом реформування податкової системи, створення державної перестраховальної компанії та необхідність залучення страхових компаній зі страхування життя до системи недержавного пенсійного забезпечення. Запропоновано створити перестраховальну компанію, вивчивши досвід Білорусії та Польщі, що дасть можливість збільшити внутрішній страховий ринок. Розглянуто і запропоновано впровадити обов'язкове страхування майна громадян на випадок стихійного лиха. З метою розвитку аграрного сектору запропоновано подальше вдосконалення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур. Акцентовано увагу на необхідності запровадження інтегрованого нагляду за фінансовими ринками з одним пруденційним керівником.

Ключові слова: ринок страхових послуг, регуляторна політика, регіональний страховий ринок, перестраховальна компанія, інтегрований нагляд.

Постановка проблеми. Основною метою державного регулювання страхового ринку є забезпечення належного розвитку ринку, конкурентних умов діяльності страхових компаній на ньому та забезпечення належного рівня платоспроможності страхових компаній. Особливо в умовах кризового розвитку ринку страхових послуг вплив регуляторного органу має важливе значення. Адже в цих умовах поширюється таке явище як «страхове шахрайство». Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг в сучасних умовах розвитку впливає на діяльність страхових компаній шляхом нормування розмірів статутного капіталу, проведення різного роду перевірок та видання розпоряджень про порушення та видача штрафних санкцій, контроль за обсягом сформованих страхових резервів в тому числі резервів зі страхування життя і технічних резервів, за складом та розміщенням активів, визначених ст.31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів, а також контроль за видачею ліцензій страховикам та їх анулювання. Крім спеціального регуляторного органу на діяльність страхових компаній також впливає чинне податкове законодавство, встановлюючи ставки податків, порядок сплати до бюджету. Тому основним питанням розгляду є стабілізація ринку страхових послуг в умовах посилення вимог до діяльності страхових компаній шляхом впливу інструментів регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання регулювання ринку страхових послуг є об'єктом дослідження ряду вітчизняних та зарубіжних фахівців. Питанням особливостей державного регулювання страхового ринку займаються такі вітчизняні фахівці як О. С.Заруба, С. С. Осадець, О. С.Завада, О. Жабинець, О. І. Андрєєва, Л. Временко, О. Залетов. Зокрема Андрєєва О. І. розглядає теоретичні підходи до визначення механізму державного регулювання, Временко Л. – особливості пруденційного нагляду за ринком страхових послуг, Залетов О. досліджує особливості впливу світової кризи на ринок страхових послуг України.

Вплив світової фінансової кризи на фінансовий сектор держави і безпосередньо на ринок страхових послуг вимагає нових підходів щодо регулювання страхового ринку. Хоча криза торкнулася страхового ринку меншою мірою ніж банківський сектор, але це не заперечує той факт, що страховий ринок може слугувати важливим фактором стабілізації соціальної сфери. Тому сьогодні потрібно вирішити питання інвестиційної політики страховиків, податкової, а також участь страхових компаній у системі недержавного пенсійного забезпечення. Важливим також є врегулювання вихідного перестраховання та формування регіональних страхових ринків.

Виходячи зі спектру невирішених на сьогодні питань, основною метою стат-





ті є дослідження можливості реформування перестраховування, формування регіонального страхового ринку, розвиток пенсійного страхування за участі страхових компаній, дослідження питання платоспроможності страховика.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні вимагає від ринку страхових послуг нових методів, форм регулювання та втручання в соціальну політику.

Негайного вирішення потребує питання допуску страхових компаній зі страхування життя до другого рівня пенсійного забезпечення. Світовий досвід доводить доцільність та необхідність існування конкурентних інститутів недержавного пенсійного забезпечення. Врегулювання спірних питань законодавчої бази дозволить створити найбільш ефективні умови співіснування недержавних пенсійних фондів, страховиків, банків та компаній з управління активами. Це, у свою чергу, дозволить державі зосередити увагу переважно на менш захищених верстах населення, що в умовах бюджетного дефіциту є досить актуальною проблемою.

Перестрахова галузь стикнулася в період 2009 – 2010 років з багатьма тими ж проблемами, що і страховики: слабка прибутковість від низькодохідних інвестицій, зниження страхових премій. Глобальний потенціал перестраховування також швидко відновився з фінансової кризи і перебуває на рекордному рівні. Зростання капіталу перестраховування випереджає зростання попиту цедентом. У цілому, середня прибутковість галузі власного капіталу (ROE) залишається на значно високому рівні, ніж ROE первинних страховиків. При середній ROE в 11% за 9 місяців 2010 року, в порівнянні з 13% в 2009 році.[6]

Перспективи на 2012 рік більш оптимістичні. З поліпшення макроекономічного середовища, як очікується, нормалізація, зниження відсоткових ставок перестраховальної премії призведе до зростання доходів. Галузь страхування життя повернеться до позитивного зростання. Глобальні премії зростуть на 4,4% у реальному вираженні в 2011 році. У промислово розвинених країнах, зростання премій бу-

дуть помірними – 2,7%. На ринках, що розвиваються, зростання премії досягне 16,7%.

Слід визнати, що повний вихід держави зі складу суб'єктів страхової справи суперечить страховій політиці країн, що прагнуть розвивати свій страховий ринок, що підтверджує політика країн-учасників групи BRIC. Так, наприклад, в Китаї державі належить 69% ринку страхування «не життя» і 70% ринку страхування життя, держава бере участь практично у всіх страхових компаніях аналогічна ситуація - в Індії.

Аналіз сучасного стану страхового ринку України, сформованих тенденцій і проблем його розвитку дозволяє зробити висновок про необхідність активізації прямої участі держави у функціонуванні страхового ринку, але не у формі прямого страховика, а у формі державної перестраховальної компанії (ДПК).

Зарубіжний досвід свідчить, що проблема низької капіталізації перестрахового ринку була швидко вирішена в Китаї, коли уряд країни направив з валютних резервів 4 млрд. доларів на капіталізацію національного перестраховальника China Re, а потім провело розміщення акцій компанії через фондовий ринок. Цей крок дав стимул до створення середніх за розміром приватних перестраховальних компаній, дозволив перенаправити потоки внесків, переданих у перестраховування, на внутрішній ринок і залучити внески з інших світових страхових ринків.

Позитивний досвід функціонування ДПК і в Білорусі, де в листопаді 2006 р. був створений перестраховальник Belarus Re зі статутним капіталом 20 млн. євро. За 3 роки власний капітал білоруської ДПК зріс до 115 млн. євро. У даний час у цій країні діє положення про обов'язкову реєстрацію і перестраховування у встановленій частці у Belarus Re всіх договорів перестраховування з участю білоруських страховиків і перестраховальників. У перший рік норма перестраховування була 10%, а зараз вже зросла до 40%. Чистий прибуток Belarus Re за 2008 р. склав 1330 тис. євро, а в 2009 р. - 2 713 тис. євро.

Державні перестраховальні компанії, які працюють з обов'язковим об'ємом перестраховання, існують і в інших країнах: у Польщі «Polish Re», в Словенії «Саваре», у Франції «SSP» і так далі.

Варто відзначити, що раніше вже висувалися ідеї зі створення в Україні національної перестрахової компанії.

ДПК повинна бути створена у формі відкритого акціонерного товариства з мінімальним статутним капіталом не менше 3 млн.євро, спочатку повністю сформованим державою. У найближчому майбутньому статутний капітал перестраховика може бути збільшено за рахунок реінвестування прибутку або додаткової емісії та залучення нових учасників-акціонерів, за умови збереження контрольного пакета акцій в руках держави.

Принципом роботи ДПК має бути умова обов'язкової цесії на рівні 10%, тобто за кожним договором перестраховання необхідно буде передавати частину ризику (як мінімум 10%) в ДПК. У міру нарощування власного капіталу ДПК рівень обов'язкової цесії можна буде підвищити до 20-30%. За рахунок зосередження великого обсягу ризиків в одній компанії і раціональної передачі їх в ретроцесію буде забезпечена стійкість діяльності ДПК і позитивні фінансові результати діяльності.

Пошук відповідної демаркаційної лінії між приватним і державним страхуванням залишається однією з центральних відкритих проблем на страховому ринку. Керівні принципи повинні бути наступні: приватні страховики повинні мати справу з тими ризиками, які відповідають умовам для страхування. З іншого боку, держава повинна утримуватися від втручання в ці ринки, де приватне страхування є доцільним і функціональним. Тому на сьогодні потрібно запровадити обов'язкове страхування майна на випадок стихійних лих, обов'язкове страхування врожаю сільськогосподарських культур, яке у 2008 році було відмінене.

Запровадження обов'язкового страхування майна громадян на випадок стихійного лиха дасть можливість захистити майнові інтереси громадян від непередбачених наслідків дії природних чинників. А

впровадження обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур – захистить сільськогосподарського виробника від тих же природних факторів, дасть можливість кращого розвитку агропромислового комплексу, швидшого нарощування експортного потенціалу, створить додаткові робочі місця. В цій галузі необхідною є участь держави.

Аналіз світової практики показав, що саме агрострахування є найбільш часто субсидованим видом страхування за кордоном. Стимулювання страхування сільськогосподарських ризиків за допомогою бюджетних субсидій в багатьох країнах розглядається більш ефективною формою державної фінансової підтримки сільгоспвиробників на випадок реалізації катастрофічних ризиків порівняно з прямою бюджетною допомогою. Важливо і те, що правила СОТ не накладають обмежень на використання субсидування агрострахування як інструменту підтримки вітчизняних сільгосппідприємств.

Починаючи з 2009 року страхування врожаю сільськогосподарських культур та багаторічних насаджень здійснюється на добровільних засадах страхування. 2 березня 2012 року президент України підписав Закон України «Про обов'язкове страхування врожаю сільськогосподарських культур з державною підтримкою».

Вивчення практики сучасного агрострахування дозволило зробити висновок, що в період 2010-2011 років агрострахування здійснювало 15 страхових компаній, причому на перші шість припадало 87,7% зібраних премій та 86% здійснених виплат [4,4].

Експерти вважають, що Україна може вийти на 5-те місце у світі з виробництва сільськогосподарської продукції і тому особливу вагу має управління аграрними ризиками. В Іспанії, Канаді і США щорічно страхується від 50% до 80% посівів сільськогосподарських культур, а в Україні – не більше 3-5% усіх засіяних площ. Зокрема, в Іспанії і Канаді на державному рівні субсидується від 60% до 80% стратегічно важливих видів сільськогосподарської продукції, а іншої – 30-40%. Федеральний уряд США за програмою ката-





трофічного покриття, якщо гине більше половини врожаю, виплачує фермерам допомогу в розмірі 55% від обумовленої ціни [2,194].

Незважаючи на багаторічну практику страхування та вдосконалення механізму сільськогосподарського страхування поки що не вдалося сформувати таку модель його організації, яка б сприяла ефективному використанню бюджетних коштів з метою забезпечення економічної стабільності в сільському господарстві за допомогою захисту від природно-кліматичних ризиків.

Актуальним є питання впровадження інтегрованого нагляду. В останні роки тенденція до інтегрованого нагляду за фінансовими ринками з одним пруденційним керівником має широке впровадження на міжнародному рівні. До 2005 року 39 країн по всьому світу прийняли такий підхід. У Великобританії, раніше незалежні регулюючі органи були об'єднані в Орган FSA-інтегрований регулятор в 1997 році. У Німеччині, BaFin було утворено в 2002 році як інтегрована структура.

У 1990-х років, ця тенденція вплинула на модель «банківського страхування» для фінансових послуг промисловості: тенденція до створення фінансових конгломератів страхового та банківського об'єднання під одним дахом. У Швейцарії, більшості банків і страховиків відмовилися від неї. Однак тенденція конвергенції між страхуванням, банківською справою і ринком капіталу в Україні досить актуальна. У тій мірі, що страховики та банки працюють на тих самих ринках і конкурують для тих же клієнтів тісно супутніх товарів, комплексне регулювання може виявитися досить логічним. Тим не менш, плюси і мінуси такого регулювання вимагають ретельного обговорення.

Одним з основних питань є вибір між регулюванням окремих продуктів чи інвестиційною поведінкою, і узагальнення регулювання платоспроможності, з іншого боку. Регулювання платоспроможності - один з можливостей захисту економічних агентів від наслідків інституційних замовчувань. Захист ризику платоспроможності не повинен мати на меті повного запобі-

гання банкрутств. Збереження таких фірм штучно може виявитися дуже дорогим в довгостроковій перспективі. Таким чином, заходи захисту платоспроможності повинні бути більш націлені на створення стимулів для компаній. До продукту регулювання належить створення нормативних правил, що регулюють допустимість або неприпустимість конкретних контрактів, в тому числі що стосуються матеріального продукту і за ціною. Правила цього типу зіграли важливу роль у минулому в Європі, а також США. Такі правила можуть бути досить обмеженими щодо продукту розвитку та впровадження інновацій і скорочення конкурентного тиску на ринку. По суті, вони зводяться до картельного типу розташування ринку, що може накласти високі витрати на ринок і споживачів. Крім того, конкретні обмеження інвестиційного портфеля можуть мати несприятливий вплив. Виключення або обов'язкове включення тих чи інших форм активів, наприклад, зменшує наявні можливості диверсифікації і можуть навіть мати ефект збільшення ризику неплатоспроможності, а не знизити її. З цієї причини, і ця тенденція розвивалася в регулюванні страхування в бік менш нав'язливого типу контролю платоспроможності. Одним із найважливіших фінансових важелів державного регулювання страхової діяльності є встановлення вимог до платоспроможності страхових компаній [3,90].

Потрібно відмовитись від індивідуального страхування продукту як об'єкту регулювання. Замість цього, фокус повинен зміститися на забезпечення інституційного регулювання платоспроможності взагалі, тобто забезпечити страховим компаніям змогу виконувати свої платіжні зобов'язання безперервним чином з високою ймовірністю. Найбільш важливим інструментом в тому, що узагальнене регулювання капіталу і резервів, можливо, буде доповнено додатковими наглядовими правилами, такі як інвестиційні обмеження і регулярні перевірки контролюючими органами. В Європі, ця тенденція знаходить своє відображення в Solvency II, яка набере чинності 01.11 2012 року.[5] Solvency II – це фундаментальний перегляд режиму

достатності капіталу в галузі страхування Європейського Союзу, який передбачає вирішення таких завдань: формування загальноєвропейських вимог до капіталу та стандартів управління ризиками, які застосовуватимуться замість вимог «Solvency I»; покращення захисту власників страхових полісів; поліпшення міжнародної конкурентоспроможності страховиків і перестраховиків ЄС; забезпечення прозорості ринку.[3,94-95]

Звідси випливає, що для розвитку системи страхування необхідні, з одного боку, розробка ефективних адміністративних, правових і економічних методів активізації ринку страхових послуг з боку держави в галузі вдосконалення законодавства та регулювання страхової діяльності.

З іншого боку, необхідне формування регіональних страхових ринків, відповідних територіальному положенню і особливостям окремих економічних регіонів, так як розвиток національного страхового ринку на рівні держави неможливе без успішного функціонування його регіональних складових.

У свою чергу, стійке функціонування системи страхових відносин на рівні регіону має базуватися на регіональній страхової політики. Регіональна страхова політика, що сприяє розвитку регіонального страхового ринку, повинна вирішувати наступні завдання: забезпечення сталого соціально-економічного розвитку регіону навіть у випадках настання несприятливих природних, техногенних, економічних і соціальних подій за коштами страхового захисту майнових, особистих і фінансових інтересів фізичних і юридичних осіб; залучення додаткових інвестицій в регіональну економіку в вигляді тимчасово вільних коштів страхових компаній; утримання грошових коштів, одержуваних страховими компаніями, в межах регіону і використання їх для регіонального розвитку; поповнення бюджету за рахунок збільшення податкових відрахувань страховими компаніями, зареєстрованими за межами регіону, але функціонують на його території; стимулювання регіональних виробничих і торговельних процесів в зв'язку з наявністю надійного страхового захисту; знижен-

ня соціальної напруженості і витрат на соціальну підтримку окремих категорій населення, за коштами укладення додаткових договорів страхування життя і здоров'я громадян; здійснення превентивних (попереджувальних) заходів, спрямованих на недопущення страхових випадків і зменшення ризику їх настання, скорочення величини нанесеної шкоди; зміцнення позицій відділень страхових організацій, які працюють у регіоні і їх капіталізація.

У зв'язку з цим позитивним було б впровадження податку на страхові премії за договорами обов'язкового страхування, страхових компаній, які не зареєстровані в регіоні, який надходив би до місцевого бюджету. Це б сприяло розвитку регіонального страхового ринку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, ефективність державного фінансового регулювання страхового ринку багато в чому визначається дієвістю застосовуваних інструментів контролю з боку органів страхового нагляду. Виявлена вузькість інструментів нагляду, спрямованих на недопущення, виявлення і припинення порушень, недоліки організації контрольної роботи за додержанням страхового законодавства свідчать про необхідність вдосконалення форм і методів страхового нагляду, посилення повноважень, як в організації превентивного контролю, спрямованого на недопущення порушень законодавства, так і наступного контролю, що дозволяє на ранній стадії виявити і припинити негативні відхилення в діяльності страховиків. У цих цілях ми пропонуємо розширити арсенал інструментів державного впливу щодо страховиків, які допустили порушення, за рахунок використання штрафних санкцій - грошових штрафів досить великого розміру. Штрафи повинні накладатися, як на саму страхову організацію, так і на вищий управлінський персонал. Їх слід застосовувати паралельно з видачею приписів на усунення виявлених порушень, а також використовувати як альтернативу обмеження і призупинення ліцензії.

Слід посилити відповідальність страховика і його посадових осіб за порушення страхового законодавства, за на-





дання фальсифікованої звітності. Слід і в сфері страхування використовувати прийняту у світовій страховій практиці процедуру узгодження претендентів на пост вищих керівників страхових організацій. Також слід ввести особисту субсидіарну відповідальність за зобов'язаннями перед кредиторами керівників страхових організацій у тому випадку, якщо вони не вжили необхідних і своєчасних рішень з недопущення банкрутства страхової організації.

Література

1. Про внесення змін до Закону України "Про страхування: Закон України від 4.10.2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №7.
2. Алексеєнко Л. Розвиток ринку фінансових і страхових послуг у посткри-

зовий період / Л. Алексеєнко, Н. Савчук // Світ фінансів. – 2010. – №4. – С. 189-195

3. Лондар С. Л. Європейський досвід фінансового регулювання страхового ринку / С. Л. Лондар, Л. В. Шірінян // Наукові праці НДФІ. – 2011. – №1. – С. 89-102

4. Український ринок агрострахування в 2011 році показав активне зростання // Страхова справа. – 2011. - №3(43). – С.4

5. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II) // Official Journal. – 2009. – L.335. – P.1-155

6. Global insurance review 2010 and outlook 2011/12//December 2010, Swiss Re P.3.

Русул Л. В.

Пути улучшения регуляторной политики на рынке страховых услуг Украины

Анализируются особенности регуляторной политики на рынке страховых услуг Украины и предлагается совершенствование действия основных инструментов воздействия. Рассмотрена необходимость формирования регионального страхового рынка, путем реформирования налоговой системы, создание государственной перестраховочной компании и необходимость привлечения страховых компаний по страхованию жизни в системе негосударственного пенсионного обеспечения. Предложено создать перестраховочную компанию, изучив опыт Белоруссии и Польши, что позволит увеличить внутренний страховой рынок. Рассмотрены и предложено внедрить обязательное страхование имущества граждан на случай стихийного бедствия. С целью развития аграрного сектора предложено дальнейшее совершенствование обязательного страхования урожая сельскохозяйственных культур. Акцентируется внимание на необходимости внедрения интегрированного надзора за финансовыми рынками с другим пруденциальным руководителем.

Ключевые слова: рынок страховых услуг, регуляторная политика, региональный страховой рынок, перестраховочная компания, интегрированный надзор.

Rusul L.

Ways to improve the regulatory policy on the insurance market of Ukraine

The features of the regulatory policy in the insurance market of Ukraine and proposed improvements of the basic tools of influence. We consider the necessity of forming a regional insurance market through tax reform, a state reinsurance company and the need to get insurance life insurance companies to private pensions. Proposed a reinsurance company, studied the experience of Belarus and Poland, which will increase the domestic insurance market. Considered and proposed to introduce compulsory insurance of property of citizens in case of disaster. In order to develop the agricultural sector prompted further improve compulsory crop. The attention to the need to introduce an integrated supervision of financial markets with a single prudential supervisor.

Keywords: market insurance, regulatory policy, the regional insurance market, reinsurance company, integrated supervision.

Рецензент: Барановський О. І. – д.е.н., професор, проректор з науково-дослідної та інноваційної діяльності Університету банківської справи Національного банку України, м. Київ.
e-mail: ubs@ubs.gov.ua

Стаття подана
30.05.2012 р.

УДК 330.322

РОМАНОВСЬКА Ю. А., БОРОВСЬКА М. Ю.

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ЗНАТЬ НА СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті надано авторське бачення щодо поняття «інноваційні знання». Наведено процес формування інноваційних знань суб'єктів господарювання та обґрунтовано застосування таких знань в якості фундаменту стратегічного розвитку підприємства. Запропоновано послідовність формування інноваційних знань, якій притаманні індивідуальні риси кожного окремо взятого суб'єкта господарювання та яка надає можливість перспективного (ефективного) економічного розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційні знання, інновації, нововведення, підприємство, суб'єкт господарювання, стратегічний розвиток.

Постановка проблеми. Якщо спиратися на досвід розвинених країн, то можна стверджувати, що використання інновацій сприяє прискореному розвитку економіки країни в цілому, так і підвищенню рівня життєздатності окремого підприємства. Інноваційний тип економічного розвитку суб'єкта господарювання дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць підприємства та його перспективи на світовому ринку.

Інновації є складним процесом трансформації ново отриманих ідей та знань в об'єкт економічних відносин. Так, першоосновою певних нововведень в діяльності суб'єкта господарювання є інноваційні знання, які в подальшому використовуються в будь-якій стратегічних, економічних, фінансових, виробничих, маркетингових та інших сферах розвитку підприємства. З огляду того, що неодмінною умовою будь-якої діяльності суб'єкта господарювання є використання на практиці технологічних розробок, нових методів комунікації та оброки інформаційних потоків, тому інноваційні знання створюють безпрецедентні можливості для стратегічного розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сфера інновацій дуже різноманітна, її комплексний характер і багатогранність використання потребують розроблення нових методів, прийомів, форм і засобів організації інноваційного процесу. Це дасть змогу не тільки усвідомити роль

інноваційних знань у розвитку людства, а й передусім визначити їх як підґрунтя стратегічного функціонування підприємства.

Для економічного обґрунтування необхідності дослідження впливу інноваційних знань на розвиток суб'єкта господарювання, доцільно визначити окремі категорії і положення що стосуються світу нововведень. Так під інноваціями більшість вчених розуміють [1; 5, с. 132; 7] – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери ЗУ.

Інноваційна діяльність [1; 3, с. 71-75; 4, с. 121-124] – діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг.

Досліджуючи поняття «інноваційна ємність» [1], підкреслимо, що воно в Україні ще не набуло значного поширення і зазвичай згадується в контексті інноваційного потенціалу. Так, науковці В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Н.І. Крет вводять поняття інноваційної ємності (місткості) підприємства, яке трактують як перехід від поточного до стратегічного рівня інноваційного потенціалу, що характеризує необхідні для



інноваційного розвитку підприємства обсяги інноваційних ресурсів [2, с. 47-55].

Проте, визначення сутності поняття інноваційні знання та їх вплив на розвиток сучасного підприємства досить залишається необізнаним, що і спричинило актуальність обраної теми

Тому метою дослідження є обґрунтування впливу інноваційних знань на стратегічний розвиток суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним джерелом розвитку сучасних підприємств є використання в їх діяльності інноваційних знань. Останнім часом серед учених поширюється думка про те, що моделі стратегічного зростання ефективності виробництва безпосередньо залежать від використання знань в інноваційних процесах і адаптацію цих знань як основне джерело зростання продуктивності та ключового чинника економічного оздоровлення суб'єкта господарювання.

Інноваційні знання – це сукупність інноваційних даних (у індивідуума, суспільства) про світ, що включають інформацію про властивості об'єктів, закономірності процесів і явищ, а також правила використання цієї інформації для ухвалення рішень щодо нововведень або новоперетворень. Правила використання таких знань включають систему причинно-наслідкових зв'язків. Головна відмінність інноваційних знань від інноваційних даних полягає в їхній активності, тобто поява в базі нових фактів або встановлення нових зв'язків може стати джерелом змін в ухваленні рішень.

Інноваційні знання суб'єкта господарювання формуються у відповідну систему на кожному підприємстві, якій притаманні певні індивідуальні відмінності, але такі знання формуються у певній послідовності (рис. 1).

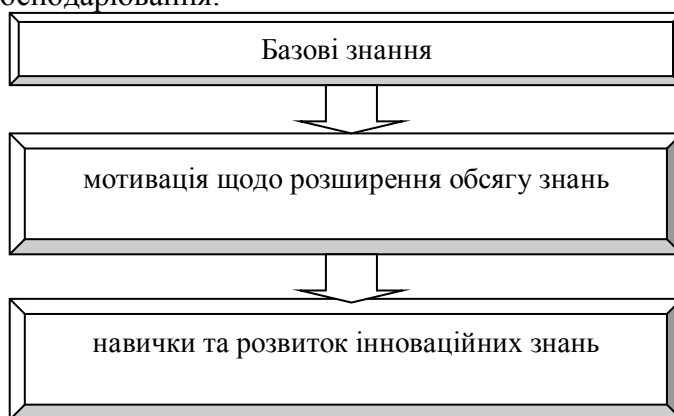


Рис. 1. Процес формування інноваційних знань суб'єкта господарювання

Базові знання [6, с. 3-9] – це знання структурних зв'язків та закономірностей розвитку соціальних процесів та явищ, що відбуваються на підприємстві. Вони стабільні у часі і трансформуються в конкретні знання в залежності від змісту вирішуваних завдань. Базові знання – завжди концептуальні, лежить в основі формування ключової компетентності.

Мотивація щодо розширення обсягу знання [6, с. 3-9] – це розвиток знання за межами конкретної проблемної ситуації за рахунок міжпредметних взаємозв'язків і формування інтегрованого знання. Предметне знання не повинно бути пов'язане з поточними управлінськими завданнями.

Воно повинно бути якнайобсяговішим і розвиватися з випередженням, тобто мати стратегічні властивості, за рахунок розвитку інтегрованого знання.

Навички та розвиток інноваційних знань [6, с. 3-9] – залежить від інноваційної поведінки, тобто орієнтації на нове бачення рішення проблем, на відкриття, на пошук нових, нестандартних рішень, засобів більш швидкого та раціональнішого досягнення успіху. Таким чином, відбувається перетворення індивідуального інноваційного знання в синтез інноваційних знань, зорієнтованих на практичну доцільність і результативність суб'єкта господарювання. У цьому випадку досягається си-



нергетичний ефект, формується системне знання, яке складає основу специфічних властивостей організації і яке є джерелом конкурентних переваг. Саме інноваційні знання дають можливість підприємству не тільки стати або продовжувати бути лідером на обраному ринку, а й забезпечувати стратегічно важливі перспективи майбутнього сталого розвитку у мінливих умовах, що є основою забезпечення його стратегічного розвитку.

Інноваційне знання як інструмент стратегічного розвитку базується на:

- власному досвіді й обізнаності;
- баченні загальної картини майбутнього;
- системному мисленні;
- досконалій технології передачі знання;
- вмотивованості.

Інноваційне знання як фундамент стратегічного розвитку суб'єкта господарювання може бути класифікована за певними напрямками. Зокрема, до них відносяться [7]:

- технічні знання: міжнародні стандарти і нормативи, вимоги Європейського Союзу;
- екологічні: перспективи та загрози від приєднання до Європейської схеми торгівлі шкідливими викидами (ЄСТВ);
- інформаційні: доцільність і своєчасність розробки ІТ-стратегії, впровадження сучасних програмних рішень, системи управління проектами тощо;
- політичні: наслідки підписання Угод з Європейським Союзом, перспективи введення безвізового режиму;
- технологічні: впровадження сучасних технологій продажу та бронювання, технологій обслуговування пасажирів і вантажу;
- стратегічні: перспективи приєднання альянсів, доцільність створення власних регіональних альянсів,
- вибір ефективної бізнес-моделі.

Головними наслідками від використання в діяльності суб'єкта господарювання інноваційних знань є:

- прискорення темпів науково-технічного прогресу;
- підвищення ефективності організаційно-економічних робіт у результаті

спланованої і цілеспрямованої інноваційності розробки і втілення комплексу заходів;

активізація і раціональне використання інноваційної активності робітників.

Механізм використання та розподілення інноваційних знань розглядають як багатокомпонентну систему різноманітних форм і методів впливу на потенціал підприємства, серед яких доведено пріоритетність соціально-економічних важелів. В сучасних умовах інтенсивність інноваційного оновлення весь час зростає. Вивчення світового досвіду довело, що в умовах конкурентного середовища головною складовою механізму функціонування суб'єктів господарювання має стати створення системи різноманітних інноваційних знань. Таким чином, правильно використані інноваційні знання є результатом і в той же час ефективним механізмом стратегічного управління, оскільки вони мобілізують використання науково-технічного, виробничо-технологічного, фінансово-економічного, соціального і організаційного потенціалу підприємства в визначених напрямках, що є основою його конкурентоспроможності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підводячи підсумок, слід сказати, що важливим аспектом впливу використання інноваційних знань є сприяння покращенню функціонування суб'єкта господарювання шляхом реалізації нових конкуруючих технологій, виробів чи продуктів, спрямованих на стратегічний розвиток. Впровадження інноваційні знання націлені на формування певних змін в економічній ситуації та пошуку масштабних рішень, спрямованих на зміцнення ринкових позицій і стабільний розвиток підприємства.

Таким чином, в умовах поступового включення України у міжнародні економічні відносини і СОТ роль забезпечення суб'єкта господарювання інноваційними знаннями зростатиме, саме на їх основі можливо досягти підвищення рівня конкурентоспроможності промислових підприємств, їх мобільності та соціально-економічної захищеності на ринку праці.



Література

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості ВР, 2002, № 36, ст.266

2. Гришко В.А. Формування та оцінювання інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / В.А. Гришко, О.Я. Колещук, Н.І. Крет // Львів: Вісник Нац. ун-та «Львівська політехніка», 2009. – № 2, С.47-55.

3. Козик В.В. Інноваційний розвиток підприємства через призму інноваційної ємності / В.В. Козик, О. Ю. Черняк // Львів: Вісник Нац. ун-та «Львівська політехніка», 2010. – № 5, С. 71-75.

4. Мартюшева Л.С. Роль і місце фінансової стратегії в системі базових та

функціональних стратегій / Л.С. Мартюшева, Галєєва О.О. // Вісник Університету банківської справи Національного банку України 2011. – № 3 (12), С. 121-124.

5. Работающая инновация. Как управлять, измерять и извлекать из нее выгоду / Тони Давила, Марк Дж. Эпштейн, Роберт Шелтон. – М.: Баланс Бизнес Букс. – 2007. – 320 с.

6. Семів Л.К. Інноваційна культура суспільства: концептуальні основи та особливості формування / Семів Л.К., Семів Р.Р. // Вісник університету НБУ . – № 2, 2009. – С. 3-9.

7. Семиноженко В. «Інновації – це насамперед, нова якість життя та комфортні умови для ведення бізнесу» // www.kmu.gov.ua/control/publish/article?

Романовская Ю. А., Боровская М. Ю.

Влияние инновационных знаний на стратегическое развитие субъектов хозяйствования

В статье представлено авторское видение понятия «инновационные знания». Исследовано процес формування інноваційних знань суб'єктів господарювання і обосновано застосування таких знань в якості фундамента стратегічного розвитку підприємств. Предложена последовательность формирования инновационных знаний, с присущей ей индивидуальными чертами каждого отдельно взятого субъекта хозяйствования и которая дает возможность перспективного (эффективного) экономического развития предприятия.

Ключевые слова: инновационные знания, инновации, нововведения, предприятие, субъект хозяйствования, стратегическое развитие.

Romanovskay J., Borovskay M.

Influence of innovative knowledge is on strategic development of subjects of ménage

In the article authorial vision is given in relation to a concept "innovative knowledge". A process over of forming of innovative knowledge of subjects of ménage is brought and application of such knowledge is reasonable as foundation of strategic development of enterprise. The sequence of formation of innovative knowledge, characterized by individual features of each individual entity and which allows prospective (effective) economic development.

Keywords: innovative knowledge, innovations, innovations, enterprise, subject of ménage, strategic development.

Рецензент: Чиж В. І. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Контроль і аудит» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: audit2@ukr.net

Стаття подана
24.07.2012 р.



ПРИРОДА ДІЯЛЬНОСТІ ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ ЯК ЕКОНОМІЧНОГО АГЕНТА

Розглянуто діяльність ВНЗ як економічного агенту. Визначено та описано особливості діяльності ВНЗ як економічного агенту: нематеріальний характер послуг, масовий характер послуг, інформаційна асиметрія щодо якості послуг, замкненість контролю якості послуги, державний контроль якості послуги, множинність клієнтів послуги, обмеженість можливості клієнтів послуги впливати на її зміст та якість, єдиноразовість вибору послуги.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, природа, економічний агент, характеристики, послуга.

Постановка проблеми. Вищі навчальні заклади у будь-якій країні, і в Україні в тому числі є специфічними інституційними суб'єктами, які виконують сукупність дуже важливих завдань, основними з яких є надання освітніх послуг широким верствам населення, здійснення наукової і науково-технічної діяльності, культурно-виховної діяльності, виконання державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою, формування кваліфікованих кадрів для економіки на загальнодержавному рівні тощо [1]. Водночас в сучасних умовах вітчизняні ВНЗ постають не лише певними суспільними інститутами, але й суб'єктами ринку освітніх послуг, тобто економічними агентами. Така ситуація складається через вплив низки чинників: зменшення попиту на освітні послуги в Україні через скорочення кількості абітурієнтів, яке викликано демографічними причинами; значну кількість ВНЗ в Україні; виникнення та поширення контрактної форми навчання в українських ВНЗ тощо. Все це зумовлює певний дуалізм діяльності вітчизняних ВНЗ: залишаючись суспільними інститутами за своїм призначенням відповідно до наявної нормативної бази [1] та перебуваючи під значним впливом державного регулювання, вітчизняні ВНЗ водночас вимушені працювати в ринкових умовах, виступаючи економічними агентами та вести свою діяльність з урахуванням таких суто ринкових понять як попит та пропозиція, ціноутворення, якість послуги, конкуренція, реклама тощо. Цей факт зумовлює більш докладний аналіз природи діяльності ВНЗ як економічного агента.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сучасні проблеми економічного характеру у вищій школі та напрями їхнього розв'язання знайшли відображення у роботах Є. М. Белого, С. А. Белякова, Є. А. Князева А. Г. Бермуса, Л. А. Вербицької, Г. І. Герасимова, В.Б. Касевича [4-7, 12, 16]. Незважаючи на загально визнане сприйняття ВНЗ як неринкового суб'єкта – принципово метою створення та функціонування ВНЗ, навіть приватних, є все ж таки соціальна функція – дедалі розповсюджується точка зору, що врахування економічних реалій та сприйняття ВНЗ як економічного агента є обов'язковим [8-10, 14-16, 18]. Сприйняття ВНЗ як економічного агента в Україні є доволі незвичним (хоча й об'єктивно зумовленим ситуацією, яка склалася у сфері вищої освіти в Україні), й до сьогоднішнього дня в цій сфері, поперше, виникає значна кількість питань, а, по-друге, не вщухають дискусії з питань суто економічного погляду на освітній процес (наприклад, [3, 11 та ін.]). Так, саме поняття освітньої послуги та її клієнта не є чітко визначеним: що вважати послугою – освітню програму або набір професійних знань та вмінь; хто є споживачем такої послуги – держава, яка оплачує вартість навчання у формі державного замовлення, підприємство, яке отримує спеціаліста, студент, його батьки, які сплачують вартість навчання за контрактом [2]. Тобто, можна зробити висновок, що сприйняття ВНЗ як економічного агента є правомірним та дедалі більше така точка зору отримує підкріплення, але в цій сфері ще існує багато питань, які потребують свого вирішення.





Тому **мета статті** полягає в висвітленні природи діяльності вищого навчального закладу як економічного агента.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сприйняття ВНЗ як економіч-

ного агента потребує характеристики його діяльності в контексті дослідження економічної безпеки (рис. 1).



Рис. 1. Характеристика діяльності ВНЗ як економічного агента

Перш за все, з економічної точки зору продуктом діяльності ВНЗ як економічного агента постають навчальні послуги, які отримує споживач таких послуг – особи, які проходять навчання у ВНЗ (втім, питання споживача послуг ВНЗ не є однозначним й ще потребує свого аналізу). Особливістю послуг ВНЗ постає їхній нематеріальний характер, який істотно ускладнює контроль якості таких послуг.

Принципово, послуга взагалі є нематеріальною, але має кінцевий матеріальний результат, на підставі якого можна зробити висновок щодо її якості та результату здійснення. З такої точки зору, й послуга, провайдером якої виступає ВНЗ, й її результат є нематеріальними, що потребує додаткових заходів та інструментів для контролю такої послуги. Опосередкованим індикатором якості послуги ВНЗ як економічного агента може бути зацікавленість

роботодавців у випускниках певного ВНЗ, заробітна плата випускників та їхнє кар'єрне зростання. Державна статистика з цього приводу відсутня, й такі індикатори самими ВНЗ не використовуються (хоча окремі дослідження з боку недержавних організацій з цього приводу проводяться, наприклад незалежні від державних органів рейтинг "Компас" [19] рейтинг ВНЗ за методикою ЮНЕСКО [20]).

Освітні послуги, які надає ВНЗ як економічний агент, мають масовий характер, тобто всі студенти з однієї спеціальності навчаються за типовими програмами й отримують однакові знання. Попри спроби індивідуалізації роботи із студентом (прикладом якої є так звані студії у Києво-Могилянській академії) освітні послуги залишаються масовим, тобто недостатньо пристосованим під потреби індивідуального замовника таких послуг (випускова ро-

бота бакалавра або магістра опосередковано може бути визнана індивідуальною, оскільки вона має проблемно-орієнтований, а не когнітивний характер, тому що спрямована на вирішення конкретного завдання, а не на поглиблення вмінь та закріплення знань).

Нематеріальний характер освітніх послуг ВНЗ як економічного агента веде до інформаційної асиметрії якості послуг. Поняття інформаційної асиметрії слід визнати одним з базових з числа тих, які описують взаємодію на ринку між суб'єктами ринкових відносин взагалі. Це поняття детально досліджене в роботах К. Ерроу та Дж. Акерлофа, М. Спенса та описує ситуацію, коли в угоді (реальній або очікуваній) одна сторона має достовірну інформацію стосовно предмета угоди, а інша сторона її не має, як не має можливості її отримати (або отримання інформації потребує дуже значних затрат). Стосовно ВНЗ інформаційна асиметрія виявляє себе в тому, що споживачі освітніх послуг, зазвичай, не можуть оцінити якість таких послуг до моменту їхнього отримання. Безумовно, можна виділити певні ознаки та кількісні нормативи діяльності ВНЗ, які можуть використовуватися (й використовуються) для опосередкованого оцінювання ВНЗ та якості навчальних послуг: кількість спеціальностей, студентів, викладачів із науковими ступенями кандидата та доктора наук, студентів у ВНЗ, які стали переможцями студентських фахових олімпіад та певних наукових конкурсів тощо. Втім, щодо якості освітніх послуг стосовно конкретного студента такі показники не дозволяють її оцінити. При виборі ВНЗ для навчання потенційні студенти орієнтуються на опосередковані індикатори якості освітніх послуг: імідж ВНЗ (який за своєю природою є ретроспективним індикатором), вартість освітніх послуг, кількість спеціальностей, конкурс у певний ВНЗ тощо. Такі індикатори у межах теорії обмеженої раціональності Г. Саймона [13] спрощують ухвалення рішення щодо вибору ВНЗ для подальшого навчання, але не зменшують інформаційної асиметрії у відносинах ВНЗ як провайдера освітніх послуг та їхнього споживача.

Важливою характеристикою ВНЗ як економічного агента та провайдеру освітніх послуг є замкненість контролю їхньої якості, яка доповнює інформаційну асиметрію й майже унеможливує контроль якості послуги з боку споживача та надання певних рекламацій. Замкненість контролю представлена тим, що ВНЗ як економічні агенти водночас й здійснюють освітній процес, й контролюють його якість у вигляді поточного та результуючого контролю знань. Звичайно, в такому разі виявити неадекватну якість освіти як послуги з боку ВНЗ як економічного агента неможливо. В системах вищої освіти інших країн функції ведення освітнього процесу та присвоєння кваліфікації за результатами кваліфікаційних іспитів часто розділено: навчальний процес ведуть ВНЗ, ті ж самі ВНЗ здійснюють поточний контроль знань студентів, але присвоєння кваліфікації, яка є основою для подальшого працевлаштування, здійснюють інші організації (часто це професійні об'єднання, відповідно, бухгалтерів, медичних працівників, адвокатів тощо). Аналогічні системи діють й в Україні стосовно навчання у вигляді професійних тренінгів та окремих короткострокових курсів. Наприклад, навчати за професійними сертифікатами CAP/CIPA, CFA, ACCA, IPFM, IFA та ін. можуть приватні тренінгові компанії, але складання іспитів проводиться за участю представників іноземних організацій, які є засновниками відповідних кваліфікаційних програм, або представниками сертифікуючих організацій у відповідній країні. На жаль, в системі ВНЗ в Україні спостерігається замкненість контролю освітньої послуги, й будь-які кроки щодо зміни ситуації, яка склалася, відсутні. Рекламації щодо якості освітньої послуги можуть бути пред'явлені виключно за формальними ознаками навчального процесу (кількість занять, відповідність змісту занять затвердженій робочій програмі дисципліни та семестровому навчальному плану, наявність викладача на заняттях). Тобто навіть у разі суб'єктивної незадоволеності якістю послуги споживач освітніх послуг не має можливості об'єктивно її підтвердити.





Попри сприйняття ВНЗ як економічного агента контроль якості освітньої послуги здійснюється державою (ВНЗ не перестає бути соціальним інститутом). Такий контроль здійснюється на основі відповідності знань студентів певним заздалегідь встановленим критеріям й за результатами проведення сесійних та державних іспитів. З одного боку, державний контроль якості освітніх послуг по країні в цілому забезпечує цілісність системи вищої освіти, єдиний підхід до стандартизації якості тощо; але, з іншого боку, традиційно такий підхід страждає формалізмом, до того ж, орієнтований не на вміння та навички студентів, а на знання ними окремих фактів та теоретичної бази та вміння вирішувати теоретичні завдання.

Виключно важливою особливістю діяльності ВНЗ як економічного агента є множинність клієнтів послуги. Традиційно для будь-якої послуги клієнт є одиничним (кількість клієнтів може бути доволі значною, але для кожного випадку надання послуги клієнт є конкретним). Але ВНЗ в цьому випадку мають свою особливість: для кожного випадку надання освітньої послуги чітко визначити всіх клієнтів та внесок ВНЗ для кожного з них доволі складно. Справа у тому, що навіть для конкретного студента клієнтами освітньої послуги з боку ВНЗ є сам студент (або інша особа, яка проходить навчання), часто - його батьки (при контрактній формі навчання часто вартість навчання сплачують саме батьки, й доволі часто саме батьки значним чином визначають майбутню спеціальність студента або принаймні суттєво на такий вибір впливають), підприємство та організація, в якій буде працювати студент після завершення навчання (особливо, якщо вартість контракту сплачує підприємство, а особа навчається за цільовим спрямуванням), й держава в цілому, оскільки вона зацікавлена у підготовці кваліфікованих фахівців. Така множинність клієнтів зумовлює необхідність багатовекторної орієнтації ВНЗ щодо інтересів та потреб клієнтів.

Інформаційна асиметрія в діяльності ВНЗ як економічного агента та всеохоплююче її державне регулювання в Україні

зумовлює таку особливість як обмеженість можливості клієнтів послуги впливати на її зміст та якість. Традиційно в умовах ринкової економіки замовником послуги є клієнт, й в умовах конкуренції саме він визначає якщо й не зміст послуги (для цього клієнту може не вистачати знань, вмінь тощо), то її цільове спрямування. Фактично сфера вищої освіти в Україні є державною монополією (стосовно визначення змісту навчальних планів, структури навчального навантаження, форм навчання тощо). Тому споживачі такої послуги протягом її отримання не можуть впливати на її зміст. З одного боку, студенти через інформаційну асиметрію часто й не знають, що саме для них потрібно, корисно тощо (якщо б знали, то могли б знайти таку інформацію у більшості випадків самостійно, без використання освітніх послуг ВНЗ). Тому формування навчальних планів ВНЗ відповідно до затверджених державних стандартів щодо змісту освіти є доцільним та виправданим. Але, з іншого боку, повне ігнорування потреб клієнтів освітньої послуги, потреб ринку праці, яке, на жаль, іноді спостерігається у вітчизняних ВНЗ, не є доцільним, але навіть в такому випадку споживачі послуги не мають можливості впливати на зміст та якість послуги.

Особливістю діяльності ВНЗ як економічного агента є одноразовість вибору послуги, яку він надає. Єдиноразовість вибору послуги виявляє себе подвійно. З одного боку, єдиноразовість вибору визначає, що майже кожна особа, яка отримує вищу освіту, робить це один раз. Безумовно, сьогодні існує можливість отримати другу вищу освіту за формами, що є зручними для клієнтів освітньої послуги (заочне, прискорене навчання, навчання за екстернатом тощо), значна кількість осіб отримують другу вищу освіту, але домінуюча більшість осіб, які мають вищу освіту, обмежуються отриманням однієї вищої освіти. Тобто кожен реальний клієнт для ВНЗ (фізична особа) – майже завжди клієнт однократний й після закінчення вищої освіти стає клієнтом втраченим. З іншого боку, єдиноразовість вибору послуги ВНЗ як економічного агента виявляється в тому, що в більшості випадків клієнт ви-

бирає ВНЗ для отримання вищої освіти лише один раз (поступає у певний ВНЗ та його закінчує). Попри доволі тривалий період отримання вищої освіти (4 роки за освітньо-кваліфікаційним рівнем бакалавра та плюс рік або півтора – за освітньо-кваліфікаційним рівням магістра) навіть у разі незадоволеності отримуваною послугою особа, яка навчається, має вкрай обмежені можливості щодо зміни ВНЗ. Попри декларування Європейських принципів навчання та приєднання України до Болонської конвенції фактично мобільність українських студентів (а така мобільність є важливою характеристикою Європейської системи освіти, й вона повністю підтримується у межах Болонської конвенції) є невисокою, й у більшості випадків студент закінчує той самий навчальний заклад, до якого він вступав.

Подані характеристики ВНЗ як економічного агента, що зумовлюють природу його діяльності, визначають особливості діяльності ВНЗ у суто економічних відносинах, є корисними для управління діяльністю ВНЗ в ринкових умовах і в ситуації загального погіршення стану багатьох українських ВНЗ через брак державного фінансування та скорочення чисельності абітурієнтів.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Діяльність ВНЗ як економічного агента має низку особливостей: нематеріальний характер послуг, масовий характер послуг, інформаційна асиметрія якості послуг, замкненість контролю якості послуги, множинність споживачів послуги, обмеженість можливості клієнтів послуги впливати на її зміст та якість, єдиноразовість вибору послуги. Визначені особливості діяльності ВНЗ є передумовами для адаптації системи управління вітчизняними ВНЗ до умов ринку праці і освітніх послуг, підвищення конкурентоспроможності вітчизняних ВНЗ та їхньої економічної безпеки.

Література

1. Закон України "Про вищу освіту" від 17.01.2002 № 2984-III // Відомості Верховної Ради України. — 2002. — №20. — ст. 134.
2. Барановский А. И. Инновационный вуз на рынке образовательных услуг : [монография] / А. И. Барановский, В. Г. Вольвач. — Омск: Изд-во Омского экономического института, 2005. — 171 с.
3. Барановский А. И. Пути повышения конкурентоспособности образовательных услуг : [монография] / А. И. Барановский. — Омск: Изд-во ОмГПУ, 2003. — 278 с.
4. Белый Е. М. Использование концепции стратегического менеджмента в управлении государственным вузом / Е. М. Белый, И. Б. Романова // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 3. — С. 3 - 11.
5. Беляков С. А. Модернизация образования в России: совершенствование управления / С. А. Беляков. — М.: Макс-Пресс, 2009. — 268 с.
6. Бермус А. Г. Модернизация образования: философия, политика, культура / А. Г. Бермус. — М.: Канон+, 2008. — 221 с.
7. Вербицкая Л. А. Трансформация образования - социокультурный потенциал развития российского общества / Л. А. Вербицкая, Г. И. Герасимов. — М.: Социально-гуманитарные знания, 2005. — 187 с.
8. Грудзинский А. О. Университет как предпринимательская организация / А. О. Грудзинский // Социс. — 2003. — № 4. — С. 113 - 120.
9. Дрезинский К. С. Совершенствование управления вузами в условиях рыночного реформирования российской экономики: автореф. дис. канд. экон. наук.: 08.00.05 / Константин Сергеевич Дрезинский. — СПб.: СПГУЭИФ, 2008. — 18 с.
10. Заборова Е. Н. Конкурентные преимущества: сравнительный анализ государственных и негосударственных вузов / Е. Н. Заборова // Университетское управление. — 2002. — № 4(23). — С. 32 - 40.
11. Запесоцкий А. Платное образование – не услуга, студент - не клиент //





Высшее образование в России. — 2002. — №2. — С. 28 - 34.

12. Касевич В. Б. О модернизации российской высшей школы: сегодняшние проблемы и возможные решения / В. Б. Касевич // Вопросы образования. — 2004. — № 4. — С. 38 - 43.

13. Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера. — СПб: Питер, 2001. — 1168 с.

14. Ключев А. К. Новые модели управления вузом: шаг вперед или два назад? / А. К. Ключев // Университетское управление: практика и анализ. — 2004. — № 5-6(33). — С. 53 - 61.

15. Князев Е. А. Управление и организационная адаптация российских университетов в условиях ресурсного дефицита // Университетское управление: практика и анализ. — 2003. — № 1. — С. 12 - 16.

16. Курдюмов А. Б. Управление негосударственным вузом в условиях смешанной модели образования: дис. .. канд. экон. наук / Александр Борисович Курдюмов. — М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2010. — 176 с.

17. Розов Н. С. О моделях университета в современной России / Н. С. Розов // Социс. — 2007. — № 10. — С. 71 - 72.

18. Сакалова Е. А. Модель управления вузом в условиях модернизации российского образования: обоснование конкурентного позиционирования / Елена Алаудиновна Сакалова: дис.... канд. соц. наук: 22.00.08. — Ростов-на-Дону: РГЭУ, 2011. — 176 с.

19. <http://www.yourcompass.org/>

20.

http://www.abiturient.in.ua/ru/rating/rating_unesko_2010

Тюленев Г. Д.

Природа деятельности высшего учебного заведения как экономического агента

Рассмотрена деятельность ВУЗа как экономического агента. Определены и описаны особенности деятельности ВУЗа как экономического агента: нематериальный характер услуг, массовый характер услуг, информационная асимметрия относительно качества услуг, замкнутость контроля качества услуги, государственный контроль качества услуги, множественность клиентов услуги, ограниченность возможности клиентов услуги влиять на ее содержание и качество, единоразовость выбора услуги.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, природа, экономический агент, характеристики, услуга.

Tyulenev G.

The nature of activity of higher school as an economic agent

Activity of Higher school as an economic agent is considered. The characteristics of activity of higher school as the economic agent are considered and described: intangible character of services, widespread character of services, informational asymmetry concerning the quality of services, isolation of services quality control, state control of services quality, multiplicity of clients of services, limitation of clients of services to influence on its content and quality, one-time choice of service.

Keywords: higher school, nature, economic agent, characteristics, service.

Рецензент: Козаченко Г. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Менеджмент та економічна безпека» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: menedgment@snu.edu.ua

*Стаття подана
10.07.2012 р.*

УДК 658.246.87

ДОЛЖАНСЬКИЙ І. З.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті висвітлюються питання, пов'язані з розвитком зовнішньоекономічної діяльності за рахунок використання різних форм присутності на зовнішньому ринку, а також з роллю держави в підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Виділяються три основні мети і відповідні ним моделі поведінки підприємства, доведено необхідність прийняття рішення про форму присутності на зовнішніх ринках. Надаються завдання зовнішньоекономічної політики для вітчизняних підприємств, а також перелік інструментів для стимулювання експорту технікоємної і високотехнологічної продукції.

Ключові слова: підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, глобалізація, конкурентоспроможність.

Постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність – це економічні відносини у сфері зовнішньої діяльності господарюючих суб'єктів, пов'язані з виходом підприємства на зовнішній ринок, а також міжнародним виробництвом і науково-технічною співпрацею.

Період 90-х років ХХ століття відзначився докорінними змінами, що відбулися і нині відбуваються в країнах Східної й Центральної Європи, в тому числі й в Україні, яка розбудовує ринкову економіку. Інтеграція України в міжнародну економічну систему через різні форми господарювання й форми співробітництва із зарубіжними партнерами посилюється.

В постсоціалістичних державах, в тому числі в Україні, в умовах трансформаційних процесів економіки розширюється зовнішньоекономічне співробітництво, швидко долаються національні межі щодо експортно-імпоротної діяльності, яка виступає могутнім фактором утвердження ринкової моделі господарювання та активізації зовнішньоекономічної діяльності.

Особливе місце країни в перехідний період до ринкової економіки, у прискоренні виходу її з економічної кризи належить зовнішньоекономічній діяльності та зв'язкам, які формуються як на міждержавному, міжрегіональному, регіональному, так і на рівні підприємств, об'єднань, організацій, фізичних осіб.

Для України в цілому актуальним є питання успішного завершення розпочатих реформ, одним із кінцевих завдань яких є досягнення європейських стандартів соціально-економічного розвитку, що тісно пов'язується з істотним підвищенням ролі регіонів у формуванні зовнішньоекономічної політики держави та розширенні її функцій у зовнішньоекономічних зв'язках та діяльності. Адже, перебуваючи у центрі європейського континенту, Україна повинна розвивати добросусідські відносини з усіма країнами Європи. Враховуючи відносну строкатість політичної карти Європи, це вимагатиме значної гнучкості та диференціації у виборі пріоритетів зовнішньоекономічної діяльності. Таке завдання можна вирішити лише на основі децентралізації зовнішньої політики, зі зміщенням її акцентів на регіональний рівень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Комплексному теоретично-практичному дослідженню питань зовнішньоекономічних відносин та міжнародного економічного співробітництва в умовах ринкових трансформацій присвятили свої праці такі українські та зарубіжні вчені – І. В. Багрова, Ю. Г. Козак, В. В. Козик, О. А. Кириченко, О. П. Кіреєв, Д. Г. Лук'яненко, Л. М. Максимова, Ю. В. Макогон, Н. А. Мікула, І. Я. Носкова, Г. П. Овчинников, Ф. Р. Рут та ін.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності – це використання різних форм присутності на зовнішньому ринку і зміна





структури експорту і імпорту. Зовнішньоекономічна діяльність реалізується як на рівні органів державної влади, так і на рівні господарюючих суб'єктів (промислових підприємств). У першому випадку вона направлена на встановлення міждержавного економічного співробітництва, створення правових і торгово-політичних механізмів, стимулюючий розвиток і підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків. У другому випадку вона виявляється в ув'язненні і виконання зовнішньоторговельних контрактів і договорів. Зовнішньоекономічні операції здійснюються на основі операцій, що укладаються. Отже, зовнішньоекономічна операція є правовою формою здійснення зовнішньоторговельної діяльності. У економічній теорії зовнішньоекономічна діяльність розглядається не тільки як різновид економічної кооперації, але і як могутній стимул розвитку внутрішнього виробництва.

Мета дослідження. Визначити закономірності та особливості розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початковий етап будь-якого комерційного проекту - постановка мети діяльності підприємства на даному напрямі. У відношенні до зовнішньоекономічної діяльності ухвалюється рішення про доцільність перенесення частини діяльності компанії за рубіж, а також вирішуються питання вибору конкретного партнера.

Виділяються три основні мети і відповідні ним моделі поведінки підприємства:

- вихід на світовий ринок у пошуках дешевшої сировини і капіталу;
- наближення виробництва до ринків збуту;
- підвищення ефективності діяльності підприємства при створенні зарубіжного підрозділу.

У першому випадку вдається досягти постачань за оптимальною ціною і вищою в порівнянні з внутрішнім ринком якості, долається недоступність певних матеріалів в своїй країні, забезпечується доступ до ефективнішому обслуговуванні і сучасним технологіям. Наближення до кінцевих

ринків збуту стратегічно необхідне для підвищення ефективності конкурентної боротьби, пристосування продукту до особливостей місцевого ринку, детальнішого вивчення переваг споживачів і їх зміни, скорочення транспортних витрат, витрат по митному оформленню і ін. Останнім часом, розміщення виробничих підприємств за кордоном може бути необхідним для того, щоб обійти різного роду обмеження на імпорт продукції, які особливо характерні для країн Євросоюзу.

Зростання ефективності може бути досягнутий шляхом діставання доступу до нових технологій, вдосконалення діяльності, проходження за лідером ринку, глобального підбору найбільш кваліфікованого персоналу, створення внутрішньої конкуренції зарубіжних підрозділів. Розвиток процесів глобалізації спростило переміщення діяльності за межі країни походження компанії. Проте це не означає, що світовий ринок став єдиним або що підприємство може здійснювати діяльність у світовому масштабі, лише встановивши декілька зовнішньоторговельних зв'язків. Перш за все, враховуються ємкість цільового ринку і можлива динаміка її зміни по конкретному сегменту діяльності підприємства. Саме цей показник указує на привабливість довгострокової роботи в даній країні.

Проте привабливі в комерційному відношенні країни повинні бути також оцінені по ступеню простоти ведення справи і сумісності із звичними для підприємства операціями. До таких складових слід віднести близькість вибраних країн по географічному розташуванню, мові і характеру ринку з країною походження компанії або країнами, в яких є досвід успішної роботи. Простота ведення справи багато в чому визначається складністю і прозорістю державного регулювання, особливими вимогами до процедури створення компанії, обов'язковою участю в управлінні громадян даної країни, можливостями репатріації отриманої виручки і іншими чинниками. Не останню роль серед них грає і ступінь бюрократизації, поширеності корупції, що можливо зміряти, лише отрима-

вши консультацію у підприємців даної країни.

Вибрані варіанти країн повинні відповідати можливостям і політиці компанії, тобто не повинна передбачатися кардинальна зміна характеру операцій на таких, які не знайомі персоналу компанії. Інакше істотно підвищується ризик, оскільки до комерційних складнощів додається необхідність ведення діяльності в незнайомому середовищі. Крім цього, при реалізації проекту не слід ігнорувати базові цінності компанії, а здійснення діяльності повинне будуватися в рамках сформульованої місії підприємства.

Услід за вибором стратегічно важливих країн необхідно прийняти рішення про форму присутності на даних ринках. Форма присутності співвідноситься із ступенем перенесення частини діяльності підприємства по виробничому ланцюжку на дані ринки. Можливе виділення наступних форм присутності:

- «чистий» експорт (встановлення контактів з територією своєї країни);
- франчайзинг (передача, копіювання структури діяльності без несення комерційних ризиків);
- підрозділи по продажах і маркетингу (перенесення збутової діяльності на територію іншої країни);
- виробнича структура за кордоном (у формі створення підприємства, що здійснює частину технологічних операцій);
- ведення супутньої основної діяльності (гарантійне обслуговування, установка, настройка, наладка і так далі).

Вибір форми присутності залежить від ступеня унікальності товару і конкуренції на цільовому ринку. При цьому чим більш неповторювані характеристики товару (наприклад, високоточне технологічне обладнання), чим менше існує товарів-замінників, тим менший ступінь присутності потрібен для його просування. У подібному випадку споживачі виявляються зацікавленішими в товарі і швидше за все самі шукатимуть його.

Важливо враховувати і географічну відстань до цільового ринку, оскільки чим воно менше, тим легше контролювати ри-

нок і здійснювати на них операції, не створюючи значних форм присутності. Вибір форми присутності визначається також залежно від конкретного товару з урахуванням розвиненості маркетингової інфраструктури в країні, що впливає на необхідність створення власних каналів просування; від вартості виробництва, оскільки капіталомістке виробництво складніше переносити за рубіж; від потреби товару в додаткових послугах, які повинні забезпечуватися. Слід зазначити, що в реальній практиці вибір форми здійснюється з урахуванням чинника часу, оскільки зазвичай починається робота з низького ступеня присутності, а потім, у міру освоєння ринку, вона поступово підвищується.

Таким чином, стратегічні аспекти ухвалення рішення – це визначення необхідності і мети ведення ЗЕД, вибір країн і форми присутності на зовнішньому ринку. Після цього необхідно провести детальне дослідження ринку і розробити варіант адаптації продукції, способів її просування для кожного ринку окремо.

В даний час, в період інтенсивного розвитку зовнішньоекономічної діяльності, підприємство – основний елемент зовнішньоекономічної системи. Підприємства діють в умовах конкуренції, мінливого зовнішнього середовища і відсутності повної інформації про нього. Тому існує необхідність в повноцінному інформаційному моніторингу зовнішнього середовища, в першу чергу ринків продукції і послуг. Важливе і ефективне використання цієї інформації, що пов'язане з детальним аналізом і обґрунтуванням схвалюваних рішень, прогнозуванням і плануванням діяльності. Виходячи з такого розуміння системи зовнішньоекономічної діяльності, всі основні підприємницькі функції підприємства розглядаються єдиними підсистемами і повинні задовольняти всім вимогам, що пред'являються до формування подібних систем.

Тільки нормальне економічне середовище може сприяти розвитку зовнішньоекономічної діяльності і підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Наша країна внаслідок недостатньої конкурентоспроможності більшості





вітчизняних оброблювальних галузей виступає в міжнародному обміні в ролі постачальника сировини, продуктів первинної обробки та споживача готової продукції. На вкладення в людський капітал і інфраструктуру країна витрачає набагато менше, ніж сусіди і конкуренти. Зміна нинішнього несприятливого положення країни на світових ринках можливо тільки за умови її переходу на вищі стадії конкурентоспроможності.

Стан економічного середовища багато в чому визначає можливості національних підприємств і фірм утримувати і нарощувати конкурентні переваги. Тому формування такого середовища, яке сприяло б підтримці їх конкурентоспроможності, – одне з важливіших завдань держави в ринковій економіці. У промислово розвинених країнах за останні часи участь держави в підвищенні конкурентоспроможності вітчизняних виробників різко зростає. Розробляються і реалізуються спеціальні програми забезпечення конкурентоспроможності, уряди беруть на себе безпосередню турботу про розвиток і здешевлення необхідної для цього інфраструктури – науки, засобів зв'язку, збору інформації, перебудовують податкові системи в цілях заохочення конкурентоздатних галузей.

У нашій країні макроекономічна політика мала своєю головною метою «фінансову стабілізацію». Унаслідок цієї політики більшість підприємств мають обмежені можливості проводити технічну модернізацію. Все це гальмує розвиток зовнішньої торгівлі, не дозволяє розширювати виробничу базу експорту в наукомістких і високотехнологічних галузях, розвивати перспективне власне виробництво, замість імпорту удосконалювати транспортну і інформаційну інфраструктуру.

При економічних відносинах, що склалися, вітчизняні підприємства, як правило, застосовують в основному дві типові стратегії утримання переваг, які базуються або на зниженні витрат, або на диференціації продукції. Стратегія вітчизняних підприємств в переважній більшості відрізняється від стратегій корпорацій в країнах з розвинутою ринковою економікою. Практично всі крупні вітчизняні корпорації ко-

нтролюються не акціонерами, а групами приватних осіб. При цьому організаційна побудова корпорацій позбавляє їх реальних власників від якої-небудь відповідальності перед акціонерами за ефективність роботи підприємства. В результаті весь прибуток і значна частина інвестиційних ресурсів вивозяться за межі країни.

Тому українському підприємництву неминуче належить міняти колишні орієнтири, освоювати нові норми цивілізованого ведення бізнесу, використовувати в своїй діяльності стратегії, націлені на розвиток підприємств і задоволення потреб ринку. Проте без цілеспрямованої діяльності держави, що змінює стан економічного середовища в кращу сторону, вітчизняний бізнес не матиме необхідних для цього мотивацій.

Стабільний розвиток економіки можливий лише при збереженні її відкритості і швидкому розвитку зовнішньої торгівлі. Тому в найближчій перспективі Україна вимушена буде прискореними темпами розвивати торгівлю із зовнішнім світом і спиратися при цьому на наявні конкурентні переваги. А стратегічна лінія повинна полягати в орієнтації на використання не тільки природно-ресурсного, але і наявного науково-технічного потенціалу.

З урахуванням такої стратегії завдання зовнішньоекономічної політики, на наш погляд, повинні полягати в тому, щоб, по-перше, не допускати зниження цінової конкурентоспроможності вітчизняного експорту, по-друге, стимулювати експорт технікоємної і високотехнологічної продукції, по-третє, забезпечувати захист виробництв, потенційно конкурентоздатних на внутрішньому і зовнішньому ринках. Набір механізмів для збереження цінової конкурентоспроможності вітчизняних експортних товарів зводиться до регулювання цін на продукцію і послуги транспортних і енергетичних компаній і управління валютним курсом гривни.

У стимулюванні експорту технікоємної і високотехнологічної продукції, як показує світова практика, неможливо обійтися без таких інструментів, як пільгове кредитування і оподаткування, надання державних гарантій під зовнішнє фінансу-

вання і постачання продукції в кредит, страхування експорту від ризиків, державне сприяння в просуванні вітчизняної продукції на зовнішніх ринках, зокрема шляхом організації виставок і ярмарків.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Для захисту вітчизняних галузей і підтримки їх конкурентоспроможності в світі використовується широкий арсенал засобів – тарифне регулювання, антидемпінгові, спеціальні і компенсаційні мита, нетарифні обмеження, технічні заходи. Ці засоби необхідні для того, щоб витримати конкуренцію підприємствам і галузям економіки. А це, в свою чергу, зможе обумовити розвиток зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Должанский И. З.

Внешнеэкономическая деятельность предприятия в условиях глобализации

В статье освещаются вопросы, связанные с развитием внешнеэкономической деятельности за счет использования различных форм присутствия на внешнем рынке, а также с ролью государства в повышении конкурентоспособности отечественных предприятий. Выделяются три основные цели и соответствующие им модели поведения предприятия, показана необходимость принятия решения о форме присутствия на внешних рынках. Предоставляются задачи внешнеэкономической политики для отечественных предприятий, а также перечень инструментов для стимулирования экспорта техникоёмкой и высокотехнологичной продукции

Ключові слова: підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, глобалізація, конкурентоспроможність.

Dolzhansky I.

Foreign-economic activity of the enterprise in a globalizing world

The article highlights the issues associated with the development of foreign economic activity through the use of various forms of presence in the foreign market, as well as with the role of the state in enhancing the competitiveness of domestic enterprises. There are three basic goals and their corresponding model of behavior, shows the need for the adoption of a decision on the form of its presence in external markets. Are the tasks of foreign policy for domestic enterprises, as well as the list of instruments for stimulation of export of technical and high-tech products.

Keywords: enterprise, foreign trade, globalization, competitiveness.

Рецензент: Кошкаръов О. П. – д.е.н., професор кафедри «Економіка підприємства» Макіївського економіко-гуманітарного інституту, м. Макіївка.

e-mail: megi_rektorat@megi.com.ua

Література

1. Аптекарь С.С., Шества И.А. Стратегия развития предприятия: зарубежный опыт и особенности внедрения в Украине // Висник Тернопольської академії народного господарства. – 2004. - № 8. – С. 34-42.
2. Гочаров В.М., Солоха Д.В., Припотень В.Ю., Дедяева Л.М., Белякова О.В., Гончаров Є.В. Концептуальні основи реалізації конкурентної стратегії підприємств регіону в умовах інноваційного розвитку та організації лізингових відносин. Монографія. - Донецьк: СПД Купріянов В.С. - 2010. – 366 с.
3. Безруков В., Остапкович Г. Оценка инновационной деятельности промышленных предприятий // Экономист. – 2004. - № 5. – С. 37-41.



Стаття подана
24.07.2012 р.

ВПЛИВ ЕЛЕМЕНТІВ ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЇЇ ЕФЕКТИВНІСТЬ

В статті запропонована процедура оцінки впливу факторів внутрішнього середовища на ефективність системи управління земельними ресурсами аграрного підприємства. З метою виокремлення змісту, ключові вартісні фактори пропонується розподілити на суб'єктивні та об'єктивні. Пропонується використовувати карти дії ключових вартісних факторів по кожному з досліджуваних підприємств. Запропонована оцінка не обмежується тільки констатацією певного рівня ефективності системи управління земельними ресурсами, а й надає можливість керування процесом її підвищення.

Ключові слова: аграрне підприємство, внутрішнє середовище, система, управління земельними ресурсами, ефективність.

Постановка проблеми. Головна мета управління земельними ресурсами аграрних підприємств – це насамперед визначений результат (стан об'єкта), на досягнення якого спрямовані засоби і методи регулювання соціально-економічного розвитку та покращення екологічного стану. Спрямування в досягненні мети завжди спонукають соціально-економічну та екологічну діяльність. Удосконалення системи управління земельними ресурсами соціально-економічним розвитком країни є одним із вузлових питань політики будь-якої держави. Крім того, в Україні управління земельними ресурсами є ключовою проблемою земельної реформи, що до останнього часу не знайшла остаточного вирішення і пов'язана з питанням про шляхи економічного і політичного розвитку.

Управління земельними ресурсами пов'язано із земельними відносинами і охоплює весь спектр суспільних відносин – від соціального до економічного, правового, екологічного й іншого видів управління. У сучасному українському суспільстві управління земельними ресурсами розглядається як систематичний, свідомий, цілеспрямований вплив держави і суспільства на раціональне використання землі через ринкові земельні відносини. Цей вплив заснований на пізнанні об'єктивних закономірностей з метою забезпечення ефективного функціонування земельних ресурсів країни.

Слід зазначити, що одного лише виявлення та встановлення сутності закономірностей недостатньо – слід віднайти

дієві механізми управління ключовими факторами, що здійснюють вплив на ефективність функціонування системи управління земельними ресурсами аграрних виробників України, що є актуальною науковою проблемою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розвиток системи управління земельними ресурсами кожного окремого аграрного підприємства безпосередньо пов'язаний із територією та земельним потенціалом. Економічна ефективність використання й експлуатації земель є однією з центральних проблем економічного розвитку держави. У процесі реформування аграрного сектору виникли різні структури, діяльність яких спрямована на розвиток сільського господарства, ефективне використання земельних ресурсів і забезпечення населення продуктами харчування для забезпечення в першу чергу продовольчої безпеки країни.

Розробці наукової проблеми, пов'язаної з обґрунтуванням напрямків ефективного використання сільськогосподарських угідь, присвячено роботи таких учених-економістів, як П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко, М.М.Федоров, А.Г. Мартин, В.Г. Ткаченко, В.М. Русан та інших.

Незважаючи на досить широке коло питань, що були розглянуті зазначеними дослідниками, слід зазначити, що обсяг досліджень є недостатнім. Зокрема невирішеними залишаються проблеми створення умов для ефективного господарювання на землі; запровадження інтегрованого підходу до управління земельними ресурсами, підвищення його координова-



ності та ефективності; залучення громадськості до участі в процесі планування використання земельних ресурсів; посилення охорони земель та забезпечення їх екологічно орієнтованого використання тощо. Це обумовлює необхідність проведення наукових досліджень в тому числі і з проблем впливу елементів внутрішнього середовища системи управління земельними ресурсами підприємств на її ефективність.

Мета статті – визначення ключових вартісних факторів, що сприяють або заважають підвищенню ефективності системи управління земельними ресурсами аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуальним завданням даного дослідження є нагальна необхідність віднайти універсальний вимірник впливу факторів внутрішнього середовища підприємства на ефективність системи управління земельними ресурсами. Будь-яке аграрне підприємство можна представити, як сукупність взаємодіючих певним чином груп впливу (власників, менеджерів, контрагентів, пайовиків та інші), які є представниками як самого підприємства, так і його зовнішнього оточення. Від якості відносин, що формуються між представниками зазначених груп впливу зрештою значною

мірою залежить ефективність функціонування підприємства в цілому та, зокрема, системи управління земельними ресурсами. Неможливо досягти позитивних результатів, якщо існує певна неузгодженість інтересів різних груп впливу на шляху досягнення загальної мети – в нашому випадку зростання ефективності системи управління земельними ресурсами аграрних підприємств.

З метою виокремлення змісту, ключові вартісні фактори пропонується розподілити на суб'єктивні та об'єктивні. Поява суб'єктивних факторів пов'язана з поведінковими передумовами груп впливу. За умови повної узгодженості власних цілей окремих груп впливу із загальними цілями організації, суб'єктивні ключові фактори не мали б жодного впливу на досягнення загальної вартісної мети. Але така ситуація неможлива, зазначені групи завжди мають поведінкові передумови, пов'язані з асиметрією, невизначеністю та опортунізмом. Тому дія суб'єктивних ключових факторів доволі суттєва. В табл. 1 наведемо набір суб'єктивних ключових вартісних факторів, за якими здійснюється вплив на загальну мету – підвищення ефективності системи управління земельними ресурсами підприємства.

Т а б л и ц я 1

**Набір суб'єктивних ключових вартісних факторів,
за якими здійснюється вплив на загальну мету**

Групи впливу, між якими виникають протиріччя		Ключові вартісні фактори
сторона 1	сторона 2	
власники	менеджери	1. обмеження для менеджерів у прийнятті рішень;
		2. додатковий інформаційно-діагностичний механізм;
менеджери	контрагенти	3. «ціна позалегалності» діяльності;
Коаліція «власники + менеджери»	контрагенти	4. зміна видів діяльності, асортименту продукції, контрагентів, умов співпраці;
		5. економія витрат на забезпечення та контроль якості продукції та послуг;
Коаліція «власники + менеджери»	пайовики	7. асортиментна асиметрія на користь високотоварної продукції;
Коаліція «власники + менеджери»	грумада	8. соціальне навантаження та соціальна відповідальність бізнесу;
		9. система оподаткування діяльності;
		10. екологічний стан території;
		11. стан та тенденції змін якості ґрунтів;
Коаліція «власники + менеджери»	Коаліція «працівники + пайовики»	12. розподіл прибутків





Об'єктивні ключові вартісні фактори діють завжди, незважаючи на будь-які поведінкові відхилення груп впливу. Зміна набору груп впливу означає призупинення дії певних суб'єктивних ключових вартісних факторів, а дія об'єктивних факторів завжди незмінна незважаючи на набір груп впливу. В табл. 2 наведемо перелік об'єктивних ключових вартісних факторів впливу на загальну мету. Нагадаємо, що

вартісні фактори – це своєрідні «важелі управління» досягненням загальної вартісної мети. Набір ключових вартісних факторів є суб'єктивним результатом розумових зусиль аналітика, але головною системою вимогою є збалансованість оцінних параметрів, що вимірюються дією ключових вартісних факторів.

Т а б л и ц я 2

Набір об'єктивних ключових вартісних факторів, за якими здійснюється вплив на загальну вартісну мету

Ключові вартісні фактори
1. витрати виробництва
2. використання земельних ресурсів
3. продуктивність праці
4. рівень механізації праці
5. тривалість операційного циклу
6. кадрова забезпеченість
7. співвідношення управлінського та виробничого персоналу
8. структура компенсаційного пакету працівників
9. відновлення родючості ґрунтів

Ознакою збалансованості є те, що всі властивості діяльності повинні бути враховані в наборі ключових факторів та виміряні відповідними показниками. Кількість ключових факторів повинна бути невеликою, у нашому дослідженні їх кількість дорівнює 18.

Кожен ключовий фактор повинен оцінюватися одним або максимум двома різнонаправленими показниками, тобто показників повинно бути в межах 30. Невелика кількість абсолютно різних за сенсом показників, з одного боку, та їх системна узгодженість, з іншого, дає можливість системної неугальненої оцінки особою, що приймає рішення, та надає оцінці певної інваріантності при зміні аналітика. Представимо оцінку зазначених ключових вартісних факторів згідно відповідних ним показників (табл. 3). У табл. 3 У таблиці використані позначки «+» та «-» для кодування характеру показників таким чином:

«+» – показник-стимулянта, що повинен прагнути максимуму;

«-» – показник-дестимулянта, що повинен прагнути мінімуму;

«-, +» – показник, що має оптималь-

ний рівень, встановлений емпірично.

Наведені показники є загальновідомими, широкоживаними та не потребують додаткових пояснень.

Показники, що вимірюють дію окремого ключового фактору, дають відповідь на питання щодо того, чи відповідає реальна дія фактору бажаній. У випадку відповідності складається ситуація, коли витрати в системі управління земельними ресурсами не зростають. У випадку, коли фактичне значення показника значно відхиляється від його бажаного стану, настає ситуація, при якій спостерігається зростання зазначених витрат. Це зростання обумовлено негативною дією ключового вартісного фактора, яке, у свою чергу, обумовлено поведінковими передумовами груп впливу, конфлікти серед яких впливають на даний ключовий вартісний фактор.

На підставі отриманих відхилень можна буде скласти уявлення про характер дії ключових вартісних факторів протягом двох років. Для цього нами складені карти дії ключових вартісних факторів, приклад яких наведемо в табл. 4. У цих картах відображені зміни значень показників, що вимірюють дію ключових вартісних факторів,

шляхом застосування позначок «+» та «-». Позначка «+» означає позитивну зміну, позначка «-» негативну зміну. Карта дії ключових вартісних факторів дає уяву про цю дію протягом 2009-2010 рр.

В нашому дослідженні пропонується використовувати карти дії ключових вартісних факторів по кожному з досліджуваних підприємств, в яких відображено відхилення рівня показників звітного року від попереднього.

Т а б л и ц я 3

Комплекс показників, призначений для вимірювання дії ключових вартісних факторів

Ключові вартісні фактори	Показники
1. «Ціна поза легальності» діяльності	питома вага «ціни поза легальності» у сумі трансакційних витрат підприємства (-);
2. Економія витрат на забезпечення і контроль якості продукції та послуг	питома вага витрат на забезпечення та контроль якості у загальній сумі витрат підприємства (+);
3. Асортиментна асиметрія на користь високотоварної продукції	коефіцієнт оновлення асортименту (+); питома вага площі культур, що потребують парупередника або пару-послідовника, у загальній орній площі (-);
4. Розподіл прибутків	відношення чистого прибутку до валового прибутку (+);
5. Витрати виробництва	коефіцієнт ресурсозбереження (-,+); рентабельність витрат (+);
6. Використання земельних ресурсів	валовий прибуток у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь (+);
7. Продуктивність праці	продуктивність праці (+);
8. Обмеження для менеджерів у прийнятті рішень	індекс свободи укладання та виконання угод без залучення посередників та консультантів (-,+);
9. Додатковий інформаційно-діагностичний механізм	питома вага витрат на оплату аналітиків, послуг фінансових і податкових консультантів у загальній сумі витрат підприємства (-);
10. Зміна видів діяльності, асортименту продукції, контрагентів, умов співпраці	питома вага витрат на нові виробництва у загальній сумі витрат підприємства (+);
11. Рівень механізації праці	співвідношення виконаних умовних еталонних гектарів та фізичних гектарів (+);
12. Тривалість операційного циклу	тривалість операційного циклу (-,+);
13. Кадрова забезпеченість	коефіцієнт кваліфікаційної відповідності займаним посадам управлінського та виробничого персоналу (+);
14. Співвідношення управлінського та виробничого персоналу	питома вага витрат на управління в собівартості реалізованої продукції (-);
15. Структура компенсаційного пакету працівників	питома вага базової заробітної плати у сукупному доході працівників (-,+);
16. Соціальне навантаження та соціальна відповідальність бізнесу	питома вага задоволених претензій громади та фізичних осіб до підприємства у загальному числі таких претензій (+); питома вага витрат на соціальні потреби у загальній сумі витрат підприємства (-,+);
17. Система оподаткування діяльності	коефіцієнт податкового навантаження (-);
18. Відновлення родючості ґрунтів	питома вага витрат на відновлення та збереження родючості ґрунтів у загальній сумі витрат підприємства (+)

Виявлені відхилення дають можливість, з одного боку, логічного узагальнення дії ключових вартісних факторів, а, з іншого боку, елімінування окремих факто-

рів для прийняття відповідних управлінських рішень щодо виправлення ситуації відносно негативно діючих факторів.



Карта дії ключових вартісних факторів (на прикладі СФГ «Каштан» Сватівського району Луганської області)

Суб'єктивні ключові вартісні фактори	Дія	Об'єктивні ключові вартісні фактори	Дія
1. «Ціна поза легальності» діяльності - питома вага «ціни поза легальності» у сумі трансакційних витрат підприємства	-	10. Витрати виробництва - коефіцієнт ресурсозбереження - рентабельність витрат	+ -
2. Економія витрат на забезпечення та контроль якості продукції та послуг - питома вага витрат на забезпечення та контроль якості у загальній сумі витрат підприємства	+	11. Використання земельних ресурсів - валовий прибуток у розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь	+
3. Асортиментна асиметрія на користь високо-товарної продукції - коефіцієнт оновлення асортименту - питома вага площі культур, що потребують пару-попередника або пару-послідовника, у загальній орній площі	- +	12. Продуктивність праці - продуктивність праці	-
4. Розподіл прибутків - відношення чистого прибутку до валового прибутку	+	13. Рівень механізації праці - співвідношення виконаних умовних еталонних гектарів та фізичних гектарів	+
5. Обмеження для менеджерів у прийнятті рішень - індекс свободи укладання та виконання угод без залучення посередників та консультантів	+	14. Тривалість операційного циклу - тривалість операційного циклу	+
		15. Кадрова забезпеченість - коефіцієнт кваліфікаційної відповідності займаним посадам управлінського та виробничого персоналу	+
6. Додатковий інформаційно-діагностичний механізм - питома вага витрат на оплату аналітиків, послуг фінансових і податкових консультантів у загальній сумі витрат підприємства	+	16. Співвідношення управлінського та виробничого персоналу - питома вага витрат на управління в собівартості реалізованої продукції	-
7. Зміна видів діяльності, асортименту продукції, контрагентів, умов співпраці - питома вага витрат на нові виробництва у загальній сумі витрат підприємства	+	17. Структура компенсаційного пакету працівників - питома вага базової заробітної плати у сукупному доході працівників	+
		18. Відновлення родючості ґрунтів - питома вага витрат на відновлення та збереження родючості ґрунтів у загальній сумі витрат підприємства	+
8. Соціальне навантаження та соціальна відповідальність бізнесу - питома вага задоволених претензій громади та фізичних осіб до підприємства у загальному числі таких претензій - питома вага витрат на соціальні потреби у загальній сумі витрат підприємства	+ +		
9. Система оподаткування діяльності - коефіцієнт податкового навантаження	-		

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати апробації

запропонованої процедури оцінки впливу факторів внутрішнього середовища на



ефективність системи управління земельними ресурсами аграрного підприємства доводять, що пропозиції виправдали себе і пройшли аксіологічну верифікацію. Запропонована оцінка не обмежується констатацією певного рівня ефективності системи управління земельними ресурсами, а й надає можливість керування процесу її підвищення.

Література

1. Бухалков М. И. Внутрифирменное планирование : [учебн.] / Бухалков М. И. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 392 с.

2. Горемыкин В. А. Экономическая стратегия предприятия / В. А. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М. : «Филинь», Рилант, 2011. – 506 с.

3. Лопатинський Ю.М. Інституціональна трансформація аграрного сектора : дис. ... доктора екон. наук : 08.00.03 / Ло-

патинський Юрій Михайлович. – К., 2007. – 429 с.

4. Русан В. М. Економіка раціонального сільськогосподарського землекористування : монографія / Русан В. М. - К. : ННЦ ІАЕ, 2009. – 200 с.

5. Ткаченко В. Г. Экономическая безопасность Украины в условиях рыночных трансформационных процессов / Под ред. В. Г. Ткаченко, В. И. Богачева. - Ровеньки, 2007. - 330 с.

6. Шпикуляк О. Г. Інститути і інституції у розвитку аграрної сфери економіки / О. Г. Шпикуляк, М. Й. Малік // Економіка АПК. – 2011. - №7. – С. 169-177.

7. Формування організаційно-економічного механізму управління діяльністю підприємств в умовах глобалізації / Монографія. Під загальною редакцією М. В. Зось-Кіора. – Луганськ : Елтон-2, 2011. – 246 с.

Зось-Кіор Н. В.

Влияние элементов внутренней среды системы управления земельными ресурсами аграрных предприятий на ее эффективность

В статье предложена процедура оценки влияния факторов внутренней среды на эффективность системы управления земельными ресурсами аграрного предприятия. С целью выделения содержания, ключевых стоимостных факторов предлагается разделить на субъективные и объективные. Предлагается использовать карты действия ключевых стоимостных факторов по каждому из исследуемых предприятий. Предложенная оценка не ограничивается только констатацией определенного уровня эффективности системы управления земельными ресурсами, но и предоставляет возможность управления процессом ее повышения.

Ключевые слова: аграрное предприятие, внутренняя среда, система, управление земельными ресурсами, эффективность.

Zos-Kior M.

Investigation of the influence of elements of the internal environment of agricultural enterprises' land management on its efficiency

The article proposes a procedure to assess the influence of factors of internal environment in the efficiency of agricultural enterprises' land management. In order of selection of the content of the key cost factors we propose to divide into subjective and objective. It is proposed to use the maps of the key cost factors for each of the surveyed enterprises. Proposed assessment is not limited to the statement of a certain level of land management's efficiency, but also allows you to manage the process of improving.

Key words: agricultural enterprises, internal environment, system, land management, efficiency.

Рецензент: Гончаров В. М. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства та управління трудовими ресурсами» Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ.

e-mail: vgonch@lnau.lg.ua

Стаття подана
09.07.2011 р.



ВИКОРИСТАННЯ РЕФЛЕКСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЧОЇ ДЕМОКРАТІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Доводиться необхідність впровадження рефлексивних технологій на виробництві, у тому числі у процесі розвитку виробничої демократії. Розкриваються різні аспекти і характеристики рефлексивних технологій; підкреслюється роль лідера, людського чинника, їх професіоналізму, а також необхідність врахування інтересів працівників при прийнятті стратегічних ціннісних орієнтирів розвитку підприємства. Визначена важливість оцінювання результатів досягнення ціннісних орієнтирів підприємства, їх солідарна відповідність, сумісність з інтересами розвитку зовнішнього середовища.

Ключові слова: рефлексивні технології, виробнича демократія, спосіб організації виробництва, раціональність, ірраціональність, людські ресурси, оцінювання результатів.

Постановка проблеми. Сфера використання рефлексивних процесів в економіці сьогодні достатньо широка, багатоаспектна і носить міждисциплінарний характер. Рефлексія, з філософської точки зору, має різний зміст і трактування. Це 1) джерело особливого знання, коли спостереження пов'язане з внутрішні дії свідомості, а відчуття має своїм предметом зовнішні речі; 2) увага до того, що в нас відбувається; 3) ідеї, що виникли від вражень ззовні; 4) взаємне віддзеркалення одного у іншому; 5) звернення свідомості на самого себе, роздум над своїм психічним станом [1, с. 410]. Тобто всі ці характеристики рефлексії властиві, перш за все, людині, залежать від її психофізіологічного стану, поведінки і культури. Тому рівень розвитку виробничої демократії на підприємстві, з урахування рефлексійних технологій, буде залежати від глибини осмислення, критичного аналізу процесів, що відбуваються на виробництві, рівня свідомості людей (лідерів), які розроблюють комплекс заходів і ухвалюють демократичні рішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сучасній російській і українській літературі можна зустріти достатньо досліджень цієї проблематики на всіх напрямках наукової думки і різних сферах природознавства. Не можна сказати, що ця проблема нова, оскільки різними аспектами рефлексії займалися Дж. Локк, Р. Лейбніц, Р. Гегель, а також достатньо відомі природодослідники, фінансисти і економісти, такі як Дж. Сорос, В.А. Лефевр, О.С. Анісімов, Б.І. Бірштейн, В.Е. Лепський, Д.А.Новіков та інші. Інша справа, що, са-

ме, зараз форми рефлексивного пізнання почали застосовувати до кризових процесів, що мають місце в економіці всього світу, намагаючись прив'язати нестійкі політичні і соціально-економічні явища до суб'єктивних знань окремих виробничих систем. Цим аспектам присвячуються щорічні міжнародні науково-практичні конференції з презентацією робіт, пов'язаних з глибоким вивченням методологічного базису рефлексії.

Безумовно, такий досвід наукових і прикладних досліджень по забезпеченню і розкриттю інструментів рефлексії у розвитку і управлінні економікою, зайвий раз підкреслює міждисциплінарний аспект подібних пошуків, який вже висвітлювався в авторських роботах [2]. Слід також наголосити, що до складових рефлексії примикають і питання самоорганізації і самоврядування, яким теж була присвячена, не одна авторська робота [3, с. 87 – 93; 4, с. 148 – 154; 5]. Але, не дивлячись на те, що рефлексивні процеси і технології представлені достатньо широко у світовій економіці і політиці, і мають глобальні масштаби, проте, у даному дослідженні буде зосереджена увага на рефлексивних технологіях, що можуть бути застосовані у процесі розвитку виробничої демократії на підприємствах, слідуючи переконанням дослідників даної проблеми [6], що рефлексивні процеси вимагають суб'єктно-орієнтованого підходу, тобто їх необхідно прив'язувати до певного суб'єкту (підприємства).

Тому метою даного дослідження є позначити той набір рефлексивних інстру-



ментів, який сприяє розвитку виробничої демократії на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм застосування рефлексивних технологій на підприємстві загалом, слід розглядати в рамках вибраного способу організації виробництва [6]:

1. Реактивного, коли підприємство (суб'єкт), зіткнувшись з якоюсь перешкодою (проблемою, труднощами і тому подібне) шукає вирішення за рахунок перебору усіх відомих йому алгоритмів дій, тобто того, що накопичилося в його історичному багажі розвитку. І якщо він не знаходить нічого відповідного, то вибирається якийсь компромісний варіант, котрий може і не вирішувати виниклу проблему.

2. Рефлексивного, при якому суб'єкт, якщо стикається з проблемою, то спочатку перевіряє, чи немає наявних заготовок. А якщо їх немає, то виходить за межі своєї діяльності, намагається подивитися на проблему зверху, виходячи на зовнішні позиції; шукає шляхи перебудови всієї діяльності і себе для розв'язання даної проблеми. У такій ситуації ніколи не буває готових рекомендацій. Співробітники даного підприємства виходять на рівень саморозуміння проблем і стають творцями нового проекту, перебудови своєї діяльності, структури управління. Носіями таких новацій переважно є топ - менеджери. Хоча можуть бути і усі співробітники, що є елементами рефлексивного способу виробництва. Маніпулювати такими елементами досить складно, оскільки вони завжди уміють вчасно відсікати від єдиного цілого (підприємства) те зовнішнє, що є проблемним і ворожим по відношенню до єдиної філософії розвитку. При цьому можуть бути встановлені і певні обмеження, пов'язані з досягненням визначеної гармонії щодо задоволення інтересів усіх працівників і зовнішнього середовища підприємства. Для цього використовуються спеціальні рефлексивні технології, щоб вміло і акуратно запускати або гальмувати суспільні й виробничі процеси, які відбуваються на підприємстві.

Спектр рефлексивних технологій управління достатньо широкий. За цими технологія стоїть велика і різна культура,

накопичена людством і систематизована, виходячи з використовуваних моделей виробничих систем на підприємстві, їх операційних характеристик, рівня сприйняття кожними елементом такої системи, ступеня управління внутрішніми структурами, свідомості і тому подібного. Саме вміле управління існуючими рефлексивними технологіями дозволяє здійснювати раціональне ухвалення рішень. В даному випадку раціональність сприймається як найбільш доцільна форми людської активності [7, с. 35]. При цьому таку раціональність слід розглядати як групову з виділенням в ній людського чинника раціональності.

Хоча, найбільшу кількість точок зіткнення слід шукати між процесами рефлексії та ірраціональними [8] складовими ухвалення рішень. І ті, та інші в своєму арсеналі інструментів мають творчий людський початок, без якого неможливі ніякі експерименти. У основі обох лежить нескінченний процес вдосконалення людського життя, що повинен відповідати вимогам цивілізованого суспільства і рівню соціально-економічного розвитку підприємства або окремої локальної системи (наприклад, сформованому територіальному кластеру за принципом активізації внутрішнього потенціалу кожного з підприємств для досягнення найбільш ефективного рівня соціально-економічного розвитку [9, с. 68 – 69; 10, с. 11 – 12]).

При рефлексивному підході до ухвалення рішень ініціатива йде знизу, а не зверху. Звідси - будь-яке нав'язування ідей зверху або централізація управління буде відторгтися або не сприйматися виробничою системою, тобто адміністративно-командний стиль управління у такому випадку не прийнятний. Тому для того, щоб розвивати виробничу демократію на підприємстві потрібно забезпечити три рівні обов'язкового схвалення й врахування певних характеристик [6]:

На першому рівні формуються такі характеристики, як: а) ідентичність, тобто ідентифікація себе по відношенню до виробничої системи (підприємства) або до інших утворень (суб'єктів); б) рефлексивність; в) корпоративна роз'єднаність, тобто ступінь відірваності від загальних проблем.





На другому – креативність, етичність [11] і відповідальність [12, 13, 14, 15], тобто це, так звані, соціальні аспекти діяльності.

І третій рівень передбачає самоорганізацію [3, с. 44 – 100, 104 – 148, 175 – 209, 268 – 349], креативності і навчання [3, с. 228 – 265].

Всі три рівні тісно пов'язані між собою, завдяки комунікативним і рефлексивним здібностям всіх елементів виробництва.

Слід звернути увагу, що усі перелічені характеристики не мають під собою ні технічного, ні фінансового підґрунтя, але саме вони сьогодні дозволяють розвивати виробничу демократію на підприємстві, зосередитися, безпосередньо, на створенні спеціальних механізмів, технологій організації спільної роботи щодо поліпшення діяльності підприємства з метою задоволення інтересів усього колективу працівників. Для такої роботи можна:

1. Створювати спеціальні групи, які б не тільки генерували ідеї, але й були готові до навчання, аналізу і актуалізації свого проекту на предмет задоволення усіх інтересів.

2. Впливати різними інформаційно-комунікаційними діями [16, 17, 18], як на свою суб'єктивну виробничу систему, так і на зовнішнє середовище, з метою захисту своїх інтересів від чиновницького свавілля, корупції, відторгнення проекту і подібних дій інших суб'єктно-орієнтованих систем (кластерів).

У цьому контексті необхідно говорити про економічну безпеку підприємства (стан захищеності економічних інтересів суб'єкта), тобто про здібності суб'єкта до швидкого динамічного розвитку в постійно змінюваній ситуації у зовнішньому середовищі і забезпеченні реалізації (захисту) стратегії розвитку, яка прийнята і підтримана виробничою демократією підприємства. Якщо розглядати безпеку підприємства з урахуванням рефлексивного способу виробництва, то процес її забезпечення можна розділити на три рівні рефлексії (стратегіми). При цьому, стратегію слід сприймати як план, схему дій, щоб перехитрити своїх конкурентів (супротивників) [19], тоді:

перша стратегія пов'язана з реакцією на ситуацію, що складається навколо, а саме, – поступати по ситуації;

друга – спрямована на досягнення цілей за допомогою зовнішнього середовища, у якості плацдарму, потенціалу, наявного там;

третья – достатньо складна, із залученням, маніпулюванням усіма структурами і рівнями управління, з відточуванням цього механізму до стану автоматизму.

Із усього наведеного можна зробити висновок, що в у запровадженні рефлексивних технологій істотну роль відіграє людський чинник, рівень професіоналізму управлінців, а також прийнятий рівень рефлексивного управління підприємством. Тобто, слід виокремлювати роль лідера – управлінця, топ-менеджера, який ухвалює рішення і мотивує розвиток виробничої демократії на підприємстві. У практиці діяльності існує така типологія управлінців та рівнів професійного здійснення їх діяльності [8 с. 73 – 74]: дилетантський, рутинний, інноваційний, і критеріально-інноваційний. В основу дилетантського рівня покладена реалізація норм діяльності людини, що не усвідомила необхідності залучення своїх можливостей відповідно до вимог часу. Дилетант приступає до вирішення багатьох завдань без перевірки своєї готовності до виявлених невідповідностей і відхилень від існуючих норм і вимог. Рутинний професіоналізм пов'язаний з бажанням коректувати свої можливості, але в рамках типових завдань і рішень. Інноваційний рівень припускає наявність певних здібностей у професіонала, мотивацій, інтелекту, волі і тому подібних якостей, які приведуть до абсолютно іншого розв'язання поставлених задач або розгляду змісту існуючої проблеми і її розв'язки. А ось критеріально-інноваційний підхід зумовлює перехід від рішення проблеми на інноваційному рівні до розгляду її на рівні окремих критеріїв, ідеалів, цінностей і світоглядів. Як показали дослідження російських вчених, то, на жаль, сьогодні маємо справу тільки з управлінцями-дилетантами [8, с. 74, 85], рутинних, інноваційних, а тим більше інноваційно-критеріальних управлінців і стратегів сьогодні не готують ні вищі, ні післявузівська освіта. Звичайно, дилетант може накопичити

певний досвід на підставі своєї професійної діяльності і перейти в ранг рутинного управлінця, але, навіть, цей рівень не готовий сприймати рефлексивні технології, опиши типових прийомів, які використовуються у світі. Та і, загалом, дилетант не здатний, за визначенням, відповідати вимогам професійного типу, коли його мислення повинно переходити від одного рівня абстрактності до іншого, з перевіркою і коректуванням усіх результатів таких переходів. Тому на практиці виявляється велика обережність до рефлексивних розробок, хоча загроза повної соціально-економічної поразки і соціокультурної деградації примушує деяких керівників займатися найбільш перспективними інтелектуальними технологіями, до яких мають відношення й рефлексивні.

Ще один момент, про який слід говорити в умовах розвитку виробничої демократії на підприємства, – це цільові установки або вибір ціннісних підстав, які сприяють розвитку цілісності системи (підприємства, регіону і суспільства в цілому). Такі цінності мають бути інтегровані за своїм змістом і результатами у загальні цільові установки, перевірені на сумісність і однорідність змісту, виходячи з того, що цілі кожного елемента виробництва і суб'єктів діяльності можуть бути диференційовані і ізольовані. Саме застосування рефлексивних технологій у даній ситуації є виправданим, бо забезпечують, з одного боку, перспективний розвиток виробничої демократії, а, з іншого, - функціонування, пропорційність, пріоритетність, цілісність розвитку по відношенню до загальної стратегії розвитку підприємства. Будь-яка ціннісна орієнтація, при застосуванні рефлексивних технологій, має враховувати цілісність на мікро- і макрорівні, тобто кожен суб'єкт повинен передбачати свою співучасть у загальному інтеграційному процесі, мати відповідні критерії щодо сумісності, однорідності і спрямованості своїх тимчасових ситуацій до загальних глобалізаційних тенденцій. У такій ситуації усі працівники (члени груп, комітетів виробничої демократії, розробники нових ідей) повинні уміти і бути готові підкорятися певним формам організованого мислення, при всій своїй індивідуальності і

унікальності, вміти своє ситуаційне мислення реконструювати до концептуального, проблемного, тим самим, забезпечуючи стабілізацію, функціонування, розвиток одного цілісного і стратегічних цінностей підприємства.

Сьогодні на більшості підприємств вистачає творчих, креативних фахівців, що лояльно відносяться до усіх їх новацій [20], у тому числі у їх внутрішньому і зовнішньому середовищі. Інше питання, що не кожен з них здатний зрозуміти важливість і необхідність саме рефлексивних змін в його діяльності. І це не завжди вдається ясно і чітко довести керівництву підприємства до його працівників, безпосередніх творців сьогоденного виробництва. Причин тому багато: 1) це необхідність індивідуального психологічного виживання в умовах ринкових, конкурентних реформ, що проводяться, не тільки на виробництві, але і в самому суспільстві (наприклад, податкова, пенсійна і політична реформи, що запроваджується сьогодні в Україні, не можуть не позначитися на лояльному ставленні самих працівників до будь-яких політик, запроваджуваних на підприємстві; також на споживачах його продукції, партнерах і конкурентах по бізнесу). 2) культура спілкування на виробництві, в українському суспільстві демонструє елементарну відсутність ввічливості, порядності, уваги до інших інтересів, не говорячи вже про інакомислячих членів творчих груп на виробництві. Інша проблема, що витікає з двох попередніх, - це 3) пошук відповіді на питання – а чи можна займатися рефлексивними технологіями на окремому виробництві, якщо подібні процеси відсутні як в українській політиці, так і в економіці в цілому, навіть в тих галузях, які мають пріоритетний розвиток. Напевно, однозначно відповісти на це питання неможливо. Але при всіх негативах ясно одне, що в умовах глобалізації, коли деякі країни світу показують позитивність використання рефлексивних технологій у всіх сферах виробництва та управління, рішення рано чи пізно буде ухвалено на користь використання рефлексії для розв'язання проблем в будь-яких областях діяльності підприємств, їх зовнішньому





середовищі, соціально-економічних і політичних сферах дії держави.

Доречно, в рамках розвитку демократії на підприємстві, говорити про те, що, використовуючи надані інституційні механізми і інструменти управління, виробнича демократія може привертати різних учасників (працівників підприємств) до ухвалення різних рішень. Форми такої творчої співучасті можуть бути різні, подібно до груп, скомплектованих в рамках рефлексивного способу організації виробництва. Знову ж таки, цінності, на яких ґрунтується розвиток виробничої демократії підприємств, включають постулати теорій, що підтримують найкращі досягнення людських прагнень, бажань і надій [21]: демократичної, соціалістичної, людського зростання і активності, ефективності і продуктивності. Так, в рамках демократичної теорії визнається здатність того або іншого індивіда діяти як відповідальна, мисляча, інформована і здібна до співпраці особа з працівниками підприємства. Соціалістична - служить основою для визнання необхідності поступового збільшення рівня освіти працівників з метою участі їх в управлінні виробництвом. Теорія людського зростання і розвитку припускає наявність у людини психологічної потреби, прагнення до свого саморозвитку, самоконтролю і залучення до безперервного процесу навчання. А теорія продуктивності і ефективності – підводить підсумок тому, що будь-який працівник володіє невикористаною енергією і талантом, які можуть виявлятися в процесі трудової діяльності. Тому розвиток виробничої демократії на підприємстві, як можна краще висвітлює всі рефлексивні принади, що слід запроваджувати скоріше у виробництво.

Типи виробничої демократії на підприємстві можуть бути різні. Все залежить від процесу і складності схвалюваних рішень. Моделі (форми) виробничої демократії постійно еволюціонують, з'являються нові, такі, що не відповідають існуючій типології: «сумісне вироблення умов», робочі ради, представництво профспілок, програми участі робочих в ухваленні рішень і тому подібне. Але усі вони повинні задовольняти вимогам сумісного вироблення рі-

шень як на мікро-, так і на макрорівні. Все залежить від рівня прагматизму політичних, соціальних і економічних установок, амбіцій, інтересів внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. І тут слід говорити про необхідність координації, контролю, злагоди у схваленні рішень, що приймаються на підприємстві. А також - про моменти опору працівників щодо впровадження різних рефлексивних технологій у виробництво. Тому необхідно передбачати мотиваційні аспекти, прогнозувати результати задоволення процесами, що відбуваються, на підприємстві, мати оцінку результатів застосування рефлексивних технологій щодо розвитку виробничої демократії. Таке оцінювання результатів можна прирівнювати до визначення ефективності використання людських ресурсів, їх аспектів поведінки. А це достатньо складний і до кінця не відпрацьований процес, навіть, щодо точного обліку і врахування усіх чинників, які впливають на отримані результати саме від розвитку виробничої демократії. У практиці бухгалтерського обліку і фінансової звітності, регламентованій національними стандартами, відсутні показники, що характеризують такі критерії ефективності як якість і своєчасність, що забезпечують застосування рефлексивних механізмів. Звичайно, для оцінювання ефективності можна використовувати вже існуючі традиційні показники. Проте рефлексивні підходи вимагають фокусуватися на оцінюванні внеску окремих співробітників або груп у загальні результати роботи, з метою подальшої мотивації і винагороди за отримані досягнення. Такому оцінюванню повинен передувати аналіз стратегії розвитку виробничої демократії, політики, корпоративних цілей підприємства, системи винагород, усього того, що впливає на управління людьми. Подібне оцінювання буде ефективним у тому випадку, якщо інтереси працівників, максимально інтегровані і солідарні з інтересами і цілями підприємства, його внутрішнього й зовнішнього середовища.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Висновок один – освоювати рефлексивні технології необхідно, але робити це треба, підготувавши відповідне підґрунтя для цього. Мати тільки

креативних людей на виробництві сьогодні недостатньо, потрібно їх ще інформувати, навчати, морально розвивати, тобто доводити до стану (здібності) рефлексувати ідеї, і не лише на індивідуальному рівні, але і на груповому (колективному). Виробництво (підприємство) – це доля великої групи осіб, від яких чекають позитивних дій, що приносять дохід (соціально-економічний ефект) не одному керівникові, а всім його працівникам. Успішне просування вперед не можливо без критичного осмислення досвіду, накопиченого підприємствами і попередниками, що освоювали рефлексивний підхід, без аналізу еволюції їх поглядів, успіхів і невдач. Навчаючись рефлексивним технологіям, - це ще розкрити здатність людей встати на позицію і попередників, і послідовників, їх дій, думок, але вже по відношенню до іншої ситуації, що є на підприємстві, саме це і є філософією розвитку виробничої демократії.

Література

1. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 5-е изд. – М.: Политиздат, 1987. – 590 с.
2. Калінеску Т.В. Механізми міждисциплінарної агрегації та синтезу вирішення сучасних соціально-економічних завдань / Часопис економічних реформ. Науково-виробничий журнал. - № 1(5), 2012. – С. 85 – 88.
3. Самоорганізація підприємств: тенденції соціалізації економіки: монографія / Т.В. Калінеску, Г.С. Ліхоносова, Г.О. Надьон, С.П. Кілінкаров. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 396 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. Пашенко Т.В. (до 1999 г. Калинеску Т.В. публіковалась под этой фамилией) Самоуправление как форма участия населения в решении природоохранных задач // Механизм управления природопользованием. (Тезисы докладов республиканской научно-практической конференции 18 – 20 мая 1993 г., г. Сумы). – Сумы: СФТИ, 1993. – С. 90 – 92.
6. Мастер-класс профессора В.Е. Лепского «Рефлексивные процессы и технологии в мировой экономике и политике», 16-е заседание клуба мировой политической экономики, 5 июня 2007, ГУ-ВШЭ / <http://www.wpec.ru/text/200708231428.htm>
7. Калінеску Т. В. Раціональність та ірраціональність реформ в оподаткуванні / Т. В. Калінеску // Часопис економічних реформ. – 2011. – №1. – С. 35 – 38.
8. Анисимов О.С. Стратегическая форма рефлексивного управления в контексте ситуации в России // Рефлексивные процессы и управление. - № 1. – Том 1, 2001. – С. 73 – 87.
9. Калинеску Т.В., Гречишкина Е.А. Проблемы социально-экономического развития предприятий в условиях экономического кризиса // Бизнес Информ. - № 4(1), 2009. – С. 66 – 69.
10. Недобега О.О. Моніторинг і стимулювання соціально-економічного розвитку регіону на прикладі підприємств машинобудування. Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня канд. екон. наук. Спеціальність 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка. – Донецьк: Донецький державний університет управління, 2012. – 20 с.
11. Калінеску Т.В. Морально-етичні аспекти податкових реформ // Податкові новації та стимули економічного розвитку: монографія / [Колектив авторів], кер. авт. колективу і наук. ред. Т.В. Калінеску. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2011. – С. 155 - 165
12. Калінеску Т.В. Сатисфакція лояльності та соціальна відповідальність бізнесу як шляхи задоволення потреб людини // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - Науковий журнал. – № 11 (153). – Частина 1, 2010. – С. 68 – 74;
13. Калинеску Т.В., Зеленко Е.А. Роль социально-ответственного бизнеса в развитии местных сообществ // Бизнес Информ.–№ 5, 2008. – С. 38 – 40;
14. Calinescu T., Zelenko O. Social responsibility of business as factor of human capital management // Управление и Обра-



зование. – Кн. 1. – Том IV (I), 2008, – Бургас: Университет «Проф. д-р Асен Златаров», България. – С. 7 – 10;

15. Калинеску Т.В., Зеленко О.О. Використання соціальної відповідальності для управління діяльністю підприємства // Гуманізація соціального управління: Тези доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції 29 квітня 2008 р. - Х.: ФОП Александрова К.М., 2008.-С. 197 – 201.

16. Калинеску Т.В., Долгих В.В. Проблеми інформаційного і комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємств // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. - Науковий журнал. – № 3 (133), 2009. – С. 212 – 215.

17. Калинеску Т.В., Долгих В.В. Маркетингові технології інформаційного та комунікаційного забезпечення інноваційної діяльності підприємства // Маркетинг: теорія і практика: Збірник наукових праць Східноукраїнського національного універ-

ситету імені Володимира Даля / ред. кол. Т.С. Максимова (гол. ред.). – Луганськ: Вид-во СХУ ім В. Даля, 2009. – № 15. – С. 184 – 190.

18. Calinescu T., Dolgikh V. Monitoring of innovative activity of enterprises on basis of information and communication providing // Управление и Образование. – Кн. 2. – Том 6. – vol. №2, 2010. - Бургас: Университет «Проф. д-р Асен Златаров», България. – С. 149 – 155.

19. Concise Oxford English Dictionary. Eleventh edition, revised. Edited by Catherine Soanes, Angus Stevenson. Oxford University press, New York, 2009. – P. 1681.

20. Калинеску Т.В., Неглядова В.В. Значення лояльності для сучасного підприємства // Часопис економічних реформ. - №2, 2011. – С. 15 – 18.

21. Хаммер Т.Х. Индустриальная демократия // Управление человеческими ресурсами / Под ред. М. Пула, М. Уорнера. – СПб: Питер, 2002, – С. 191 - 204.

Калинеску Т. В.

Использование рефлексивных технологий для развития производственной демократии на предприятиях

Доводиться необхідність впровадження рефлексивних технологій на виробництві, в тому числі в процесі розвитку виробничої демократії. Раскрываются различные аспекты и характеристики рефлексивных технологий, подчеркивается роль лидера, человеческого фактора, их профессионализма, а также необходимость учета интересов работников при принятии стратегических ценностных ориентиров развития предприятия. Выделена важность оценки результатов достижения ценностных ориентиров предприятия, их солидарное соответствие, совместимость с интересами развития внешней среды.

Ключевые слова: рефлексивные технологии, производственная демократия, способ организации производства, рациональность, иррациональность, человеческие ресурсы, оценка результатов.

Calinescu T.

The utilizing of reflex technologies for development of production democracy on enterprises

It article is show that had necessity of introduction the reflex technologies on a production, including in the process of development the production democracy. To open up are the different aspects and descriptions of reflex technologies. To underlined is the role of leader , human factor, their professionalism, and also necessity to account of workers interests at acceptance of strategic indicators the development of enterprise. To select is importance of estimation of results the achievement valued indicators of enterprise, their solidarity accordance, compatibility with interests of development the external environment.

Keywords: reflex technologies, production democracy, method of organization of production, rationality, irrationality, human capitals, estimation of results.

Рецензент: Родіонов О. В. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри «Аудиту та контролінгу» Луганського національного аграрного університету, м. Луганськ.

e-mail: rodionov@lnau.lg.ua

*Стаття подана
15.07.2011 р.*



ОСНОВНІ СКЛАДОВІ МОТИВАЦІЇ СИСТЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Досліджено особливості основних елементів системи організації оплати праці: тарифної системи, форм і систем заробітної плати, преміювання забезпечення життєдіяльності підприємств. Визначено принципи, що лежать в основі організації оплати праці і впливають на життєдіяльність підприємств. Встановлено, що системи оплати праці, які взаємопов'язані із кінцевими результатами діяльності підприємства збільшують витрати на навчання персоналу, профвідбір і профорієнтацію, активно співпрацюють з консультаційними центрами з питань персоналу, але позитивно впливають на ефективність діяльності. Запропоновано поліпшити підготовку підприємств до роботи в умовах ринку шляхом підготовки відповідних кадрів та відповідної їх мотивації.

Ключові слова: тарифна система, форми і систем заробітної плати; система стимулювання; тарифна сітка; тарифні ставки робочих; тарифно-кваліфікаційний довідник; мотивація.

Постановка проблеми. Наявна система стимулювання трудової активності значною мірою виявилася малоефективною і стала однією з причин кризи праці. Незважаючи на багатющі природні ресурси і величезні капіталовкладення в основні фонди, економіка країни опинилася в важкому стані.

На наш погляд, поряд з іншими причинами це зумовлено також тим, що в основу системи стимулювання була покладена теза про вигідність дешевої праці. Надвкладення в індустріалізацію народного господарства здійснювалися за рахунок мінімізації оплати праці. У результаті основна маса працівників державного сектора промисловості не задовольняла свої потреби в необхідному обсязі, а частина їх здійснювала це за рахунок нетрудових доходів. Дослідження показують, що до переходу на нові умови господарювання працівники могли реалізувати свої можливості у змістовній праці лише на 30-50%, а потреби в заробітній платні, яка забезпечувала б соціально нормальний рівень життя – на 13-18%.

При цьому, особливого значення набуває мотивація організації системи оплати праці на підприємствах. Тому досить актуальними є питання щодо доцільності використання тих або інших систем оплати праці за сучасних умов господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Кількість наукових робіт, присвячених розгляду даної теми в економіч-

ному аспекті за останні 10 років дещо зростає. Найбільш активно проблема мотивації трудової діяльності розглядалася в соціологічній літературі. Вона розроблялася в наукових працях Д.П. Богині, К.К. Грищенко, Н.Г. Здравомислова, Е.В. Погорелової, В.Г. Подмаркова, И.М. Полевой і ін. В зарубіжній літературі дана проблема розглядалася більш обширно: Е. Мейо, Д. МакГрегора, А. Маслоу, У. Оучи, Л. Портера, Ф. Херцберга та ін.

Мета статті – дослідити основні складові мотивації системи організації оплати праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У Законі України "Про оплату праці", введеному в дію в травні 1995 р., приводиться таке визначення заробітної плати: "Заробітна плата — це винагорода, розрахована, як правило, в грошовому виразі, який відповідно до трудового договору власник або уповноважений їм орган виплачує працівнику за виконану їм роботу".

Заробітна плата виконує декілька важливих функцій: стимулювання високопродуктивної праці, відтворювальну і соціальну. Визначення ступеня взаємозв'язку і пропорційності цих функцій — важлива умова мотивації високопродуктивної праці.

В основі організації оплати праці лежать декілька принципів, які залежать, зокрема, від форми власності підприємства, політики держави в забезпеченні мінімальної заробітної плати, рівня розвитку національної економіки:





- максимальна самостійність підприємства в питаннях організації оплати праці;
- облік розміру мінімальної оплати праці, встановленої державою;
- оплата за кінцевими результатами виробництва і відповідно до виконаної праці, що затрачує працівник;
- виплата заробітної плати в грошових знаках, банківськими чеками, через ощадний банк або натурою;
- випереджаючі темпи підвищення продуктивності праці в порівнянні з темпами збільшення заробітної плати;
- заохочення високої якості продукції, праці, робіт і послуг;
- забезпечення раціональних співвідношень в оплаті праці окремих професій, категорій і груп, а також в оплаті складної і простої, розумової і фізичної праці.
- вибір раціональної системи оплати праці (відрядної, почасової) для окремих категорій працівників; виплата заробітної плати працюючим за сумісництвом за фактично виконану роботу;
- аналіз середньої заробітної плати по аналогічних підприємствах галузі, регіону і планування її підвищення; аналіз динаміки підвищення заробітної плати і окремих її компонентів (окладів, тарифних ставок, винагород, премій);
- забезпечення оптимальної питомої ваги заробітної плати в собівартості продукції;
- забезпечення соціальної захищеності працівників підприємства за допомогою державних і внутрішньофірмових гарантій праці; індексація заробітної плати відповідно до темпів інфляції.

Система організації оплати праці складається з таких основних елементів: тарифної системи, форм і систем заробітної плати, преміювання.

Тарифна система – це сукупність елементів, за допомогою яких диференціюється оплата праці різних груп працівників з урахуванням складності і умов праці, особливостей окремих галузей і виробництва, кліматичних умов місцевості. Тарифна система розробляється в цілях забезпечення єдиного підходу до оплати

праці в країні і складається з таких елементів:

- тарифних сіток;
- тарифних ставок робочих;
- схем посадових окладів керівників, фахівців і службовців;
- кваліфікаційного довідника посад.

Тарифна система доповнюється також різними надбавками і доплатами до тарифних ставок і посадових окладів, встановлюваних для стимулювання роботи. Тарифна сітка — це шкала, яка визначає співвідношення розмірів тарифних ставок залежно від кваліфікації (розряду) і складності виконуваних робіт. Кожний розряд тарифної сітки має певний коефіцієнт, який показує, в скільки разів оплата праці робочого того або іншого розряду перевищує оплату праці робочого I розряду.

Тарифна ставка визначає розмір оплати праці різних груп робітників за одиницю часу (годину, день, місяць). Якщо роботи нормуються за нормами часу, то застосовуються годинні тарифні ставки (для оплати праці робітників, наприклад, в машинобудуванні, будівництві, на лісозаготівлях). Якщо роботи нормуються на основі змінних норм виробки, використовують денні тарифні ставки (наприклад, у харчовій промисловості). Для допоміжних робочих електроенергетичній і деяких інших галузей застосовують місячні тарифні ставки.

У тарифно-кваліфікаційному довіднику міститься перелік характеристик робіт, виконуваних робітниками різних виробництв, і вимог в області технічних і загальних знань, а також виробничих навиків, яким повинен відповідати працівник на конкретному робочому місці. В цьому довіднику вказана також кількість тарифних ставок по кожній професії і спеціальності, порядок встановлення складності робіт і привласнення кваліфікаційних розрядів.

Схемами посадових окладів керівників, фахівців і службовців є перелік посад по підприємствах відповідних галузей з вказівкою місячного посадового окладу або коефіцієнта. Вони доповнюються тарифно-кваліфікаційними довідниками, які забезпечують єдині вимоги до рівня кваліфікації і круга обов'язків керівників, служ-

бовців і фахівців. Обов'язкові розділи довідників — "Посадові обов'язки", "Повинен знати", "Кваліфікаційні вимоги".

У межах однієї посади в схемі посадових окладів службовців і фахівців може передбачатися "вилка" — мінімальний і максимальний розміри окладу.

Існують дві основні форми оплати праці: відрядна, при якій заробітна плата нараховується пропорційно рівню продуктивності праці, і почасова, передбачаюча нарахування заробітної плати пропорційно відпрацьованому часу.

Почасова оплата праці — це форма оплати праці, при якій розмір заробітку робітника залежить від його тарифного розряду і кількості відпрацьованого часу. Така форма оплати може виражатися у вигляді денної, тижневої або місячної заробітної плати. Звичайно почасова заробітна плата застосовується на виробництвах, де головну роль грає якість продукції; кількість проведеної в одиницю часу продукції не залежить від індивідуальних зусиль робітника (на автоматизованому виробництві, конвеєрі) неможливо або дуже важко точно нормувати працю, визначити норми часу і виробки.

Проста почасова оплата праці частіше за все застосовується для оплати праці допоміжних робочих, технічних фахівців і службовців, коли оплата праці не пов'язується з кінцевим результатом і безпосередньо не впливає на якість продукції і послуг (зокрема, для комірників, табельників, касирів, обліковців, кур'єрів, вахтерів, ліфтерів і ін.). Проста почасова оплата праці підрозділяється на почасову, поденну і щомісячну.

Більшість сучасних систем заробітної плати складається із двох частин: базової (незмінної) і додаткової (змінної, залежної від різних факторів), що забезпечує стимулювання працівників.

У рамках системи контрольованого денного виробітку годинна тарифна ставка переглядається один раз у квартал або півріччя, змінюючись залежно від виконання норм, ступеня використання робочого часу, дотримання трудової дисципліни, сполучення професій. Кожний із цих факторів оцінюється окремо, а потім інтегрується в

загальну оцінку, яка впливає на тарифну ставку.

Основою системи оплати залежно від підвищення рівня кваліфікації є кількість набраних умовних "одиниць кваліфікації", які можуть бути до 90. При освоєнні працівником нової спеціальності кількість одиниць збільшується. На думку фахівців, середній працівник може освоїти 5 "одиниць кваліфікації", затративши на кожен 7,5 місяця.

Основним принципом системи плати за знання є винагорода за оволодіння додатковими навичками й знаннями, а не внесок у досягнення цілей підприємства.

У цьому випадку висококваліфіковані працівники можуть одержувати більше, ніж їхні керівники. При цій системі оплати важко визначити, які саме знання варто заохочувати.

Плата за компетенцію застосовується для керівників і фахівців, коли поряд зі знаннями рівень компетенції є одним з найважливіших факторів у конкурентній боротьбі. Але така система не враховує результатів роботи, тому повинна доповнюватися іншими, у яких плата за знання або компетенцію визначає базовий оклад. З огляду на кваліфікацію, підприємства здійснюють оплату з розряду не роботи, а працівника і підвищення заробітної плати ставлять у залежність не стільки від виробки, скільки від кваліфікації. Опанувавши новою спеціальністю або підвищивши кваліфікацію, працівник одержує збільшення до заробітної плати.

Відповідно до системи Хелсі, заробіток складається із двох частин: перша визначається фіксованою годинною ставкою (виходячи з минулих умов роботи, у чому й складається основний недолік цієї системи) і фактично витраченим робочим часом; другу складає відрядний приробіток або премія за те, що фактичні витрати праці виявилися менше нормативних. Розмір заробітку визначається тарифною ставкою, зекономленим часом і коефіцієнтом, що показує, яка частка зекономленого часу оплачується (від 0,3 до 0,7, але найчастіше 0,5). У результаті знижуються витрати на робочу силу.

У системі Бедо кожна хвилина робочого часу називається «крапкою». Крім ос-





новної заробітної плати, працівник одержує винагороду, яка розраховується як добуток 0,75 кількості «крапок», заповнених працівником за годину, на 1/60 погодинної оплати.

У системі Роуена на виконання роботи встановлюється певна норма часу, але якщо працівник не виконав норму, гарантується погодинна ставка. Винагорода становить частку погодинної ставки, рівну частці зекономленого часу. Його розмір залежить від рівня підвищення продуктивності праці, обумовленого різницею між фактичним і нормативним часом, віднесеної до нормативного часу. Таким чином, це погодинна оплата за фактично відпрацьований час плюс відсоток від неї.

Система Барта з вібруючим розподілом не гарантує збереження тарифного заробітку при невиконанні норми. Розмір заробітної плати визначається добутком тарифної ставки на квадратний корінь із добутку квадратного і фактичного часу.

У системі Сканлона основним показником преміювання є зниження зарплатоємності продукції за рахунок економії заробітної плати в порівнянні з нормативним значенням (відповідні коефіцієнти найчастіше розраховуються за 3, 6 або 12 місяців минулого року). Якщо витрати на заробітну плату виявилися нижче нормативного значення, формується преміальний фонд у розмірі 75 % економії, з якого 20 % направляються в резерв для виплат у важкі періоди. Якщо таких не буває, то резерв розподіляється наприкінці року.

При прямій відрядній заробітній платі з гарантованою погодинною ставкою оплата по тарифу за відпрацьований час застосовується тоді, коли продуктивність праці не досягає встановленого рівня. При його перевищенні заробітна плата підвищується відповідно до підвищення продуктивності праці. У ряді випадків вводиться прогресивна залежність оплати від продуктивності праці у вигляді системи "високої нормо-години" або "високої відрядної ставки", і праця робітника оплачується пропорційно кількості виготовленої продукції або коефіцієнту виконання норм по підвищеній тарифній ставці (коефіцієнт перевищення - 1,25-1,33).

Відрядно-регресивна система оплати праці припускає, що заробітки збільшуються повільніше, ніж підвищується продуктивність праці. Така оплата застосовується на

роботах з високою часткою ручної праці, коли важко або неможливо розрахувати норми. Ця система заснована на досвіді попередніх років, тому не є точною. При ній гарантується погодинна оплата за тарифною ставкою, якщо вироблення не досягло застереженого мінімуму.

Відповідно до системи Тейлора з диференційованою відрядною ставкою при невиконанні норм ставка становить 0,8, при виконанні й перевиконанні на 1,3.

Участь у власності може забезпечуватися шляхом продажу працівникам опціонів на покупку акцій за твердими цінами. Акції безкоштовні, тому їхня передача працівникам вигідна фірмі й у той же час прив'язує працівників до неї.

Передача акціонерної власності робітникам та службовцям у цілому сприяє підвищенню якості праці, підвищенню продуктивності праці приблизно на 1,5 %.

Участь у прибутку застосовується з кінця ХХ в. і перебуває в розподілі її додаткової величини; при цьому до 75 % її може діставатися персоналу. Такі виплати здійснюються звичайно щомісяця, щоб люди могли наочно бачити конкретні результати своїх зусиль. Прибутки можуть виплачуватися як у складі загальної заробітної плати, так і у вигляді доповнення до премії. Система участі прибутку обмежена тим, що не всі фактори її збільшення залежать від працівника; працівникам великих організацій важко оцінити власний внесок у загальні результати, а крім того існує ризик втратити дохід. Так що участь у прибутку може перетворитися в "участі у збитках".

Висновки та перспективи подальших досліджень. Використання можливостей мотивації організації систем оплати праці і підвищення ефективності виробництва на сьогодні більше, ніж коли-небудь раніше, залежать від рівня участі в цих процесах всіх працівників виробництва: від робітника до директора. Сучасні технологія і виробництво потребують не лише високої кваліфікації та виконавської дисципліни працівників, а і їх творчої участі у виробництві, пошуку резервів його раціоналізації.

Останніми роками багато підприємств використовують у своїй повсякденній практиці системи оплати праці, які взаємопов'язані із кінцевими результатами діяльності підприємства, збільшують витрати на навчання персоналу, профвідбір і профоріє-

нтацію, активно співпрацюють з консультаційними центрами з питань персоналу тощо. Вживаються заходи щодо поліпшення системи управління кадрами в цілому по країні. Однак для поліпшення підготовки підприємств до роботи в умовах ринку цих заходів недостатньо. У стислі терміни слід перебудувати всю систему роботи з кадрами – оцінювання їх роботи та атестацію кадрів, підбір, підготовку й підвищення кваліфікації, роботу з резервом кадрів на керівні посади. Водночас слід серйозно підвищити професійний рівень самих працівників кадрових служб, посилити реальну відповідальність керівників усіх рангів за виявлення, розвиток і ефективне використання потенціалу своїх підлеглих на основі розумного використання систем оплати праці.

Література

1. Вишневіська О. М. Управління ресурсним потенціалом сільськогосподарських підприємств: [монографія] / О. М. Вишневіська. — Миколаїв : МАА, 2009. — 300 с.
2. Стельмашук Ю. А. Методи діагностики фінансового стану і схильності підприємства до банкрутства / Ю.А. Стельмашук // Економіка АПК. — 2007. — №2. — С. 78-86.
3. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [підручник] / З.Є.Шершньова. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

Лепёхина И. А.

Основные составляющие мотивации системы организации оплаты труда на предприятии

Исследованы особенности основных элементов системы организации оплаты труда: тарифной системы, форм и систем заработной платы, премирование обеспечения жизнедеятельности предприятий. Определены принципы, которые лежат в основе организации оплаты труда и влияют на жизнедеятельность предприятий. Установлено, что системы оплаты труда, которые взаимосвязаны с конечными результатами деятельности предприятий, увеличивают затраты на обучение персонала, профотбор и профориентацию, активно сотрудничают с консультационными центрами по вопросам персонала, при этом положительно влияют на эффективность деятельности. Предложено улучшить подготовку предприятий к работе в условиях рынка через подготовку соответствующих кадров та соответствующей их мотивации.

Ключевые слова: тарифная система, формы и системы заработной платы; система стимулирования; тарифная сетка; тарифные ставки рабочих; тарифно-квалификационный справочник; мотивация.

Lepekhhina I.

Basic component motivations of system of organization of payment of labour are on enterprise

We investigated the peculiarities of main elements of remuneration system organisation: tariff system, forms and systems of wages, bonuses, enterprise activity security at different periods of Ukrainian economy development. We defined the principles that provide the basis of the remuneration organisation and influence enterprise activity. We defined that the remuneration systems that are interrelated to the final results of the enterprise activity increase expenses for personnel trainings, vocational selection and professional guidance, actively cooperate with careers advisory services, but affect positively the effectiveness of the enterprise activity. We propose to improve enterprises background for acting in terms of market by means of personnel training and correspondent motivation.

Keywords: tariff system, forms and systems of wages; motivation system; wage scale; wage rate of the employees; wage rate book; motivation.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.
e-mail: info@taxation.lg.ua

Стаття подана
11.11.2011 р.



ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНІЧНОГО СТАНУ СТРУКТУРИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА СТАДІЇ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ ВИРОБНИЦТВА

Розглянуто питання формування структури основних засобів науково-технічної підготовки виробництва. Виділено групи основних засобів НТПВ, що складають їх структуру. Досліджено оцінювання структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Наведено класифікацію основних засобів, засобів науково-технічної підготовки виробництва. Розроблено систему показників для оцінювання структури основних засобів на стадії НТПВ. Запропоновано методологічний підхід для визначення технічного стану структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва.

Ключові слова: основні засоби, науково-технічна підготовка виробництва (НТПВ), структура основних засобів, технічний стан структури основних засобів.

Постановка проблеми. Формування структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва (НТПВ) є важливим процесом, оскільки структура засобів праці впливає на подальше функціонування виробництва та діяльність підприємства загалом. На теперішній час серед вітчизняних промислових підприємств виникає потреба в оновленні структури основних засобів для проведення науково-технічних робіт. З огляду на це постає необхідність розв'язання питання щодо оцінювання технічного стану структури основних засобів на стадії НТПВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням поняття основних засобів та їх структури займалися такі вчені-економісти як Бойко М.І., Білоусенко Г.Ф., Вайнер М.Г., Дем'яненко М.Я., Деркач Л.П., Сльцов А.Г., Іванов Е.А., Калита Н.С., Сирота Н.Л. та ін. Проблеми організування основних засобів у виробничій системі вивчали професори Іванов М.І., Колгаєв Р.Н. [1], Палтерович Д.М., Петрович Й.М. [2], Сидоров О.П., Швець І.Б. та ін. Зокрема, професор Петрович Й.М. формує і обґрунтовує склад показників для аналітичного оцінювання використання виробничих потужностей машинобудівних підприємств та їх застосування в процесі проведення аналізу. Питанням науково-технічного розвитку підприємства присвячено праці Алексеєва І.В. [3], Бойко О. М., Дорошенко І.О., Кузьміна О.Є. [4], Сай Л. П. та ін.

З огляду на сучасні конкурентні умови ринкової економіки, актуальним по-

стає вирішення питання формування структури основних засобів та оцінювання технічного стану даної структури на стадії науково-технічної підготовки виробництва, яка спрямована на розроблення нової стратегії виробництва продукції з використанням новітніх технологій, реалізація яких безпосередньо відбувається через впровадження нових машин, механізмів, устаткування та обладнання.

Мета дослідження. Метою статті є вирішення питання щодо оцінювання технічного стану структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва. Відповідно до поставленої мети основним завданням дослідження є розроблення теоретико-методичного підходу до визначення показника оцінювання технічного стану структури основних засобів на стадії НТПВ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування структури основних засобів залежить від умов організації стадії науково-технічної підготовки виробництва. Саме структура основних засобів, які використовуються у процесі науково-технічної підготовки виробництва, впливає на технічну оснащеність підготовки виробництва і технічну озброєність праці. Відповідно, для організації ефективного процесу підготовки виробництва, перш за все, важливим є формування структури засобів праці, які будуть здійснювати цей процес.

Структурою основних засобів науково-технічної підготовки виробництва слід вважати виражене у відсотках співвідношення між групами основних засобів,



які покликані виконувати певний вид робіт НТПВ, зі встановленими взаємозв'язками між ними.

Метою провадження науково-технічної підготовки виробництва є виготовлення новітнього високотехнологічного продукту, який би забезпечував конкурентоспроможність підприємства і давав змогу закріплювати свої позиції на ринку. Відповідно до цього важливим є не лише розроблення нового продукту та систематичне оновлення номенклатури товарів, а й модернізація та оновлення вже існуючих одиниць продукції. Продуктами стадії науково-технічної підготовки виробництва можуть бути не лише певний виріб чи технологія, а й конструкторські чи технологічні розробки. Виготовлення нових продуктів, розробок вимагає не лише модернізації машин, устаткування, обладнання, які забезпечують виготовлення певного товару, а й систематичне оновлення основних засобів, придбання устаткування, яке дасть змогу виготовити відповідний новітній продукт. Таким чином, важливе значення при організуванні науково-технічної підготовки виробництва має саме оновлення основних засобів.

Загальновідомим є те, що необхідні основні засоби підбираються для кожного

окремого виду робіт науково-технічної підготовки виробництва. Залежно від джерел залучення, основні засоби, які використовуються для потреб підготовки виробництва можна поділити на дві групи.

Перша група – це власні основні засоби, задіяні для потреб НТПВ, тобто основні засоби науково-технічних підрозділів (в т.ч. конструкторських і технологічних), а також устаткування цехів, які покликані вести роботи з НТПВ (інструментальний, нестандартного устаткування та ін.).

Друга група основних засобів – це устаткування, яке залучається, якщо в наявності нема необхідних основних засобів, які слід розглядати у двох частинах. Перша частина – основні засоби, залучені з внутрішніх джерел: устаткування основного виробництва, яке в період неповного завантаження при ринковому спаді кон'юнктури може залучатися для потреб підготовки виробництва, а також виготовлені власними силами засоби праці (нестандартне устаткування, обладнання). Друга частина – основні засоби, залучені із зовнішніх джерел. Сюди можна віднести придбане або взяте в оренду устаткування (рис. 1).



Рис. 1. Класифікація основних засобів науково-технічної підготовки виробництва





Відповідно до цього, структура основних засобів, покликана для виконання того чи іншого виду робіт науково-технічної підготовки виробництва, може складатись з певних груп основних засобів:

- 1) основні засоби науково-технічних підрозділів та цехів, які покликані вести роботи з НТПВ;
- 2) основні засоби основного виробництва, які можуть залучатися для потреб підготовки виробництва;
- 3) основні засоби, виготовлені власними силами;
- 4) придбані основні засоби;
- 5) основні засоби, взяті в оренду.

Зазначені складові основних засобів, що мають використовуватись в процесі НТПВ, певним чином можуть впливати на якість зазначеного процесу, тривалість та вартість виконання робіт. У зв'язку з цим виникає необхідність оцінювання структури основних засобів, що залучаються до проведення НТПВ. Цілями такого оцінювання мають бути: визначення якості та вартості окремих структурних складових і структури загалом.

Для оцінювання структури основних засобів, можна запропонувати використовувати наступні показники:

$$k_1 = \frac{OZ_{НТП}}{\sum OZ_{НТПВ}} ; \quad (1)$$

де k_1 – частка основних засобів науково-технічних підрозділів у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{НТП}$ – кількість основних засобів науково-технічних підрозділів у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_2 = \frac{OZ_{зад}}{\sum OZ_{НТПВ}} ; \quad (2)$$

де k_2 – частка основних засобів основного виробництва, які задіяні для потреб підготовки виробництва, у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{зад}$ – кількість основних засобів основного виробництва, задіяних для потреб підготовки виробництва, у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_3 = \frac{OZ_{придб}}{\sum OZ_{НТПВ}} ; \quad (3)$$

де k_3 – частка придбаних основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{придб}$ – кількість придбаних основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_4 = \frac{OZ_{оренд}}{\sum OZ_{НТПВ}} ; \quad (4)$$

де k_4 – частка основних засобів, взятих в оренду, у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{оренд}$ – кількість основних засобів, взятих в оренду, у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_5 = \frac{OZ_{вигот}}{\sum OZ_{НТПВ}} ; \quad (5)$$

де k_5 – частка виготовлених (власними силами підприємства) основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{вигот}$ – кількість виготовлених основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$\sum OZ_{НТПВ}^{сmp} = k_1 + k_2 + k_3 + k_4 + k_5 = 1 ; \quad (6)$$

де $\sum OZ_{НТПВ}^{сmp}$ – структура основних засобів НТПВ, частка од.

З точки зору оцінювання співвідношення нових основних засобів та таких, які вже є у користуванні підприємства, у їх структурі слід виділити наступні показники:

$$k_{корист} = \frac{OZ_{корист}}{\sum OZ_{НТПВ}} ; \quad (7)$$

де $k_{корист}$ – частка основних засобів, що є у користуванні підприємства, у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{корист}$ – кількість основних засобів, що є у користуванні підприємства, у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$k_{нов} = \frac{OZ_{нов}}{\sum OZ_{НТПВ}}; \quad (8)$$

де $k_{нов}$ – частка нових основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, частка од.;

$OZ_{нов}$ – кількість нових основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.;

$\sum OZ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів у структурі основних засобів НТПВ, шт.

$$\sum OZ_{НТПВ}^{стп} = k_{корист} + k_{нов} = 1; \quad (9)$$

де $\sum OZ_{НТПВ}^{стп}$ – структура основних засобів НТПВ, частка од.

В процесі аналізування структури основних засобів на стадії НТПВ, важливим є визначення технічного стану даної структури. Саме рівень технічного стану структури основних засобів дасть змогу оцінити, наскільки вдало вона сформована з точки зору співвідношення нових основних засобів та таких, що уже є у користуванні. При цьому необхідним є виокремлення чинників, які впливають на стан структури основних засобів науково-технічної підготовки. До таких чинників можна віднести:

- 1) кількість нових основних засобів, які входять до певної структури;
- 2) кількість основних засобів, що вже є в користуванні підприємства;
- 3) вартість (первісна) основних засобів, які входять до певної структури;
- 4) коефіцієнт експлуатованості основних засобів;
- 5) рівень зносу основних засобів.

З урахуванням зазначених чинників впливу, можна оцінити рівень технічного стану структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва.

$$k_{ТС}^{стп} OZ = \frac{B_n \cdot k_{корист} \cdot k_{експ} \cdot P_{zi}}{B_n \cdot k_{нов} \cdot k_{експ} \cdot P_{zi}}; \quad (10)$$

де $k_{ТС}^{стп} OZ$ – коефіцієнт технічного стану структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва, частка од.;

B_n – первісна вартість певного елемента основних засобів, тис. грн.;

$k_{експ}$ – коефіцієнт експлуатованості основних засобів, частка од.;

P_{zi} – рівень зносу основних засобів на початок i -го року їхньої експлуатації, частка од.

Рівень зносу основних засобів можна оцінити наступним чином [5; 6, с. 607-608]:

$$P_{zi} = \frac{B_n - B_{zi}}{B_n}; \quad (11)$$

де B_{zi} – залишкова вартість певного елемента основних засобів на початок i -го року його експлуатації, тис. грн.

Формування структури основних засобів на стадії науково-технічної підготовки виробництва є безперервним процесом, оскільки формувати структуру основних засобів необхідно для окремих робіт, які виконуються паралельно.

В силу того, що процес НТПВ характеризується безперервністю, очевидним є те, що багато робіт виконується паралельно відповідно до поставлених завдань, вимагають матеріально-технічного, кадрового і фінансового забезпечення, просування майбутніх виробів на ринку тощо.

Відповідно до цього, деякі основні засоби використовуються паралельно для виконання кількох видів робіт, які виконуються паралельно. Це свідчить про більшу завантаженість задіяного устаткування, оскільки воно зазнає значнішої експлуатації.





Тому для оцінювання структури основних засобів в процесі їх формування доцільно враховувати показник завантаженості устаткування у певній структурі основних засобів.

$$k_{зав} = \frac{OЗ_{зав}}{\sum OЗ_{НТПВ}} ; \quad (12)$$

де $k_{зав}$ – коефіцієнт завантаженості устаткування у структурі основних засобів НТПВ, частка основних засобів НТПВ, які використовуються для виконання кількох видів робіт паралельно, частка од.;

$OЗ_{зав}$ – кількість основних засобів НТПВ, які використовуються для виконання кількох видів робіт паралельно, шт.;

$\sum OЗ_{НТПВ}$ – загальна кількість основних засобів НТПВ, шт.

Врахування запропонованого показника при формуванні структури основних засобів дало б змогу уникнути їх перевантаження, що значно зменшує строк корисної експлуатації основних засобів та знижує ефективність їх використання.

Відповідно до показника завантаженості устаткування у структурі основних засобів НТПВ, доцільним є виокремлення коефіцієнта експлуатованості основних засобів, який показує яка кількість виконуваних робіт припадає на одиницю основних засобів, тобто скільки робіт виконує один основний засіб паралельно за одиницю часу.

$$k_{експ} = \frac{1}{K_{роб}} ; \quad (13)$$

де $K_{роб}$ – кількість робіт, яку виконує один основний засіб паралельно за одиницю часу, од.

З урахуванням формул (7), (8), (11) та (13) формула (10) набуває наступного вигляду:

$$k_{ТС}^{стр\ OЗ} = \frac{B_n \cdot \frac{OЗ_{корист}}{\sum OЗ_{НТПВ}} \cdot \frac{1}{K_{роб}} \cdot \frac{B_n - B_{3i}}{B_n}}{B_n \cdot \frac{OЗ_{нов}}{\sum OЗ_{НТПВ}} \cdot \frac{1}{K_{роб}} \cdot \frac{B_n - B_{3i}}{B_n}} ; \quad (14)$$

Звідси,

$$k_{ТС}^{стр\ OЗ} = \frac{[OЗ_{корист}(B_n - B_{3i})]/K_{роб}}{[OЗ_{нов}(B_n - B_{3i})]/K_{роб}} . \quad (15)$$

Таким чином коефіцієнт технічного стану структури основних засобів дає можливість оцінити потребу в оновленні певної структури, тобто виявити необхідність у залученні нових одиниць чи сукупності основних засобів у їх структуру з метою підвищення ефективності виконання тих чи інших видів робіт НТПВ.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищеведене, слід зазначити, що на сьогодні особливо важливим постає питання формування структури основних засобів на стадії НТПВ та оцінювання її технічного стану. Нами запропоновано систему показників оцінювання структури основних засобів науково-технічної підготовки виробництва, а також методологічний підхід для визначення технічного стану структури основних засобів на стадії НТПВ. Як перспективи подальших досліджень можна назвати виокремлення рівнів технічного стану структури основних засобів НТПВ.

Література

1. Колегаев Р.Н. Управление обновлением машинного парка / Р.Н. Колегаев. – К. : «Техника». – 2003. – 175 с.
2. Петрович Й.М. Методи оцінювання використання виробничих потужностей машинобудівних підприємств на засадах системного підходу / Й.М. Петрович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2009. – № 647. – С. 171-178.
3. Алексеев І. В. Моделювання інноваційного розвитку підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва / І. В. Алексеев // Інновації: проблеми науки і практики: монографія.

– Харків: ВД "Інжек", 2006. – С. 294 – 316.

4. Кузьмін О. Є. Особливості управління науково-технічною підготовкою виробництва на машинобудівному підприємстві / О. Є. Кузьмін, С. І. Алексєєва // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2009. – № 197. – С. 245–249.

5. Колещук О.Я. Оцінювання технічного стану основних засобів промислових підприємств / О.Я. Колещук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 219-226.

6. Економічна енциклопедія: У 3 т. Т. 1 / За ред. С.В. Мочерного. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.

Мазур А. В.

Оценка технического состояния структуры основных средств на стадии научно-технической подготовки производства

Рассмотрены вопросы формирования структуры основных средств научно-технической подготовки производства. Выделены группы основных средств НТПП, составляющих их структуру. Исследована оценка структуры основных средств на стадии научно-технической подготовки производства. Приведена классификация основных средств научно-технической подготовки производства. Разработана система показателей для оценки структуры основных средств на стадии НТПП. Предложен методологический подход для определения технического состояния структуры основных средств на стадии научно-технической подготовки производства.

Ключевые слова: основные средства, научно-техническая подготовка производства (НТПВ), структура основных средств, техническое состояние структуры основных средств.

Mazur A.

The evaluation of technical condition of the fixed assets at the stage of scientific and technical preparation of production

The question of the fixed assets forming assets at the stage of scientific and technical preparation of production is considered. The fixed assets groups of STPP that constitute their structure are distinguished. The evaluating the structure of the fixed assets at the stage of scientific and technical preparation of production has been investigated. The classification of fixed assets of scientific and technical preparation of production is introduced. The system of indicators to evaluate the structure of the fixed assets at the stage of STPP is elaborated. The methodological approach for determination the technical condition of the fixed assets at the stage of scientific and technical preparation of production is offered.

Keywords: the fixed assets, scientific and technical preparation of production (STPP), structure of the fixed assets, the technical condition of the structure of fixed assets.

Рецензент: Алексєєв І. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Фінанси» Національного університету «Львівська політехніка», м. Львів.

e-mail: fin@polynet.lviv.ua

*Стаття подана
26.06.2012 р.*



МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДГРУНТЯ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

В статті в межах системної парадигми розглянуто методологічне підґрунтя формування моделей соціальної політики держави. В роботі доведено, що логіка трансформаційної економіки пов'язує підвищення чутливості суспільних ризиків та потреб до господарчого зростання, а отже призводить до необхідності формування функціонального механізму соціального захисту. Ступень соціалізації тієї або іншої економічної системи може бути пояснена особливостями функціонування її основних механізмів: специфікою формування та розподілу доходів, ефективністю податкової системи, мобільністю доходів та ін. Отримані результати свідчать, що реалізація ліберального ядра активної соціальної політики ускладнюється інституціональною невідповідністю вітчизняної соціально-економічної системи та патерналістськими очікуваннями більшості населення країни.

Ключові слова: соціальна держава, соціальна політика, патерналізм, ліберальна модель, інституційно-перерозподільча модель, солідарність, субсидіарність.

Постановка проблеми. Соціальна політика сучасної держави закладає необхідні передумови для суспільної, політичної та економічної стабільності, забезпечує членам суспільства гідні умови існування. Найнагальніша потреба формування нової соціальної політики України обумовлена швидкоплинною інституційною трансформацією вітчизняної економічної системи та докорінними змінами економічного укладу. Реалізація соціальної політики ускладнюється дихотомією притаманною трансформаційним системам. З одного боку потрібно зберегти ті соціальні добутки, які сформувалися під впливом історичних умов, національних особливостей, культурних традицій у радянському суспільстві. З іншого боку соціальна політика повинна адаптуватися до ринкових умов функціонування економічної системи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем формування моделей соціальної політики, аналізу ефективності їх реалізації присвячена велика кількість робіт. Поперед все потрібно відзначити класичні роботи європейських фахівців Р. Тітмуса, Г. Еспінг-Андерсена [1] та Пітера Ліндєрта [2], російських дослідників І. Сизової [3], Р. Нуреева [4], В. Роїка [5, 6], Г. Алпатова [7], В. Радаєва [7]. Серед останніх робіт вітчизняних науковців заслуговують на увагу публікації Л. Черенько [8], В. Судакова [9]. Проте велика кількість досліджень не дає

повного уявлення про доцільність використання тієї або іншої моделі в умовах трансформаційної економіки.

Мета статті полягає у системному узагальненні методологічного підґрунтя формування оптимальної моделі реалізації соціальної політики в умовах трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В переважній більшості робіт сутність соціальної політики розглядається в межах концепції соціальної держави або держави загального добробуту. Серед концепцій виникнення та розвитку соціальної держави домінують три ключових напрямки визначені Г. Еспінг-Андерсеном як «логікою індустріалізації», «логікою демократизації» та «логікою капіталізму» [1].

Логіка індустріалізації пов'язує підвищення чутливості суспільних ризиків та потреб до господарчого зростання що призводить до необхідності формування функціонального механізму соціального захисту. З іншого боку демократизація стимулювала розвиток соціальної держави. В умовах переговорної демократії стабільність суспільства неможливо досягнути силовими методами, а отже реакцією держави на конфлікти стала розробка систем забезпечення соціальної безпеки. Логіка капіталізму передбачає що розвиток антагоністичних процесів в суспільній системі обумовив появу соціальної держави. Соціальна держава за такою логікою є механізм



мом пом'якшення класової боротьби тому що забезпечує компенсацію провалів ринкової конкуренції та пом'якшує соціальні наслідки господарчих криз [3, с. 31].

Ступень соціалізації тієї або іншої держави може бути пояснена особливостями функціонування її основних механізмів: особливістю формування та розподілу доходів, ефективністю податкової системи, мобільністю доходів та ін. Дослідження такого підходу проведене Л. Черенко свідчать про зворотне – основні пояснення різного ступеня соціалізації сучасних ринкових систем можуть лежати у площині політико-історичних процесів та формування суспільної думки [9, с.118].

Значні відмінності у побудові держав добробуту та відповідних напрямів суспільної думки обумовлюють значну диференціацію розуміння соціальної політики. Концептуально єдиним є визнання того, що держава приймає на себе комплекс зобов'язань перед громадянами таких як стартова рівність, перерозподіл доходів реалізація соціальних програм. Безпосередній механізм реалізації цього концептуального базису розрізняється в залежності від пануючої ідеології. Ідеологічне підґрунтя соціальної політики бере початок в соціальних, культурних та релігійних традиція кожного окремого суспільства.

У цьому аспекті цікавою є позиція К. Костюка щодо зв'язків концепції соціального ринкового господарства з розвитком християнської соціальної думки. Дослідник зазначає, що розвинуті уявлення щодо соціальної справедливості були притаманні вже середньовічній християнській думці, а вже на початку двадцятого сторіччя були сформульовані основні засади християнського вчення: [12, с.115-120]

- принцип християнського персоналізму акцентує увагу на пріоритеті свободи особистості перед суспільним обов'язком, а отже суспільний порядок повинен забезпечувати переважну роль особистості перед державою;

- принцип солідарності вказує на необхідність людини існувати не тільки для себе, а разом з іншим та для іншого.

Слід зазначити що цей принцип є альтернативою класовій солідарності.

- принцип загального блага є цільовою установкою та найвищою ціллю суспільного життя;

- принцип субсидіарності стверджував, що будь-який вищий інститут не повинен втручатися в життєдіяльність нижчестоящого до того поки він сам спроможний розв'язувати свої проблеми. Саме цей принцип став визначальним для розвитку ідей соціальної ринкової економіки.

Держава як підсистема більш високого рівня відіграє визначальну роль в функціонуванні соціально-економічної системи взагалі. Формування соціальної політики залежить від розв'язання державою проблеми залишково-інституційної дихотомії: «залишковий підхід» передбачає надання соціальної допомоги (забезпечення) тільки окремим особам які відповідають певним критеріям, а «інституційний підхід» спрямовує соціальну політику на підвищення добробуту населення в цілому. Отже можливим критерієм класифікації моделей соціальної політики може вважатися напрями та ступень втручання держави.

Професор В. Роїк зазначає що відмінності в базових інститутах реалізації соціальної політики обумовлені суспільною будовою, культурними традиціями та рівнем розвитку економіки. Але базисом є три основні моделі: Бісмарка, Беверіджа та радянська [5, с. 29].

Відзначимо, що перші інституційні спроби створити підґрунтя соціальних реформ знайшли своє відображення в імперській Конституції 1871 року кайзерівської Германії. Одним з ключових обов'язків держави декларувався принцип «турботи щодо блага німецького народу» [11, с. 205]. В цей же час Отто фон Бісмарк ініціював формування законодавства по соціальним питанням ціллю якого було пом'якшення соціальних протиріч та послаблення впливу класових революційних течій. Основним мотивом дій О.Бісмарка, разом з християнською відповідальністю за тих хто потребує соціального захисту, була політична ціль – відволікти робочих від соціал-демократичного руху. В оригінальному





варіанті модель соціальної політики О. Бісмарка базується на професійно-трудої соціальній солідарності яка передбачає формування страхових фондів створених за рахунок внесків робітників та роботодавців. Основними елементами моделі є [5, 6]:

- обов'язкове соціальне страхування. Передбачається що при виникненні соціальних ризиків у застрахованого працівника буде зберігатися досягнутий рівень та якість життя, соціальний статус. Розмір страхових внесків та соціальних виплат орієнтований на компенсацію втраченої заробітної плати та надання медичної допомоги та реабілітаційних послуг. Базою стабільного соціального страхування є договірне професійне та міжгалузеве регулювання заробітної плати;

- оптимальна комбінація суб'єктів соціальної політики, Особиста відповідальність робітників і роботодавців та їх солідарної взаємодопомоги, що втілюється в розподілі страхового навантаження між ними на паритетній основі. Розмір пенсій і допомог залежить від розміру заробітної плати, величини страхових платежів і тривалості страхового стажу;

- організація соціального страхування за окремими соціальними ризиками. Принцип реалізується за допомогою товариств взаємного страхування діяльність яких (визначення розмірів страхових тарифів, створення соціальної та медичної інфраструктури) контролюється представниками як робітників, так і роботодавців;

- комбінація універсального і диференційованого принципів визначення страхового навантаження та тарифів. Універсалізм базується на однакових розмірах відрахування на соціальне страхування для усіх працюючих, а диференціація – у варіативності тарифів, що забезпечує компенсацію витрат пов'язаних з різними наслідками соціальних (професійних) ризиків.

Революційною роботою в галузі соціальної політики вважається доповідь У. Беверіджа «Соціальне страхування та інші типи соціального обслуговування» підготована для уряду У. Черчилля у 1942 році.. Цільовим завданням роботи було створення універсальної системи соціального за-

безпечення яка передбачає охоплення більшості громадян, використання єдиного національного мінімального доходу та забезпечення повної зайнятості. Викладена У. Беверіджем концепція базувалася на положеннях кейнсіанської теорії та передбачала прийняття державою відповідальності за гідний рівень добробуту громадян [7, с.94]. Основними положеннями моделі є [5, с.30]:

- три рівня соціального захисту: державний рівень – надання базових гарантій соціального захисту всьому населенню; рівень роботодавця – соціальне(професійне страхування) найманих робітників; рівень робітника – особисте страхування;

- три цільових орієнтира: державних соціальних гарантій – на прожитковий мінімум; професійного страхування на заміщення (компенсацію) заробітної плати; добровільного особистого страхування – на реалізацію власних можливостей робітника в інтересах соціального захисту;

- три принципи: принцип універсальності – поширення матеріальної допомоги на всі нужденні прошарки; принцип уніфікації полягає у однаковому розмірі соціальних виплат, пенсій. Принцип справедливості – фінансування має загальнонаціональний характер та передбачає використання коштів як бюджету так і страхових фондів.

Історично в Україні та інших державах соціалістичного табору була реалізована патерналістська (радянська) модель соціальної політики. Професор В. Радаєв розглядає патерналізм як систему строгої субординації в межах якої нижчі групи можуть розраховувати на захищеність та турботу з боки вище розташованих груп. Патерналізм є підґрунтям механізму своєрідного соціального обміну: влада забезпечує надання визначених благ, що викликає необхідність відповідних дій отримувача (поваги, покори) [8]. Хоча потенційним позитивним моментом такої політики є рівність у споживанні матеріальних благ та послуг.

Патерналістська модель не покладає на застрахованих ніяких обов'язків по відношенню до конкретного типу страхуван-

ня, їх надаються тільки певні права на отримання компенсацій, допомог та пенсій. Визначна частина витрат по формування страхових фондів перекладається на підприємства, а враховуючи державну власність на засоби виробництва – безпосередньо на державу. Результатом цього була відсутність мотивації робітників до соціального самозахисту. Характерним було змішування надходжень в бюджет соціального забезпечення з різних джерел фінансування, перерозподіл же мав виключно адміністративний характер. Окремий індивід в патерналістській моделі зводиться до статистичної одиниці як отримує пенсії, допомоги та повністю опікується державою. Результатом є формування у громадян стійкого відчуття неможливості самостійних рішень, а отже і безвідповідальності [5, с. 33].

У межах класифікації англійського дослідника Р. Тітмуса виділяють три основні моделі соціальної політики. Підґрунтям класифікації є різноманітність варіантів фінансування соціальної сфери. Резидуальна (залишкова) модель (політика благодійності) передбачає надання соціального захисту тільки тим хто з будь-яких причин не може прожити розраховуючи тільки на власні ресурси або ресурси домогосподарства. Обсяг соціальної допомоги повинен забезпечити мінімальні умови для життя. В нормальних умовах потреби індивіда задовольняються або через приватний ринок або через сім'ю (домогосподарство). Як що ці канали перестають виконувати свою соціальну функцію, то починають працювати державні канали, але тільки тимчасово. Головний акцент соціальної політики спрямовано на благодійні суспільні допомоги. Об'єкт політики тільки домогосподарства з недостатніми доходами. Отже в цій моделі соціальна політика носить вторинний характер порівняно з економікою та реалізується за залишковим принципом.

Меритократична модель індустріальних досягнень (політика страхування) передбачає що більшість напрямків соціальної політики повинні стимулювати економічний розвиток. Механізм формування коштів для фінансування політики базу-

ється на системі страхування робітників, а отже сума виплат прямо пропорційний обсягу соціальних внесків. Соціальна політика та економіка майже рівноправні. Модель зорієнтована на підтримку найбільш нужденних верств населення, на працездатних та економічно активних, що тимчасово не мають джерел до існування. Меритократична модель хоча і передбачає більш широке поле реалізації соціальної політики але ж залишається пасивною як і залишкова модель.

Інституціонально-перерозподільча модель передбачає зрівнювання розподілу ресурсів між людьми, а отже обсяг соціальної допомоги може перевищувати мінімальні потреби. Держава (суспільство) несуть соціальну відповідальність за достатнє забезпечення людей у певні періоди їх життя. Об'єктом соціальної політики є усе суспільство, а отже не існує прямого зв'язку між правом на соціальний захист та соціальними виплатами. Одним з головних напрямків такої політики є попередження та профілактика втрати людиною соціальної стабільності. Задачі соціальної політики можуть бути навіть вище завдань досягнення економічної ефективності. Цільовим принципом моделі є перерозподіл економічних ресурсів від найбільш забезпечених прошарків до найбільш нужденних.

На відміну від інституційно-перерозподільчої моделі перші два варіанти є вибірковими, бо спрямовані тільки на надання матеріальної допомоги окремим особам і за певних умов. Отже це відображає пасивний характер соціальної політики. Зазначені моделі побудовані на ліберально-консервативних засадах та передбачають визначальну роль особи в формуванні свого добробуту при обмеженому нейтралітеті держави.

Можливість реалізації в вітчизняній економіці принципів соціальної держави та побудови ефективної соціальної політики є дискусійним питанням. Зрозуміло, що Україна згідно Конституції є суверенною, демократичною, правовою та соціальною державою, але фактична реалізація цих положень далеко не ідеальна. Патерналістська модель соціального забезпечення успа-





дкована країною перетерпіла значних змін обумовлених економічними процесами, бюджетними обмеженнями, інституційними перетвореннями та міжнародним впливом. Ефективності перебудови соціальної сфери також заважала електоральна конкуренція влади та опозиції. Тактичні рішення соціальної спрямованості використовувалися у переважному ступені як інструменти політичної боротьби, що призвело до ще більшої розбалансованості системи соціального забезпечення.

Пітер Ліндерт вважає що шанс формування нової країни з ознаками соціальної держави дуже висок для Центральної та Східної Європи. Комбінація таких чинників як постаріння населення, рівень доходів, розвиток торгівлі та інституційний радянський спадок сприятиме підтримці та подальшому розвитку значної соціальної спрямованості [2].

Деяко альтернативної думи дотримуються вітчизняні дослідники. Так професор В. І. Судаков відзначає що за сучасних умов глобальної фінансової кризи стає неможливим подальше формування патерналістської моделі соціальної політики [10, с. 9]. Недостатній бюджетний потенціал України не може забезпечити у достатньому ступені фінансування патерналістської централізованої системи грошових виплат, доплат та компенсації. Розв'язанням проблеми на думку фахівця є розробка та впровадження активної технологічної моделі соціальної політики. Зміст та мета такої політики полягає в скасуванні всіх обмежень вільної економічної діяльності, наданні можливості кожному працівнику, кожному трудовому колективу одержувати доходи відповідно до їх реального внеску в примноження суспільного багатства, а також гарантувати соціальний захист лише тим верствам населення, котрі не можуть власною діяльністю забезпечити своє благополуччя [10, с.10]. Реалізація активної технологічної моделі передбачає базується на чотирьох принципах: принцип активного самозабезпечення (добробут громадян залежить тільки від власної праці); принцип змушеного на необхідного патерналізму (допомога здійснюється лише справді нужденним прошаркам суспільства в ме-

жах економічних можливостей країни); принцип соціального страхування (гарантією одержання благ від суспільства в критичних ситуаціях є сплата страхових внесків); боротьба з безробіттям.

Загальний аналіз наведеної концепції активної технологічної соціальної політики призводить до висновку про її максимальну наближеність ліберальної (англосаксонської) моделі та меритократичної моделі індустріальних досягнень. Таким чином дуже важко погодитися с позицією автора щодо активного характеру запропонованого варіанту реалізації соціальної політики. Якщо перші три принципи мають ринкову орієнтацію та обмежують участь держави, то четвертий принцип є стовідсотково патерналістським. Підвищення рівня зайнятості передбачається реалізовувати через створювання та виконання державних програм інвестиційної діяльності та підвищення конкурентоспроможності підприємств (навіть з використанням механізму реприватизації). Така непослідовність потенційно скорочує ефективність реалізації державної політики. Реалізація ліберального ядра запропонованої активної технологічної соціальної політики також ускладнюється інституціональною невідповідністю вітчизняної соціально-економічної системи та патерналістськими очікуваннями більшості населення країни.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціальна держава може бути побудована тільки на стабільному комплексному підґрунті сформованому в попередні періоди, на базі ефективної економіки, в правовій державі с розвинутими соціально-правовими та соціально-політичними інститутами. Глобальність сформульованих проблем не дозволяє знайти їх розв'язання за допомогою окремих інструментів, або тактичних заходів держави. Необхідна системна перебудова всього механізму соціальної політики. Отже кризисна ситуація в соціальній сфері потребує негайних дій з боку держави: формування довгострокової моделі оптимізації соціальної політики, розробка відповідної інституційної інфраструктури.

Література

1. Esping-Andersen G. The Three Worlds of Welfare Capitalism / G. Esping-Andersen // Cambridge: Polity Press, 1990. - 45 p.
2. Lindert Peter Growing Public: Is the Welfare State Mortal or Exportable / Peter. H. Lindert // University of California – Davis, 17 April 2005. – 47 p.
3. Сизова И.Л. Модернизация государственности благосостояния в странах ОЭСР (1980-1990 гг.) / И. Л. Сизова // Нижний Новгород, 2008. – 200 с.
4. Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России / Под общ ред Нуреева Р.М. // М.: ГУ-ВШЭ, 2007 – 325 с.
5. Роик В. Д./ Модели социального страхования: ретроспективный и сопоставительный анализ // В. Д. Роик // Человек и труд, 2004, №11.– С.29-33
6. Роик В. Д. Социальная модель государства: Опыт стран Европы и выбор современной России/ В. Д. Роик // Государственная власть и местное самоуправление, 2006. № 10. – С. 30-37.
7. Алпатова Г. М. У истоков социального государства: У. Беверидж / Г. М. Алпатова // Вестник пермского университета, 2009. – №1(8) – С.92–97.
8. Радаев В. В Социальная стратификация. / В. В. Радаев // М.: Аспект-Пресс, 1996. – 237 с.
9. Черенько Л.М. Проблемы выбору модели социального розвитку / Л.М. Черенько // Демографія та соціальна економіка — 2006. — № 2. — С. 115–123.
10. Судаков В.І. Соціальна політика як технологічна система соціального захисту / В. І. Судаков // Ринок праці та проблеми зайнятості, 2009.- №2 – С. 8–11.
11. Дашкевич В.В. Развитие идеи «социального государства» // В. В. Дашкевич / Гуманитарные и социальные науки, 2010, №4. – С.204–210.
12. Костюк К. Н. Возникновение социальной доктрины Русской Православной церкви / К. Н. Костюк // Общественные науки и современность. – 2001. № 6. – С. 114–120.

Бурлуцкий С. В.

Методологический базис формирования моделей социальной политики

В статье в рамках системной парадигмы рассмотрен методологический базис формирования моделей социальной политики государства. В работе доказано, что логика трансформационной экономики вызывает повышение чувствительности общественных рисков и нужд к хозяйственному росту, и таким образом, приводит к необходимости формирования функционального механизма социальной защиты. Степень социализации той или другой экономической системы может быть объяснена особенностями функционирования ее основных механизмов: спецификой формирования и распределения доходов, эффективностью налоговой системы, мобильностью доходов и пр. Полученные результаты свидетельствуют, что реализация либерального ядра активной социальной политики усложняется институциональной неподготовленностью отечественной социально-экономической системы и патерналистскими ожиданиями большинства населения страны.

Ключевые слова: социальное государство, социальная политика, патернализм, либеральная модель, институционально-перераспределительная модель, солидарность, субсидиарность.

Burlutskiy S.

Methodological basis of formation of social policy models

In article within a system paradigm the methodological basis of formation of models of social policy of the state is considered. In work it is proved that the logic of transformation economy connects increase of sensitivity of public risks and needs to economic growth, and thus, results in need of formation of the functional mechanism of social protection. Extent of socialization of this or that economic system can be explained by features of functioning of its main mechanisms: specifics of formation and distribution of the income, efficiency of the taxation system, mobility of the income and so forth. The received results testify that realization of a liberal kernel of active social policy becomes complicated institutional unpreparedness of domestic social and economic system and paternalistic expectations of the majority of the population of the country.

Keywords: social state, social policy, paternalism, liberal model, institutional-redistributive model, solidarity, subsidiarity.

Рецензент: Булеєв І. П. – д.е.н., професор, замісник директора з наукової роботи Інституту економіки промисловості НАН України, м. Донецьк.

e-mail: admin@iep.donetsk.ua

Стаття подана
15.07.2012 р.



РЕЗУЛЬТАТИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ

У статті наведено результати рейтингової оцінки рівня соціально-економічної безпеки регіонів України, яку здійснено за традиційними напрямками. Визначено рейтингову позицію Луганського регіону. Здійснено оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів, що включає в себе аналіз соціального розвитку регіону, що покликаний виявити рівень і якість життя населення, її динаміку, найважливіші проблеми відтворення населення і трудових ресурсів, рівень і тенденції зміни зайнятості. Запропоновано напрями оцінки соціально-економічної безпеки регіону.

Ключові слова: рейтинг, напрями, оцінювання, соціально-економічна безпека, регіон.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки взагалі і регіональної економіки, зокрема, вимагає щоб соціально-економічна безпека була включена в число основоположних принципів формування і реалізації регіональної політики.

Зараз Україна складається з 27 регіонів: 24-х областей (Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Київська, Луганська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська), Автономної Республіки Крим та двох міст державного підпорядкування: Києва і Севастополя. Зростання диспропорцій та поглиблення відмінностей в рівнях соціально – економічного розвитку регіонів України, здатні перетворитися в небезпеку для економіки регіонів. Це зумовлює необхідність оцінки економічної безпеки регіону, використання якої дозволить сформувати механізм забезпечення економічної безпеки країни обліком особливостей кожного.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми економічної безпеки на макро- та мезорівнях відображені в наукових роботах українських і російських вчених – економістів: Абалкіна Л., Афонцева С., Кузьменко А., Пономаренко В., Герасимчука З., Ефремова К., Геєця В., Клебанової Т., Черняк О., Ткаченко В., Єрмошенко М., Чернодіда І. та ін. [1-10]. Разом з тим актуальною залишається проблема комплексної оцінки економічної безпеки регіону з урахуванням соціально-економічних характеристик. Тому метою статті стало визначення рівня соціально-економічної безпеки регіонів України на основі їх комплексної оцінки.

Взагалі, категорія економічної безпеки по-різному трактується в науковій літературі. За Л. І. Абалкиним «економічна безпека – це стан економічної системи, який дозволяє їй розвиватися динамічно, ефективно і вирішувати соціальні завдання і при якому держава має можливість виробляти і проводити в життя незалежну економічну політику» [1, с. 126]. Економічна безпека регіону – це сукупність умов і чинників, що характеризують поточний стан економіки, стабільність, стійкість і поступальність її розвитку. Одночасно це ступінь, з одного боку, інтеграції регіональної економіки з економікою країни, а з іншої – регіональній незалежності.

Оцінка соціально-економічної безпеки регіонів включає аналіз його соціального розвитку, що покликаний виявити рівень і якість життя населення, її динаміку, найважливіші проблеми відтворення населення і трудових ресурсів, рівень і тенденції зміни зайнятості. Визначаються рівень соціальної напруженості, причини виявлених кризових явищ і можливість та засоби їх подолання. Велике значення також має регіональний аналіз тенденцій розвитку демографічних процесів, безпосередньо пов'язаних з соціальними.

На думку вітчизняного вченого Пономаренко В.С., як економічна безпека регіону слід розглядати сукупність властивостей економічної системи регіону, які забезпечують його стабільність, стійкість і поступальний розвиток [2, с. 39-41]. Система економічної безпеки є тісним взаємозв'язком економічних інтересів і загроз безпеки регіону, на основі яких визначаються напрями оцінки та їх кількісне значення.

Мета дослідження – проведення рейтингової оцінки рівня соціально-економічної безпеки регіону.



На наш погляд найбільш владо це можна зробити за допомогою рейтингової оцінки, це метод, який дозволяє враховуючи усі фактори впливу на економічний та соціальний розвиток регіону здійснити порівняльний аналіз та встановити рівень соціально-економічної безпеки регіонів держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка здійснювалася за традицій-

ними напрямками, які аналізуються за допомогою статистичних даних: «Інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність», «Споживчий ринок», «Населення та ринок праці», «Житлово-комунальне господарство», «Державні фінанси», «Рівень злочинності», «Екологія», «Підтримка бізнесу», «Економічний розвиток», «Освіта та охорона здоров'я», «Культура та мистецтво», рис. 1.

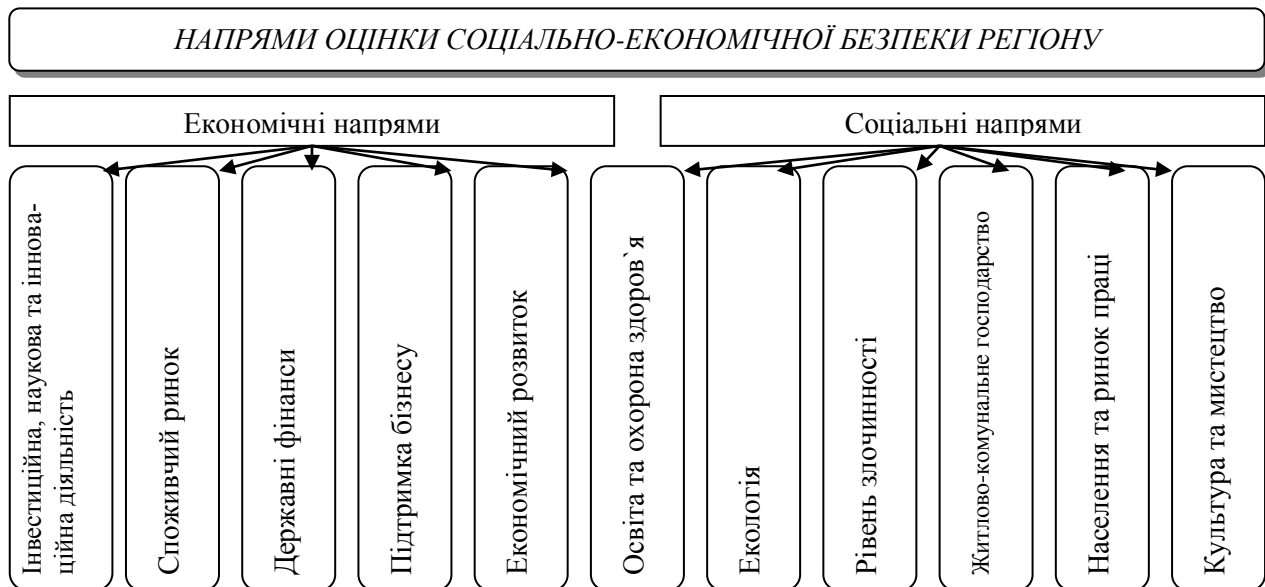


Рис. 1. Напрями оцінки соціально-економічної безпеки регіону

За результатами рейтингової оцінки, яку було проведено станом на 1.01.2012 року, тобто за 2011 рік 1 - 3 місця, посіли міста Київ (1 місце), Севастополь (3), Київська область (2), а 4-5 місця відповідно посіли Харківська та Черкаська області [11]. Для регіонів, що представляють основний масив (Вінницька, Волинська, Дніпропетровська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Запорізька, Івано-Франківська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Рівненська, Херсонська, Хмельницька, Чернігівська області та Автономна Республіка Крим), в розрізі показників місця по регіонам розподілилися наступним чином:

- за напрямом «Економічний розвиток» Полтавська, Донецька та Кіровоградська області посіли відповідно з 1 по 3 місця; Одеська, Рівненська та Волинська області зайняли відповідно за підсумками 2011 року - 27, 25 та 23 місця відповідно;

- за напрямом «Інвестиційна, наукова та інноваційна діяльність» лідируючі позиції зайняли Автономна Республіка Крим (3 місце), Полтавська (2 місце) та Івано-Франківська (5 місце) області, при цьому в

порівнянні з січнем-вересням 2011 року Полтавська область покращила свою позицію на 1 рейтинговий пункт, а Івано-Франківська – на 3; Автономна Республіка Крим – погіршила на 1; Рівненська, Волинська та Запорізька області у визначеному напрямі зайняли відповідно 26, 24 та 23 місця;

- за напрямом «Державні фінанси» найкращі показники рейтингових місць мали Запорізька (4 місце) та Кіровоградська (5 місце) області (у січні-вересні 2011 року ці області займали відповідно 2 та 9 місця), а найгірші показники – Житомирська (26 місце), Рівненська (25 місце) та Волинська (23 місце області), у січні-вересні 2011 року ці області займали відповідно 27, 15 та 25 місця;

- за напрямом «Підтримка бізнесу» перше місце посіла Одеська область, а 3, 4 та 5 місця - відповідно Херсонська, Чернігівська та Донецька області; Івано-Франківська область у визначеному напрямі зайняла 25-26 місця, Полтавська область – 23 місце;

- за напрямом «Споживчий ринок» найкращий показник рейтингового місця мала Івано-Франківська область – 3 місце, а



Херсонська та Кіровоградська області посіли відповідно 26 та 24 місця;

- за напрямом «Населення та ринок праці» Волинська та Одеська області стабільно утримують відповідно 3 та 4 місця; 27 місце посіла Чернігівська область (рейтингове місце залишилось незмінним порівняно з попереднім звітним періодом), крім того, Херсонська та Івано-Франківська області зайняли відповідно 25 та 23 місця;

- за напрямом «Житлово-комунальне господарство» Миколаївська, Закарпатська та Полтавська області посіли відповідно 2, 3 та 4 місця, при цьому Миколаївській та Полтавській областям вдалося значно покращити загальне рейтингове місце за напрямом порівняно з попереднім звітним періодом – відповідно на 23 та 18 позицій, а Закарпатська область – у січні-вересні 2011 року займала 7 місце; разом з тим, погіршили рейтингові місця Автономна Республіка Крим (з 13 до 27 місця), Житомирська (з 23 до 26 місця), Кіровоградська (з 24 до 25 місця) та Донецька (з 17 до 24 місця) області;

- за напрямом «Освіта та охорона здоров'я» Кіровоградська область посіла 1 місце, Житомирська область – 4 місце та Хмельницька область – 5 місце; 25, 24 та 23 місця зайняли відповідно Івано-Франківська, Донецька та Волинська області;

- за напрямом «Рівень злочинності» найкращі показники мала Івано-Франківська область – 2 місце, а найгірші – з 23 по 27 місця відповідно Миколаївська, Запорізька, Житомирська області, Автономна Республіка Крим, Кіровоградська область при цьому Миколаївська область у звітному періоді втратила порівняно з попереднім рейтингом 1 позицію, а Запорізька – 3 позиції;

- за напрямом «Екологія» перше та друге місце посіли Волинська та Закарпатська області, а Чернігівська - зайняла 5 місце; найгірші показники екологічної ситуації мали Дніпропетровська (27 місце), Запорізька (26 місце) та Донецька (24 місце) області.

За інтегральними розрахунками п'ять останніх місць у 2011 році зайняли Львівська (23), Тернопільська (24), Сумська (25 місце), Чернівецька (26) та Луганська (27) області.

За підсумками 2011 року 27 загальне рейтингове місце посіла Луганська область. Останнє місце області пояснюється 22 показниками за якими регіон зайняв 23 - 27 місця. Область посіла 27 місце за двома напря-

мами: «Підтримка бізнесу» та «Споживчий ринок», 26 місце за напрямом «Освіта та охорона здоров'я», 25 місце за напрямом «Екологія», 23 місце за напрямом «Житлово-комунальне господарство» і лише за напрямом «Економічний розвиток» - 5 місце серед регіонів.

В розрізі окремих показників, слід відмітити наступні негативні характеристики соціально-економічного розвитку Луганської області, за якими регіон посів 23-27 місця: зменшення обсягу виконаних будівельних робіт – на 4,8% (23 місце); низький рівень оплати за спожиту електроенергію –т 95,0% (25 місце); найвищий темп зростання заборгованості із сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – в 6,3 рази (27 місце); зменшення кількості об'єктів інфраструктури підтримки малого та середнього підприємництва з початку року на 3 одиниці (26 місце) або на 8 % (27 місце); зростання цін на споживчому ринку області – на 2,0% (23 місце) на продукти харчування та на 14,9% (25 місце) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива; один із найменших серед регіонів обсяг введеного в експлуатацію житла на 10 тис. населення - 510,2 кв. м (26 місце); значна питома вага протяжності водопровідних мереж – 59,5% (27 місце) та каналізаційних мереж – 49,4% (24 місце), що перебувають у ветхому та аварійному стані в загальній протяжності таких мереж; низький рівень охоплення дітей старшого дошкільного віку дошкільною освітою – 57,0% (25 місце); значна кількість потерпілих на виробництві з утратою працездатності на 1 робочій день і більше та зі смертельним наслідком на 1000 працюючих – 3,4% (26 місце); високий рівень злочинності – 138,2 зареєстрованих злочинів на 10 тис. населення (23 місце); погіршення екологічної ситуації в області, зокрема обсяги забруднюючих речовин в атмосферне повітря від стаціонарних джерел забруднення (у розрахунку на одиницю населення) становлять 222,3 кг (25 місце).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, результати рейтингової оцінки рівня соціально-економічної безпеки Луганського регіону свідчить, що регіон майже гірший за усі інші, тобто отримані негативні соціально-економічні характеристики вимагають вже сьогодні посилення уваги громадськості та

органів влади до забезпечення належного рівня соціально-економічної безпеки області.

Література

1. Абалкин Л. И. Избранные труды: В 4-х тт. / Вольное экономическое общество России; сост. Грибанова О. М. – М: ОАО «НПО “Экономика”», 2000. Т. 1, с. 291

2. Афонцев С. Национальная экономическая безопасность: на пути к теоретическому консенсусу // Мировая экономика и международные отношения. — 2002. — № 10. — С. 30—31.

3. Кузьменко А. Проблемы відповідності стратегії та системи забезпечення безпеки України національним потребам // Юридичний журнал. — 2006. — №10. — С. 84-85

4. Пономаренко В.С. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование / В.С. Пономаренко, Т.С. Клебанова, Н.Л. Чернова— Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 144с.

5. Герасимчук З.В. Економічна безпека регіону: діагностика та механізм забезпечення / В. Герасимчук, Н.С. Вавдіюк. – Луцьк: Надстір'я, 2010. – 244с.

6. Ефремов К.И. Питання оцінки економічної безпеки регіону /К.И. Ефремов, Е.І.Георгадзе // Питання статистики. – №2. – 2002. – С.57-59.

7. Моделирование экономической безопасности: держава, регион, предприятие / [Гець В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.]; за ред. В.М. Гейця. –Харків: ВД «ИНЖЕК», 2011. – 240 с.

8. Ткаченко В.Г. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформаційних процесів / під редакцією В.Г. Ткаченко, В.И. Богачева. – Ровеньки-Луганськ: «Наука», 2007. – 330с.

9. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М. М. Єрмошенко. – К., 2001.- 243 с.

10. Чорнодід І. С. Економічна Безпека як категорія економічної теорії // Актуальні проблеми економіки , 2006, №11. – С. 80–81.

11. Статистична інформація Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Заблодская И. В.

Результаты рейтинговой оценки уровня социально-экономической безопасности региона

В статье приведены результаты рейтинговой оценки уровня социально-экономической безопасности регионов Украины, которая осуществлена по традиционным направлениям. Определена рейтинговая позиция Луганского региона. Совершено оценивание социально-экономической безопасности регионов, включающий в себя анализ социального развития региона, который призван выявить уровень и качество жизни населения, его динамику, важнейшие проблемы воспроизводства населения и трудовых ресурсов, уровень и тенденции изменения занятости. Предложены направления оценки социально-экономической безопасности региона.

Ключевые слова: рейтинг, направления, оценивание, социально-экономическая безопасность, регион.

Zablodska I.

Results rated the level of socio-economic security of the region

The results of rating the level of socio-economic security of the regions of Ukraine, which is carried out on traditional lines. Determined by the position reytngovvaya Lugansk region. Done assessment of socio-economic security of the regions, which includes analysis of the social development of the region, which aims to identify the level and quality of life, its dynamics, the most important problems of reproduction of population and labor resources, the level and trends of employment. New directions for assessing the socio-economic security of the region.

Keywords : rating, directions, evaluation, socio-economic security, the region.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.
e-mail: info@taxaton.lg.ua

Стаття подана
15.07.2012 р.



РОЛЬ СОЦІАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У СОЦІАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН МІЖ СУБ'ЄКТАМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА СУСПІЛЬСТВОМ

У статті проаналізовано різні підходи та розкрито сутність поняття "соціальні інвестиції"; розглянуто відмінність цієї економічної категорії від класичних інвестицій, представлені загальна класифікація соціальних інвестицій, а також різновиди соціальних інвестицій на підприємстві; крім того, визначена їх роль в соціалізації економічних відношень між суб'єктами господарювання і суспільством, тобто у приведенні діяльності бізнесу до відповідних правил і соціальних норм поведінки, які закріпилися у суспільстві.

Ключові слова: соціальні інвестиції, добробут населення, людський капітал, соціальний розвиток, якість життя.

Постановка проблеми. В контексті поступального руху до стійкого соціально-економічного розвитку суспільства все більшого значення набуває соціальна складова. Сучасні тенденції побудови взаємовідносин між суспільством та бізнесом свідчать про необхідність поєднання їх інтересів. Виникає потреба у соціалізації економічних відносин між суб'єктами господарювання та соціумом, тобто у приведенні діяльності бізнесу до відповідних правил і соціальних норм поведінки, які дозволять реалізувати успішну взаємодію обох сторін. Але вирішити це завдання можливо лише за умови переорієнтації суб'єктів економічної діяльності з суто економічних орієнтирів та власних економічних потреб на соціальні потреби суспільства добробут якого стане запорукою стабільного розвитку як бізнесу так і держави в цілому.

У межах окресленого завдання виникає необхідність визначитися з інструментами, які допоможуть його реалізувати. І якщо звернутися до досвіду розвинених держав, то ці інструменти вже давно ідентифіковано та впроваджено у діяльність більшості функціонуючих підприємств. Серед основних інструментів реалізації стійкого соціального розвитку є соціальні інвестиції, що розглядаються як інтегрований фактор стійкого суспільного розвитку [1, с. 144].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття «соціальні інвестиції» було запроваджено більше ніж півстоліття тому і на протязі останніх 20 років воно активно досліджується багатьма вченими.

Значний внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів соціальних інвестицій, визначенню сутнісних характеристик соціального інвестування і з'ясуванню його ролі в забезпеченні потреб суспільства, а також підвищенні ефективності соціальних інвестицій зробили такі вітчизняні вчені як А. Бондаренко, Л. Омелянович [2], Н. Нестерова [3], Р. Краплич [4], Н. Яневич [1], Н. Шибяєва [5] та ін. Серед закордонних науковців варто відзначити В. Віннікова [6], М. Хараєву [7,8], В. Лаврова, Н. Кричевського [9], А. Верьовочкіну [10] тощо.

У класичному розумінні «соціальні інвестиції» - це довготермінові вкладення фінансових ресурсів в об'єкти соціальної сфери з метою покращення якості життя людей [1, с. 145]. Але протягом років це визначення застаріло і потребувало уточнення. Тому виникли інші підходи, згідно з якими, соціальні інвестиції реалізують для створення та відтворення людського капіталу [5], соціальні інвестиції розглядаються як спосіб реалізації корпоративної соціальної відповідальності [2, с. 201] і т. п. Підсумовуючи результати аналізу варто відзначити, що більшість авторів розглядають якісь окремі аспекти теорії соціального інвестування: соціальне інвестування на державному рівні, соціальне інвестування в рамках окремого підприємства, але досі немає узагальненого визначення даного поняття.

Незважаючи на півстолітній термін досліджень та велику кількість опублікованих праць, поняття «соціальні інвестиції», отримавши багато трактувань та інте-



рпретацій, ще й досі залишається без чіткого визначення, яке б поєднало, всі запропоновані варіанти.

Мета дослідження полягає у визначенні узагальненого поняття «соціальні інвестиції» та його ролі у соціалізації економічних відносин між суб'єктами господарювання та суспільством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Спираючись на те, що термін «соціальні інвестиції» є похідним поняттям від терміну «інвестиції», необхідно визначити у чому вони схожі, а у чому відрізняються один від одного.

Соціальному інвестуванню властиві основні характеристики інвестицій, за винятком критерію, що розмежовує ці два поняття, - об'єкту інвестування [2, с. 202]. Аналогічно інвестуванню основною метою соціального інвестування є отримання доходу або іншого «позитивного ефекту» для інвестора. Традиційним вважається підхід, що припускає під «позитивним ефектом» певний фінансовий результат для інвестора. Привабливість соціального інвестування обумовлена тим, що в перспективі соціальні інвестиції завжди взаємовигідні. Термін «соціальні інвестиції» припускає, що ці вкладення окупаються, що існує якийсь механізм отримання додаткової вигоди.

Враховуючи сучасні тенденції соціалізації економічних відносин, варто відзначити, що вже сьогодні іноді важливо провести грань між класичними та соціальними інвестиціями, адже будь-яка діяльність суб'єктів економічних відносин має бути тільки на користь суспільству, має вирішувати певні соціальні проблеми. Отже інвестиційна діяльність має бути як мінімум безпечною та нешкідливою, у іншому випадку суб'єкт інвестиційної діяльності може просто втратити вкладені ресурси з причини несприйняття соціумом його діяльності. Причому така закономірність простежується незалежно від того хто є суб'єктом інвестування: будь то фізична особа, підприємство, неприбуткова організація чи держава. Яскравим прикладом такого протесту є різні акції населення проти

будівництва виробничих комплексів з шкідливим для мешканців регіону і навколишнього середовища технологічним циклом виробництва.

Для більш ґрунтовного аналізу категорії «соціальні інвестиції» пропонуємо розглянути класифікацію їх різновидів, представлену у табл. 1.

Більшість класифікаційних груп соціальних інвестицій не потребує особливих пояснень, але що до другої хотілося б відзначити, що перелік можливих цілей соціального інвестування може бути значно розширений, все залежить від обставин та суб'єкта інвестиційної діяльності. Так само можна сказати і про останню групу класифікації, адже окрім соціального можна передбачати отримання економічного або будь-якого іншого виду ефекту.

У рамках даного дослідження нашу увагу буде приділено соціальному інвестуванню на мікрорівні, тобто на рівні підприємств, адже саме підприємство виступає основним суб'єктом економічних відносин в суспільстві. Поняття «соціальне інвестування» на цьому рівні було сформоване відносно недавно, десь біля 40 років тому [4]. До цього періоду існували стандарти в різних сферах корпоративного управління, що стосуються взаємовідносин з робітниками, корпоративної етики, підходів до охорони навколишнього середовища. У той же час у сфері соціальної політики компаній стандарти та правила були відсутні.

В українських умовах термін «соціальні інвестиції» можна застосовувати до будь-якої довгострокової соціально значущої діяльності підприємства [2, с. 202]. На відміну від інвестицій у виробничу діяльність або проведення маркетингових досліджень, що безпосередньо позначаються на бізнес-процесах, соціальні інвестиції припускають складніші і непрямі механізми повернення вкладених коштів. Але зрештою соціальні інвестиції позначаються саме на виробництві товарів і послуг, їх просуванні і продажах, залученні капіталу.



Класифікація соціальних інвестицій

Класифікаційна ознака	Види інвестицій
1	2
1. За суб'єктом інвестиційної діяльності:	- особисті; - інвестиції домашніх домогосподарств; - інвестиції суб'єктів підприємницької діяльності; - внески неприбуткових організацій; - асигнування з місцевого бюджету; - асигнування з державного бюджету.
2. За метою:	- інвестиції для підвищення ефективності праці; - для збереження ринкової позиції; - антизатратні; - дохідні.
3. За характером реалізації	- вимушені; - добровільні.
4. За об'єктами вкладень:	- матеріальні; - фінансові; - нематеріальні.
5. За об'єктами інвестування	- інвестиції у об'єкти соціального середовища; - виробничі інвестиції соціальної спрямованості; - інвестиції у ноо- та креатосферу; - інвестиції у людський капітал.
6. За характером участі в інвестуванні:	- прями; - непрямі.
7. За регіональною ознакою:	- внутрішні; - зовнішні.
8. За рівнем реалізації	- макрорівень (державні, міждержавні); - мезорівень (регіональні); - макрорівень (окремі суб'єкти господарювання).
9. За державною приналежністю суб'єктів інвестування:	- державні; - іноземні.
10. За періодом інвестування:	- короткострокові; - середньострокові; - довгострокові.
11. За взаємозв'язком між вкладенням ресурсів та отриманням соціально-економічного ефекту:	- послідовні; - паралельні; - інтервальні.
12. За сумісністю здійснення:	- незалежні; - взаємозалежні; - взаємовиключні.
13. За очікуваним результатом:	- інвестиції з прямим соціальним ефектом; - інвестиції з розсіяним соціальним ефектом; - інвестиції з непрямим соціальним ефектом; - інвестиції з опосередкованим соціальним ефектом.

Джерело: [1, с. 147; 3, с.24], доопрацьовано авторами

Соціальні інвестиції на рівні підприємства можна класифікувати на зовнішні і внутрішні (рис. 1). Специфічною групою інвестицій, які притаманні як для внутрішнього так і для зовнішнього середовища, є інвестиції у добросовісну ділову практику. Фактично мова йде про дотри-

мання всіх правил і норм (у тому числі і соціальних) щодо здійснення основної діяльності підприємства, безумовно це торкається і персоналу (безпека праці, забезпечення належних умов роботи і т.п.) і зовнішнього оточення (партнерів у контексті виконання умов співпраці, споживачів що-



до якості продукції чи послуг, тощо). Ця група соціальних інвестицій є основоположною, базовою. Без інвестицій у даному напрямку не можна говори про будь-яку соціалізацію відносин між підприємством та всіма зацікавленими сторонами. Факти-

чно без інвестицій у добросовісну ділову практику всі інші різновиди втрачають сенс, адже неможливо, наприклад, інвестувати у розвиток персоналу і водночас порушувати безпеку праці, це суперечить будь яким соціальним нормам.

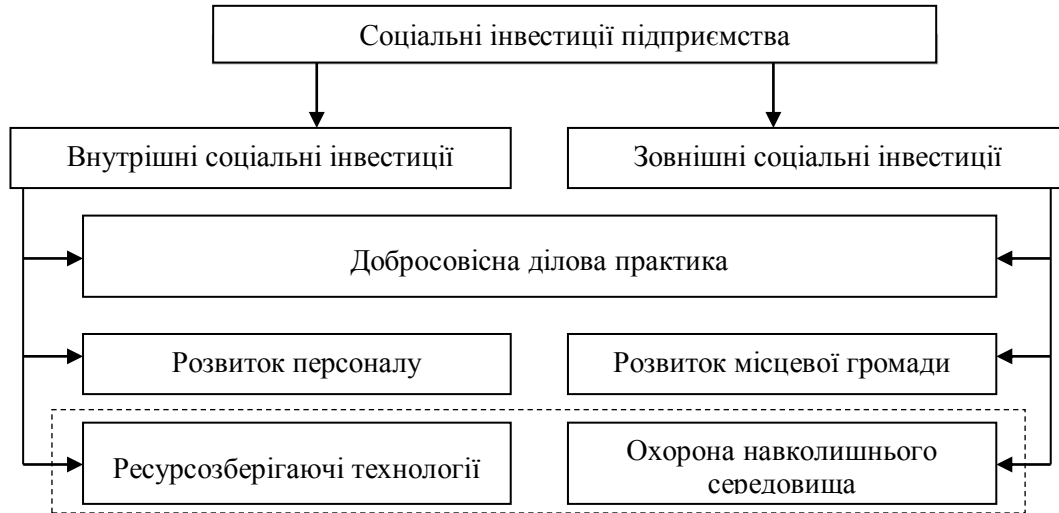


Рис. 1. Різновиди соціальних інвестицій підприємства

Джерело: розроблено авторами

До другої групи внутрішніх соціальних інвестицій входять інвестиції у власний персонал, тобто у людський капітал підприємства.

Інвестиції в людський капітал складаються з витрат на освіту (загальну і спеціальну, формальну і неформальну), охорону здоров'я (профілактику захворювань, медичне обслуговування, дієтичне харчування), поліпшення житлових умов і формування у працівника необхідних ціннісних і етичних норм (наприклад, лояльності своєї компанії). Оскільки ці витрати в майбутньому будуть багато разів компенсовані доходами, їх слід визнати продуктивними, а не споживчими.

Людські ресурси перетворюються на реально діючий людський капітал за умови реалізації закладеного в них потенціалу в результаті діяльності, що мають товарну форму. Людський капітал, як економічна категорія, по багатьом ознакам збігається з активною частиною основного капіталу (машини, устаткування), тобто він морально і фізично зношується, вимагає поточного і капітального ремонтів, модернізації і заміни, переносить на вироб-

ничу продукцію частину своєї вартості [11, с. 5].

Повертаючись до різновидів соціальних інвестицій (рис. 1), треба відзначити, що до групи внутрішніх інвестицій входять інвестиції на ресурсозберігаючі технології, які нададуть можливість зекономити певну кількість обмежених енергетичних чи матеріальних ресурсів нашої планети. Даний вид соціальних інвестицій реалізується безпосередньо на підприємстві, але опосередкований ефект отримує навколишнє середовище, тому фактично даний різновид внутрішніх соціальних інвестицій може бути частиною зовнішніх соціальних інвестицій у охорону навколишнього середовища.

До другої групи зовнішніх соціальних інвестицій належать інвестиції у розвиток місцевих громад, а саме: розвиток монопрофільних населених пунктів; розвиток інфраструктури населених пунктів; підтримка культури та спорту; розвиток освіти, науки та інновацій; збереження національно-культурної самобутності населення, що проживає в місцевих спільнотах; розвиток місцевого самоврядування; бла-





годійна допомога вразливим верствам населення і т. інш.

Остання група зовнішніх соціальних інвестицій – це охорона природного середовища. Ця група зовнішніх соціальних інвестицій дуже пов'язана з інвестуванням у ресурсозберігаючі технології, тому на рис. 1 вони поєднані пунктиром. Фактично соціальні інвестиції у ресурсозберігаючі технології є часткою соціальних інвестицій у охорону навколишнього середовища.

Взагалі екологічні цілі та заходи для їх досягнення кожне підприємство має обирати самостійно (звичайно це не стосується компаній, діяльність яких у даній сфері урегульована на законодавчому рівні), це залежить від багатьох факторів.

Основними цілями екологічної політики підприємства можуть бути: впровадження передових наукових розробок з метою підвищення рівня використання сировинних ресурсів при максимально можливому випуску продукції; дотримання пріоритетності заходів щодо попередження впливу на навколишнє середовище, персонал і населення перед заходами з ліквідації наслідків такого впливу; скорочення викидів і скидів забруднюючих речовин, зниження обсягів розміщення відходів; збільшення обсягів виробництва за рахунок впровадження нових екологічно безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, устаткування, матеріалів; використання сучасних інформаційних технологій та методів проведення екологічного моніторингу задля вчасного діагностування екологічних проблем та корегування діяльності підприємства.

Набутий досвід свідчить про те, що компанії, які реалізують соціальні інвестиції у сфері екології, отримують цілий ряд конкурентних переваг: підвищується їх продуктивність та ефективність, знижується споживання ресурсів, спрощується вихід на нові так звані «екологічно чутливі» ринки збуту, покращуються фінансові показники, розширюється клієнтська база та зміцнюється прихильність до бренду, покращується імідж, підвищуються інвестиційні та кредитні рейтинги, здешевлюється вартість позикового капіталу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновки, що соціальні інвестиції слід розглядати як вкладення будь яких ресурсів в об'єкти соціально-економічної сфери з метою покращення якості життя соціуму або окремих його представників. Роль соціальних інвестицій у соціалізації економічних відносин між суб'єктами господарювання проявляється у їх двоякій природі: з одного боку – це інструмент задоволення потреб суспільства та вирішення соціальних проблем, з іншого – це інструмент стійкого розвитку та вирішення проблем корпоративного сектору що сприяє гармонізації їх відносин та зміщенню фокусу на соціальні аспекти економічної діяльності. Саме така особливість соціальних інвестицій призводить до того, що вони на сьогоднішній день практично витісняють звичайну інвестиційну діяльність підприємства у її класичному розумінні.

Література

1. Яневич Н. Я. Соціальні інвестиції: сутність і класифікація / Н. Я. Яневич // Вісник Національного університету «Львівська політехніка» - 2010. - № 690 «Логістика» - С. 144-149.
2. Бондаренко А. В. Соціальне інвестування як фактор забезпечення соціально-економічного розвитку держави / А. В. Бондаренко, Л. О. Омелянович // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури. – 2009. – Вип. 5(79). – С. 201–203.
3. Нестерова Н. С. Теоретичні аспекти соціальних інвестицій в Україні / Н. С. Нестерова // Зб. наук. праць Національного університету державної податкової служби України. – 2010. - № 2. – С. 147-155.
4. Краплич Р. Розвиток локальних ресурсів або вступ до соціального інвестування: Посібник для бізнес-структур та неприбуткових організацій / [О. Молявчик, І. Ващук, С. Пінчук та ін.]; за ред. Л. Марчук. – Рівне: Фондація імені князів-благодійників Острозьких, 2003. – 128 с.

5. Шibaева Н. А. Методы оценки эффективности социальных инвестиций / Н. А. Шibaева // Проблемы управления. – 2008. - №3 – С. 64-68.

6. Винников В. С. Управление социальным инвестированием в корпорациях: теоретико-методологический аспект: дис. на соискание степени канд. эконом. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народными хозяйством» / В. С. Винников. – М., 2007. – 188 с.

7. Хараева М. С. Основные направления повышения эффективности социальных инвестиций: автореф. дис. на соискание степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народными хозяйством» / М. С. Хараева – М., 2009. – 25 с.

8. Хараева М. С. Сущность социальных инвестиций как экономической категории [Электронный ресурс] / М. С. Ха-

раева // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов – Режим доступа: <http://jurnal.org/articles/2009/ekon28.html>

9. Лавров В., Кричевский Н. Что такое социальные инвестиции? [Электронный ресурс] / В. Лавров, Н. Кричевский // Агентство политических новостей. -2006. – 10 июля. – Режим доступа: <http://www.apn.ru/publications/article1776.htm>

10. Верёвочкина А. А. Социальное инвестирование в системе корпоративной ответственности бизнеса: автореф. дис. на соискание степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.01 – экономическая теория (общая экономическая теория) – М., 2011. – 23 с.

11. Зуев А. Интеллектуальный капитал / А. Зуев, Л. Мясникова // Риск – Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция (Москва).– 2002. – № 4. – С. 4–13.

Зеленко Е. А., Наталенко М. А.

Роль социальных инвестиций в социализации экономических отношений между субъектами хозяйствования и обществом

В статье проанализированы разные подходы и раскрыта сущность понятия "социальные инвестиции"; рассмотрено отличие этой экономической категории от классических инвестиций, представлены общая классификация социальных инвестиций, а также разновидности социальных инвестиций на предприятии; кроме того, определена их роль в социализации экономических отношений между субъектами хозяйствования и обществом, то есть в приведении деятельности бизнеса к соответствующим правилам и социальным нормам поведения, которые закрепились в обществе.

Ключевые слова: социальные инвестиции, благосостояние населения населения, человеческий капитал, социальное развитие, качество жизни.

Zelenko O., Natalenko M.

The role of social investment in the socialization of the economic relations between economic entities and the public

In the article different approaches are analysed and the essence of concept "social investments" is exposed; the difference its economical categorie from classic investments is considered; general classification of social investment and also varieties of social investments on an enterprise are presented; in addition, their role in socialization of economical relations between business entity and societyis, id est in bringing of bisuness activity to the certaine rules and social standards of behavior, which were fixed in society, is defined.

Keywords: social investments, welfare of population, human capital, social development, quality of life.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.
e-mail: info@taxation.lg.ua

*Стаття подана
11.07.2012 р.*



ПАРАМЕТРИЗАЦІЯ ЧИННИКІВ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ В УМОВАХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СТРАТИФІКАЦІЇ СУСПІЛЬСТВА

Показано, що динаміка споживчого попиту, що відображає зрушення у структурі роздрібно торгівлі в Україні, залежить від тих змін, що відбуваються в соціально-економічній стратифікації суспільства. Розвиток роздрібно торгівлі, зміна її структури, започаткування та розвиток нових форм торгівельної діяльності не можливі без максимально повного врахування соціально-економічної структури споживчого попиту. Розглянуто питання параметризації чинників споживчого попиту в умовах соціально-економічної стратифікації суспільства для формування показників комерційної пропозиції.

Ключові слова: споживчий попит, чинники попиту, соціально-економічна стратифікація суспільства, параметризація моделі споживчого попиту, параметри комерційної пропозиції.

Постановка проблеми. Аналіз динаміки споживчого попиту, яку відображають зрушення у структурі роздрібно торгівлі в Україні, демонструє що розвиток роздрібно торгівлі, зміна її структури, започаткування та розвиток нових форм торгівельної діяльності не можливі без максимально повного врахування тих змін, що відбуваються в соціально-економічній стратифікації суспільства. Процес перетворення комерційної діяльності в Україні під впливом зрушень у структурі споживчого попиту характеризується наступними ознаками:

по-перше, основний напрямок перетворень відбувається під впливом щорічного зростання обсягів роздрібно товарообороту, який за останні 10 років збільшився майже у 10 разів;

по-друге, процес розвитку українського роздрібно ринку здійснюється на основі вітчизняного бізнесу одночасно із широким використанням світового досвіду розвитку торгівлі та входженням до України відомих світових торгівельних фірм;

по-третє, невизначеність багатьох виявів швидко змінюваної соціально-економічної структури споживчого попиту та відсутність дійсних механізмів їх урахування не надають можливостей при здійсненні комерційних пропозицій робити обґрунтований вибір методів сучасної торгівлі, що створює свій неповторний шлях розвитку комерційної діяльності в Україні.

У передкризовий період намітилися наступні явні тенденції в розвитку торгівельної сфери в Україні під впливом зру-

шень у соціально-економічній структурі споживання.

1. Відбувалося поступове підвищення концентрації у комерційній сфері, що відображає тенденція зниження загальної кількості торгівельних підприємств при збільшенні середнього обсягу товарообороту одним підприємством [1].

2. Внаслідок відзначеного процесу започаткувався та набув серйозного прогресу розвиток роздрібних торгівельних мереж у напрямку скорочення кількості «унітарних» підприємств та збільшення форматів торгівельних об'єктів із найбільш широким асортиментом, таких як ТОВ «Метро кеш енд керрі Україна», компанія «Білла Україна», ЗАТ «Фуршет» та ін. [2].

3. Динаміка товарообігу по регіонах України перед кризою свідчить про його нерівномірність, демонструючи найбільший роздрібний товарообіг м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях при найменших показниках у Тернопільській, Чернівецькій та Сумській областях [3].

У даний час розвиток торгівельної сфери в Україні відчуває на себе сильний вплив світової фінансово-економічної кризи, під тиском якої не тільки розмилися певні тенденції розвитку комерційної діяльності, але й створилися нові умови для пошуку комерційними підприємствами ефективних напрямів перетворення своєї діяльності. Практично у даний час перед комерційними підприємствами знов постають важкі питання вибору форм і мето-



дів своєї діяльності в умовах, коли соціально-економічна структура споживчого попиту населення в Україні знов змінилася, при чому у невідомих напрямках. Фахівці визнають, що у період подолання кризи в структурі споживчого попиту відбулися зрушення, які у значній мірі перекроїли надбання раніше сподівання з боку торговельних підприємств у правильності вибору й поступового просування в сферу торгівлі світового досвіду у чистому вигляді. Оновлені умови життя людей, зрушення у соціально-економічній стратифікації суспільства здійснюються під впливом низки чинників, сила яких проявилася у період кризи і поступового виходу з неї. Це:

зниження життєвих стандартів через зменшення курсу національної валюти, підвищення цін на споживчі товари у результаті інфляції;

скорочення споживчого кредитування;

подорожчання товарів довготривалого використання, таких як автомобілі, через підвищення ввізних мит;

збільшення рівня безробіття;

погіршення через більш жорсткі регламенти нового податкового кодексу умов діяльності малого бізнесу, суб'єкти якого складають значну частину споживачів різних товарів та послуг;

обмеження в сфері прямих грошових виплат широким верствам пенсіонерів та осіб, що отримують різні форми соціальної допомоги тощо.

Внаслідок таких змін у поточному 2012-му році навіть найбільш великі і успішні торговельні брендові фірми постають перед неясністю визначення стратегії найближчого розвитку. Це обумовлює підвищення актуальності наукових досліджень зрушень соціально-економічної структури споживчого попиту для їх врахування у діяльності комерційних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В основі методології дослідження споживчого попиту лежить базова теорія попиту, на основі якої сформовано поняття закону попиту, відповідно до якого зростання ціни (P) на товар призводить до зниження величини попиту на нього (O) за інших рівних умов [4]. Найбільш очевид-

ним, що пояснює «закон попиту», є те, що здешевлення робить товар доступним для тих категорій покупців, яким він раніше був не доступний з міркувань відсутності необхідної платоспроможності. Подібні зміни в структурі споживання, строго говорячи, виходять за рамки "закону попиту", оскільки розкривають зв'язок динаміки ціни то з кількістю покупців, то з потребою в товарі. Це обумовлює необхідність доповнення загального закону попиту різними доповненнями, що пояснюють особливі "ефекти", які відносяться до дій споживачів, що виникають при зниженні ціни на товар: «ефект зростання вигоди»; «ефект доходу»; «ефект заміщення» [5]. У якості конкретного показника оцінки динаміки попиту на товар залежно від зміни ціни, який убирає в себе дії різних факторів щодо даного товару в даному місці його продажу при соціально-економічній структурі споживачів товару, що склалася, виступає еластичність попиту. Показник еластичності попиту ε , обумовлений як співвідношення приросту обсягів продажів в % і зниження ціни на даний товар в %, розраховується [6]: $\varepsilon = -(p/q)(dq/dp)$, де q – кількість товару; p – ціна товару, dq – зміна (збільшення) кількості попиту на товар при зміні (зменшенні) ціни на нього на рівні dp ; dp – зміна (зменшення) ціни товару, яке приводить до збільшення попиту на нього.

В умовах безперервності споживчого попиту і його забезпечення методологічною основою планування товарообігу є постійна підтримка матеріального балансу товарообігу в закупівельних цінах товарів: $Z_n + NT = O + Z_k$, де Z_n – запаси товарів на початок планового періоду; NT – надходження товарів; O – товарообіг (реалізація); Z_k – запаси товарів на кінець періоду [7]. Роздрібний товарообіг ураховується, прогнозується, аналізується й планується як по загальному обсягу, так і по окремих групах товарів у цінах фактичної реалізації, що включають торговельну націнку, податок на додану вартість, акциз і податок із продажів, за звітний період на основі первинних документів [8]. Таким чином, наявна методологічна база врахування параметрів споживчого попиту в діяльності комерцій-



них підприємств здебільшого базується на класичних уявленнях щодо соціально-економічної структури споживчого попиту й не відображає багатьох нових аспектів, які стають усе важливішими в сучасних умовах, що потребує подалі вивчення проблеми вираховування попиту на діяльність комерційних підприємств.

Метою статті є спроба параметризації чинників споживчого попиту в умовах соціально-економічної стратифікації суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціально-економічна структура споживчого попиту є основним чинником прогнозування та планування товарообігу комерційного підприємства. У функціональній залежності від показників товарообороту знаходяться практично всі основні показники діяльності комерційного підприємства (фрагмент сукупності таких залежностей приведений у табл. 1).

Т а б л и ц я 1

Залежність показників діяльності комерційного підприємства від показників товарообороту

Показник діяльності комерційного підприємства	Розрахункова формула	Складові розрахункових формул
Загальний дохід (товарооборот у роздрібних цінах) – O_p	$O_p = \sum (K_i * C_{pi})$	K_i – кількість проданих товарів i -ї асортиментної позиції; C_{pi} – роздрібна ціна i -го товару
Чистий дохід (товарооборот за вирахуванням платежів с ПДВ) – O	$O = O_p - \text{ПДВ}$	ПДВ – сума платежів з податку на додану вартість
Загальний прибуток (дохід) – P_{zag}	$P_{zag} = O_p - \text{ПДВ} - O_z$	O_z – обсяг товарообороту у закупівельних цінах товарів
Балансовий прибуток – P	$P = P_{zag} - T_B$	T_B – торговельні витрати;
Фонд розвитку підприємства – F_p	$F_p = P - \text{ФМС} - Д - З$	ФМС – фонд матеріального спонукання працівників; Д – виплати дивідендів власникам; З – дисконтні знижки з роздрібних цін
Залишок товарів на кінець періоду у закупівельних цінах – Z_k	$Z_k = Z_n + \text{НТ} - O_z$	Z_n – залишок товарів на начало періоду у закупівельних цінах; НТ – вартість надходження товарів у закупівельних цінах
Середня добова вартість товарів у закупівельних цінах	$Z_d = (Z_n + Z_k) / T_p$	T_p – тривалість календарного періоду у днях
Вартість кредиторських зобов'язань по сплаті за товари у зберіганні – K_p	$K_p = Z_d * T_c$	T_c – середня тривалість циклу підготовки, зберігання та продажу товару у днях
Продуктивність праці – P_p	$P_p = O_p / Ч$	Ч – чисельність працівників
Фондовіддача 1 кв. м торговельної площі $F_{впл}$	$F_{впл} = O_p / \text{Пл}$	Пл – торговельна площа комерційного підприємства
Фондовіддача капіталу $F_{вк}$	$F_{вк} = O_p / K$	К – сумарна оцінка задіяного капіталу
Оборотність (кількість обертів) оборотних активів за рік O_b	$O_b = O_p / O_k$	O_k – середня сума обігових коштів
Тривалість обороту оборотних активів $T_{об}$	$T_{об} = 360 / O_b$	



Складність планування такої діяльності підприємства, яка б забезпечувала позитивне зрушення приведених у таблиці показників визначається тим, що показники діяльності підприємства та структури споживчого попиту взаємодіють між собою як у прямому так і зворотному напрямках. Особливо через те, що самі підприємства в умовах зростання конкуренції самі стають суб'єктами формування споживчого попиту через системи знижок до цін товарів, кредитування, заходи з покращення обслуговування

споживачів тощо. Тільки врахування подвійної ролі підприємства як об'єкта зрушень у структурі споживчого попиту і як суб'єкта, що сам впливає на його структуру, потребує їх такої параметризації, яка б усунула протиріччя у взаємодії показників планування діяльності підприємства. Постановку такої загальної моделі врахування зрушень у соціально-економічній структурі споживчого попиту на діяльність підприємств приведемо на рис. 1.



Рис. 1. Загальна модель взаємодії зрушень у соціально-економічній структурі споживчого попиту (СЕССП) та параметрів комерційної пропозиції:
ЗЗ – зворотний зв'язок; БА – блок аналізу; БУ – блок управління.

Відповідно із запропонованою моделлю визначаються наступні групи параметрів, що враховуються при плануванні комерційної пропозиції:

- 1) екзогенні параметри соціально-економічної структури споживчого попиту (вектор екзогенних параметрів X);
- 2) управлінські параметри комерційної пропозиції, вектор P_d ;
- 3) управлінські параметри торгівельної пропозиції, спрямовані у середовище, вектор $P_{тп}$, як складова частина параметрів діяльності;

4) параметри продажів, вектор Y , як функціонал взаємодії екзогенних параметрів ССП та управлінських параметрів попиту;

5) параметри задоволення попиту Y^* , як чинник зворотного зв'язку, що впливають на формування СЕССП.

Таким чином, система моделей, які б описували вплив зрушень у соціально-економічній структурі споживчого попиту (СЕССП) при формуванні комерційної пропозиції включає:





1) екзогенна модель залежності параметрів СЕССП від параметрів задоволеності споживчого попиту:

$$\underline{X} = f(Y^*); \quad (1)$$

2) управлінська модель встановлення параметрів комерційної пропозиції в залежності від параметрів продажів Y :

$$P_d = f(Y); \quad (2)$$

3) управлінська модель встановлення параметрів торгівельної пропозиції в залежності від параметрів діяльності комерційних підприємств з урахуванням впливу на них параметрів продажів, тобто моделі (2):

$$P_{тп} = f((P_d) f(Y)); \quad (3)$$

4) дослідницька модель залежності параметрів продажів від параметрів соціально-економічної структури споживчого попиту (ССП) та параметрів торгівельної пропозиції:

$$Y = f(\underline{X}, P_{тп}). \quad (4)$$

Екзогенна модель (1) впливу задоволеності споживання на параметри соціально-економічної структури споживчого попиту відображає взаємодію параметрів середовища поза впливу діяльності комерційного підприємства і потребує окремого дослідження поза темою даної роботи.

Управлінські моделі (2) і (3) та дослідницька модель (4) охоплюють взаємодію єдиний комплекс взаємодіючих параметрів, включаючи наявність їх автокореляції, оскільки параметри продажів Y , які виступають у ролі аргументів управлінських моделей встановлення параметрів діяльності підприємства та торгівельної пропозиції, самі є функціями прийнятих управлінських параметрів стосовно торгівельної пропозиції $P_{тп}$.

З формальної точки зору побудова суворої математичної моделі описуваного управлінського процесу неможлива, що потребує перебудову запропонованих моделей за наступним припущенням. Параметри торгівельної пропозиції, які за своєю сутністю є управлінськими, формально визначаються як екзогенні, тобто такі, що формуються нібито середовищем, подібно до параметрів, що відо-

бражають соціально-економічну структуру споживчого попиту. Тоді:

єдиною дослідницькою моделлю є модель (4) залежності продажів від параметрів ССП та торгівельної пропозиції, а саме:

$$Y = f(\underline{X}, P_{тп});$$

єдиною управлінською моделлю є модель встановлення параметрів діяльності підприємства в залежності від екзогенних параметрів продажів та ендогенних параметрів торгівельної пропозиції, що умовно розглядаються як екзогенні, а саме:

$$P_d = f(Y, P_{тп}). \quad (5)$$

Висновки та перспективи подальших досліджень. Запропонована система параметризації впливу зрушень у соціально-економічній структурі споживчого попиту дає змогу зв'язати у єдиній моделі, де комерційна пропозиція на ринку представлена і як об'єкт впливу і як суб'єкт формування споживчого попиту, всі найважливіші показники діяльності комерційних підприємств, а відтак, забезпечити прогнозований розвиток споживання суспільства.

Література

1. В Украине растет потребительский спрос [электронный ресурс] // Новости экономики ; по материалам «ЛІГАБізнесІнформ». – 16.02.2011. – Режим доступа: <http://news.eizvestia.com/news/full/v-ukraine-rastet-potrebitelskij-spro>.
2. Славянский путь в ритейле: миф или выход из кризиса? [электронный ресурс] / Андрей Буточкин. – Trade-Help. – 2009-03-10. – Режим доступа: http://trade-help.com/new/index.php?option=com_content&task=view&id=204&Itemid=24.
3. Державний комітет статистики України. Статистична інформація : [електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь [электронный ресурс] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. — М.: ИНФРА-М, 2006. — Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru/dict/economic>.

5. Фролова Т. А. Микроэкономика : конспект лекций [электронный ресурс] / Т. А. Фролова. — Таганрог: ТРТУ, 2006. — Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m174/>.

6. Экономика. Толковый словарь. — М.: "ИНФРА-М", Издательство "Весь

Мир". Дж. Блэк. Общая редакция: д.э.н. Осадчая И.М. 2000.

7. Экономика и организация деятельности торгового предприятия [Учебник] / Под ред. А. Н. Соломатина — 4.изд., перераб и доп — М.:ИНФРА — М, 2005. — 295 с.

8. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность / Ф. Г. Панкратов. — М.: Дашков и Ко, 2005. — 503 с.

Колосов А. Н., Штапаук Г. П.

Параметризация факторов потребительского спроса в условиях социально-экономической стратификации общества

Показано, что динамика потребительского спроса, которая отражает сдвиги в структуре розничной торговли в Украине, зависит от изменений, происходящих в социально-экономической стратификации общества. Развитие розничной торговли, изменение ее структуры, создание и развитие новых форм торговой деятельности невозможны без более полного учета социально-экономической структуры потребительского спроса. Рассмотрены вопросы параметризации факторов потребительского спроса в условиях социально-экономической стратификации общества для формирования показателей коммерческого предложения.

Ключевые слова: потребительский спрос, факторы спроса, социально-экономическая стратификация общества, параметризация модели потребительского спроса, параметры коммерческого предложения.

Kolosov A., Shtapauk G.

Parameterization of consumer demand factors in the conditions of socio-economic stratification of society

It is shown that the dynamics of consumer demand, which reflects changes in the structure of retail trade in Ukraine is dependent on changes in the socio-economic stratification of society. The development of retail, a change in its structure, the creation and development of new forms of trading activity are not possible without the investigation of socio-economic structure of consumer demand. The problems of parameterization of consumer demand factors in the socio-economic stratification of society to form indicators of the offer are considered.

Keywords: consumer demand, demand factors, socio-economic stratification of society, the parameterization of the model of consumer demand, the parameters of the offer.

Рецензент: Даніч В. М. — д.е.н., професор, декан факультету менеджменту Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: danich@snu.edu.ua

Стаття подана
27.06.2012 р.



НА ШЛЯХУ ДО КОРПОРАТИВНОЇ СТІЙКОСТІ: ДІАЛЕКТИКА КАТЕГОРІЙ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

У статті проаналізовано процес розвитку термінологічного апарату корпоративної соціальної відповідальності та альтернативних тем, що створювалися на шляху еволюції концепції корпоративної стійкості. Визначено причини виникнення категорії корпоративної стійкості та її зв'язок з концепцією сталого розвитку. Проаналізовано обмеження різних підходів до вивчення сфери корпоративної стійкості та проведено компаративний аналіз відповідних категорій. Обґрунтовано доцільність використання поняття корпоративної стійкості щодо опису сучасної соціалізації підприємства.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, корпоративна соціальна сприйнятливність, корпоративна соціальна справедливість, корпоративна соціальна діяльність, корпоративне громадянство, сталий розвиток, корпоративна стійкість.

Постановка проблеми. Виникнення та розвиток глобальних проблем в економічній, соціальній та екологічній сферах стало причиною зростання уваги соціуму до нових шляхів вирішення цих питань, що призвело до розробки та впровадження поняття сталого розвитку в повсякденне життя як глобальних організацій та держав, так і підприємств. Категорія корпоративної соціальної відповідальності з моменту свого народження визивала численні дискусії як щодо своєї сутності, так і стосовно термінологічного апарату, довготривалість цих суперечок пояснювалася, поперше, чисельною кількістю підходів до цієї проблеми, а, по-друге, поступовою еволюцією сутності категорії корпоративної соціальної відповідальності. Створення концепції сталого розвитку та корпоративного громадянства показало, що роль підприємства та його обов'язки в рішенні глобальних проблем знов змінилася. Крім того, багатогранність досліджуваного явища та різноплановість досліджень різних авторів створює необхідність перегляду сучасних термінів та категорій, що використовуються у досліджуваному семантичному полі на предмет відповідності сучасному стану розвитку досліджуваної сфери та сучасного стану наукових уявлень про неї.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Важливу роль в еволюції концепції КСВ зіграли роботи Р. Акермана, Р. Бауера, С. Сеті, Д. Вотави, А. Керолла, В. Фредеріка, Ю. Благова та ін. [1-7, 12]. Дослідженням категорії корпоративної стійко-

сті за її місцем в концепції КСВ займалися Р. Штойер, Дж. Елкінгтон, М. Ван Марревік, Т. Діллік та В. Вайсер [8-10]. Але на сучасному стані немає однозначної трактовки місця категорії корпоративної стійкості в концепції КСВ, що дозволяє продовжувати дослідження в цьому напрямі.

Мета дослідження. Метою дослідження є обґрунтування доцільності використання поняття корпоративної стійкості щодо опису сучасного стану соціалізації підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція категорій соціалізації підприємства мала бурхливий характер: висловлювалися чисельні точки зору, які були як антагоністичними, що призводило до відмовлення від використання деяких точок зору у наступних дослідженнях, так і комплементарними, результатом яких ставали цілісні підходи до соціалізації підприємства. Але і сама соціалізація підприємства змінювалася в залежності від розвитку суспільства, через це з часом один підхід змінював інший, відображаючи нову сторону або проявлення соціалізації. На сучасному етапі розвитку суспільства можна висунути гіпотезу, що корпоративна стійкість, являючись мікроекономічною інтерпретацією стійкого розвитку, найбільш повно і адекватно описує стан досліджуваної сфери і включає в себе усі аспекти попередніх категорій соціалізації підприємства.

Розвиток концепції сталого розвитку став причиною виникнення нового терміну – «корпоративної стійкості», яка яв-



ляє собою свого роду мікроекономічну інтерпретацію концепції сталого розвитку. Дж. Елкінгтон позначив можливі шляхи реалізації нових стратегій ведення бізнесу (win-win-win), які здатні «одночасно приносити вигоду компанії, її споживачам і природному середовищу», тобто відповідати основним принципам концепції сталого розвитку, пізніше ним була введена нова аббревіатура «ЗР» (People, Planet, Profits) [1].

Сучасні дефініції корпоративної стійкості, запропоновані провідними дослідниками, практично не суперечать одна одній, хоча і використовують раніше розроблені елементи концепції КСВ в різній ступені. Так, згідно визначенню Р. Штойєра і його співавторів корпоративна стійкість являє собою «модель управління корпорацією, що охоплює її економічну, соціальну та екологічну діяльність, що розглядаються в короткостроковій і довгостроковій перспективі» [9]. На думку Т. Ділліка та К. Хокертса, «корпоративна стійкість може бути визначена як задоволення потреб прямих і непрямих зацікавлених сторін фірми, не входить в протиріччя з потребами майбутніх поколінь зацікавлених сторін». Згідно розгорнутої дефініції Дж. Елкінгтона, корпоративна стійкість може бути зрозуміла не тільки як «підхід компаній до забезпечення свого довгострокового розвитку», але і як «область теорії і практики, за допомогою яких компанії та інші бізнес-організації працюють над підвищенням життєздатності екосистем ... спільнот ... та економіки» [1].

Шлях до створення категорії корпоративної стійкості був довгим, підходи до соціалізації підприємства змінювалися під впливом часу, описували різні сторони досліджуваної сфери, але не можна говорити про повну адекватність сучасному стану соціалізації підприємств будь-якого окремого підходу.

Ще в 1973 р. відомий дослідник КСВ Д. Вотав зазначав: «Термін корпоративна соціальна відповідальність просто чудовий: він щось означає, але не для всіх одне і те ж. Для когось він виражає ідею правової відповідальності або правових зобов'язань; для інших він означає соціально

відповідальну поведінку в етичному сенсі; для наступної групи йому надається значення «бути відповідальним» в казуальному сенсі; багато хто просто прирівнює його до благодійних внесків; хтось трактує її як громадську свідомість; деякі розглядають його як свого роду фідуціарний обов'язок встановлювати більш високі стандарти поведінки бізнесменів, ніж громадян в цілому» [12].

Незважаючи на багатозначність терміну КСВ, слово «соціальна» передбачає певні обмеження корпоративної відповідальності тільки соціальною сферою, що означає зменшення уваги до екологічної та економічної складових. Корпоративна стійкість, являючись мікроекономічною інтерпретацією стійкого розвитку, включає в себе екологічну, соціальну та економічну складові.

Але вже на початку 1970-х рр. стало очевидно, що концепція КСВ, яка переважно розвивалася в рамках нормативного підходу, дозволяє відповісти на дослідницькі питання: що саме слід розуміти під КСВ і які її джерела, але дає відповіді на питання, як саме корпорація повинна її реалізовувати. В концептуальному плані новий напрямок формувався навколо категорії корпоративної соціальної сприйнятливості, під якою, як правило, розуміється здатність корпорації сприймати громадський вплив [1].

В монографії Р. Акермана та Р. Бауєра критикувався термін «соціальна відповідальність», тому що він визиває асоціації з зобов'язаннями та акцентується не на діяльності, а на мотивації.

В. Фредерік розглядав сприйнятливості в якості другої стадії розвитку концепції КСВ. Трактуючи корпоративну соціальну сприйнятливості як здібність, якою володіє корпорація, В. Фредерік уточнив, що в її фокусі знаходяться не потенційні можливості, а конкретні дії. Отже, сама ідея корпоративної соціальної сприйнятливості є управлінською за своїм характером і підходам, а її захисники приділяють основну увагу менеджменту відносин компаній із суспільством [6].

Корпоративна стійкість акцентує увагу не на можливості стійкого розвитку





підприємства, а на фактичних заходах, які підприємство втілює в життя, більш того, рівень корпоративної стійкості підприємства в сучасних умовах показує саме здатність підприємства реагувати на вимоги суспільства щодо втілення принципів стійкого розвитку; все це дозволяє стверджувати, що корпоративна стійкість відображає основні аспекти категорії корпоративної сприйнятливості.

Розвиток концепції КСВ В. Фредерік логічно продовжив в концепції «корпоративної соціальної справедливості», трактованої як «вбудовування поняття моральної коректності в дії і політику» корпорації. Критерієм «моральної коректності» виступає вже не загальна ідея відповідальності, а її відображення в етичній культурі конкретного суспільства, що сповідає «християнський, марксистський або гуманістичний» погляд на бізнес [7].

Корпоративно стійкому підприємству притаманний розвиток, який «відповідає потребам нинішнього покоління, не входячи в протиріччя з потребами і прагненнями поколінь майбутнього», етична культура конкретного суспільства безпосередньо відноситься до потреб будь-яких поколінь, так як культурні обмеження заважають розвитку суспільства не менш за матеріальні.

Логічним продовженням розвитку соціалізації підприємства з теоретичного поля в бік практичного використання стала концепція корпоративної соціальної діяльності (КСД), комплексну модель якої було розроблено С. Сеті в 1975 році. Не пропонуючи теоретичного обґрунтування нової концепції, автор спробував пов'язати проблему змісту КСВ з особливостями її реалізації. Корпоративна соціальна діяльність інтерпретувалася ним через категорію «корпоративної поведінки», яка розуміється як феномен адаптації компанії до навколишнього середовища з метою суспільної легітимізації. Схема С. Сеті включала три рівні адаптації до «конкретних умов». Перший рівень «соціальних зобов'язань» мав на увазі корпоративну поведінку, що відповідає лише вимогам ринкових сил і правовим обмеженням. Відповідність економічному та правовому критеріям виступа-

ло необхідною, але недостатньою умовою корпоративної легітимності. Другий рівень «соціальної відповідальності» мав на увазі корпоративну поведінку, відповідну «превалюючим соціальним нормам, цінностям і очікуванням». Третій рівень «соціальної сприйнятливості» означав корпоративну поведінку, яка не є простою реакцією на суспільний тиск, а продиктована розумінням довгострокової ролі компанії в соціальній системі, що динамічно змінюється. На даному рівні корпорація повинна діяти з випередженням, намагаючись попередити можливі зміни та виклики [8].

Корпоративна стійкість включає в себе усі три рівні адаптації до конкретних умов, тобто корпоративної поведінки: корпоративна стійкість передбачає відповідність діяльності підприємства ринковим силам та правовим обмеженням; відповідність превалюючим соціальним нормам описує категорія корпоративної соціальної справедливості, яку можна замінити корпоративною стійкістю; відповідність принципам сталого розвитку передбачає розуміння довгострокової ролі компанії в соціальній системі, що динамічно змінюється. Більш того, рівень корпоративної стійкості показує наскільки повно підприємство адаптується к сучасним вимогам суспільства.

Подальший розвиток суспільства та виникнення нових економічних, соціальних та екологічних проблем став причиною змін, як у термінології, так і в суттєвих властивостях явища КСВ. Дж. Лонгдон та Д. Вуд зазначають, що поняття корпоративного громадянства виникло з метою зміни термінології КСВ та «за цим лінгвістичним переходом ховається глибока зміна в нормативному трактуванні того, як компанія повинна діяти, проявляючи повагу до своїх зацікавлених сторін» [1]. В рамках концепції громадянства бізнесу компанія несе соціальну відповідальність не тільки тому, що бізнес було створено суспільством, а через виконання функцій громадянина. При цьому компанія має деякий набір громадянських прав та обов'язків та виступає в новій інституціональній ролі, доповнюючи і навіть заміщуючи державу у виконанні її фундаментальної соціальної

функції. Причиною створення категорії корпоративної стійкості як мікроекономічної інтерпретації сталого розвитку стала неспроможність існуючих інститутів вирішити глобальні проблеми.

Після створення нової категорії корпоративної стійкості було проведено ряд спроб побудувати єдину теоретичну модель, що включає в себе все різноманіття елементів концепції КСВ, які не діалектично змінюють один одного, а співіснують у часі і просторі. Так, голландський дослідник М. Ван Марревік в цілому погоджується з тим, що корпоративна стійкість і КСВ можуть трактуватися як однорівневі концепції, «пов'язані з діяльністю компанії» [10]. У той же час він пропонує провести розмежування між корпоративною соціальною відповідальністю, що асоціюється з громадськими проблемами, що стосуються організації, і корпоративної стійкості, що асоціюється з агентською проблемою. Подібне трактування видається не зовсім коректним. З одного боку, автор ототожнює обидві розглянуті концепції з корпоративною соціальною діяльністю, з іншого боку - розриває цю діяльність на дискретні складові, не тільки відтворюючи подолану в науковій літературі протиставлення бізнесу та суспільства, а й суперечачи самій ідеї корпоративної стійкості як орієнтованої на досягнення збалансованого потрійного підсумку всієї діяльності компанії.

Більш коректною представляється трактування корпоративної стійкості як самостійної альтернативної теми, в нових умовах відтворюючої парадигмальну логіку «принципи – процеси – результати». Лежать в її основі моральні принципи детермінуються ідеєю сталого розвитку, відображеної в очікуваннях зацікавлених сторін (справжніх і майбутніх); реалізація цих принципів у конкретних процесах відображає специфіку даної компанії; оцінка результатів здійснюється на основі моделі потрійного підсумку.

Отже, можна стверджувати, що термін «корпоративна стійкість» найбільш повно відображає процеси ведення відповідального бізнесу та підвищення свідомості суспільства в цілому (табл. 1).

Для виявлення сучасних тенденцій розвитку концепції КСВ було проведено дослідження «Нова ера сталого розвитку», в ході якого було опитано тисячу перших осіб компаній з усього світу. Аналізуючи резуль-

тати цього опитування, експерти насамперед відзначають такий тренд: на зміну корпоративної соціальної відповідальності приходить поняття «сталий розвиток». І це не формальна заміна одного терміна іншим, те, що поняття сталий розвиток «виринуло» як заміник КСВ - це показник того, що відбувається «шифт свідомості». Тобто, світу стало зрозуміло, що бізнес не може бути дійсно соціально відповідальним, якщо немає громадянського суспільства, яке цього вимагає, покупця, який цього потребує, і урядових структур, які допомагають бізнесу реалізувати себе в цій сфері [4]. Так як термін сталий розвиток відноситься до розвитку держав та людства в цілому, більш адекватним є використання терміну корпоративна стійкість, який по суті є мікроекономічним аналогом терміну сталий розвиток.

В. Вайсер в своїй книзі «Вік відповідальності» пропонує без зміни звичної аббревіатури КСВ, змінити поняття «корпоративна соціальна відповідальність» на «корпоративна стійкість і відповідальність» («Corporate Sustainability and Responsibility»), при чому, стійкість і відповідальність можна розглядати як різні, але взаємодоповнюючі елементи корпоративної соціальної відповідальності. Таким чином, стійкість можна розглядати як кінцеву мету - проблеми, бачення, стратегія і цілі, тобто те, до чого ми прагнемо - в той час як відповідальність являє собою процес - наші рішення, управління і дії, тобто, засоби досягнення мети [11].

Але термін корпоративна відповідальність (corporate responsibility – CR) включає в себе відповідальність трьох видів – економічну, соціальну і екологічну, - відповідно трьом підставам корпоративної стійкості. Тим самим, корпоративна відповідальність, яка розуміється як принципи, стає першим елементом парадигмальної логіки «принципи – процеси – результати», що розгортається в рамках концепції корпоративної стійкості як повноцінної альтернативної теми [1]. Отже, корпоративна стійкість є більш широкою категорією і включає в себе корпоративну відповідальність, через це можна стверджувати, що використання терміну корпоративна стійкість і відповідальність є недоцільним, його можна замінити терміном корпоративна стійкість без втрати істотного змісту категорії.



Компаративний аналіз категорії корпоративної стійкості та попередніх концепцій

Термін	Особливості/обмеження	Переваги концепції корпоративної стійкості
Корпоративна соціальна відповідальність	Слово «соціальна» передбачає обмеження відповідальності колом проблем, які стосуються тільки суспільства, але термін КСВ має більш широке трактування, чим визиває деяку невідповідність терміну та його сутності. Слово «відповідальність», визиває асоціації з зобов'язаннями та акцентується не на діяльності, а на мотивації (Р. Акерман та Р. Бауер [5]).	Корпоративна стійкість, являючись мікроекономічною інтерпретацією стійкого розвитку, включає в себе екологічну, соціальну та економічну складові. Корпоративна стійкість відображає фактичний вклад підприємства в реалізацію принципів стійкого розвитку.
Корпоративна соціальна сприйнятливість	Здатність корпорації сприймати громадський вплив, в фокусі цієї концепції знаходяться не потенційні можливості, а конкретні дії (В. Фредерік [6]).	Рівень корпоративної стійкості підприємства в сучасних умовах показує саме здатність підприємства реагувати на вимоги суспільства щодо втілення принципів стійкого розвитку.
Корпоративна соціальна справедливість	Вбудовування поняття моральної коректності в дії і політику корпорації Критерієм «моральної коректності» виступає вже не загальна ідея відповідальності, а її відображення в етичній культурі конкретного суспільства (В. Фредерік [7]).	Корпоративно стійкому підприємству притаманний розвиток, який «відповідає потребам нинішнього покоління, не входячи в протиріччя з потребами і прагненнями поколінь майбутнього», що являється морально коректним.
Корпоративна соціальна діяльність / корпоративна поведінка	Феномен адаптації компанії до навколишнього середовища з метою суспільної легітимізації. Адаптація - не тільки реакція на суспільний тиск, вона продиктована розумінням довгострокової ролі компанії в соціальній системі, що динамічно змінюється (С. Сеті [8]).	В сучасному суспільстві, особливо в розвинутих країнах, підвищуються вимоги суспільства щодо мінімального рівня корпоративної стійкості підприємства, отже, підвищуючи рівень корпоративної стійкості, підприємство адаптується до вимог суспільства з метою суспільної легітимізації своєї діяльності.
Корпоративне громадянство	В рамках концепції громадянства бізнесу компанія несе соціальну відповідальність не тільки тому, що бізнес було створено суспільством, а через виконання функцій громадянина. При цьому компанія має деякий набір громадянських прав та обов'язків, доповнюючи і навіть заміщуючи державу у виконанні її фундаментальної соціальної функції (Дж. Лонгедон та Д. Вуд).	Виникнення «Звіту Брундланд» і, як наслідок, категорії корпоративної стійкості, є результатом неспроможності існуючих інститутів вирішити наявні проблеми в соціумі, екології та економіці та необхідності нових джерел вирішення глобальних проблем.
Корпоративна стійкість та відповідальність	Стійкість і відповідальність можна розглядати як різні, але взаємодоповнюючі елементи корпоративної соціальної відповідальності. Стійкість – кінцева мета, а саме: проблеми, бачення, стратегія і цілі, а відповідальність являє собою процес: рішення, управління і дії, тобто, засоби досягнення мети (В. Вайсер [11]).	Корпоративна відповідальність, яка розуміється як принципи, стає першим елементом парадигмальної логіки «принципи – процеси – результати», що розгортається в рамках концепції корпоративної стійкості [1], тобто, концепція корпоративної стійкості включає в себе корпоративну відповідальність.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На даному етапі еволюції соціалізації підприємства визначальну роль відіграє категорія сталого розвитку, яку було запропоновано у доповіді «Наше спільне майбутнє» Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку. Категорія кор-

поративної стійкості, являючись мікроекономічною інтерпретацією сталого розвитку, характеризує сучасний стан соціалізації підприємства. Компаративний аналіз категорії корпоративної стійкості та попередніх концепцій дав можливість стверджувати про доцільність використання поняття корпора-



тивної стійкості як найбільш повно та адекватно характеризує сучасний стан соціалізації підприємства.

Література

1. Благоев Ю. Е. Корпоративная социальная ответственность: эволюция концепции / Ю.Е. Благоев – М.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.

2. Корпоративні: управління та культура : [монографія] / А. Е.Воронкова, М. М. Баб'як, Є. Н. Коренєв, І. В. Мажура. – Дрогобич : Ви-мір, 2006. – 376 с.

3. Евтеев. С.А. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР) / С.А. Евтеев., Р.А. Перелет, – М. : Прогресс, 1989. – 376 с.

4. Устойчивое развитие вместо КСО [Электронный ресурс] / Е. Гладских, — Режим доступа: <http://delo.ua/business/ustojchivoe-razvitiie>

5. Ackerman R. W. How companies respond to social demands / R. W. Ackerman // Harvard Business Review. — 1973. — №4. – P. 88-98.

6. Frederick W. C. From CSR-1 to CSR-2: the maturing of business-and-society thought / W.

C. Frederick // Business and Society. — 1994. — № 2. – P. 150-164.

7. Frederick W. C. Toward CSR-3: why ethical analysis is indispensable and unavoidable in corporate affairs / W. C. Frederick // California Management Review. — 1986. — №2. – P. 126-141.

8. Sethi S. P. Dimensions of corporate social performance: an analytical framework / S. P. Sethi // California Management Review. — 1975. — №3 – P. 58-64.

9. Steurer R. Corporations, stakeholders and sustainable development I: a theoretical exploration of business-society relations / R. Steurer // Journal of Business Ethics. — 2005. — № 3. – P. 263-281.

10. Van Marrewijk M. Concepts and definitions of CSR and corporate sustainability: between agency and communion / M. Van Marrewijk // Journal of Business Ethics. — 2003. — № 2/3. – P. 95-105.

11. Visser W. the Age of Responsibility: CSR 2.0 and the new DNA of Business / W. Visser – New York: Wiley, 2011. – 408 с.

12. Votaw D. Genius becomes rare: a comment on the doctrine of social responsibility. Part. DL / D. Votav // California Management Review. — 1973. — №3. — P. 5-19.

Коренев Э. Н., Бандылко А. С.

На пути к корпоративной устойчивости: диалектика категорий социализации предприятия

В статье проанализирован процесс развития терминологического аппарата корпоративной социальной ответственности и альтернативных тем, которые создавались на пути эволюции концепции корпоративной устойчивости. Определены причины возникновения категории корпоративной устойчивости и ее связь с концепцией устойчивого развития. Проанализированы ограничения различных подходов к изучению сферы корпоративной устойчивости и проведен компаративный анализ соответствующих категорий. Обоснована целесообразность использования понятия корпоративной устойчивости для описания современной социализации предприятия.

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, корпоративная социальная восприимчивость, корпоративная социальная справедливость, корпоративная социальная деятельность, корпоративное гражданство, устойчивое развитие, корпоративная устойчивость.

Korenev E., Bandulko A.

On the way to corporate sustainability: the dialectic of socialization of enterprise categories

The development of corporate social responsibility's terminology and alternative topics which were created on the way of corporate sustainability's evolution were analyzed. The causes of the category of corporate sustainability and its relationship to the concept of sustainable development were determined. The limitations of various approaches to the study of the scope of corporate sustainability were analyzed and comparative analysis of the relevant categories was conducted. The expediency of using the concept of corporate sustainability for the description of the modern socialization of enterprise was substantiated.

Keywords: corporate social responsibility, corporate social sensitivity, corporate social justice, corporate social activity, corporate citizenship, sustainable development, corporate sustainability.

Рецензент: Воронкова А. Е. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.

e-mail: mved@ec.snu.edu.ua

Стаття подана 10.07.2012 р.



СОЦІАЛЬНЕ ВІДТОРГНЕННЯ: НАПРЯМИ ПРОЯВУ В УКРАЇНИ

У статті проаналізовано тенденції соціального відторгнення вітчизняного суспільства. Визначено напрями наочного прояву соціального відторгнення в Україні. Обґрунтовано, що внаслідок проявів соціального відторгнення суспільні групи не мають можливості повною мірою скористатися правами на освіту та охорону здоров'я, зайнятість та належний рівень життя, задоволення культурних, релігійних, соціальних потреб. З'ясовано діалектику категорій «соціальне відторгнення», «соціальне залучення». Проаналізовано стан соціального середовища в Україні та концепції щодо залучення населення до соціальної активності.

Ключові слова: соціальне відторгнення, соціальне залучення, людський розвиток, соціальна сприйнятливність, сталий розвиток.

Постановка проблеми. Безумовно, кожна людина лишається членом соціуму, але наразі в Україні назріває тенденція гострого соціального відторгнення, соціальної пасивності населення. Відображається це у низькому рівні життя, обмеженому доступі до якісної освіти, особливо вищої, неможливості отримати необхідні медичні послуги, недостатності доходів, поганих житлових умовах, низькому статусі на ринку праці й відсутності перспектив тощо.

У Конституції України зазначено, що кожна людина має право на вільний розвиток своєї особистості, права та свободи людини не можуть бути скасовані чи обмежені [1, ст. 22, 23]. Громадяни мають рівні конституційні права та свободи та є рівними перед законом. Крім того зазначено, що не може бути привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, статі, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними чи іншими ознаками [1, ст. 35]. Ці положення відповідають європейському законодавству. Кожному гарантується свобода пересування, свобода слова, світогляду та віросповідання, об'єднання у політичні партії та громадські організації, право на працю, на підприємницьку діяльність, на соціальний захист, на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, на охорону здоров'я, медичну допомогу та медичне страхування, безпечне для життя і здоров'я довкілля, на освіту тощо [1, ст. 21-68].

Реалізація цих прав забезпечується шляхом прийняття та виконання відповідних законів та підзаконних актів, зокрема

Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» [2], «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» [3], «Про оплату праці» [4], «Про освіту» [5] тощо враховують основні принципи та основи соціального залучення.

У 2001 році було затверджено Стратегію подолання бідності, розраховану на термін до 2010 року включно [6]. Наразі розробляється Програма подолання бідності до 2015 року. Діють різноманітні програми, спрямовані на уникнення та подолання соціального відторгнення окремих категорій населення. Однак реалізація прийнятих програм з одного боку залежить від усвідомлення владою важливості цих проблем та від фінансових можливостей державного бюджету – з іншого.

Сучасній системі соціального захисту в Україні притаманні ті самі вади, що і іншим системам у багатьох країнах з перехідною економікою. Держава не забезпечує належний рівень допомоги найбільш вразливим та нужденним групам населення; разом з тим, програми соціального захисту охоплюють надто широке коло громадян, що виходить далеко за межі фінансових можливостей держави. Безпосередні соціальні виплати (у випадку страхових подій чи у формі соціальної допомоги) дуже низькі та не запобігають бідності. Неприпустимо високе співвідношення між різноманітними трансфертними виплатами та заробітною платою не стимулює населення активно брати участь в економічній діяльності. Політична нестабільність та непослідовність політичних рішень ускла-



днююють процеси модернізації системи соціального захисту з метою протидії соціальному відторгненню та маргіналізації певних груп населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Перша Доповідь про людський розвиток, опублікована Програмою розвитку ООН у 1990 році [7], справила значний вплив на сприйняття людьми соціального розвитку – з'явилося розуміння того, що людський прогрес вимірюється не лише національним доходом.

На базі цього документу вітчизняними фахівцями розроблено Національну доповідь про людський розвиток [8, с. 16], яка пропонує відносно нову для України концепцію соціального відторгнення, що можна визначити як процес за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей, або в результаті дискримінації. Це відокремлює їх від працевлаштування, отримання доходів і можливості навчання, а також від соціальних і суспільних інститутів та заходів. Вони мають обмежений доступ до влади та прийняття рішень органами влади і, таким чином, часто не можуть взяти участь у процесах розроблення та прийняття рішень, що впливають на їхнє повсякденне життя.

Доповідь також впроваджує концепцію соціального залучення [8, с. 29], що можна визначити як процес, що забезпечує для тих, хто має ризик бідності та соціального відторгнення, можливості та ресурси, необхідні для того, щоб повною мірою брати участь в економічному, соціальному та культурному житті, досягти рівня життя та добробуту, що відповідають нормальним стандартам у суспільстві, у якому вони живуть.

Для влучного оперування поняттями «Human Development» та «Social Exclusion / Inclusion», необхідних їхній коректний переклад та україномовне тлумачення зазначених термінів. Взагалі, будь-яке використання іншомовних термінів і категорій викликає численні труднощі при їхньому перекладі. Зокрема, «human development», поширений вже впродовж

двох десятиліть, зазвичай перекладається як «людський розвиток» [9, с. 132] або «розвиток людського потенціалу» [9, с. 132], хоча цілком можливим і адекватним сутності концепції видається і «гуманітарний (гуманістичний) розвиток».

Категорію «social exclusion» введено до наукового обігу значно пізніше, відповідно сталих україномовних аналогів ще не існує. Суто лінгвістичні можливості передбачають «соціальне відчуження, соціальне відсторонення, соціальне відторгнення, соціальна ексклюзія, виключення із суспільного життя, ізольованість, десоціалізація» [9, с. 341]. Відповідно, «social inclusion» - це «соціальне залучення, залучення до суспільного життя, соціальна інтеграція, соціальна інклюзія, соціальне включення» [9, с. 341]. У контексті самої ідеї «social exclusion – social inclusion» найбільш точним аналогом видається «соціальне відторгнення - соціальне залучення».

Європейський Союз [10] визначає соціальне відторгнення як процес, за якого окремі групи населення або окремі люди не мають можливості повною мірою брати участь у суспільному житті внаслідок своєї бідності, відсутності базових знань і можливостей, або в результаті дискримінації. Це відокремлює їх від працевлаштування, отримання доходів і можливості навчання, а також від соціальних і суспільних інститутів та заходів. Вони мають обмежений доступ до влади та прийняття рішень органами влади і, таким чином, часто не можуть взяти участь у процесах розроблення та прийняття рішень, що впливають на їхнє повсякденне життя [10].

Терміни «соціальне відторгнення», «соціальне залучення» та «участь у суспільному житті» ще не мають законодавчого закріплення в Україні, не поширені у фаховій літературі та в офіційних документах із соціальної політики та економіки.

Виходячи з цього, **метою статті** є з'ясування діалектики категорій «соціальне відторгнення», «соціальне залучення», проаналізувати стан соціального середовища України, вказати на наочні прояви соціального відторгнення в Україні.





Виклад основного матеріалу дослідження. Україна проголосила своєю ціллю розбудову соціально орієнтованої ринкової економіки, що визначає розвиток людини основою соціальної політики держави та мірою економічного і соціального прогресу країни. Для досягнення цієї цілі українське суспільство має об'єднатися навколо ідеї людського розвитку та подолання тенденцій соціального відторгнення.

Соціальне відторгнення може торкнутися кожного члена суспільства, воно не є статичним явищем. Для кожної людини існує ризик опинитися поза межами суспільства. Вразливі групи населення дійсно значною мірою представлені серед тих, хто вважається відторгнутими; але не всі особи в цих групах є відторгнутими, водночас не всі відторгнуті особи належать до таких груп.

Соціальне відторгнення визначає широке коло соціально-економічних процесів, що призводить до виключення окремих осіб або цілих груп населення зі звичних для суспільства соціальних зв'язків, практик та способу життя. Внаслідок проявів соціального відторгнення суспільні групи не мають можливості повною мірою скористатися правами на освіту та охорону здоров'я, зайнятість та належний рівень життя, задоволення культурних, релігійних, соціальних потреб. У сучасних умовах проблеми соціального відторгнення пов'язують не лише з відтворенням соціальної нерівності, а й з розривом соціальних зв'язків та кризою ідентичності, що охоплює значну частину суспільства.

Розглянемо детальніше можливі напрями соціального відторгнення, які безпосередньо є відображенням реалій українського суспільства.

- Відторгнення від політичного життя. Інклюзивне суспільство надає кожному громадянину можливість бути почутим. Ефективне залучення до політичного життя забезпечується через складні механізми, процеси та практики, за допомогою яких особи та групи населення висловлюють інтереси і реалізують свої права й обов'язки.

У результаті складних і взаємопов'язаних процесів перехідного періоду середовище для розширення прав і можливостей, що сприяє участі населення, особливо вразливих груп, у політичних процесах

на національному та місцевому рівнях, не було повною мірою створено в Україні. Співіснування нових демократичних інститутів із елементами старих радянських інститутів призвело до повільного прогресу у напрямі досягнення адекватного рівня прозорості та підзвітності, належного відокремлення політики від державного управління та дотримання принципу верховенства права.

Політична та економічна сфери залишаються невідокремленими, а відтак, певні групи можуть вплинути на політичні процеси та лобювати свої економічні інтереси, що негативно впливає на демократичні реформи.

Певна частина населення, незадоволена ефективністю і якістю сучасних демократичних інститутів та політичних процесів, вважає себе відторгнутою від політичного життя. Політична практика та існуючі політичні інститути недостатньо мотивують пересічного українця брати участь у політичних процесах, що зумовлює відторгнення громадян від процесу прийняття соціально значущих рішень.

Існують бар'єри для участі окремих груп населення у політичному житті. Низький рівень доходів, залежність від державної допомоги та патерналістські погляди на державу є тими чинниками, що обмежують політичне залучення людей старшого віку.

Апатія та недовіра до політичних процесів відсторонює молодь від участі у політичному житті. Застарілі стереотипи у поєднанні із слабкою державною підтримкою є перешкодами для соціального залучення сільського населення. Натомість соціальному залученню окремих маргінальних груп населення, таких як нелегальних мігрантів, колишніх ув'язнених тощо, перешкоджає наявність глибоких суспільних стереотипів та обмеженість механізмів залучення їх у суспільне життя.

Толерантність до корупції збільшує наслідки відторгнення. Величина соціального відторгнення в дев'ять разів вища в селах та у сім разів вища в малих містах [8, с. 24], де більшість респондентів толерантно ставляться не лише до неофіційних платежів на лікування, освіту, соціальні виплати, але і до налагодження зв'язків з місцевими системами врядування.

• Відторгнення від сфери культури і освіти. Загрозу відторгнення створюють суттєві відмінності культурних практик та нерівність у доступі до культурних ресурсів мешканців столиці, обласних центрів, з одного боку, і периферії – з іншого. Так, мешканці великих міст можуть користуватися десятками каналів телебачення, Інтернетом, різними періодичними виданнями, відвідувати театри, кіно та концерти, спортивні клуби, отримувати туристичні послуги, що переважною мірою є недоступним для сільського населення та мешканців малих міст. Селяни, які становлять майже третину населення України, переважно вимушені задовольнятися трьомачотирма ефірними телеканалами, «дротовим» радіомовленням та районною газетою.

Одне з найважливіших питань культурного відторгнення в Україні – мовне. Мовне питання особливо гостро стоїть в територіальних громадах таких регіонів України, як АР Крим, Українське Північне

Приазов'я та Закарпаття, тобто на територіях, де компактно проживають національні меншини. Населення цих регіонів відчуває, що поширення російської мови шкодить використанню української мови або мов інших меншин. Це підвищує ризик звуження мовної компетенції населення, а від так, призводить до культурного відторгнення цих груп. Така ситуація створює підґрунтя для послаблення міжетнічних контактів, обмеженого доступу до культурного надбання та міжетнічної напруженості.

Ключову роль у процесі соціального залучення відіграє доступність якісної освіти. Загалом населення України має доступ і до загальної, і до професійної освіти, включаючи вищу. Наразі в країні не спостерігається жодних гендерних обмежень у доступі до всіх рівнів освіти, а серед населення, охопленого вищою освітою, навіть існує гендерний дисбаланс на користь жінок.

Т а б л и ц я 1

Кількісна характеристика системи вищої освіти

(на початок навчального року)

Рік	Прийнято студентів, тис.		Випущено фахівців, тис.		Кількість аспірантів *	Кількість докторантів *
	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації	I-II рівнів акредитації	III-IV рівнів акредитації		
1990/91	241,0	174,5	228,7	136,9	13374	...
1991/92	237,5	173,7	223,0	137,0	13596	503
1992/93	212,6	170,4	199,8	144,1	13992	592
1993/94	198,9	170,0	198,0	153,5	14816	765
1994/95	194,0	198,0	204,3	149,0	15643	927
1995/96	188,8	206,8	191,2	147,9	17464	1105
1996/97	183,4	221,5	185,8	155,7	19227	1197
1997/98	166,2	264,7	162,2	186,7	20645	1233
1998/99	164,9	290,1	156,9	214,3	21766	1247
1999/00	170,1	300,4	156,0	240,3	22300	1187
2000/01	190,1	346,4	148,6	273,6	23295	1131
2001/02	201,2	387,1	147,5	312,8	24256	1106
2002/03	203,7	408,6	155,5	356,7	25288	1166
2003/04	202,5	432,5	162,8	416,6	27106	1220
2004/05	182,2	475,2	148,2	316,2	28412	1271
2005/06	169,2	503,0	142,7	372,4	29866	1315
2006/07	151,2	507,7	137,9	413,6	31293	1373
2007/08	142,5	491,2	134,3	468,4	32497	1418
2008/09	114,4	425,2	118,1	505,2	33344	1476
2009/10	93,4	370,5	114,8	527,3	34115	1463
2010/11	129,1	392,0	111,0	543,7	34653	1561
2011/12	105,1	314,5	96,7	529,8	34192	1631

* На кінець 1990, 1991, ..., 2011 року.

Джерело : узагальнено автором на підставі [11]



Навчальні програми часто не узгоджуються з потребами потенційних роботодавців та змінами на ринку праці, тому можливості подальшого працевлаштування випускників навчальних закладів досить обмежені.

- Відторгнення від економічного життя. Відторгнення від економічного життя не тільки спричиняє низький рівень життя, а й обмежує можливості щодо доступу до якісної освіти, одержання необхідних медичних послуг, участі у культурному та соціальному житті суспільства. Безробіття або низький статус на ринку праці, а також нестача доходів, що перешкоджає доступу до ресурсів, товарів та послуг, є основними рушійними силами відторгнення від економічного життя.

Однією з найуразливіших категорій населення на ринку праці є молодь. Вона становить майже 26 % загальної чисельності безробітних [10, с. 33]. Головними обмеженнями конкурентоспроможності цієї категорії населення є відсутність або недостатній досвід роботи. Загальний рівень безробіття сільського населення є значно нижчим, ніж у містах. Така перевага забезпечується завдяки зайнятості в особистих селянських господарствах. Безробітні, які проживають у малих містах з монофункці-

ональною структурою економіки, стикаються з особливо високим ризиком економічного відторгнення.

Основним проявом економічного відторгнення є недостатній рівень доходів для задоволення основних потреб. За висновком вітчизняного експерта з соціальних досліджень Е. М. Лібанової [10, с. 18], якщо дохід домогосподарства в розрахунку на умовного дорослого є нижчим за національну межу бідності, таке домогосподарство вважається економічно відторгнутим через низькі доходи. Виходячи з такої методики, за результатами 2009 року, 26,4 % населення країни можна вважати соціально відторгнутим.

- Відторгнення від системи охорони здоров'я, системи соціального захисту, соціального середовища. Незважаючи на задеклароване у Конституції України право на отримання безоплатної медичної допомоги, доступ до медичного обслуговування є обмеженим і залежить від рівня доходів, соціального статусу або місця проживання. Люди з низькими доходами зазвичай не в змозі заплатити медичному працівникові за надання більш якісних послуг, оплатити процедуру або своє перебування в лікарні, придбати необхідні ліки.



Рис. 4. Індекс рівня розвитку соціального середовища, 2010 р.

Джерело: узагальнено автором на підставі [12, с. 30; 13]



Перешкодою у доступі до послуг охорони здоров'я є також віддаленість медичних закладів. Особи, які не змогли за необхідності отримати медичну допомогу або придбати медичні товари і ліки, причиною називають брак медичних установ або аптек поблизу свого будинку. Дефіцит медичних амбулаторій, кваліфікованого медичного персоналу, нормальних доріг та автомобілів швидкої медичної допомоги є надзвичайно гострою проблемою сільської місцевості.

Вимірювання соціального відторгнення переважно економічними показниками є найбільш поширеним у практиці досліджень і розробленні відповідних стратегічних рішень. Процеси та результати соціального відторгнення є комплексними та взаємопов'язаними. Тому показники, що відображають неекономічні аспекти відторгнення, повинні бути включені до системи індикаторів для отримання більш цілісної картини масштабів та глибини проблеми.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З вищенаведеного можна з впевненістю підсумувати, що в Україні існує нагальна потреба прийняття основоположного нормативного документу в сфері соціального відторгнення, яким буде закріплене юридичне визначення категорій «соціальне залучення» та «соціальне відторгнення» з урахуванням міжнародних стандартів та національних особливостей. На додаток до розробки політик та конкретних заходів соціального залучення, важливим є створення толерантного середовища в українському суспільстві, що забезпечить визнання багатомірності сучасного соціуму.

Політика залучення відторгнутих верств населення до суспільного життя має передбачати:

заходи для прискорення економічних та політичних реформ, метою яких є комплексне оздоровлення соціально-економічної ситуації, забезпечення сталого економічного зростання, забезпечення всім верствам населення доступу до базових соціальних послуг, економічних ресурсів тощо;

точкові заходи, орієнтовані на подолання бар'єрів залучення окремих верств населення до суспільного життя.

У процесі розроблення політики та реалізації програм соціального залучення має бути врахована думка представників цих груп. Рекомендовані заходи мають впроваджуватись урядом спільно з органами місцевого самоврядування, інститутами громадянського суспільства та приватним сектором. Ефективна реалізація політики соціального залучення можлива за умови тісного співробітництва всіх складових суспільства.

Таким чином, соціальне відторгнення є багатомірним феноменом, який можна і потрібно вимірювати. Особливості місцевих умов значно впливають на соціальне відторгнення. Необхідно розірвати замкнуте коло соціального відторгнення та забезпечити сприятливі умови, що обмежують ризики соціального відторгнення і підвищують можливості людини брати участь у житті суспільства. Зосередження уваги лише на скороченні бідності за доходами або на процесі економічного залучення не буде сприяти розв'язанню проблеми соціального відторгнення. Соціальне залучення потребує комплексних підходів, орієнтованих на розв'язання проблем соціального відторгнення за всіма напрямками одночасно.

Література

1. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 30 – С. 3.
2. Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від № 2017-III від 5.10.2000 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2000. – № 48 – С. 2.
3. Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» № 1646-VI від 20.10.2009 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 4 – С. 3.
4. Закон України «Про оплату праці» № 108/95 від 24.03.1995 р. // Ві-





домості Верховної Ради України. – 1995. – № 17 – С. 5.

5. Закон України «Про освіту» № 1060-XII від 23.05.1991 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 34 – С. 1.

6. Указ Президента «Про стратегію подолання бідності» № 637/2001 від 15.08.2001 р. // Урядовий кур'єр. – 18.08.2001 р. – № 149.

7. UNDP. Human Development Report. The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.undp.org.ua/files/ua

8. Національна доповідь: людський розвиток 2011 р. «Україна: на шляху до соціального залучення» / За ред. Е. М. Лібанової. – К.: ПРООН в Україні, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – 124 с.

9. Англо-український словник у II томах / укл. М. І. Балла. – К.: Освіта, 1996. – 752 с.

10. European Commission. Joint Report on Social Inclusion. 2004. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.develop.com/>

11. Вищі навчальні заклади України: 1990 – 2011 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

12. Статистичний бюлетень «Регіональний людський розвиток» / відп. за вип. І. В. Калачова. – К.: Держкомстат, 2011. – С. 30-33.

13. Соціальне забезпечення України: 1991 – 2012 рр. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

14. UNDP. Human Development Report 2003. Human Rights and Human Development. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.undp.org.ua/files/ua

Лихоносова А. С.

Социальное отчуждение : направления проявлений в Украине

В статье проанализированы тенденции социального отчуждения отечественного общества. Определены направления наглядного проявления социального отчуждения в Украине. Обосновано, что в результате проявлений социального отчуждения общественные группы не имеют возможности в полной мере воспользоваться правами на образование и здравоохранение, занятость и достойный уровень жизни, задоволення культурных, религиозных, социальных потребностей. Выяснено диалектику категорий «социальное отчуждения», «социальное вовлечение». Проанализировано состояние социальной среды в Украине и конценции по привлечению населения к социальной активности.

Ключевые слова: социальное отчуждения, социальное вовлечение, развитие, социальная восприимчивость, устойчивое развитие.

Likhonosova G.

Social exclusion: the direction of the manifestations in Ukraine

The article analyzes the trends of social exclusion of domestic society. The directions of visual manifestation of social exclusion in Ukraine. Proved that due to manifestations of social exclusion social groups are unable to take full advantage of the rights to education and health, employment and adequate standard of living, satisfy the volennya cultural, religious and social needs. It is shown dialectic categories "social exclusion", "social inclusion". The state of the social environment in Ukraine and kntsentsiyi to attract people to social activism.

Keywords: social exclusion, social inclusion, human development, social sensitivity, sustainable development.

Рецензент: Ушенко Н. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Менеджмент організацій» Бердянського університету менеджменту і бізнесу, м. Бердянськ.

e-mail: bipcafmen@yandex.ru

Стаття подана
15.07.2012 р.

ОСОБЛИВОСТІ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

В даній статті розглядаються питання людського розвитку в Україні. Проаналізовано індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП) в Україні в порівнянні з країнами, де дуже високий даний показник. Враховуючи те, що Україна за даним індексом відноситься до країн другої групи – з високим рівнем ІРЛП, проаналізовано також значення та ранги країн даної групи. Одночасно, виявлено національні проблемні аспекти забезпечення людського розвитку, що відображається як на значенні ІРЛП, так і на суспільному добробуті.

Ключові слова: людський розвиток, індекс розвитку людського потенціалу, очікувана тривалість життя при народженні, індекс очікуваної тривалості життя, середня тривалість навчання, очікувана тривалість навчання, індекс освіти, індекс доходу.

Постановка проблеми. Дотримуючись людоцинтристської парадигми розвитку суспільства важливими є подальший людський розвиток, в основі якого, за визначенням засновника Доповіді про розвиток людини Махбубом-уль-Хака (1934-1998), є "... розширення можливостей людей. ... Розширення доступу до знань, поліпшення харчування та медичного обслуговування, більш безпечної життєдіяльності, захисту від злочинності і фізичного насильства. ... Мета розвитку полягає у створенні сприятливих умов для людей, щоб насолоджуватися довгим, здоровим і творчим життям". [1]

Підкреслюючи державну відповідальність за людський розвиток, викликає зацікавленість значення вказаного індексу для України та визначення її місця серед інших країн світу з метою виявлення тенденцій та слабких сторін в людському розвитку українського суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Безперечний історичний внесок щодо визначення методології, сутності, алгоритму розрахунку індексу розвитку людського потенціалу належить таким видатним вченим: Махбубом-уль-Хака (1934-1998), Амартія Сен, Хелен Кларк.

Серед вітчизняних науковців варто назвати наступних: О.А. Грішнова, О.А. Гриценко, А.М. Колот, Т.М. Камінська, Г.Т. Куліков, Е.М. Лібанова, В.В. Мортіков, Л.П. Радченко, Л.Л. Шамілева, Л.В. Шаульська, Л.С. Шевченко та ін.

Однак, еволюція концепції людського розвитку створює необхідність ком-

плексного аналізу в межах окремої країни та подальшого удосконалення підходів оцінки індексу розвитку людського потенціалу, що вплинуло на формулювання мети статті, якою є визначення місця та рангу України серед інших країн світу, дослідження тенденцій індексу та виявлення проблемних аспектів людського розвитку.

Мета дослідження – визначення особливостей людського розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з макроекономічних показників, який характеризує даний процес є індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП). Він має ще назву індексу людського розвитку.

Досліджуючи даний індекс в Україні варто нагадати, що він є агрегованим показником індексу очікуваної тривалості життя, освітнього індексу та індексу доходу (ВНД на душу населення за паритетом купівельної спроможності (ПКС) (в постійних цінах 2005 року в доларах)) [2, с. 97-98].

Станом на 2011 р. ІРЛП для України дорівнював 0,729, що відповідає 76 місцю серед 187 країн світу. Слід сказати, що в доповідях про людський розвиток ПРООН, країни згруповано за чотирма групами: дуже високий ІРЛП, високий ІРЛП, середній та низький. Вказане значення для України відповідає другій групі – з високим ІРЛП. Тенденція даного показника для України в порівнянні з середнім значенням в Європі та Центральній Азії наведена на рис. 1. [3]



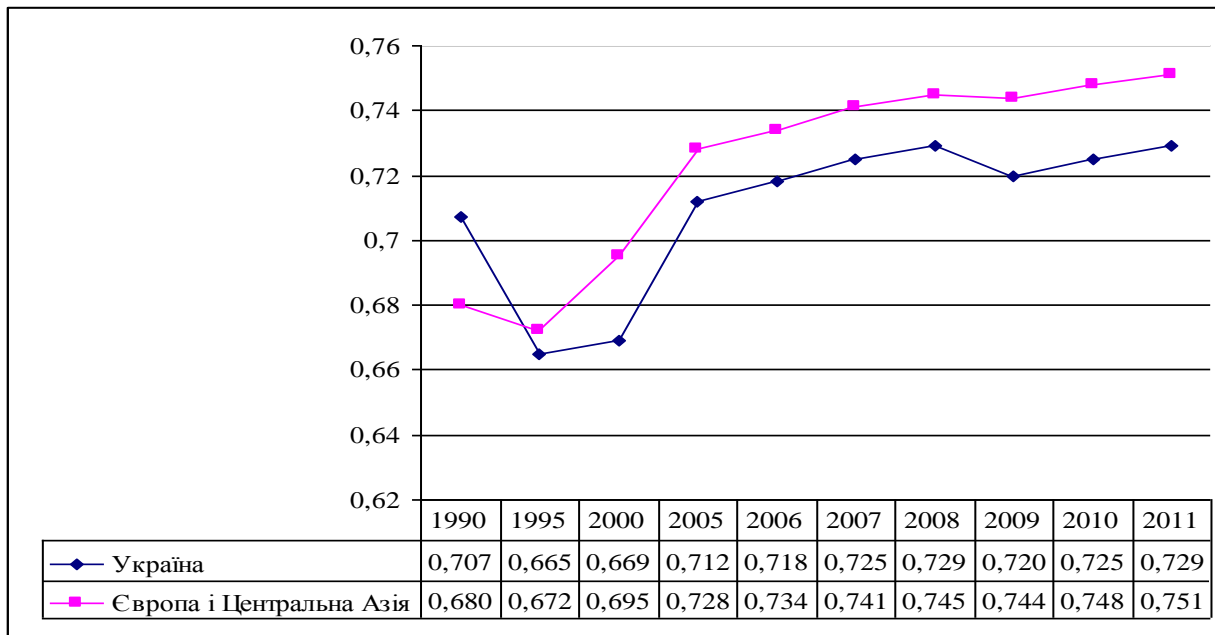


Рис. 1. Тенденції ІРЛП в Україні, Європі та Центральній Азії [3]

З наведеного помітно, що в останні роки в Україні намітились позитивні тенденції. В той же час станом на 2011 р. слід навести, для порівняння, значення індексів країн з найвищими значеннями: у Норвегії ІРЛП дорівнював 0,943 (1 місце), Австралії - 0,929 (2 місце), Нідерланди – 0,910 (3), США - 0,910 (4), Нової Зеландії - 0,908 (5) [3].

Далі проаналізуємо детальніше ІРЛП України за складовими. Перший індикатор – очікувана тривалість життя при

народженні, тобто скільки років може прожити новонароджений, якщо рівень смертності залишиться на цьому ж рівні [2, с. 97].

Так, в 2011 р. в Україні очікувана тривалість життя дорівнювала 68,5 років. Слід сказати, що даний показник дещо підвищився за останні роки, однак, все ще залишається нижчим у порівнянні з 1980, 1985, 1990 роками. Тенденція наведена на рис. 2 [3].

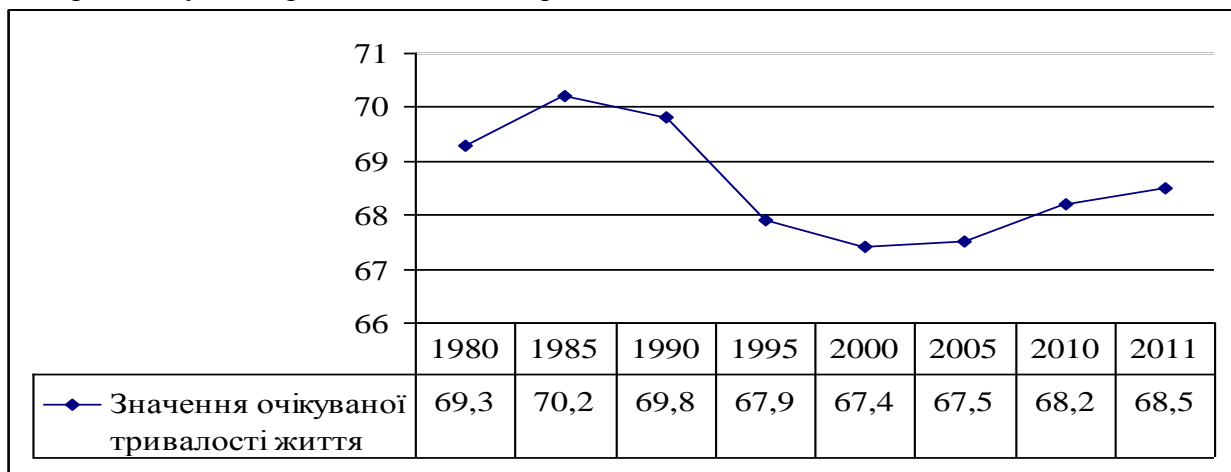


Рис. 2. Тенденція очікуваної тривалості життя за 1980-2011 рр. в Україні, років

За значенням індексу очікуваної тривалості життя серед 187 країн світу Україна займає 129 позицію. Станом на 2011 р. найбільш високий показник у Япо-

нії 83,4 роки (1 місце), Китаї 82,8 (2), Швейцарії 82,3 (3), Австралії 81,9 (5). Порівняння з п'ятьма країнами з найвищими показниками наведено в табл. 1 [4].



Т а б л и ц я 1

Значення індексу очікуваної тривалості життя в країнах з найвищими показниками та в Україні в 2011 р.

Країна	Ранг	Значення індексу очікуваної тривалості життя	Очікувана тривалість життя при народженні, років
1	2	3	4
Японія	1	1,000	83,4
Гонконг, Китай	2	0,990	82,8
Швейцарія	3	0,983	82,3
Австралія	5	0,976	81,9
Україна	129	0,765	68,5

Наступним показником, який враховується при розрахунках ІРЛП є грамотність та охоплення навчанням, який враховує очікувану тривалість навчання (14,7 років в 2011 в Україні) та середню трива-

лість навчання (11,3). Серед індикаторів ІРЛП України цей показник має найвищі значення. Тенденція за 1980-2011 роки наведена на рис. 3 [3].

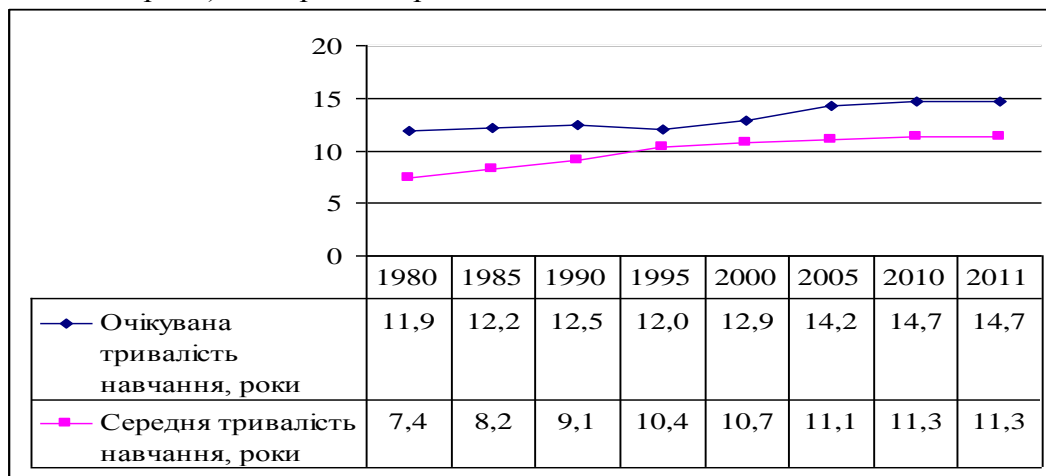


Рис. 3. Тенденція очікуваної та середньої тривалості навчання за 1980-2011 рр. в Україні, років

Наведені позитивні тенденції відобразилися й на рейтингу України серед

інших країн світу (30 місце), що наведено в табл. 2. [4]

Т а б л и ц я 2

Значення індексу освіти в країнах з найвищими показниками та в Україні в 2011 р.

Країна	Ранг	Значення індексу освіти	Середня тривалість навчання, роки
1	2	3	4
Нова Зеландія	1	1,000	12,5
Норвегія	2	0,985	12,6
Австралія	3	0,981	12,0
Ірландія	4	0,963	11,6
США	5	0,939	12,4
Україна	30	0,858	11,3



Спрямування України на Європейську інтеграцію вимагає подальшого економічного розвитку, що неможливе без підвищення людського розвитку, оскільки саме від останнього залежать кінцеві результати функціонування економіки. Одночасно, важливо зазначити, що для забезпечення інноваційного розвитку України, необхідна кваліфікована, професійна робоча сила з високою трудовою активністю та мобільністю. Це, в свою чергу, підвищує вимоги до професійної підготовки у навчальних закладах всіх рівнів акредитації.

Одними з характерних ознак сучасного працівника є: постійне оновлен-

ня набутих знань, підвищення власної кваліфікації. Однак, це означає, що не тільки термін навчання у вузах повинен збільшуватись. Має підвищуватись якість надання цих послуг. Так, сучасна освіта має бути спрямована на розвиток творчої та суспільної активності людини, підвищення власної активності до постійного набуття знань.

Наступним показником, який враховується при обчисленні ІРЛП є ВНД на одну особу за ПКС у дол. США. Даний індикатор є найбільш "слабким", оскільки його значення є низьким і відповідає 100 місцю серед 187 країн. Тенденція змін в Україні наведена на рис. 4 [3].

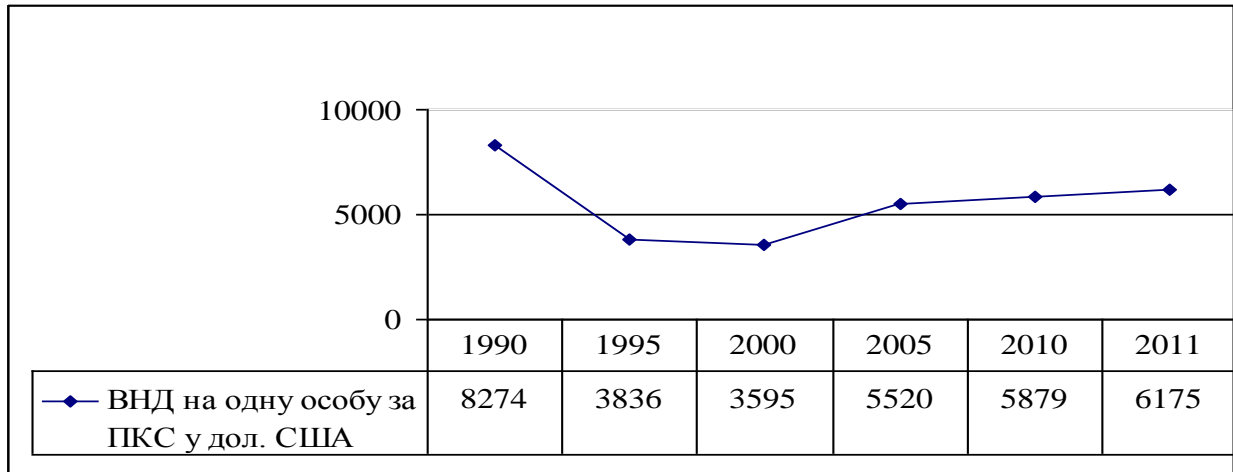


Рис. 4. Тенденція ВНД на одну особу за ПКС у дол. США в Україні в 1990-2011 рр.

Для порівняння та подальших орієнтирів наведемо індекс доходу (ВНД на

одну особу за ПКС у дол. США) п'яти країн з найвищими значеннями табл. 3).

Т а б л и ц я 3

Значення індексу доходу в країнах з найвищими показниками та в Україні в 2011 р.

Країна	Ранг	Значення індексу доходу (ВНД на одну особу за ПКС у дол. США)	ВНД на одну особу за ПКС у дол. США
1	2	3	4
Катар	1	1,000	107721
Ліхтенштейн	2	0,964	83717
Об'єднані Арабські Емірати	3	0,916	59993
Сінгапур	4	0,897	52569
Люксембург	5	0,892	50557
Україна	100	0,591	6175



З табл. 3 помітно, що ВНД на одну особу в Україні менше ніж 8 разів у порівняння з такими країнами, як Люксембург, Сінгапур, не говорячи вже про Ліхтенштейн та Катар.

Проведений аналіз розвитку людського потенціалу в Україні вказує на те, що, не дивлячись на значення ІРЛП України, за яким вона відноситься до країн з високим рівнем, залишаються проблемними аспекти, пов'язані вимушеною неповною зайнятістю або частковим безробіттям, що станом на 2010 р. становила 4,8 % чисельності штатних працівників великих і середніх підприємств (525,9 тис. осіб) [5, с. 61].

В цілому по Україні у 2010 р. 3,4 % працівників (363,3 тис. осіб) знаходилися у відпустках без збереження заробітної плати і 13,6 % (1466,8 тис. осіб) переведені з економічних причин на неповний робочий день (тиждень).

Лише третина зайнятих мала безстроковий трудовий договір та високий рівень стабільності.

Одним з проблемних аспектів є зневіреність та дезорієнтованість, сукупна чисельність яких становила у 2010 р. 283,2 тис. осіб, або 2,3 % загальної чисельності економічно неактивного населення [5, с. 61].

У даному випадку, варто підкреслити, що, в той час як розвинені країни намагаються створити умови сприятливих умов для людей, щоб насолоджуватися довгим, здоровим і творчим життям, звертаючи увагу не тільки на економічні показники, а забезпечувати суспільний добробут, Україна залишається на рівні країн, яким необхідно досягти позитивні зміни в економічних показниках, не говорячи вже про добробут населення.

Ставлячи за мету покращення життя людей, індекс розвитку людського потенціалу в останні роки коригується з урахуванням нерівності, гендерної нерівності та багатомірної бідності. Значення останніх негативно вплинули на значення ІРЛП України. Деякі значення наведені в табл. 4 [3].

Т а б л и ц я 4

Додаткові індикатори людського розвитку України в 2011 р.

Індикатор	Значення
Коефіцієнт Джинні	27,5
Втрати, пов'язані з нерівністю в очікуваній тривалості життя, %	10,5
Втрати, пов'язані з нерівністю в сфері освіти, %	6,1
Втрати, пов'язані з нерівністю в доходах, %	10,9
Нерівність з поправкою на індекс освіти	0,806
Нерівність з поправкою на індекс очікуваної тривалості життя	0,684
Нерівність з поправкою на індекс доходу	0,526
Нерівність з поправкою на ІРЛП	0,662

Наведені дані вказують на проблеми в системі людського розвитку, серед яких: нерівномірний розподіл доходів населення з високим значенням коефіцієнта Джинні, нерівність в освіті, тривалості життя тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведений аналіз індексу розвитку людського потенціалу та його динаміки свідчить про наявність проблемних аспектів, що потребує вдосконалення соціальної

політики в Україні. Дотримання Концепції сталого людського розвитку в Україні передбачає переосмислення основних напрямів соціальної політики, виходячи за межі ВНД, спираючись на "справедливість, гідність, щастя, стійкість" – Хелен Кларк [5].



Література

1. About Human Development. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/humandev/>
2. Макроекономіка: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2008. – 743 с.
3. Ukraine. International Human Development Indicators [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://hdrstats.undp.org/en/countries/profiles/UKR.html>

4. Regional and National Trends in the Human Development Index 1980-2011. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/data/trends/>

5. Національна доповідь про людський розвиток 2011. Україна: на шляху до соціального залучення. – Авторський колектив: Е. Лібанова, Ю. Левенець та інш. – Програма розвитку Організації Об'єднаних націй в Україні. – 123 с.

Сумцов В. Г., Перегудова Т. В.

Особенности человеческого развития в Украине

В данной статье рассматриваются вопросы человеческого развития в Украине. Проанализировано индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП) в Украине в сравнении со странами, в которых очень высокий данный показатель. Учитывая то, что Украина по значению данного индекса относится к странам второй группы – с высоким уровнем ИРЧП, проанализировано также значения и ранги стран данной группы. Одновременно, выявлено национальные проблемные аспекты обеспечения человеческого развития, что отражается как на значении ИРЧП, так и на общественном благосостоянии.

Ключевые слова: человеческое развитие, индекс развития человеческого потенциала, ожидаемая продолжительность жизни при рождении, индекс ожидаемой продолжительности жизни, средняя длительность обучения, ожидаемая длительность обучения, индекс образования, индекс дохода.

Sumcov V., Peregudova T.

Features of human development in Ukraine

In given clause questions of human development in Ukraine are considered. It is analysed an index of development of human potential in Ukraine in comparison with the countries, in which very high given parameter. Considering that Ukraine on value of the given index concerns to the countries of the second group - with high level, it is analysed also values and ranks of the countries of the given group. Simultaneously, it is revealed national problem aspects of maintenance of human development that is reflected both in value ИРЧП, and on public welfare.

Keywords: human development, an index of development of the human potential, expected life expectancy at a birth, an index of expected life expectancy, average duration of the training, expected duration of training, an index of formation, an index of the income.

Рецензент: Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Оподаткування» Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля, м. Луганськ.
e-mail: info@taxation.lg.ua

*Стаття подана
10.07.2012 р.*



РОЗВИТОК СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ : ЗНАЧЕННЯ ТА СУЧАСНА ПРАКТИКА НА ПІДПРИЄМСТВАХ У КИТАЇ

У статті аналізом виявлено схожі та відмінні риси у концепції соціального капіталу та китайськими соціальними мережами «гвенсі», висвітлено історичну генезу, сучасні особливості та значення останніх для ведення підприємствами бізнесу та економічного зростання в Китаї. Здійснено аналіз сучасної практики розвитку соціальних мереж «гвенсі», їхні переваги та недоліки. Звернуто увагу на сприятливість середовища мереж «гвенсі» для виникнення корупційних та бюрократичних відносин, які рішуче і жорстко присікаються державою. Виявлено, що китайська концепція «гвенсі» за змістом, формою і сутністю певною мірою подібна до взаємовідносин у форматі «блат», поширеними в колишньому СРСР, а також визначено відмінності між ними.

Ключові слова: соціальний капітал, Китай, гвенсі, підприємство, сучасна практика.

Постановка проблеми. Сучасні реалії розвитку вітчизняної економіки, які характеризуються подоланням негативних наслідків впливу глобальної кризи у світовій економіці, ставлять все нові та нові виклики. В посткризовий період в Україні першочергового значення набуває реформування національної економіки, зокрема шляхом підвищення її конкурентоспроможності та розвитку підприємництва. Актуальними завданнями в цьому контексті є пошук нових джерел і забезпечення усталеного зростання вітчизняної економіки та розкриття підприємницького потенціалу суспільства [7, с. 9].

Відомо, що все більшого впливу на економічне зростання в будь-якій країні справляють нині нематеріальні чинники до яких, зокрема, відносять соціальний капітал. Цей феномен на рівні з такими традиційно визнаними базовими факторами, як праця, фінансовий капітал, природні ресурси, підприємницькі здібності, в значній мірі детермінує економічний розвиток. Такої думки дотримуються багато вітчизняних економістів, інші науковці, які вбачають за необхідне розвивати в Україні соціальний капітал.

У контексті викладеного вище аналізується потреба в більш поглибленому вивченні сучасної зарубіжної практики розвитку соціального капіталу на підприємствах. На думку автора висвітлення китайського відповідного досвіду заслуговує на особливу увагу, а основною аргументацією його вибору є: вдалий приклад розвитку ринкової економіки на базі комуністично-

го ладу в Китайській Народній Республіці (КНР); безпрецедентне в світі зростання темпів та лідерство за низкою показників економічного розвитку, яке досягнуто в результаті здійснених у Китаї динамічних економічних реформ; успішне ведення китайськими підприємствами підприємницької діяльності на світових ринках; підвищення авторитету КНР на світовій арені.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукове дослідження різних аспектів соціального капіталу було започатковано в роботах таких західних науковців, як П. Бурд'є, Г. Беккер, Дж. Коулмен, Р. Патнем, які в подальшому знайшли свій розвиток у працях Р. Берта, У. Бейкера, П. Вілсона, К. Гругерта, А. Портеса, Р. Роуза, М. Шиффа, Б. Файна, Ф. Фукуями та ін.

Доробок у формування положень сучасної теорії соціального капіталу через призму різних галузей наук (соціології, філософії, психології, державного управління, економіки та ін.) зробили вчені та дослідники вітчизняні, а саме С. І. Бандур, М. Є. Горожанкіна, О. А. Грішнова, М. С. Дороніна, Є. С. Драгомірова, Ю. К. Зайцев, Ю. Р. Мішин, М. Д. Лесечко, О. Г. Сидорчук, О. О. Убейволк та ін., а також російські, зокрема О. Т. Коньков, О. О. Конєв, А. В. Ланцман, Д. В. Меркулов, Д. Д. Попов, В. В. Радаєв, С. В. Ракша, О. М. Татарко, М. Я. Фейзба, С. А. Штирбул та ін.

Базою дослідження, проведеного в даній статті, є результати здійсненого автором аналізу основних положень, висновків, викладених у наукових роботах і публікаціях вказаних вище авторів.





Природу походження, формування, сутність і роль соціального капіталу, як економічного інституту досліджено в докторській дисертації М. Є. Горожанкіної «Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної системи (питання теорії і методології)». Автор розглядає соціальний капітал неформальним економічним інститутом координації та соціальної взаємодії суб'єктів господарювання, який базується на наявності економічних інтересів, взаємних моральних зобов'язаннях, спільних цінностях, а також доводить, що цей вид капіталу є «ресурсом максимізації економічної корисності агентів за рахунок взаємності довірчих зобов'язань» [2, с. 3, 4, 12, 18].

Ю. К. Зайцев у науковому дослідженні звертає увагу на те, що процес реформування економіки в Україні неможливий без становлення і розвитку соціального капіталу – інституту, який забезпечить позитивні зміни в системі виробничих відносин, підвищить рівень довіри громадян до держави, сприятиме соціально-економічному розвитку, як в регіонах, так і в країні в цілому [3, с. 14-21].

На думку російського науковця О. Т. Конькова соціальний капітал є необхідною умовою досягнення успіху в підприємстві – інвестування в цей вид капітал сприяє підвищенню ефективності ведення бізнесу, оскільки є чинником мінімізації витрат і підвищення продуктивності в підприємницькій діяльності. В економічній системі соціальний капітал дає підприємцям змогу досягти до різноманітних благ і цінностей, знизити витрати, пов'язаних з їх отриманням [5, с. 11, 36]. Питання соціального капіталу в Росії розглядаються в наукових працях А. В. Ланцмана, Д. В. Меркулова, М. Я. Фейзби та ін., які відмічають важливість його розвитку в умовах здійснення в суспільстві соціальних і економічних перетворень, інтенсифікації процесів глобалізації. Економіст-дослідник С. О. Хмельницький стверджує, що розвиток соціального капіталу в Білорусії сприятиме формуванню нової економічної ідеології, переходу білоруської економічної системи до інноваційного шляху розвитку та реалізації її потенціалу.

Аналізом джерельної бази дослідження статті виявлено, що, різні аспекти соціального розкриваються в наукових працях і публікаціях, вказаних вище авторів. Утім, питання сучасного зарубіжного досвіду та кращої практики розвитку соціального капіталу перебувають наразі на периферії проведення наукових досліджень в Україні. Зокрема, існує наразі «пробіл» у вивченні китайської практики щодо розвитку соціального капіталу та його ролі на підприємствах, що зумовило потребу в її висвітленні в межах даної статті.

З огляду на викладене вище, **метою** і завданням дослідження статті є стале охарактеризування сучасної практики розвитку соціального капіталу та його значення на підприємствах у Китаї.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині все більше дослідників у наукових роботах, окрім з яких вказані вище [2; 3; 5], признають той факт, що соціальні зв'язки і довіра відіграють важливу роль у підтримці економічного розвитку. Вони обстоюють точку зору, що розвиток соціального капіталу є одним із стрижневих чинників, що позитивно впливають, як на ефективність економіко-господарської діяльності та функціонування окремого підприємства, так і на економічний розвиток регіонів і країн у цілому.

Перш ніж розпочати проведення дослідження є сенс визначити сутність поняття «соціальний капітал». З цією метою проаналізуємо окремі наукові підходи до його трактування. Вважається, що в науковий обіг термін «соціальний капітал» було введено в 1980 р. французьким соціологом П. Бурд'є, який визначив його, як соціальні зв'язки, які можуть виступати ресурсом отримання вигод [10, с. 2-3]. Американський науковець Дж. Коулмен вважає, що соціальний капітал позитивно впливає на результати виробничої діяльності. Р. Патнем розглядає цей феномен, як соціальні мережі (зв'язки), норми взаємодії і довіри, які виникають у відносинах між людьми [15, с. 83]. На думку Ф. Фукуями [9, с. 14] соціальний капітал виконує економічну функцію, зокрема в зменшенні транзакційних витрат, пов'язаних з формальними ме-

ханізмами координації (укладання контрактів, бюрократичні процедури тощо).

Резюмуючи викладені вище та інші наявні в науковій літературі з економіки дефініції соціального капіталу, варто відмітити їх «розмитість», яка зумовлена недостатньою обґрунтованістю даного поняття, як економічної категорії, а також існуванням труднощів у її вимірюванні та оцінюванні.

В межах даної статті соціальний капітал пропонується розуміти, як система позаекономічних соціальних зв'язків, відносин між різними суб'єктами, оснований на взаємодії, партнерстві, довірі та інших соціальних нормах, які можна використати на підприємстві для отримання конкурентних переваг (доступ до ресурсів, зменшення транзакційних витрат, інформаційний обмін тощо). Іншими словами, соціальний капітал є нематеріальним фактором, що позитивно впливає на результати економіко-господарської діяльності підприємства.

Як вже зазначалося вище, китайська економіка є однією з найбільш розвинутих у світі (за багатьма показниками економічного розвитку Китай поступається тільки США). За даними МВФ середній показник темпів зростання показника ВВП у КНР за останні 30 років складає 10 %. Упродовж останніх років китайський уряд був навіть вимушений вдатися до вжиття заходів щодо зниження цього показника (з 14,2 % в 2007 р. до 8,1 % у І півріччі 2012 р.) [16].

Економічному прориву в КНР передував проголошений у 1978 р. курс державної політики на соціалістичну ринкову економіку, яка поєднує дві системи: ринкову та планову. Така змішана економічна система в Китаї передбачає специфічне поєднання ринкової економіки і «старої» централізованої адміністративно-командної системи планування економічного розвитку. Основними складовими ринкової системи є: широке залучення та збільшення потоків прямих іноземних інвестицій; зменшення впливу держави на галузі економіки, лібералізації внутрішнього ринку; запровадження сімейного підприємства на селі; розвиток приватної власності, підприємництва, розширення господар-

ської самостійності підприємств [12, с. 8-21].

Проведення у Китаї нової хвилі економічних реформ активізувалося в період виконання цієї країною вимог вступу до Світової організації торгівлі (далі – СОТ). В 2001 р. з набуттям членства в СОТ обсяги товарообороту КНР сягнули мільярди доларів США. Нині близько 400 з 500 великих корпорацій світу вклали капітал у китайські ринки, створивши спільні іноземні підприємства. Китайські підприємства є активними суб'єктами міжнародної господарської діяльності, а КНР – безперечним лідером на міжнародних ринках [19, с. 4-9]. Дійсно, товари з позначкою «зроблено в Китаї» сьогодні буквально заповнили ринки по всьому світу, а «китайський економічний бум» зруйнував усталені на Заході стереотипи неспроможності існування комуністичної суспільно-економічної формації в ринкових умовах господарювання.

Здійснення підприємницької діяльності в Китаї значною мірою детерміноване таким економічним чинником, як форма власності. До 1978 р. в КНР існувала виключно державна форма власності, а підприємства були двох видів: державні (приблизно 83,7 тис.), які виробляли 80,8% валового національного продукту (ВНП); колективні (близько 264,7 тис.), частка вкладу у ВНП яких складала 19,2%.

В 1996 р. відповідно до офіційних даних Держкомстату Китаю за формою власності визначено такі види підприємств та показники їхньої економічної діяльності [17, с. 258]:

державні підприємства (118 тис.), частка яких у ВНП складала 33,9 % ;
міські та сільські підприємства (1 млн. 475 тис.) – 36,6 % ВНП;
приватні фірми (підприємства) (5 млн. 689 тис.) – 12,9 % ВНП;
спільні підприємства (60,3 тис.) – 16,6 % ВНП.

Звісно, що ці показники нині змінилися, але, як стверджують К. С. Ло, Д. К. Ці та Н. Жоу, науковці з Гонконгського університету науки і технологій, серйозним викликом, який постає сьогодні перед китайським урядом, є подальша привати-





зація, реформування державних і колективних підприємств [17, с. 258]. Це пояснюється тим, що умови функціонування державних підприємств формують у свідомості їх керівників і працівників синдром «безтурботності і паразитизму», а відтак економічна діяльність державних підприємств порівняно з приватними і спільними іноземними підприємствами є менш ефективною та продуктивною.

«Стара» планова економічна система продовжує справляти суттєвий вплив на економічну діяльність у Китаї та призводить зачасти до спотворення ринкових відносин. В межах даної системи визначаються урядові субсидії, оподаткування, статті державного бюджету, обмеження в економічній діяльності, встановлюються ринкові бар'єри, що блокують зв'язки між підприємствами. В умовах функціонування такої «гібридної економічної системи», багато іноземних підприємств проявляють обережність і віддають перевагу веденню бізнесу у вільних економічних зонах, діяльність в яких належним чином регламентована правовими актами та обмежена від політичного впливу [12, с. 8-21].

В 1978 р. з метою розвитку підприємництва та економіки в Китаї органи місцевого врядування отримали від центрального уряду значні дискретні та фінансові повноваження. Так, місцеві чиновники одержали право: вносити зміни у державну економічну політику, що реалізується на місцях; встановлювати місцеві податки, ринкові обмеження та бюрократичні процедури щодо ведення підприємницької діяльності на підвідомчих територіях. Окремі місцеві органи влади уособлюють «економічних диктаторів» і «покровителів» підприємств, що спонукає іноземців до заснування мережі соціальних зв'язків, так званого гвенсі, що дає змогу підтримувати добрі стосунки з представниками цих органів та успішно вести власний бізнес [17, с. 256].

Переважає більшість зарубіжних і китайських дослідників, керівників спільних іноземних підприємств вважають, що вирішальне значення в досягненні успіхів у проведенні економічних реформ і веденні підприємницької діяльності в Китаї має

соціальний фактор, а саме соціальна концепція гвенсі (guanxi). Термін «гвенсі» в китайській мові складається з двох слів: «гвен» (Guan), яке означає суглоб, пункт зведення товарів; «сі» (Xie) – зв'язки. Дослідно даний термін перекладається, як «зв'язки між об'єктами, чинниками або особами», а в широкому загалі китайців під ним розуміють обмін послугами, особистісні зв'язки та дружні взаємовідносини [11, с. 20].

В китайському суспільстві цінність зв'язків у форматі «гвенсі» є досить високою, а їх підтримка має навіть більшу важливість, ніж дотримання чинного законодавства, виконання письмово укладених договорів. Саме тому наріжним каменем при розробленні бізнес-планів, стратегій розвитку будь-якого підприємства в Китаї є гвенсі. Вважається, що наявність міжособистісних зв'язків, дружніх відносин з економічними агентами дають змогу взяти взаємні, надійні моральні зобов'язання щодо довготривалого обміну підтримкою, протекцією, надання необхідної допомоги тощо. Загальноприйнятим для китайців є правило морального зобов'язання здійснювати підприємницьку діяльність передусім з друзями та з «друзями друзів», тобто з тими, кому довіряють. З встановленням основаних на концепції «гвенсі» відносин, іноземне підприємство зменшує виникнення підприємницьких ризиків, банкрутства та невдач в ході ведення довготривалого бізнесу, тим самим підприємство підвищує рівень своєї конкурентоспроможності на ринках КНР.

До заснування широких соціальних мереж гвенсі вдаються також і китайські підприємства, зокрема з постачальниками, роздрібними торговцями, банкірами та чиновниками. Гвенсі є офіційно визнаною в Китаї бізнес-культурою, етичним кодексом поведінки підприємців, «ефективним механізмом ведення бізнесу», «мистецтвом налагодження відносин у Китаї», «мережею контактів», «прагматичною соціальною практикою», «раціональною соціальною мережею» [19, с. 50-69].

Таким чином, успішність у веденні підприємницької діяльності в Китаї значною мірою залежить від особистісних

зв'язків між економічними агентами, встановлених на взаємній довірі відносин, рекомендацій знайомих щодо ділової репутації тощо. Іншими словами економіко-господарська діяльність підприємства на китайських ринках здебільше детермінована врахуванням національних особливостей, суспільних цінностей.

Якщо порівняти подані вище визначення поняття «соціальний капітал» і концепцію гвенсі, то можна виявити подібність у їхній сутності: як соціальний капітал, так і гвенсі базуються на довірі, репутації, взаємообміні та підтримці. Разом з тим, філософія цих понять має певні відмінності. Так, західна концепція соціального капіталу характеризується в значній мірі комерціалізацією (сподіванням на отримання віддачі, прибутку), діловитістю (короткочасне здійснення певної бізнес-операції, ситуативне вирішення справи) та має без особистісну форму прояву. Тоді як, китайська концепція гвенсі є здебільше особистісною, оскільки її положення передбачають встановлення (без грошей!) тісних, дружніх і довготривалих взаємовідносин з конкретними економічними агентами, на базі яких вирішуються різні питання ведення бізнесу у форматі взаємного «обміну люб'язностями» [13, с. 16].

Результати здійсненого вище стислого аналізу дають підстави висунути гіпотезу, що соціальні мережі гвенсі є сприятливим середовищем для існування корупції, бюрократизму, патронажу та інших негативних соціальних явищ, які також базуються на взаємовигідних, корисливих міжособистісних відносинах. Найбільш вразливим із них, як відомо, є корупція – протиправна діяльність, що полягає у використанні службовими особами свого посадового становища для незаконного задоволення корисливих особистих інтересів або інтересів інших осіб. Корупційні діяння, як правило, вчиняють державні службовці шляхом зловживання дискретною владою при прийнятті рішень, розподілі ресурсів тощо. Іншими словами корупціонери використовують надані їм владні повноваження та можливості для отримання економічного прибутку (ренти).

З викладеного вище, з'являються підстави для ствердження, що значні дискретні повноваження, якими наділені місцевих чиновників, є «родючим ґрунтом» для корупційних проявів і «паразитом» для гвенсі. Так результати дослідження [18, с. 561] свідчать, що гвенсі, незважаючи на перспективи, які створює цей феномен для зростання китайської економіки, призводить до небажаних суспільних та економічних наслідків, а саме до фрагментації ринку, необґрунтованого втручання держави, проявів пошуку та вимагання ренти. Поведінка чиновників, що вступають у практику ведення гвенсі, може розглядатися девіантною поведінкою, зокрема як корупційне діяння [11, с. 21].

Водночас гіпотезу щодо поширення в мережах гвенсі корупції можна поставити під сумнів. Зокрема західні дослідники на підставі результатів проведеного ними дослідження [13, с. 11] стверджують, що між гвенсі та корупцією існує істотна відмінність: «гвенсі не є корупцією, оскільки даний феномен зорієнтований на встановлення дружніх взаємовідносин, тоді як корупція базується на підкупі, продажності чиновників, незаконному отриманні ними економічного прибутку (ренти). А гвенсі, поза всяким сумнівом, купити неможливо». Зіставляючи гвенсі та корупцію, китайці наводять образний приклад уподібнення цих явищ з павуком, що плете павутиння та мухою, що застрягла в павутинні. Вони акцентують, що «потрібно бути павуком, а не мухою». Іншими словами це означає, що підприємцю потрібно розвивати соціальні мережі гвенсі (бути павуком) та відсторонитися від корупційних вчинків (не бути мухою в павутинні).

Більш вагомим аргументом, який ставить під сумнів наведену вище гіпотезу є здійснювана нині в КНР антикорупційна політика, яка характеризується досить жорсткими, карально-репресивними методами протидії будь-яким корупційним проявам. Так, упродовж 2000-2009 рр. в судах Китаю за корупційні вчинки було: засуджено до розстрілу 10 тис. осіб (чиновників, які водночас були і членами правлячої компартії КНР); ув'язнено на терміни від 10 до 20 років 120 тис. посадовців!





У світлі останніх економічних трансформацій основним завданням діяльності державних службовців у Китаї є сприяння підприємству, його обслуговування. Сутність такої «сервісної функції», як ап'юрі в колі обов'язків чиновників, полягає, передусім, у наданні підприємцям допомоги в забезпеченні високих темпів економічного зростання на мікро-, макrorівнях держави та невтручанні в справи бізнесу. Чиновник має бути «непомітними», крім випадків грубого порушення підприємцем чинного китайського законодавства. Поширеною в Китаї є практика дебіюрократизації адміністративних процедур: якщо підприємець повідомить відповідний державний орган, що внаслідок бюрократичної зволікання держава недоотримала прибуток (який він міг би зробити) або зазнала збитків із-за тяганини, то визначена сума відшкодовується за рахунок чиновника-винуватця. Відповідно до чинного в Китаї законодавства корупціонером є особа, що отримує хабара, а особа, що дає хабара (підприємець) несе покарання набагато поблажливіше: вважається, що останнього до цього змусили або схилили [1].

Звісно, що внаслідок впровадження такої філософії, яка передбачає досить жорстке покарання за корупційні та бюрократичні вчинки, китайські чиновники та підприємці віддають перевагу встановленню і підтримці взаємовідносин у форматі концепції гвенсі, а не через корупційні та бюрократичні схеми. Втім, існують докази, що корупція в Китаї адаптувалась навіть у таких суворих умовах: «ціна корупційного питання» різко підвищилася та оцінюється чиновниками в мільйонах доларах США, як «компенсація» за високий рівень ризику та очікуваних втрат від покарання за участь в корупційному діянні.

Китайську концепцію «гвенсі» певною мірою можна уподібнити до взаємовідносин у форматі «блат». Цей термін був поширеним на території колишнього СРСР та означав знайомство, корисливі зв'язки, які використовували в особистих цілях та завдавали шкоди державі, суспільству. «По блату», тобто завдяки вигідному знайомству або через «потрібних» людей, можна було отримати, всупереч загальноприйня-

тих правил і норм моралі, певні види суспільних благ. Варто відмітити, що слово «блат» мало специфічне для того часу «забарвлення» – в умовах планової економіки в СРСР існував постійний дефіцит товарів, які зачасти можна було придбати або через знайомих продавців, чиновників, що їх розподіляли, або на «чорному ринку» в спекулянтів. Серед радянського населення поширеною тоді була приказка: «Блат сильніший за Раднарком» [6].

Таким чином, схожість понять радянського «блату» і китайського «гвенсі» виявляється [14, с. 3, 27; 11, с. 21]:

за змістом і сутністю – у встановленні неформальних зв'язків, контактів, знайомств з метою отримання «послуг доступу»; неофіційна практика, «спосіб виживання», «паралельна економіка», які зумовлені неспроможністю, неефективністю ринку, дисфункцією певних інститутів;

за територією поширення – КНР і колишній СРСР – держави з комуністичним політичним режимом, централізованою тоталітарною системою правління, що призводить до виникнення дефіциту товарів, «каналів доступу» до ресурсів та ін.

Відмінність вказаних понять визначається їхніми історичними передумовами виникнення та специфікою здійснення: «блат» в СРСР використовувався для придбання дефіцитних товарів, а «гвенсі» в сучасному Китаї – для успішного ведення підприємницької діяльності.

Варто підмітити, що відносини у форматі «по блату» поширилися в СРСР на інші сфери суспільного життя, що призвело до підвищення рівня корупції, хабарництва, бюрократизму, злочинності, свавілля посадовців та, як наслідок, до помітного зниження темпів економічного зростання, поглиблення соціальної нерівності, розширення та соціальної напруженості в суспільстві.

Джерелом виникнення концепції соціальних мереж «гвенсі» є конфуціанство, яке упродовж 2,5 тисячоліть є основою організації соціального устрою, формування національної ментальності, свідомості та ведення способу життя китайців. Вважається, що історичне коріння «гвенсі» сягає аж в 511 р. до н.е., коли було закла-

дено підвалини філософії конфуціанства : відносини між людьми, в сім'ї та в державі є ідеальними, якщо вони тісні; важливими людськими якостями та нормами етикету є почуття обов'язку, повага до старших, любов до людей та ін. [11, с. 21]. Отже, ядром конфуціанства і «гвенсі» є досягнення в родині, державі, в суспільстві гармонії, солідарності шляхом встановлення та підтримки особистісних взаємозв'язків.

Нині в школах Китаю викладається ціла низка морально-етичних предметів, які пронизані конфуціанством і формують культуру зв'язків «гвенсі» через виховання в молоді таких загальнонавчаних у китайському суспільстві цінностях («традиційної моралі»), як обов'язок, довіра, відданість, людяність, благопристойність та ін. [13, с. 5].

Як вже зазначалося вище, багато науковців вважають, що конфуціанство є важливим чинником, який забезпечує економічне зростання Китаю. Так, китайський дослідник Кайке Чен, який у дисертаційній роботі [4] вивчав конфуціанство та «культуру підприємства» в сучасній Східній Азії, зазначає, що причиною економічного «буму» у Китаї та інших східно-азійських країнах є етика конфуціанства – традиційної культури, домінуючої філософії, що формує ментальність азіат.

Висновок, що соціокультурною основою для економічного успіху в Китаї є конфуціанство зроблено в дисертаційній роботі російської дослідниці Т. О. Ткачевої [8, с. 27]. На її думку, яку поділяє і Кайке Чен, важливою передумовою прискореного економічного розвитку в КНР є кланова організаційна культура приватних підприємств. Саме сімейні цінності, які історично склалися, є основою створення і функціонування сучасних китайських підприємств та кланової системи господарювання. Підприємства успадкували від сімейно-кланових відносин ієрархічно-побудовані структури, беззаперечне підпорядкування молодших старшим, віру в те, що загальні інтереси завжди вище особистих : «конфуціанський підприємець» прагне до створення «моральної економіки», яка відповідає інтересам суспільства.

У клановому підприємстві та системі господарювання здійснюється централізоване управління, процвітає політика протекціонізму та фаворитизм, які перешкоджають їхньому розвитку. На практиці це призводить здебільше до того, що в колективі приватного підприємства, яке складається переважно з родичів і свояків (сімейно-родового клану) часто виникають спори щодо «обов'язку та вигоди» – положення конфуціанської бізнес-етики, яке виправдовує прагнення підприємця до вигоди тільки тоді, коли вигода співпадає з суспільним обов'язком. Такі спори зачасти загострюються і переростають у конфлікти, особливо на підприємствах з великою кількістю найманих працівників. Таким чином, вирізняючи позитивізм китайських соціальних мереж «гвенсі», які базуються на конфуціанській бізнес-етиці, слід також звернути увагу на те, що її сучасна практика здійснення призводить до негативних наслідків на китайських та спільних іноземних підприємствах.

Результати, отримані в ході проведеного в статті дослідження сучасної практики розвитку соціального капіталу на підприємствах у Китаї, дають автору змогу сформулювати такі **висновки та перспективи подальших досліджень**:

1. Аналізом наукових джерел виявлено, що аналогом поняття «соціальний капітал», як системи соціальних зв'язків, основаних на партнерстві, довірі, дружніх взаємовідносинах, що дають економічним агентам змогу отримати конкурентні переваги, в Китаї є соціальні мережі «гвенсі». Характерними рисами концепції соціального капіталу є очікування на отримання швидкого прибутку, короткочасність, ситуативне вирішення справи та безособистісна форма прояву, тоді як соціальні мережі «гвенсі» передбачають довготривалі, певною мірою безкорисливі відносини з особами, які користуються довірою. З'ясовано, що концепція «гвенсі», яка базується на доктрині конфуціанства і таких його цінностях, як обов'язок, культура тісних особистісних зв'язків, довіра, повага тощо, формує відповідну поведінку китайців. Взаємовідносини у форматі «гвенсі» є офіційно визнаними на державному рівні,





а цінність їхнього розвитку в КНР є вищою, ніж виконання письмово укладених договорів. В умовах існування в Китаї централізованої системи економічного розвитку, незавершеності проведення приватизації, клановості та протекціонізму у господарюванні культивування соціальних мереж «гвенсі» в значній мірі детермінує успішність ведення бізнесу в цій країні, як китайськими, так і спільними іноземними підприємствами.

2. З'ясовано, що соціальна концепція «гвенсі» має важливе значення в економічному прориві Китаю, який демонструє безпрецедентні в світі темпи економічного зростання та є лідером на міжнародних ринках. Вивчення китайської практики взаємовідносин у мережах «гвенсі» дає підстави виокремити сторони їх здійснення, як позитивні (мінімізація виникнення підприємницьких ризиків, банкрутства, невдач у ході ведення бізнесу, доступ до ресурсів тощо), так і негативні (протекціонізм, фаворитизм, клановість, вимагання ренти та ін.). Такі явища в мережах «гвенсі», як корупція та бюрократизм розглядаються аномальними, а відтак рішуче і жорстко присікаються з боку держави. Встановлено, що китайська концепція «гвенсі» певною мірою схожа до взаємовідносин у форматі «блат», що були поширеними в колишньому СРСР. Їхня подібність проявляється у встановленні неформальних зв'язків, знайомств з метою отримання «послуг доступу», в здійсненні неофіційної практики, як «способу виживання», «паралельної економіки», що зумовлено неефективністю ринку, дисфункцією інститутів держави з плановою економікою, централізованою системою управління, комуністичним політичним режимом. Разом з тим, сучасні китайські мережі «гвенсі» з огляду історичні передумови їх виникнення (конфуціанство) та специфіку існування (зорієнтованість на сприяння успішному здійсненню підприємницької діяльності) значною мірою відрізняються від радянських соціальних відносин у форматі «по-блату».

Література

1. В Китае за коррупцию – расстрел. Стоит ли вводить это у нас? : Аргументы и факты online. – 2009. – 17 июля (№ 25). – Режим доступа : <http://www.aif.ru/society/article/27494>.

2. Горожанкіна М. Є. Соціальний капітал суспільства в умовах трансформації економічної системи (питання теорії і методології) : автореф. дис... д-ра екон. наук : [спец.] 08.00.01 / М. Є. Горожанкіна; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, [б. в.], 2008. – 32 с.

3. Зайцев Ю. К. Соціалізація економіки України як стратегічна потреба її розвитку : автореф. дис. д-ра... екон. наук : [спец.] 08.01.01 / Ю. К. Зайцев; Київ. нац. екон. ун-т. – К., [б. в.], 2002. – 36 с.

4. Кайкэ Ч. Конфуцианство и «культура предприятия» в современной Восточной Азии : автореф. дис... канд. истор. наук : [спец.] 07.00.03 / Кайкэ Чэнь; Ин-т Дал. Востока РАН. – М., [б. и.], 2001. – 28 с.

5. Коньков А. Т. Социальный капитал как концепция экономической социологии и его роль в системе экономического взаимодействия : автореф. дис. ... докт. социол. наук : [спец.] 22.00.03 / А. Т. Коньков; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., [б. и.], 2006. – 39 с.

6. Кузнецова С. В очереди находилось около 8 тыс. человек / С. Кузнецова // Электрон. журнал «Коммерсантъ. Власть». – 2010. – 19 июля. – № 28 (882). – Режим доступа : <http://www.kommersant.ru/Doc/1407605>.

7. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році : Щорічне Послання Президента України до Верховної Ради України. – К. : НІСД, 2012. – 256 с.

8. Ткачева Т. О. Конфуцианство в странах Восточной Азии: исторический выбор и социальная практика : автореф. дис... канд. истор. наук : [спец.] 07.00.03 / Т. О. Ткачева; Ставропольский гос. ун-т. – Краснодар, [б. и.], 2009. – 29 с.

9. Фукуяма Ф. Доверие : социальные добродетели и путь к процветанию : [Пер. с англ.] / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Изд-во АСТ»: ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730 с.

10. Bourdieu P. Le capital social : notes provisoires / P. Bourdieu // Actes Rech. Sci. Soc. – 1980. – Vol. 31. – P. 2–3.

11. Chang T. T. A Comparison of Blat in Russia, Guanxi in China and Taiwan : MA Dissertation / Chang Ting Ting. – London: University College London, 2005. – 50 p.

12. Child J. China's transition and its impact on international business / J. Child, D. K. Tse // Journal of International Business

Studies. – 2001. – Vol. 32 (No. 1). – ABI/INFORM Global, Palgrave Macmillan Ltd. – P. 8–21.

13. Crombie B. Is Guanxi Social Capital? / Brian Crombie // *ISM Journal of International Business 'Emerging China'*. – 2011. – March. – Vol. 1 (No. 2). – P. 1–28.

14. Ledeneva A. V. *Informal Practices in Changing Societies : Comparing Chinese Guanxi and Russian Blat : Working Paper No. 45* / Alena V. Ledeneva. – London: University College London, 2003. – 39 p.

15. Putnam R. D. *Bowling Alone : The Collapse and Revival of American Community* / Robert D. Putnam. – US: New York; Touchstone Books by Simon & Schuster, 2001. – 544 p.

16. Report for Selected Countries and Subjects : [Электронный ресурс] // The

International Monetary Fund : website. – 2012. – Режим доступа : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata>.

17. Law K. S. Does human resource management matter in a transitional economy? China as an example / K. S. Law, D. K. Tse, N. Zhou // *Journal of International Business Studies*. – 2003. – May. – Vol. 34 (3). – P. 255-265.

18. Lin J. Can guanxi be a problem? Contexts, ties, and some unfavorable consequences of social capital in China / Jun Lin, Steven X. Si // *Asia Pacific Journal of Management*. – 2010. – Vol. 27 (3). – P. 561-581.

19. Xiaowen T. *Managing International Business in China* / Xiaowen Tian. – US : New York; Cambridge University Press, 2007. – 312 p.

Шаповалова Т. В.

Развитие социального капитала : значение и современная практика на предприятиях в Китае

В статье анализом выявлены похожие и отличные черты в концепции социального капитала и китайскими социальными сетями «гвенси», отражен исторический генезис, современные особенности и значение последних для ведения предприятиями бизнеса и экономического роста в Китае. Осуществлен анализ современной практики развития социальных сетей «гвенси», их преимущества и недостатки. Обращено внимание на благоприятность среды сетей «гвенси» для возникновения коррупционных и бюрократических отношений, которые решительно и жестко пресекаются государством. Выявлено, что китайская концепция «гвенси» по содержанию, форме и сущности в определенной степени подобна взаимоотношениям в формате «блат», распространенными в бывшем СССР, а также определены отличия между ними.

Ключевые слова: социальный капитал, Китай, гвенси, предприятие, современная практика.

Shapovalova T .

Social Capital Development : magnitude and the modern practice at enterprises in China

In the article, based on an analysis the similar and distinctive features in the social capital concept and the Chinese 'quanxi' social networks have been revealed, the historical genesis, contemporary peculiarities and importance of the last one for doing business by enterprises and economic growth in China have been elucidated. The modern practice of 'quanxi' social networks development, as well as its advantages and drawbacks have been analysed. There was drawn attention on favourableness of 'quanxi' networks environment for the origins of corrupt and bureaucratic relations, which are being eliminated by the state resolutely and rigidly. It is educed that Chinese 'quanxi' conception in terms of content, nature and essence is partly similar to the mutual relations in 'blat' format, which were diffused in the former USSR, and its differences have been defined in the article.

Keywords : social capital, China, guanxi, enterprise, modern practice.

Рецензент: Ярошенко А. О. – доктор філософських наук, професор, директор інституту соціальної роботи та управління Національного педагогічного університету імені М. Драгоманова, м. Київ

e-mail: allroshen@mail.ru

Стаття подана
15.07.2012 р.



РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ НА ОСНОВЕ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ИЗРАИЛЕ

Раскрыта роль венчурного инвестирования в инновационной экономике. Рассмотрены предпосылки и проблемы развития венчурного инвестирования на основе государственно-частного партнерства в Израиле. Сформулированы положения по формированию структуры механизма государственной поддержки венчурного бизнеса. Определены направления совершенствования венчурного инвестирования. Статья предоставляет целостное представление о теоретической интерпретации и практическом применении механизма государственно-частного партнерства в Израиле, реализация которого будет способствовать формированию экономико-правовой среды для развития венчурной индустрии на основе механизмов государственно-частного партнерства. Научную новизну имеют положения относительно формирования механизма государственной поддержки венчурного инвестирования.

Ключевые слова: венчурный бизнес, венчурное инвестирование, государственно-частное партнерство, механизм, венчурные фонды.

Постановка проблемы. На современном этапе в Израиле становится актуальной задача разработки национальной стратегии развития венчурной индустрии, которая основывается на частно-государственном партнерстве. Венчурный бизнес зарекомендовал себя как один из действенных инструментов реализации инновационной модели роста реального сектора экономики, довел эффективность института венчурного инвестирования в развитых странах. Наивысшую динамику прироста венчурных инвестиций демонстрируют Израиль, Китай, Швеция. Подавляющую долю инвестиций в высокотехнологичные отрасли осуществляют США (85% от общего объема), Израиль (66%), Тайвань (65%) [1, с. 134]. Успешный мировой опыт определяет роль государства в развитии венчурного предпринимательства как катализатора венчурной индустрии, в том числе и в Израиле (Yozma). Израиль является высокоразвитой страной с инновационно-ориентированной экономикой: доля расходов по НИОКР составляет 4,71% в общем объеме ВВП [2]. Наиболее успешными венчурными компаниями является Check Point Software и Mirabilis.

Предпосылками развития венчурного финансирования в Израиле является:

- усиление общемирового экономического и финансового кризиса;

- отставание развития транспортной инфраструктуры от спроса;

- зависимость от мировых цен на энергетические ресурсы обуславливает необходимость разработки проектов альтернативных источников энергии;

- внедрение экстренного плана борьбы с кризисом водоснабжения страны (производство пресной воды до 2020 года в объеме 750 млн. кубометров за год) [3].

Развитию венчурного бизнеса на основе партнерства с обществом и бизнесом препятствуют такие факторы:

- возникновение рисков для государственного и частного сектора;

- недостаточность юридической и финансовой базы;

- повышение монетаризации инвестиционного рынка;

- возможность заместить частные деньги государственными;

- негативное влияние на конкурентную среду;

- возможность снижения финансирования действующих успешных государственных программ;

- недостаток специалистов в области венчурного предпринимательства и программ их обучения;

- несовершенство системы льгот для венчурных компаний и фондов;

- сложность процесса согласования и реализации проектов из-за большого ко-



личества участников проектов ДПП и разнообразия сопутствующих контрактов.

Механизмы венчурного инвестирования в Израиле требуют постоянного совершенствования, особенно в части реализации стимулирующих программ, способствующих развитию венчурного бизнеса и снижению его рисков. Также необходимо развитие методологии формирования национальной модели венчурной индустрии и методов партнерства бизнеса и государства в этой сфере.

Анализ последних исследований и публикаций. Весомый вклад в развитие инвестиционно-финансового механизма венчурного бизнеса внесли зарубежные ученые, среди которых Д. Глэдстоун, Л. Глэдстоун, П. Гомперс, К. Кэмпбелл, Дж. Лернер, М. Маул, Г. Мюррей, Г. Биграв, Дж. Тимонс, Т. Хэлман, М. Пури, К. Ричардсона, К. Барри, К. Маскарелл, Дж. Пиви III, М. Ветсьюпенс. Однако решение проблем, связанных с обеспечением сбалансированности интересов государства и частного бизнеса, формированием механизма государственной поддержки венчурного инвестирования требует дальнейшего исследования.

Цель статьи – раскрытие предпосылок развития венчурного бизнеса на основе формирования механизма государственно-частного партнерства в Израиле.

Изложение основного материала исследования. Целями государственной политики Израиля являются предоставление услуг в наиболее эффективной и экономической форме, максимальное использование ресурсов, наращивание инвестиций в инновационную сферу и создание условий для инвестирования в инфраструктуру из внебюджетных источников. Существует четкая взаимосвязь между инновациями, инвестициями и социально-экономическим развитием страны. По расчетам зарубежных аналитиков, в среднем прирост благосостояния страны на 1 пункт пропорционален повышению доли вложений в развитие научно-технологического комплекса на 0,02% объема ВВП.

Одним из приоритетных направлений стратегического развития экономики Израиля является венчурное инвестирование.

По определению Европейской ассоциации венчурное инвестирование – это предоставление паевого капитала профессиональными фирмами, которые инвестируют и совместно управляют новыми или развивающимися частными компаниями, демонстрирующими высокий потенциал роста [4]. Значение венчурного инвестирования инновационной деятельности и как фактора развития отдельных компаний, и как фактора развития современной экономики в целом, сводится к следующему:

1. Венчурные инвестиции являются движущей силой инновационного бизнеса и стимулятором роста экономики и конкурентоспособности страны.

2. На микроэкономическом уровне венчурные инвестиции являются источником развития, предпринимательской инициативы и получения прибыли.

3. На уровне отрасли венчурные инвестиции выполняют функцию стимулирования развития высокотехнологичных отраслей.

4. На макроуровне венчурные инвестиции служат основой структурной перестройки и модернизации национальной экономики.

5. Инвестиции являются условием и залогом достижения определенного социального эффекта и решения экологических проблем.

На протяжении всего периода эволюции институтов финансирования национального венчурного бизнеса государство Израиля сыграло ключевую роль в его институционально-правовом обеспечении: 1) функционирование основных политических институтов, создающих необходимые условия для долгосрочного и устойчивого развития инновационной экономики; 2) разработка специальных государственных программ, ориентированных на развитие инфраструктуры в различных секторах, включая транспорт, водоснабжение, энергетику, оборону; 3) создание институциональной среды для всех субъектов инновационной экономики (правительство, научно-исследовательские институты и университеты, венчурный бизнес, крупные производственные компании); 4) разработка нормативно-правового законодатель-





ства, регулирующего приток капитала в венчурные фонды.

В 2000-2007 годах израильским правительством были приняты ряд Законов, регулирующих экономические, финансовые, юридические отношения государства, общества и хозяйствующих субъектов, в области производства и потребления газа, водоснабжения, производства и потребления электроэнергии, строительства. Одобрены Законы о поощрении капитальных вложений и научно исследовательской деятельности, проведены налоговые реформы, быстрыми темпами идет приватизация. Однако отдельного закона, регулирующего государственно-частное партнерство, нет.

В понимании израильских специалистов государственно-частное партнерство – это долгосрочные соглашения между государственным и частным секторами (преимущественно широкомасштабные и сложные) по оказанию частным сектором услуг, обычно относящихся к прерогативе государства [3, с. 5]. Эти соглашения позволяют наиболее полно использовать возможности каждой из сторон путем грамотного распределения рисков, ресурсов и вознаграждений с целью максимизации качества и минимизации цены оказываемых услуг в категории цена-качество.

Государственно-частное партнерство характеризуется такими основными признаками: 1) стороны партнерства должны быть представлены, как государственным, так и частным секторами экономики; 2) взаимоотношения сторон государственно-частного партнерства должны быть зафиксированы в официальных документах и носить партнерский, то есть равноправный характер; 3) стороны государственно-частного партнерства должны иметь общие цели и четко определенный государственный интерес, объединив свои вклады для достижения общих целей; 4) стороны государственно-частного партнерства должны распределять между собой расходы и риски, а также участвовать в использовании полученных результатов.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) дает правительству Израиля возможность дополнительного и более ка-

чественного обеспечения населения базовыми услугами (в транспорте, водоснабжении, обороне) путем привлечения капиталов и компетенций частного сектора. Частному сектору ГЧП дает уникальную бизнес-возможность предоставлять широкий спектр услуг в течение длительного периода (обычно от 20 до 30 лет), по четко установленным правилам и обусловленным расценкам.

Основные принципы внедрения проектов ГЧП: общее участие частного сектора и общественного сектора; переход государства из статуса владельца к пользователю услугами; долгосрочный период лицензии (20 – 35 – 99 лет); действия частного сектора: планирование, строительство, финансирование, пуск в эксплуатацию, содержание, продажа услуг \ товара; использование относительных преимуществ разных секторов с распределением факторов риска / ответственности.

В последние годы в Израиле были внедрены ряд крупных инфраструктурных проектов, в реализации и финансировании которых существенную роль играл частный сектор. Тогда как традиционное представление о ГЧП в Израиле было связано лишь с крупными инфраструктурными проектами, иницирующими государством. Сегодня модель ГЧП представляется пригодной и для среднemasштабных проектов, в частности проектов муниципалитетов и некоммерческих организаций.

Среди основных шагов государства и общества, направленных на рост инновационного потенциала экономики Израиля и привлечения бизнеса в эту работу, следует назвать:

- создание Израильского Инфраструктурного Фонда в 2006 году;
- формирование Проектного Департамента ГЧП в структуре государственной страховой компании INBAL, который координирует работы разных тендерных комитетов (работает по принципу центра ГЧП «Внешэкономбанка»);
- создание Межведомственных тендерных комитетов при участии профильных министерств и ведомств (Министерство финансов, Министерство транспорта, Министерство национальной инфраструктуры).

Основными стадиями разработки и

реализации проектов ГЧП являются:

1. Изучение бизнес-среды.
2. Выделение основных критериев пригодности проекта для использования схем ГЧП: определение механизмов венчурного финансирования, возможность объединения интересов государственного и частного секторов, передача проектных рисков частному инвестору.
3. Оценка предложений – сравнение проектной стоимости в условиях выполнения проекта исключительно государственным сектором, и тендерных предложений частного сектора, со стоимостью проекта, который выполняется по модели ГЧП.

Механизм государственной поддержки венчурного инвестирования представляет собой комплексную взаимосогла-

сованную систему институтов, организационных, экономических и законодательных мер, принимаемых государством в целях регулирования и стимулирования венчурного бизнеса. Этот механизм включает следующие элементы (рис. 1): нормативный; организационный; финансовый; кадровый и информационный.

Основу нормативного элемента механизма государственной поддержки составляют законодательные акты и нормативные документы, регулирующие венчурное инвестирование инновационной деятельности и специализированные правовые институты, обеспечивающие практическое применение нормативно-правовой базы.

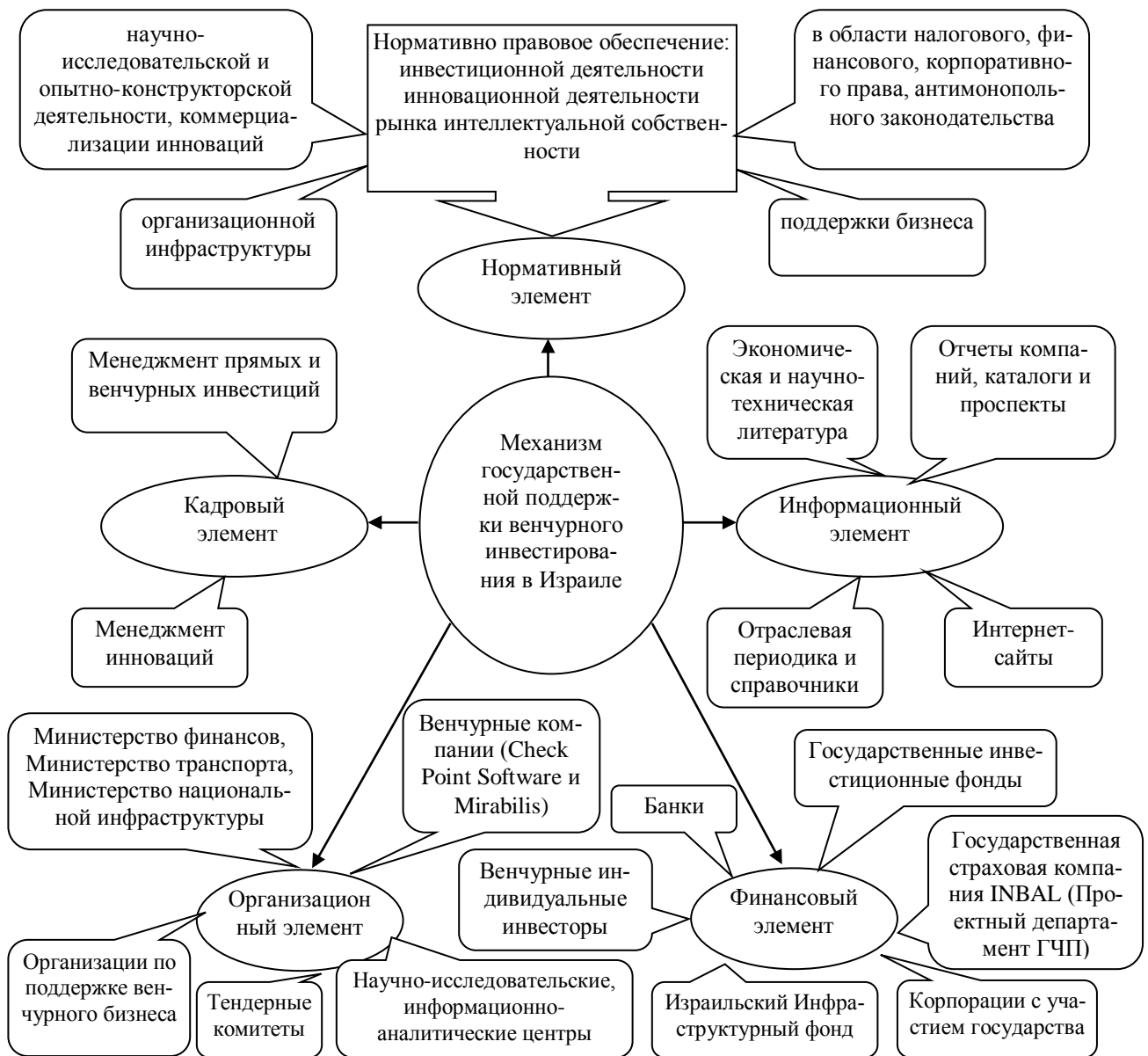


Рис. 1. Механизм государственной поддержки венчурного инвестирования в Израиле





Организационный элемент объединяет совокупность организационных процедур и структур, которые относятся к частному и государственному секторам и обуславливают функционирование и развитие венчурного инвестирования. Основными организационными элементами являются: Министерство финансов, Министерство транспорта, Министерство национальной инфраструктуры, Межведомственные тендерные комитеты, венчурные компании (Check Point Software, Mirabilis); бизнес-школы; научно-технические парки, инновационно-технологические центры; информационно-аналитические и консультационные центры.

Структура финансового обеспечения включает банки, страховые компании (Проектный департамент ГЧП в структуре государственной страховой компании INBAL), государственные инвестиционные фонды (Израильский инфраструктурный фонд), корпоративных и индивидуальных инвесторов, венчурные фонды.

Кадровый элемент предусматривает развитие комплекса различных институтов обучения и подготовки квалифицированных менеджеров и консультантов по управлению и бизнесу, инновационных менеджеров и управляющих инвестиционными активами.

Информационное обеспечение венчурного инвестирования объединяет справочную, патентную, аналитическую, техническую и рекламную информацию, регулярно обновляемую и обобщаемую информационными институтами и предоставляемую пользователям по различным каналам связи.

Создание муниципальных частных государственных венчурных фондов нацелено на то, что государственные средства, инвестируемые в венчурные фонды, будут снижать риски частных инвесторов, входящих в эти фонды, и играть роль катализатора в привлечении частных средств в венчурный бизнес. Несмотря на успешность подобных программ в Израиле (Yozma), американский опыт прекращения финансирования с использованием механизмов участия в собственном капитале ФВК в рамках программы Инвестицион-

ных компаний для малого бизнеса (при выпуске ими т.н. ценных бумаг с правом участия) свидетельствует о высоком риске подобных механизмов государственного стимулирования развития венчурного инвестирования. В связи с этим целесообразным является расширение набора применяемых в Израиле механизмов стимулирования развития венчурного финансирования путем предоставления государственных гарантий по заемным средствам венчурных фондов. Такой механизм будет содействовать снижению рисков инвестирования в долговые ценные бумаги компаний венчурного капитала и стимулированию развития венчурных инвестирования.

Выводы и перспективы последующих исследований. Основными путями усиления активности венчурного инвестирования являются:

выделение государственных средств на развитие института финансирования инноваций и оплату услуг венчурных компаний;

создание благоприятных условий для привлечения частного бизнеса к решению государственных задач (венчурную инфраструктуру, внесение изменений в законодательство);

использование финансовых рычагов обеспечения роста стоимости венчурных компаний и капитализации как главного критерия их устойчивого развития.

Механизм государственной поддержки венчурного инвестирования, объединяющий нормативный, организационный, финансовый, кадровый и информационный элементы, будет способствовать формированию экономико-правовой среды, благоприятной для развития венчурной индустрии на основе механизмов государственно-частного партнерства.

В последующих исследованиях предусматривается разработка рекомендаций по реализации программ действий государства и бизнеса в области венчурного финансирования инновационной экономики.

Литература

1. Тараненко І.В., Назаренко К.В. Світовий досвід венчурної діяльності та проблеми венчурного фінансування в Україні // Академічний огляд. – 2011. – № 1 (34). – с. 130-137.
 2. Science and Engineering Indicators 2008. – Volume 1. - р. 4–42 // <http://www.nsf.gov/statistics/indicators>.

3. Государственно-частное партнерство в Израиле [Аналитическая записка]. – Внешэкономбанк. – 2009. – 36 с.
 4. <http://www.evca.eu/default.aspx>.
 5. Avnimelech G., Teubal M. Venture Capital policy in Israel: a comparative analysis & lessons for other countries // INSME – International Network for SMEs / с IPI. – 2003–2008. – Электрон. данные. – Режим доступа: <http://www.insme.info/documenti/teubal.pdf>.

Брікман Т. О.

Розвиток венчурного інвестування на основі механізмів державно-приватного партнерства в Ізраїлі

Розкрита роль венчурного інвестування в інноваційній економіці. Розглянуті передумови і проблеми розвитку венчурного інвестування на основі державно-приватного партнерства в Ізраїлі. Сформульовані положення щодо формування структури механізму державної підтримки венчурного бізнесу. Визначені напрями вдосконалення венчурного інвестування. Стаття надає цілісне уявлення щодо теоретичної інтерпретації та практичного запровадження механізму державно-приватного партнерства в Ізраїлі, реалізація якого сприятиме формуванню економіко-правового середовища для розвитку венчурної індустрії на основі механізмів державно-приватного партнерства. Наукову новизну мають положення щодо формування механізму державної підтримки венчурного інвестування.

Ключові слова: венчурний бізнес, венчурне інвестування, державно-приватне партнерство, механізм, венчурні фонди.

Brikman T.

Development of venture investing on basis of mechanisms of state-private partnership in Israel

The role of the venture investing in an innovative economy is exposed. Pre-conditions and problems of development of the venture investing on the basis of state-private partnership in Israel are considered. General regulations of forming of mechanism’s structure of venture business state support are formulated. Directions of perfection of the venture investing are certain. It provides a holistic view of theoretical interpretation and practical implementation of public-private partnership in Israel, whose implementation will contribute to the formation of economic and legal environment for venture capital industry on the basis of public-private partnership. The scientific novelty of having provisions for the formation mechanism of state support for venture capital investment.

Keywords: venture business, venture investing, state-private partnership, mechanism, venture funds.

Рецензент: Калинеску Т. В. – д.е.н., профессор, заведующая кафедрой «Налогообложение» Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, г. Луганск.

e-mail: info@taxation.lg.ua

Статья подана
02.07.2012 г.



РАЗВИТИЕ ПОЛЬСКО-УКРАИНСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОТРУДНИЧЕСТВА

В статье проведен анализ польско-украинского сотрудничества относительно объемов товарооборота, миграции населения и развития общей инфраструктуры. Основу для оценки Польши в качестве стратегического партнера Украины в области политики и торговли составила государственная польская статистика по двусторонней торговле и инвестиционному сотрудничеству. Обоснован тот факт, что в зависимости от размера товарооборота с Украиной, Польша занимает первое место среди партнеров Украины среди стран Центральной и Восточной Европы. Определены перспективные направления развития польских компаний на украинском рынке.

Ключевые слова: сотрудничество, развитие, торговый баланс, инфраструктура, инвестирование, государственное партнерство.

Постановка проблемы. После распада старой экономической системы в Польше и Украине создана ситуация, которая вынудила власти и хозяйственные организации этих стран к значительным изменениям. Восстановление представляет собой процесс системных изменений и имеет важное фундаментальное значение. Предпосылками для изменений являются: создание рыночной экономики (в том числе изменение формы собственности), повышение конкурентоспособности предприятий (в том числе путем ограничения чрезмерного труда и внедрения современных производственных и управленческих систем) и изменение менталитета людей. Польша и Украина имеют более чем тысячелетнюю общую историю политических и экономических отношений. Основная цель изменений в обеих странах – переход от коммунистического государства к полностью демократическому государству постепенно, от централизованно управляемой экономики к рыночной экономике. Вы заметите, что в настоящее время страны достигли высокого уровня отношений и связывает их общее видение будущего демократической Европы без разделительных линий – Европе, которая уже есть в Польше, и к которой стремится Украина.

Межрегиональное сотрудничество между Польшей и Украиной может стать продолжением развития по-настоящему свободной торговли на международном рынке.

Стремительный рост экономических отношений между странами указыва-

ет на необходимость понимания многих процессов, возникающих в коммерческих отношениях. Несмотря на наличие препятствий для расширения торговли между странами, компании ищут возможности для выхода на внешние рынки, чтобы увеличить продажи своих товаров и услуг.

Анализ последних публикаций и исследований. Динамические изменения становятся очень важным процессом в экономических отношениях польского и украинского языков. Стратегического партнерства между Украиной и Польшей осуществляется по всему спектру двусторонних отношений, в том числе экономических.

В табл. 1 представлена сравнительная информация выбранная для польской и украинской экономики.

Глобальный кризис означает, что средняя цена на металл в восьми регионам мира упала на 51,9%, а цены на нефть упали на 47,4%. Что и привело к снижению объемов экспорта и импорта товаров.

Положительное для украинской экономики было то, что в 2009 году динамика снижения объемов импорта была выше, чем снижение экспорта. По итогам трех кварталов 2009 года ВВП Украины составил около 80200000000 (640 800 000 000 грн.)

Цель статьи – показать возможные направления дальнейшего развития польско-украинского сотрудничества.



Т а б л и ц а 1

Отдельные сравнительные данные за 2010 год

Показатель	Польша	Украина
Население (млн.)	38,7	45,7
ВВП (млрд. долл. США)	567	198
ВВП по ППС (млн. долл. США)	667	337
ППС ВВП на душу населения (долл. США)	17 300	6 900
Экспорт (в млрд. долл. США)	195	67,7
Экспорт капитала в (USD)	5 000	1 500
Импорт (в млрд. долл. США)	206	85,5
Ввоз капитала за доллар	5 300	1 900
Баланс НЗ (млрд. долл. США)	-11	-17,8
Рост ВВП в 2008 году (89/92)	182	74

Изложение основного материала исследования. Среди торговых партнеров Украина занимает особое место в Польше. Очень важным является то, что, по результатам десяти месяцев 2010 года, Польша

остается самым крупным партнером Украины среди стран Центральной и Восточной Европы и занимает пятое место среди всех стран мира.

Т а б л и ц а 2

Ранжирование легкости ведения бизнеса - индекс Всемирного банка (2010 г.)

Показатель	Польша	Украина
Всего	72 (+4)	142 (+3)
Основание	117	134
Получение разрешений на строительство	164	181
Прием на работу	76	83
Регистрация собственности	88	141
Получение кредита	15	30
защита капиталовложений	41	109
налоговая система	151	181
Положение во внешней торговле	42	139
Исполнение контрактов	75	43
Заккрытие компании	85	145

Основой для оценки Польши в качестве стратегического партнера Украины в области политики и торговли является статистика по двусторонней торговле и инвестиционном сотрудничестве, которая представляется Государственным комитетом статистики Украины. Убедительным является тот факт, что в зависимости от размера товарооборота с Украиной, Польша занимает первое место среди стран Центральной и Восточной Европы.

Перспективные направления развития польских компаний на украинском рынке, включают в себя:

- энергия – инвестиции в приобретение энергетических ресурсов (в частности, угля и природного газа и возобновляемых источников сырья);
- поставка машин, оборудования и технологий для модернизации и повышения уровня безопасности производства в секторах энергетики приобретения, производства и передачи;



- агропродовольственной отрасли - инвестиции в животноводстве и растениеводстве и пищевой промышленности;

- поставка оборудования, технологий и ноу-хау;

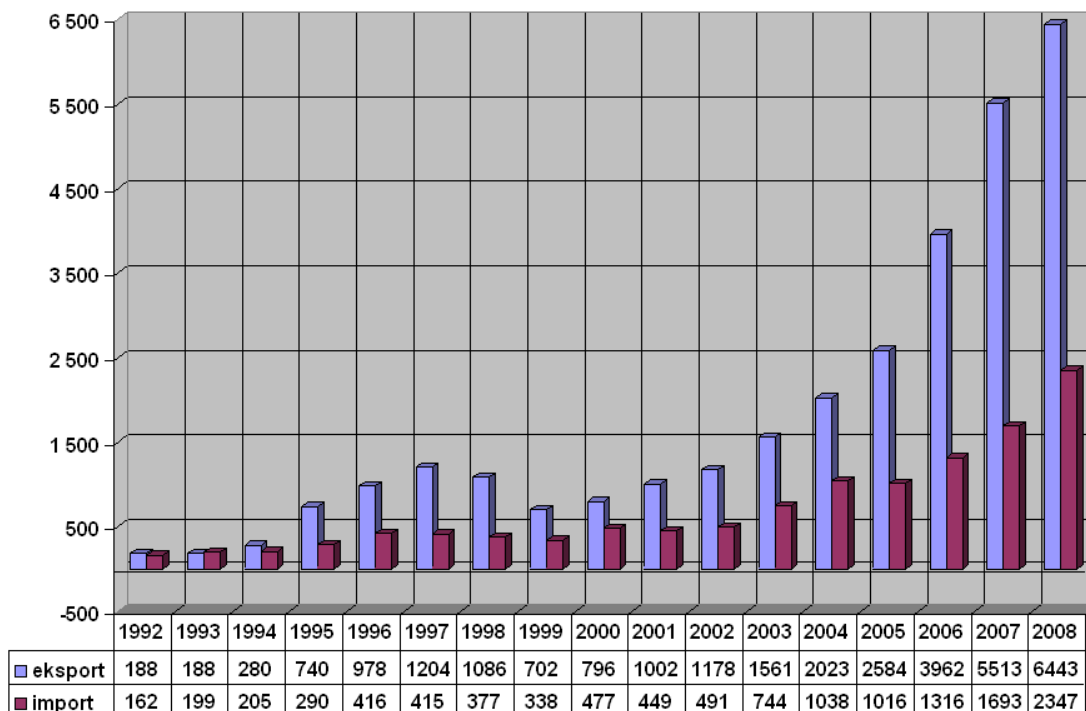


Рис. 1: польский товарооборот с Украиной в 1992-2008 (млн. долл.)

Источник: Государственный комитет статистики Украины

- строительство - инвестиции в жилищное строительство, поставки и/или производство машин, оборудования и отделочных материалов, инвестиции в инфраструктуру (в частности, на реализацию проектов в рамках подготовки к чемпионату Европы по футболу «Евро 2012»);

- сектор потребительских товаров - поставки и / или производства бытовой техники, одежды, косметики, фармацевтики,

- сектор услуг – особенно здравоохранения, образования и туризма.

Т а б л и ц а 3

Польский товарооборот с Украиной и за 9 месяцев 2010 г. в млн. евро

Показатели	Мир	Украина
Экспорт	69 997	1 787
Динамика в %	78,4	51,2
Импорт	76 380	542
Динамика в%	70,5	43,5
Баланс	- 6 383	1 245

В условиях глобального экономического кризиса, товарооборот между Украиной и Польской в 2010 году имел значительное снижение, тем не менее, положительным моментом является то, что с каждым кварталом, после июня, объем торговли между Украиной и Польской постепенно увеличивается.

Несмотря на глобальный экономический кризис, инвестиционное сотрудничество Украины и Польши по-прежнему активно развивается. По итогам 2010 года уставный капитал польских инвесторов в Украине вырос на 24,1% и в общей сложности 862 500 000 долларов США (восемьсот шестьдесят два с половиной миллиона долларов). С более чем 167 миллионов



долларов США было инвестировано в девять месяцев 2010 года в это время, когда кризис существенно повлияло как на украинскую, так и на польскую экономику. Это свидетельствует о высоком уровне доверия к польским инвесторам украинскими партнерами.

Объем украинских инвестиций в польскую экономику в настоящее время

около 1,5 млрд. долларов (полтора миллиарда). Это украинские компании, работающие с иностранным капиталом польских инвесторов. Согласно статистическим данным, в 2010 году польские инвесторы вложили в Украину 862 500 000 долларов США.

Т а б л и ц а 4

Польский товарооборот с Украиной 2000-2008 года (млн. долл. США)

Временной промежуток	Экспорт	Импорт	Итог
2000 р.	796	477	319
2001 р.	1002	449	553
2002 р.	1178	491	687
2003 р.	1561	744	817
2004 р.	2023	1038	985
2005 р.	2584	1016	1568
2006 р.	3962	1316	2646
2007 р.	5513	1693	3820
2008 р.	6443	2347	4096

Источник: Центральное статистическое управление Польши

В случае украинской экономики, которая очень зависит от иностранных инвестиций, их снижение привело к упаду экономического роста. Его темп также тесно связан с низкой конкурентоспособной стоимости рабочей силы и ростом экспорта. Масштаб инвестиций, сделанный в последние годы и отношения с западным капиталом, должны создать благоприятные условия для экономического роста в будущем.

Это означает, что в этой экономике существует целый ряд резервов, которые создают условия для дальнейшего роста после кризиса.

Основным механизмом двустороннего межрегионального сотрудничества, который координируется на государственном уровне, является создание украинско-польского межправительственного координационного совета по сотрудничеству.

Вопросы межрегионального сотрудничества обсуждаются также в рамках мероприятий Конференции губернаторов и предводителей Польской Республики и

Государственной администрации президентов и председателей районных советов Украины на польско-украинском экономическом форуме под патронатом президентов Украины и Польши.

Межрегиональное сотрудничество получили новые задачи, в контексте подготовки Украины и Польши на проведение финальной части Чемпионата Европы по футболу Евро-2012. В частности чемпионат Евро-2012 является углублением диалога между разнообразными местными организаторами и муниципалитетами Польши и Украины.

Основные задачи, направленные на содействие региональному развитию Польши вдоль границы с Украиной:

- трансграничное сотрудничество в области охраны окружающей среды в бассейне реки Буг;
- запуск железной дороге с Люблина и Жешува до Львова, строительство и реализация "сопровождающих" сооружений, использование широкой колеи (LHS);



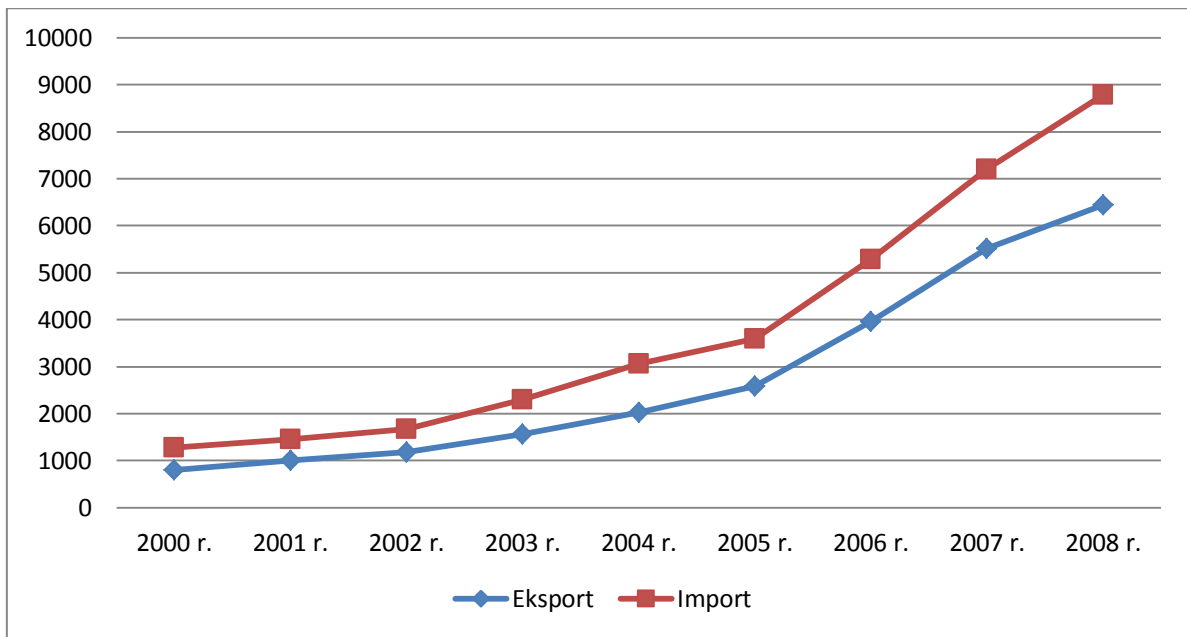


Рис. 2. Польский товарооборот с Украиной в 2000-2008 годах (млн. долл. США)
Источник: Центральное статистическое управление Польши

- всестороннее осуществление расширения и модернизации дорожно-транспортных сообщений, связанных с эффективностью приграничного сотрудничества (в частности, в контексте Евро-2012);

- открытие новых пунктов пересечения границы;

- создание польско-украинской сети кампуса университета в Люблине, Жешуве, Замостье;

- разработка совместных туристических продуктов, с использованием ценных объектов и зон в непосредственной близости от обеих сторон границы.

Поддержка трансграничных процессов развития, содержащихся в Программе приграничного сотрудничества «Польша-Беларусь-Украина», которая была запланирована на 2007-2013 годы. Его главной целью является содействие трансграничным процессам развития, состоящих из трех приоритетов:

- Приоритет 1: Содействие социально-экономическому развитию в регионах по обе стороны общей границы.

- Приоритет 2: Совместная работа по решению общих проблем в таких областях, как окружающая среда, здравоохранение и предотвращение и борьба с

организованной преступностью и обеспечения эффективных и безопасных границ).

- Приоритет 3 Содействие трансграничных инициатив местных сообществ).

Кроме того, они реализуются через специфические типы проектов:

- Интегрированные проекты, в которых оба партнера выполняют часть работ по проекту на его территории;

- Симметричные проекты, где подобные мероприятия проводятся по обе стороны границы;

- Проекты, реализованные по принципу одна страна с целью показать влияние страны-партнера.

Украина и Польша должны как можно скорее заключить работы по обновлению «Стратегии для украинско-польского сотрудничества» и подготовить совместный "Исследование пространственного развития территории вдоль украинско-польской границы."

В Украине уже созданы благоприятные правовые условия для осуществления инвестиционной деятельности. В частности, эта сфера регулируется Законом Украины "Об инвестиционной деятельности», «О режиме иностранного

инвестирования", "Удаление дискриминации в налогообложении субъектов предпринимательской деятельности», что обеспечивает:

- государство гарантирует защиту инвестиций, независимо от формы собственности, компенсации, включая упущенную выгоду и моральный ущерб от действия, бездействие или ненадлежащего исполнения задачи, органы государственной власти Украины и должностные лица предусматривают обязанности по отношению к иностранному инвестору;

- возврат инвестиций иностранному инвестору или инвестиционного долга, а также инвестиционного дохода в денежной или товарной форме;

- использование национального регулирования, денежной или импортной пошлины на территории Украины в экономической деятельности с другими иностранными юридическими лицами, независимо от даты инвестирования.

В последние годы Украина успешно осуществила ряд практических шагов в содействии активизации интеграции в мировое экономическое пространство:

- Межправительственные соглашения были подписаны при поддержке и взаимной защите инвестиций более чем в 70 странах по всему миру;

- подписано 60 международных соглашений об избежании двойного налогообложения практически со всеми странами Европы, в большинстве стран Азии, Северной и Южной Америке и ряде стран Африки;

- в 2000 году Украина ратифицировала Вашингтонской конвенции 1965 года по приказу разрешения инвестиционных споров между государствами и иностранными лицами;

- 16 мая 2008 года Украина стала членом ВТО;

- 28 января 2009 года было создано Национальное агентство Украины по иностранным инвестициям и развитию.

Традиционно, польские инвестиции были направлены в обрабатывающую промышленность (60%), финансовый сектор (20%), оптовой и розничной торговли (12%).

Крупнейшей польской инвестицией в Украине это: завод "Барлинек", мебельная фабрика "Новый стиль", завод строительной керамики "Cersanit", завод автозапчастей "Интер-Groclin", банк "Creed", завод упаковки «Кен-Пак», банк «Plus – Банк», мясокомбинат «ПКМ Дуда».

Украинские инвестиции в польскую экономику составляют почти 1,5 млрд. дол. На польском рынке представлены такие крупные украинские корпорации: "Индустриальный союз Донбасса" в Гданьской судовой верфи "Huta Czestochowa", "Украинская горно-металлургическая компания" в Центростале Быдгощ, "АвтоЗА3" SA в Warszawki FSO автомобильном заводе. Такие тенденции позволяют прогнозировать дальнейшее интенсивное развитие отношений в экономической сфере в обеих странах.

В Украине очень привлекательной является сфера производства товаров и электротехнической промышленности, в том числе автомобильной и аэрокосмической, в сфере реконструкции и технического перевооружения заводов, металлургических и химических производств с использованием переработанных и экологически чистых технологий.

Сделан вывод, что глобальный экономический кризис в некоторой степени оказал положительное влияние на поведение представителей бизнеса, тем больше они будут мобилизованы для достижения другой цели, узнали более практичный и эффективный подход к их планам на будущее.

Дальнейшее углубление стратегического партнерства между Украиной и Польской во всех отраслях промышленности, должны привести к нескольким интересным идеям и проектам, которые будут направлены на развитие бизнеса.

Важным инструментом для развития двустороннего торгово-экономического сотрудничества является способствование развитию неиспользованного потенциала межрегионального сотрудничества. Двустороннее сотрудничество может повлиять на потенциал роста компании, которая развивается на основе взаимного доверия и диалога, ко-





торый также переводится на экономический рост страны. Это сотрудничество имеет первостепенное значение, чтобы польский и украинский общий интерес остались на добрососедстве, дружественных отношениях и сотрудничестве, как заявлено в соглашении о межрегиональном сотрудничестве в 1993 году.

Опыт польско-украинского межрегионального сотрудничества является одним из самых богатых. На сегодняшний день все польские провинции подписали соглашение о межрегиональном сотрудничестве с областями Украины. Из всех украинских регионов, только в Запорожской и Черниговской области у Польши нет партнеров. Заключение двусторонних соглашений о партнерстве на уровне городов, округов и муниципалитетов имеют постоянную тенденцию к увеличению. На региональном и местном уровне между Украиной и Польшей сейчас подписано более 400 соглашений о сотрудничестве.

Реализация совместных проектов и личных контактов с представителями украинских и польских регионов, которые вносят вклад в изучение и адаптацию европейского опыта в сфере местного самоуправления, социально-экономических реформ, изменения форм и правил работы местных органов власти. Весь комплекс может быть сформирован только в интеграции принципов украинского населения с Европейским сообществом.

Наряду с мобилизацией местного потенциала является установление рабочих отношений, привлечение внешних инвестиций, укрепления экономических связей и дружественных отношений между Польшей и Украиной, новые совместные предприятия проводят совместные мероприятия, выставки, ярмарки, способствуя росту внешней торговли.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В сравнение темпов роста ВВП в обеих странах, следует обратить внимание на тот факт, что темпы роста и снижение произошло и в

Украине, и в Польше в те же годы, хотя и с разной интенсивностью. Это указывает на большую устойчивость польской экономики и положительный эффект от реструктуризации отдельных секторов. Эту стабильность усилило членство в Европейском Союзе и собственный успех Польши. При этом, следует сказать, что особую роль в успехе реформ Польши сыграл министр развития пан Вильчек, который заложил основы деятельности для экономической свободы и создал основы рыночной системы в Польше.

Активное развитие межрегионального сотрудничества является отражением развития стратегического партнерства между Польшей и Украиной.

Литература

1. W. Barnett, *The Price of Monetary Services and its Use in Monetary Index Number Theory*, w: W. Barnett, A. Serletis, *The Theory of Monetary Aggregation*, 2000.
2. W. Barnett, *Understanding the New Divisia Monetary Aggregates*, w: W. Barnett, A. Serletis, *The Theory of Monetary Aggregation*, 2000.
3. W. Barnett, Y. Liu, *The CAPM-Extended Divisia Monetary Aggregate with Exact Tracking Ability under Risk*, Working Paper No 195, Washington University, St. Louis MO, USA, 1995.
4. W. Barnett, E. Offenbacher, P. Spindt, *New Concepts of Aggregated Money*, *The Journal of Finance*, Od. XXXVI, No. 2, May 1981.
5. W. Barnett and Apostolos Serletis Editors, *The Theory of Monetary Aggregation*, Elsevier, Amsterdam – Lausanne - New York – Oxford – Shannon – Singapore – Tokyo, 2000.
6. N. Ciesla, *Konstrukcja pieniężnych agregatów Divisia w warunkach polskich*, *Narodowy Bank Polski, Materiały i Studia nr 89*, 1999.
7. R. Dorsey, *Neural Networks with Divisia Money: Better Forecasts of Future Inflation* w: M. T. Belongia, J. M. Binner,

Divisia Monetary Aggregates. Theory and practice, 2000.

8. R. Fluri, E. Spoerndli, Simple-sum versus Divisia Money in Switzerland: Some Empirical Results w: M. Belongia, J. Binner, Divisia Monetary Aggregates: Theory and practice, 2000.

9. J. Ford, A. Mullineux, Innovation and Aggregates in the UK, w: A. Mullineux, Financial Innovation, Banking and Monetary Aggregates, 1996.

10. W. Gaab, On the demand for Divisia and simple-sum M3 in Germany, 1960-1993 w: A. Mullineux, Financial Innovation, Banking and Monetary Aggregates, 1996.

11. M. Hancock, Divisia money, Bank of England, Quarterly Bulletin, Spring 2005.

12. K. Ishida, K. Nakamura, Board and Narrow Divisia Monetary Aggregates for Japan, w: M. Belongia, J. Binner, Divisia Monetary aggregates: Theory and practice, 2000.

13. N. Janssen, C. Kool, Weighted Dutch and German Monetary Aggregates: How Do They Perform as Monetary Indicators for The Netherlands, w: M. T. Belongia, J. M.

Binner, Divisia Monetary aggregates: Theory and practice, 2000.

14. N. Janssen, The Demand for Divisia money by the personal sector and by industrial and commercial companies, Bank of England, Quarterly Bulletin, November 1996.

15. E. Gaiotti, Measuring Money with a Divisia index: an application to Italy, w: M. Belongia, J. Binner, Divisia Monetary aggregates: Theory and practice, 2000.

16. D. Longworth, J. Atta-Mensah, The Canadian Experience with Weighted Monetary Aggregates, Bank of Canada, Working Paper 95-10, 1995.

17. D. Thornton, P. Yue, An Extended Series of Divisia Monetary Aggregates, Federal Reserve Bank of St. Louis Review, November 1992.

18. K. Wesche, The Demand for Divisia Money in a Core Monetary Union, Review, Federal Reserve Bank of St. Louis, 1997.

19. K. Wesche, Aggregating Money Demand in Europe with Divisia index, University of Bonn, Discussion Paper no. B-392, 1996.

Левашова Л., Саввін Н.

Розвиток польсько-українського економічного співробітництва

У статті проведено аналіз польсько-української співпраці щодо обсягів товарообігу, міграції населення і розвитку загальної інфраструктури. Основу для оцінки Польщі в якості стратегічного партнера України в області політики і торгівлі склали державна польська статистика по двосторонньої торгівлі та інвестиційному співробітництву. Обґрунтовано той факт, що в залежності від розміру товарообігу з України, Польща займає перше місце серед партнерів України серед країн Центральної та Східної Європи. Визначено перспективні напрями розвитку польських компаній на українському ринку.

Ключові слова: співробітництво, розвиток, торговий баланс, інфраструктура, інвестування, партнерство.

Levashov L., Sawin H.

Development of polish-ukrainian economic cooperation

The article analyzes the Polish-Ukrainian cooperation on the volume of trade, migration and development of common infrastructure. The basis for evaluation of Poland as a strategic partner of Ukraine in the field of politics and commerce has made the Polish government statistics on bilateral trade and investment cooperation. Substantiated by the fact that, depending on the size of trade with Ukraine, Poland ranks first among the partners of Ukraine among the countries of Central and Eastern Europe. Perspective directions of development of Polish companies on the Ukrainian market.

Keywords: cooperation, development and trade balance, infrastruktura, investment, partnership.

Рецензент: Третяк В. В. – д.е.н., професор, професор кафедри «Міжнародна економіка» Восточноукраїнського національного університета імені Володимира Даля, г. Луганськ.

e-mail: meo@snu.edu.ua

*Статья подана
10.06.2012 г.*



МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО РЕГІОНУ

Розглянуто теоретичні засади та сформовані методологічні основи організації системи управління інноваційним потенціалом промислово розвинених регіонів України, як базису забезпечення ефективного розвитку економічної системи країни в довгостроковій перспективі. Побудовано логіко-структурну схему та визначено властивості формування методології управління інноваційним потенціалом промислового регіону на засадах системного підходу, сформульовано мету та завдання, встановлені спеціальні та загальнонаукові принципи такого управління.

Ключові слова: інноваційний потенціал, методологія, управління, промисловий регіон, система, розвиток.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економічної системи управління інноваційним потенціалом промислового регіону (ІППР) виступає як загальноекономічний чинник раціонального споживання ресурсів та ефективного функціонування виробничої системи. Відомо, що навіть ті регіони, які мають близькі за рівнем потенціали, часто розрізняються за результатами їх діяльності. В цих умовах різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим ступенем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, при інших рівних умовах, величина результату буде тим більша, чим вдалішим буде управління ІППР в цілому та потенціалом кожного окремого підприємства, що кінець кінцем безпосередньо формують регіональну систему.

Історичний досвід розвитку економічно розвинених країн світу свідчить що без реалізації інноваційних засад неможливий не лише розвиток але під загрозу підпадає й саме існування системи [10].

Про необхідність інтенсифікації інноваційних процесів, підвищенню ефективності управління ними, на всіх рівнях дослідження економічних систем, наголосив в своєму щорічному зверненні «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році» до Верховної Ради президент України В. Ф. Янукович [8]. Отже обрана тема даної роботи є цілком своєчасною та актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливе місце управління інноваційним потенціалом промислово розви-

нених регіонів України на сучасному етапі зумовлене тим, що воно гарантує інтеграцію економічних процесів кожного окремого підприємства в єдину інноваційну систему з притаманною їй само достатністю, здатністю до ефективного функціонування та розвитку в довгостроковій пролонгованій перспективі.

Дослідженню процесів управління інноваційним потенціалом промислових регіонів свої роботи присвятили провідні вчені-економісти сучасності, зокрема Я. Г. Берсуцький, Д. М. Гвішиані, В. М. Гончаров, Б. Л. Кучин, М. М. Лепа, О. В. Якушева, А. Хайек, А. Хасан [1, 2, 4, 5, 7], однак не зважаючи на численні результати, саме питання методології управління інноваційним потенціалом на регіональному рівні потребують подальшої проробки та дослідження.

Дана стаття є відображенням результатів наукового пошуку проведеного в рамках виконання науково-дослідної роботи «Розробка теоретико-методичних засад функціонування, розвитку та управління інноваційним потенціалом регіону», державний реєстраційний номер – 0110U006871.

Мета дослідження – визначення методологічних основ управління розвитком інноваційного потенціалу промислово розвинених регіонів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування системи управління ІППР відбиває можливості інфраструктури впорядкувати процеси формування потенціалу окремих промислових підпри-



емств, що входять до нього й визначають регіональну систему [2], відповідно притаманним закономірностям господарської діяльності і необхідно для: аналізу поточного стану економічної системи регіону; моделювання розвитку інноваційного потенціалу на рівні промислового регіону; визначення найкращих способів використання ІППР з найбільшою народногосподарською ефективністю.

Враховуючи розробки отримані у попередніх дослідженнях та висвітлені в

монографіях [5, 10], нами побудовано логіко-структурну схему дослідження проблем та формування основних положень методології ефективного управління ІППР, наведену на рис. 1.

Зі схеми рис. 1 видно, що розробка методології системи управління ІППР є основою для формування моделей розвитку потенціалу з урахуванням умов та факторів розвитку господарської системи та рівня економічного потенціалу в цілому.



Рис. 1. Логіко-структурна схема формування методології управління інноваційним потенціалом промислового регіону

В економічній літературі існує безліч визначень поняття «управління». Звернемося до останніх публікацій, у яких відображено системний характер управління з певним вектором ІППР.

Поширене коло ознак містить визначення управління як складного цілеспрямованого безупинного соціально-

економічного та організаційно-технічного процесу взаємодії управляючої системи на конкретний об'єкт, який здійснюється за визначеною технологією за допомогою методів та технічних засобів щодо цілей досягнення техніко-економічних та соціальних показників на новому, більш високому рівні суспільного розвитку [2, 10].





Сьогодні, в «епоху без закономірностей» (по П. Друкеру, за свідченням [5]), управління є невід'ємною складовою людського буття, воно дозволяє ефективно реалізувати сильні сторони, а слабкі – елімінувати. Без управління неможлива ніяка спільна діяльність людей. Управління – ключовий, вирішальний фактор цивілізації[10], бо «все мистецтво управління ..., полягає в тому, щоб своєчасно врахувати й знати, де зосередити свої головні сили і увагу» [5 с. 38].

Зрозуміло, що при всій специфіці управління ІППР йому притаманні наступні ознаки [4]: - наявність економічного потенціалу регіону в цілому, причинний зв'язок між його складовими, наявність управляючої й управляємої підсистем; - динамічний характер ІППР - здатність системи ІППР змінюватися від малих впливів; - збереження, передача і перетворення інформації;- антиентропійність управління. У зв'язку з цим методологічною основою побудови системи управління ІППР, отриманою в роботі, є застосування системного підходу, що дозволив оцінити рівень використання ресурсів.

На основі аналізу структури систем, наведених в економічній літературі [1,7,11], нами розроблена класифікація властивос-

тей системи управління ІППР (рис. 2) з угрупованням за наступними ознаками: - властивості, які характеризують ІППР і взаємозв'язок його із зовнішнім середовищем; - властивості, які характеризують методологію функціонування, розвитку і управління ІППР.

Теоретико-методологічною основою розробки системи управління ІППР є визначення сукупності законів управління, методів, функцій і принципів впливу на процеси його формування і використання.

ІППР, як система, знаходиться під дією стійких, повторюваних зв'язків з економічними явищами, що розглядаються в спеціальній літературі, як основні закони системи. Як відзначає В. М. Гончаров, закони організації системи єдині для будь-яких об'єктів, найрізноманітніші явища поєднуються загальними структурними зв'язками і закономірностями [5].

В останні роки дослідженню законів існування систем присвятили свої роботи В. Г. Афанасьєв, С. Бір, В. О. Єлисеєв, Е. О. Смирнов та ін., про що йдеться в монографії [10]. Застосуємо наступні закони до функціонування і управління ІППР як системи: закон синергії; закон стійкості; закон насичення інформацією.

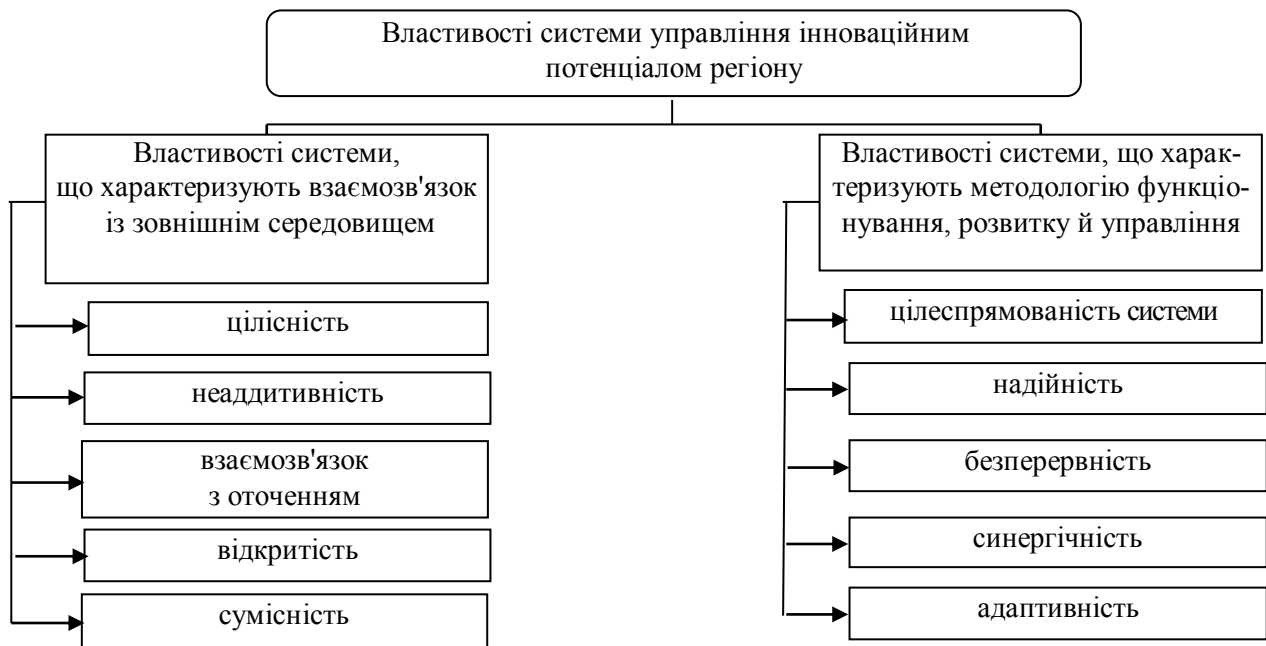


Рис. 2. Властивості системи управління інноваційним потенціалом промислового регіону

ІППР, як цілісність, складається з взаємозалежних частин зі своїм внеском у характеристики цілого. Ще І. Кант, описуючи системний порядок, звертав увагу на те, що в складі єдиного будь-яка його частина зобов'язана своїм існуванням дії інших і існує заради інших, і що тільки в таких умовах буття можливе і фізично виправдане [6]. Причому, система здобуває нових особливостей, якими не володіють її окремі складові елементи. Головною особливістю систем є виникнення додаткової енергії.

У сучасній науці управління виникнення цієї сили визначається законом синергії, властивим усім системам. Термін «синергетика» був уведений у 1969 р. керівником інституту Штутгартського університету Германом Хакеном для обґрунтування позитивного ефекту групових структур, що відзначають автори монографії [5]. Суть закону синергії полягає в тому, що ефект спільних дій не дорівнює простій сумі індивідуальних зусиль. В силу цього ІППР не дорівнює простій сумі потенціалів вхідних до нього підсистем. Формалізовано це можна представити так:

$$Y \neq \sum_{i=1}^n X_i, \quad (1)$$

де Y – потенціал промислового регіону;

X_i – потенціал за i -тим ресурсним джерелом;

n – кількість ресурсних джерел.

Різниця між ІППР і сумою його підсистем, включаючи інноваційну, представляє синергетичний ефект (E_c) як додатковий ефект потенційної взаємодії складових компонентів. В ідеальному варіанті $E_c > 0$, що свідчить про високий ступінь організованості системи. При $E_c \leq 0$ – організованість системи досить низька.

Далі доречно сформулювати ще один закон систем – закон стійкості, який заснований на принципі гомеостазису. Цей закон стверджує, що кожна система прагне до самозбереження шляхом використання свого потенціалу. Відповідно до нашого дослідження закон стійкості виступає як прагнення ресурсів промислового регіону до самозбереження шляхом використання свого потенціалу. Закон стійкості можна

відбити наступним чином:

$$PR > PV_1 + PV_2, \quad (2)$$

де PR – потенціал ресурсів промислового регіону;

PV_1 – потенціал зовнішнього дестабілізуючого впливу (зовнішніх флуктуацій) на ресурси промислового регіону;

PV_2 – потенціал внутрішнього дестабілізуючого впливу (внутрішніх флуктуацій) на ресурси промислового регіону.

З формули (2) видно, що відповідно до закону стійкості «потенціал творення» (S) ресурсів промислового регіону (перша частина формули) повинний бути більший за «потенціал ентропії» (R) ресурсів регіону (друга частина формули), тобто $S > R$.

Якщо має місце зворотне явище, то потенціал системи деградує.

Випадкові дестабілізуючі зовнішні флуктуації не є керованими параметрами, тому їхній рівень можна прогнозувати із певним ступенем умовності і розробляти заходи для антикризового управління. Тому чим складніша система, тим більше шансів у неї зіштовхнутися в процесі розвитку із кризовою ситуацією.

Механізм реакції системи на внутрішні і зовнішні флуктуації може бути різний. У стані, близькому до рівноваги, дрібні флуктуації можуть «придушуватися», і система швидко повертається у вихідний стан. Але якщо дисперсія зовнішньої і внутрішньої флуктуації перевищує критичну межу, система, опинившись перед перспективою незворотної дезорганізації, може скористатися альтернативою і перейти в інший стан – біфуркацію.

Відповідно до принципу різноманітності У. Ешбі, доведеного в роботі [10], для забезпечення стійкості системи необхідно застосовувати досить велику різноманітність впливів на об'єкт. Тому на першому етапі самоорганізації система спочатку може знайти структуру, віддалену від рівноваги, але яка адекватно відбиває складність зовнішнього середовища, коли за реакцію на кожне стабільне джерело зовнішніх флуктуацій відповідає один з елементів системи. Надалі система еволюціонує у бік стійкого стану з мінімальним виробництвом ентропії, сумісним із зовнішніми ан-





тиентропійними зв'язками.

І. Пригожин з цього приводу відзначав, що будь-яка система завжди прагне до «стаціонарного стану, що відповідає мінімальному виробництву ентропії, який компенсує вплив зовнішніх зв'язків, що роблять негативну ентропію» [9, с. 237]. Такий стан системи є максимально ефективним, оскільки вимагає мінімального руйнівного впливу на підсистеми.

Справедливо стверджував Бір: «...управління являє собою відновлення природного порядку для системи, піддається впливу збурень і прагне відновити свою рівновагу; воно, звичайно, не виключає прогресу, бо під рівновагою я зовсім не маю на увазі стаціонарний стан» [3, с.282, 290].

Внаслідок закону стійкості можна розрахувати коефіцієнт оцінки рівня самозбереження [5], що визначається як різниця потенціалів творення і руйнування відносно до потенціалу творення:

$$K_S = \frac{S - R}{S} 100, \quad (3)$$

де K_S – коефіцієнт самозбереження системи;

S – потенціал творення ресурсів промислового підприємства;

R – потенціал ентропії ресурсів промислового підприємства.

За результатами наших розрахунків, діапазон, у якому знаходиться значення коефіцієнту характеризує рівень стабільності ІППР:

$0,2 \leq K_S \leq 1$ – ситуація сприятлива, система має великий потенціал для збереження стійкого росту;

$-0,2 \leq K_S \leq 0,2$ – система знаходиться на грані збереження стабільності;

$-1 \leq K_S \leq -0,2$ – порушення стабільності системи.

Ще одним з важливих законів, що регламентує дію системи є закон насичення інформацією. Суть цього закону - догмат функціонування будь-якої системи в ринкових умовах: чим більше інформації про зовнішнє і внутрішнє середовище, тим стійкіше положення системи.

Інформація, будучи обов'язковою «сировиною» для вироблення будь-якого

управлінського рішення, повинна мати властивості вірогідності, повноти, точності, актуальності, цінності і корисності. Будь-яка система, одержуючи інформацію, обробляє її, виробляє нову для ефективного функціонування.

Наступною теоретико-методологічною складовою розробки системи управління ІППР є визначення сукупності організаційних і методичних спеціальних та загальнонаукових принципів. Серед основних виділимо:

1. Система управління ІППР є органічною складовою частиною системи управління системоутворюючими підприємствами цього регіону, отже базується на принципах теорії управління.

2. Управління ІППР повинно здійснюватися на всіх стадіях його відтворення - формування, розвитку та використання.

3. Управління ІППР носить комплексний характер, що передбачає розробку єдиної системи показників оцінки рівня ефективності використання потенціалу.

4. Залежність економічних можливостей формування, розвитку й використання ІППР від ефективності функціонування промислових підприємств, що формують виробничу систему цього регіону.

5. Системність ресурсного забезпечення процесу управління ІППР, що враховує специфіку самого процесу управління, невизначеність (мінливість) структури й обсягу суспільних потреб.

6. Комплексність оцінки ІППР, що припускає множинність сфер і багатоаспектність аналізу і, зокрема, оцінку негативного впливу факторів.

7. Методологічна єдність, актуальність, вірогідність і повнота системи кількісних показників і якісних параметрів - інформаційно-аналітична база для оцінки ІППР. Забезпеченість управління ІППР інформаційно-технологічним інструментарієм, що дозволяє здійснювати прогнози, планові, аналітичні й оперативні управлінські розрахунки із застосуванням адекватного арсеналу методів і засобів.

8. Результативність й ефективність використання потенціалу. Управлінські рішення добре обґрунтовані з погляду теорії і підкріплені дослідженнями, являють

собою лише ідеї, певні думки. Успішним рішенням буде тоді, коли воно реалізується практично, тобто перетворюється на дію результативно й ефективно.

9. Гнучкість і здатність системоутворюючих підприємств регіону реагувати на зміни рівня ІППР залежно від зміни цілей і завдань, що міняються відповідно до зовнішніх флуктуацій, бо наявність чітко сформульованої мети – це правильно обрані дії для її реалізації.

Для розкриття змісту процесу управління ІППР конкретизувати цю діяльність з урахуванням практичних завдань можна завдяки дослідженню функцій управління ІППР.

До основних функцій віднесемо наступні: визначення цілей і пріоритетів розвитку ІППР в сучасних умовах; регулювання економічних проблем управління ІППР; оцінка ІППР в розрізі ресурсних джерел; підвищення ефективності використання ІППР з урахуванням пріоритетів економії найбільш дефіцитних та коштовних ресурсів; розробка системи регуляторів, які дозволяють оптимально використовуву-

вати ІППР, що сприяє розвитку і зміцненню економічної самостійності регіональної економічної системи.

Таким чином, нами сформовані методологічні основи побудови системи управління ІППР, сама ж система нами наведена на рис. 3. Система управління визначається взаємообумовленістю її складових елементів.

Наведена система базується на моделюванні структури, взаємозв'язків, способів раціонального використання ресурсів та ефективності засобів регулювання. Моделювання системи управління ІППР відбиває можливості до упорядкування процесів формування та використання ресурсів у відповідності з притаманними галузі внутрішніми та зовнішніми закономірностями.

Характеризуючи систему управління ІППР, підкреслимо, що взаємозв'язок потенціалу промислового регіону та його інноваційної складової ґрунтується на класичних методах управління [1,2,4,5,10].

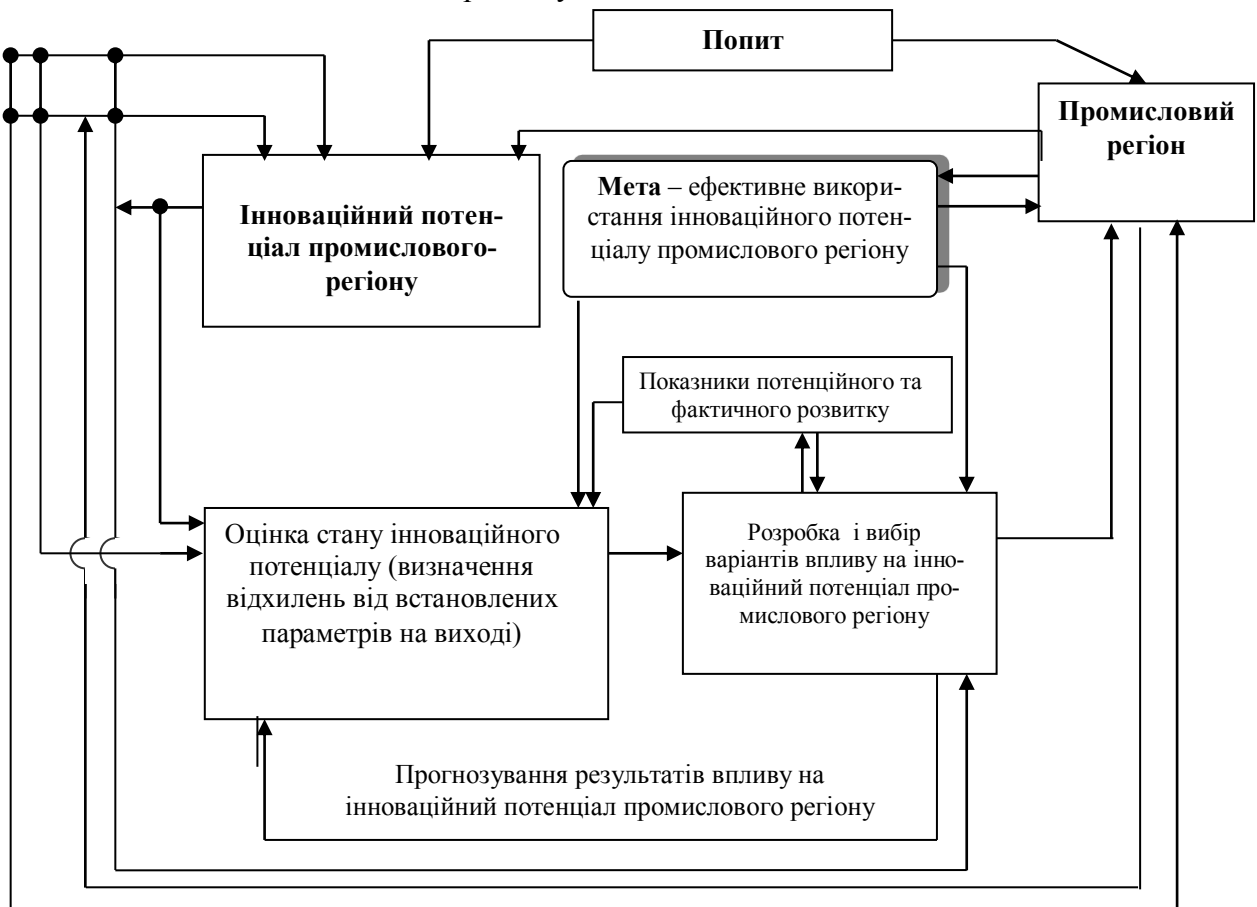


Рис. 3. Система управління інноваційним потенціалом промислового регіону





Як підкреслюють одні економісти, серед джерел підвищення ефективності управління особливого значення набувають методи управління, що дозволяють сформувати систему управління взаємодією різноманітних факторів, які визначають умови розвитку ІППР, забезпечують досягнення встановлених цілей. Інші стверджують, що використання економічних методів дає змогу розробити методологію моделювання управляючої та системи якою управляють, досліджувати інформаційні процеси, кількісно оцінювати інформацію, порівняльна характеристика цих підходів наведено в монографіях [5,10].

Основною метою управління ІППР, як системи взаємозалежних важелів, що забезпечують спрямований, координований і стимулюючий вплив на потенціал економічної системи в цілому, за ресурсними джерелами, є забезпечення раціонального його використання.

Завдання управління полягає не тільки в тому, щоб озброїти людей правильним теоретичним розумінням цієї необхідної функції, а в тому, щоб допомогти на практиці виробляти принципи і рекомендації. Управління системою буде ефективним тільки в тому випадку, якщо спирається на принципи, встановлені відповідно до загальних законів і представляють собою відображення внутрішніх взаємозв'язків і взаємозалежностей системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Методологія побудови системи управління ІППР в сучасних умовах передбачає:

- багаторівневність поняття інноваційний потенціал, що вимагає обов'язкової вказівки аспекту у якому він розглядається, при цьому потенціал одного рівня обов'язково впливає на потенціал іншого і здатний як гальмувати, так і стимулювати економічне зростання промислового регіону;

- фактори, що впливають на розвиток ІППР, досить різноманітні та не обмежуються високими темпами росту

обсягів і продуктивності факторів виробництва, а включають рівень інвестицій в економіку промисловості регіону, рівень структурної перебудови тощо;

- ефективне управління ІППР безпосередньо пов'язано з усіма компонентами розвитку регіональної і національної економіки і тим середовищем, у якому воно здійснюється, тому відсутність позитивних і довгострокових ефектів (результатів) хоча б в одній із взаємозалежних сфер свідчить про наявність негативних тенденцій, здатних надалі звести нанівець наявні позитивні зміни;

- адекватність реакції підприємств регіону на трансформацію економічних відносин. Система управління ІППР повинна являти собою гнучку систему, що буде змінюватися, адаптуючись до ринкової економіки, забезпечуючи ефективність діяльності промислового регіону в довгостроковій перспективі.

Література

1. Аль Хайек, Амир Ахмед Хасан. Современные подходы к оценке экономического потенциала страны. // Сучасна інноваційно-промислова політика України: Інвестиційні пріоритети та інфраструктура. - Т. 1 - Чернівці: Рута, - 2009. - С. 252 - 256.
2. Берсуцкий Я. Г., Лепа Н. Н., Берсуцкий А. Я. и др. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / НАН Украины. ИЭП. – Донецк: ООО «Юго-Восток Лтд», - 2002. – 276 с.
3. Бир С. Кибернетика и управление производством. – М. – 1965. – 358 с.
4. Гвишиани Д. М. Организация и управление. – Изд. 3-е., перераб. – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана. -1998. – 332 с.
5. Гончаров В.М., Савченко М.В., Солоха Д.В., Савченко І.В. Організація управління економічним потенціалом промислових підприємств: Монографія. - Донецьк: СПД Купріянов В.С. - 2008. - 202 с.

6. Кант И. Основы метафизики нравственности. – М.: Мысль. – 1999. – 278 с.

7. Кучин Б. Л., Якушева Е. В. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость. – М.: Экономика. – 1990. – 157с.

8. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році. Щорічне Послання Президента України В.Ф. Януковича до Верховної Ради України. Київ – 2012 [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/docs/posl.pdf>

9. Пригожин И., Стенгерс И. Время, хаос, квант. – М.:Наука. – 1994. – 784 с.

10. Солоха Д. В., Бандура М. В., Савченко М. В., Морева В. В. Методологічні основи управління сталим інноваційним розвитком потенціалу соціально-економічних систем регіону: Монографія. - Донецьк: Ноулідж. – 2011.- 432 с.

11. Управление – это наука и искусство: А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тэйлор, Г. Форд. – М.: Республика. – 1992. – 351 с.

Солоха Д. В.

Методологические основы управления инновационным потенциалом промышленного региона

Рассмотрены теоретические основы и сформированы методологические основы организации системы управления инновационным потенциалом промышленно развитых регионов Украины, как базиса обеспечения эффективного развития экономической системы страны в долгосрочной перспективе. Построено логико-структурную схему и определены свойства формирования методологии управления инновационным потенциалом промышленного региона на принципах системного подхода, сформулированы цель и задачи, установленные специальные и общенаучные принципы такого управления.

Ключевые слова: инновационный потенциал, методология, управления, промышленный регион, система, развитие.

Solokha D.

The methodological framework for the management of industrial innovation potential of the region

Theoretical basics and formation of methodological bases of organization of the system of managing the innovative potential of the industrially developed regions of Ukraine, as a basis to ensure the effective development of the economic system of the country in the long run. Built logical-structural scheme and defined properties of creation of methodology of management innovative industrial potential of the region on the principles of the system approach, formulates the goal and objectives of the special and General scientific principles of this control.

Keywords: innovation, methodology, management, industrial region, system development.

Рецензент: Кошкаръов О. П. – д.е.н., професор, завідувач кафедри «Економіка підприємства» Макіївського економіко-гуманітарного інституту, м. Макіївка.

e-mail: megi_rektorat@megi.com.ua

Стаття подана
24.07. 2012 р.



ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ КРАСНОДОНСЬКОГО РАЙОНУ ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

Обґрунтована необхідність розгляду економічної безпеки на рівні району, як важливої ланки в системі національної безпеки країни. Розглянуто питання визначення соціально-економічного стану Краснодонського району за ступенем наближеності до безпеки, ризику, погрози або небезпеки, за допомогою методологічних засад оцінки економічної безпеки. Наведені розрахунки інтегральних індексів: виробничої, демографічної, соціальної та продовольчої безпеки та їх згортка у інтегральний індекс економічної безпеки для оцінки поточної ситуації, виявлення загроз та вироблення стратегії розвитку місцевими органами державної влади.

Ключові слова: економічна безпека, район, інтегральний індекс, соціально-економічний стан, безпека, ризик, погрози, небезпека, стратегія розвитку.

Постановка проблеми. Складне соціально-економічне становище, в якому перебуває держава, актуалізують проблему національної безпеки в цілому та забезпечення економічної безпеки (ЕБ) зокрема. На сьогодні ЕБ країни розглядається, як взаємопов'язана система певних рівнів: державний, галузевий, регіональний, рівень підприємства. Однак ця ієрархія на регіональному рівні потребує більшої деталізації, і у поле розгляду необхідно залучити таку значиму адміністративно-територіальну одиницю, як район. Це обґрунтовується тим фактом, що окреме територіальне утворення (район), з огляду на інтереси економічної безпеки України, залишається стійкою і прогресуючою територією, яка спроможна ефективно нейтралізувати економічні загрози або запобігти їм. Більш того в умовах нестабільного економічного середовища та кризового стану район має власні економічні, бюджетно-фінансові, трудові, управлінські ресурси, які можуть допомогти подолати кризу і відновити ефективне функціонування визначеної соціально-економічної системи [1]. У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження досить актуальної проблеми – економічної безпеки району та її оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання пов'язаності національної безпеки із забезпеченням економічної безпеки регіонів країни розглядали провідні вітчизняні і зарубіжні науковці: Г. А. Пастернак-Таранушенко, В. І. Мунтян, В. М. Геєць, Я. А. Жаліло, Л. І. Абалкін, В. К. Сенчагов, Б. Бузан. Регіональний вимір

соціально-економічних процесів досліджені О. Ф. Новіковою, Т. С. Клебановою, Ю. Г. Лисенко, М. М. Єрмошенко та іншими. Однак питання економічної безпеки району є вельми новим у системі національної безпеки країни.

Мета статі. Отже, постає завдання необхідності дослідження та оцінки ЕБ району, що буде здійснено на прикладі Краснодонського району Луганської області, на основі адаптації існуючих методологічних засад визначення економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон «Про основи національної безпеки України» [2] чітко визначає термін «національна безпека», як захищеність життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави за якої забезпечуються сталий розвиток, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних зовнішніх і внутрішніх загроз національним інтересам в усіх сферах життєдіяльності. ЕБ притаманне схоже визначення, бо вона органічно включена в систему національної безпеки.

В основі ЕБ району як категорії відображаються його інтереси і необхідність їхнього захисту від різноманітних внутрішніх (у межах району) і зовнішніх загроз при дотриманні балансу із загальнодержавними, регіональними та місцевими інтересами [3,4] (рис. 1).

Інтереси району в сфері ЕБ можуть бути ототожені з економічними інтересами. Отже, економічні інтереси це потреби окремих територіальних утворень, що розкриваються у поставлених цілях, конкрет-



них завданнях та діях щодо їх досягнення. В даному випадку інтересами є:

- раціональне використання наявного економічного потенціалу;
- реалізація ефективної соціально-економічної політики;
- збалансованість та інтегрованість у фінансову систему області та країни;
- стабільний розвиток району.

Посягання на реалізацію економічних інтересів це є загрози забезпечення безпеки, тобто зовнішні та внутрішні деструктивні впливи. Первинними загрозами все ж є внутрішні, оскільки загрози зовнішнього характеру багато в чому виступають наслідком внутрішніх проблем і протиріч.

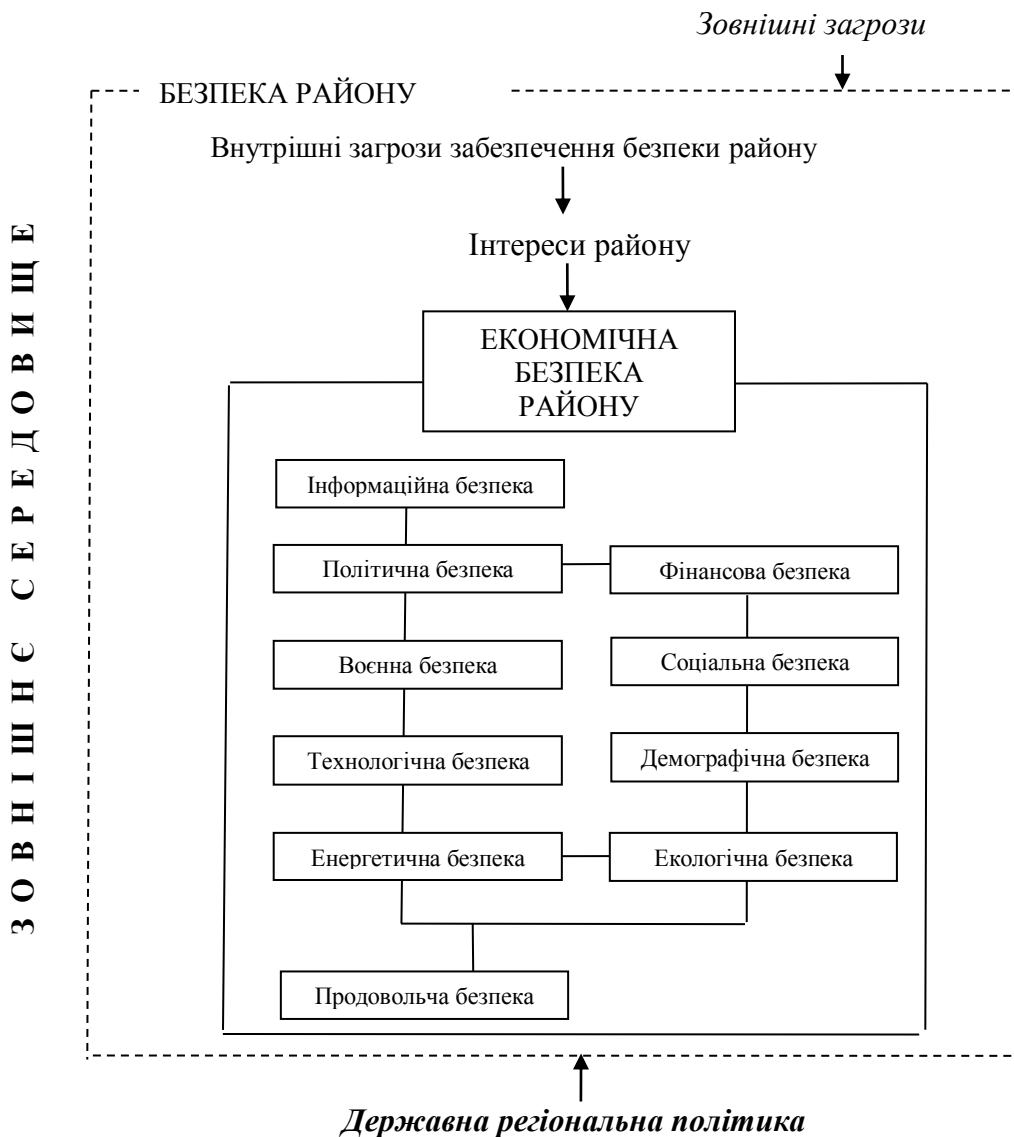


Рис.1. Структурна схема категорії «економічна безпека району»

У межах району джерелами внутрішніх загроз виступають:

- глибоке соціальне розшарування населення;
- низькі темпи промислового та сільськогосподарського розвитку;
- граничний рівень безробіття;
- нецільове використання бюджетних коштів;

- помилки у формуванні економічної політики.

Зовнішніми носіями небезпеки для району можуть бути наступні:

- державна регіональна політика;
- державна економічна політика;
- політика інших регіонів;
- міжрегіональні зв'язки та іноземні програми розвитку;

ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ



– іноземні інвестиції.

Часто загрози сприймаються як дуже широка група явищ, що негативно оцінюються. Проте фактично частина явищ має характер не стільки загроз, як «викликів» для політики безпеки, тобто нових ситуацій, в котрих з'являється потреба, що вимагає дати адекватну відповідь і розпочати відповідні дії. Виклики, щодо котрих не буде відповідної реакції, можуть тоді трансформуватися у загрози для безпеки.

ЕБ повинна випереджати і нейтралізувати загрози, що наносять значний збиток соціально-економічному розвитку регіону.

При вивченні ЕБ першорядним стає завдання застосування системи показників, яка об'єктивно і своєчасно відображала б поточний стан досліджуваної системи. У зв'язку з різноманіттям факторів, що впливають на ЕБ, існує велика кількість різних показників, що її характеризують. Існуючі показники у цій сфері можна класифікувати за видом: індикатор, порогові значення, граничні значення, індекс, і водночас вони пособі можуть мати якісний чи кількісний характер (рис. 2).



Рис.2. Класифікація показників економічної безпеки

Основою для співставлення отриманих обчислених даних є порогові значення – це кількісні величини індикаторів, порушення яких викликає несприятливі тенденції в економіці. Перевищення порогових значень потребує порівняння з граничними, що є кількісними величинами, порушення яких викликає загрозові процеси в економіці.

Згідно методики для визначення рівня ЕБ необхідно обрахувати інтегральний індекс економічної безпеки в цілому по

Для оцінки економічної безпеки Краснодонського району пропонується застосовувати загальнодержавно прийняту (Застосовується Міністерством економіки України для інтегральної оцінки рівня економічної безпеки України в цілому по економіці та за окремими сферами діяльності) «Методику розрахунку рівня економічної безпеки» [5]. Показники соціально-економічного розвитку, що розглядаються ізольовано один від одного, не дозволяють отримати об'єктивну оцінку. Тільки система індикаторів і обчислених індексів дозволяє зробити висновки про реальний ступень загрози економічній безпеці.

Індикатори економічної безпеки – це реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища, процеси і тенденції в певній сфері: економічній, соціальній, екологічній, тощо.

Індекс – узагальнений показник, що конструюється шляхом комбінації індикаторів, тобто за [5] це інтегральний індикатор.

економіці та за окремими сферами діяльності (рис. 3). Складовими ЕБ є: макроекономічна, фінансова, зовнішньоекономічна, інвестиційна, науково-технологічна, енергетична, виробнича, демографічна, соціальна, продовольча безпека.

Оскільки Краснодонський район у системі адміністративно-територіального устрою країни відноситься до середнього рівня, то деякі напрямки безпеки не можуть бути розглянуті: макроекономічна, зовнішньоекономічна, фінансова. Також



наступні складові – інвестиційна та енергетична безпека не підлягають обрахуванню по причині конфіденційності інформації відповідно до Закону України.

Спершу розглянемо виробничу сферу та індикатори стану її безпеки. У табл. 1 наведені обрані індикатори, їх фактичні значення (надані адміністрацією Краснодонського району (Статистичні дані надані кафедрі «Економічна кібернетика» СНУ ім. В. Даля Краснодонського район-

ною державною адміністрацією в рамках госпдоговірної теми з розробки «Стратегії соціально-економічного розвитку Краснодонського району на 2012-2022 роки») та за джерелами [6,7]), порогові значення (визначені методикою). А також, оскільки ознаки мають різні одиниці вимірювання, то для розрахунку також застосовуються нормалізовані значення (порівняно з еталонним (пороговим) значенням показника).

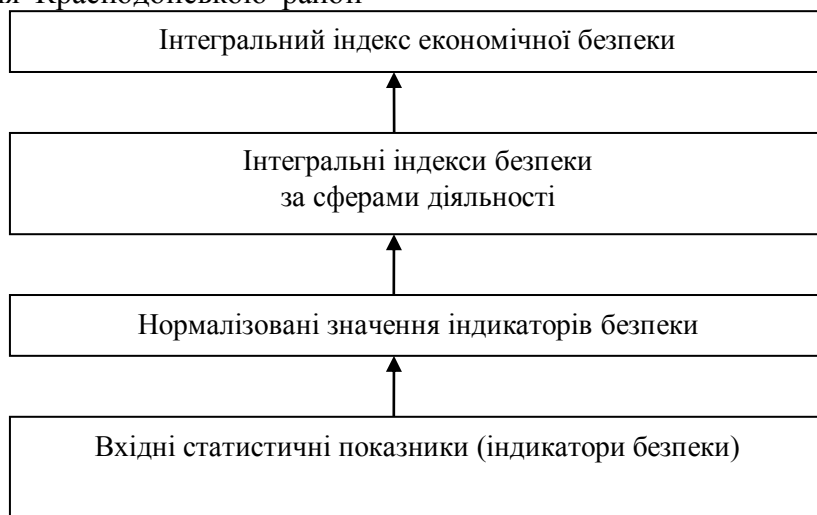


Рис. 3. Схема обрахування інтегрального індексу економічної безпеки

Нормалізовані індикатори безпеки приймають значення від 0 до 1, причому

«1» відповідає оптимальному значенню, а «0» – найгіршому.

Т а б л и ц я 1

Дані для розрахунку виробничої безпеки

Назва індикатора	Фактичне значення	Порогове значення	Нормалізовані індикатори	Ваговий коефіцієнт
Індекс промислового виробництва (% до 2003 року)	137	100	1	0,276
Ступінь зносу основних засобів промисловості, %	57,9	50	0,864	0,267
Частка у промисловому виробництві обробної промисловості, %	69,5	80	0,869	0,267
Частка у промисловому виробництві машинобудування, %	1,5	25	0,060	0,190
Інтегральний індекс виробничої безпеки дорівнює 0,750				

Стан виробничої безпеки вказує на рівень розвитку промислового комплексу району та його здатність забезпечити зростання економіки та її розширене відтворення. Через те, пошук шляхів, методів та механізмів забезпечення безпеки виробничих еко-

номічних систем є найважливішою складовою сучасної стабілізаційної економіки.

Наступним з виділених напрямів ЕБ, що переслідує реалізацію відповідних національних та місцевих інтересів є демографічна безпека (табл. 2).



Дані для розрахунку демографічної безпеки

Назва індикатора	Фактичне значення	Порогове значення	Нормалізовані індикатори	Ваговий коефіцієнт
Середня очікувана тривалість життя при народженні, років	69	75	0,920	0,178
Коефіцієнт дитячої смертності (померло дітей віком до 1 року на 1 тис. народжених), осіб	20,5	1	0,049	0,177
Природний приріст населення (на 1 тис.), осіб	-8,7	2,8	0	0,143
Сумарний коефіцієнт народжуваності населення (середня кількість дітей, народжених жінкою за все життя), осіб	1,4	2,2	0,636	0,185
Брутто-коефіцієнт відтворення населення (середнє число дівчаток, що їх може народити одна жінка за все життя), осіб	0,68	1,1	0,621	0,185
Коефіцієнт старіння, %	28,1	16	0,569	0,132
Інтегральний індекс демографічної безпеки дорівнює 0,48				

Демографічна безпека забезпечує захищеність економіки та ринку праці від демографічних загроз. Внутрішня сторона безпеки пов'язана із функціонування та розвитком популяції як такої в її віково-статевих та етнічних параметрах. Стан цієї складової ЕБ дозволяє проводити державним органам влади на місцях оптимальну демографічну

політику, передбачати демографічні кризи та стимулювати демографічний розвиток.

Демографічний стан району тісно пов'язаний із соціальною сферою. Для визначення соціальної безпеки також наведемо певні індикатори, що комплексно характеризують соціальні процеси в Краснодонському районі (табл. 3).

Дані для розрахунку соціальної безпеки

Назва індикатора	Фактичне значення	Порогове значення	Нормалізовані індикатори	Ваговий коефіцієнт
Відношення середньої зарплати до прожиткового мінімуму, разів	2	4	0,501	0,142
Відношення мінімального розміру пенсії за віком до прожиткового мінімуму, разів	1,87	1,5	1	0,148
Частка витрат на харчування (продовольчі товари та харчування поза домом) у загальному обсязі споживчих грошових витрат домогосподарств, %	56,7	35	0,617	0,156
Рівень зареєстрованого безробіття (за МОТ), %	0,32	5	1	0,152
Середній рівень захворюваності у розрахунку на 100 осіб	9	30	1	0,146
Наявність житлового фонду в середньому на одну особу, м кв.	21,6	25	0,864	0,123
Охоплення випускників 9-х класів повною середньою освітою, %	99	98	1	0,132
Інтегральний індекс соціальної безпеки дорівнює 0,853				

Продовженням питання соціального захисту та рівня життя у районі є продовольче забезпечення населення. Крім цього продовольча безпека характеризує функціонування агропромислового сектору еко-

номіки, а відтак і виробництво сільськогосподарської продукції і її споживання. Необхідно відмітити важливий аспект, що продовольча безпека досягається не тільки



як самозабезпеченням продуктами харчування, але і наявністю коштів для ввезення продуктів в потрібній кількості при малому ступені потенційної уразливості

продовольчого постачання. Характеристичні значення показників продовольчої безпеки наведені у табл. 4.

Т а б л и ц я 4

Дані для розрахунку продовольчої безпеки

Назва індикатора	Фактичне значення	Порогове значення	Нормалізовані індикатори	Ваговий коефіцієнт
Споживання продовольчих товарів на одну особу за рік, кг:				
м'ясо і м'ясопродукти	32,4	45	0,720	0,095
молоко та молочні продукти	187,3	353	0,531	0,108
цукор	14,2	27	0,526	0,078
олія та інші рослинні жири	5,7	7	0,814	0,080
яйця	213,8	235	0,910	0,080
риба та рибні продукти	6,2	14	0,443	0,075
овочі та баштанні	77,7	107	0,726	0,102
фрукти, ягоди, горіхи та виноград (без переробки на вино)	40,2	62	0,648	0,084
картопля	86,5	81	1	0,108
хліб та хлібопродукти (крупни, бобові, борошно; макаронні вироби у перерахунку на борошно)	176,2	94	1	0,090
Виробництво зерна на одну особу за рік, тонн	1,2	0,8	1	0,102
Інтегральний індекс продовольчої безпеки дорівнює 0,765				

Аналізуючи взаємозв'язки продовольчої безпеки з компонентами системи безпеки можна встановити вплив продовольчої небезпеки на деякі види безпеки. Загрозою для ЕБ є прямі і непрямі втрати, пов'язані з руйнуванням складових системи АПК, імпортом продовольчих товарів за завищеними цінами, а також із зменшенням економічної ефективності праці за рахунок зниження працездатності і скорочення часу активної життєдіяльності населення. Вплив продовольчої небезпеки на демографічну безпеку проявляється в зниженні репродуктивної функції жінок, народження неповноцінних дітей з природженими дефектами, а також у зв'язку із споживанням екологічно неякісних продуктів харчування. Нарешті, продовольча безпека пов'язана з

екологічною безпекою – неконтрольованою експлуатацією природних ресурсів і нерациональною діяльністю складових АПК і агросфери в цілому.

Для комплексної оцінки стану ЕБ району застосовується інтегральний індекс економічної безпеки. Цей індекс є сумою інтегральних індексів розглянутих сфер діяльності із врахуванням вагового коефіцієнту кожної сфери, що визначені експертним шляхом у запропонованій методиці [5] (табл. 5).

Аналіз ЕБ проводився за допомогою індикативного методу, що дає можливість визначити соціально-економічний стан району за ступенем наближеності до безпеки, ризику, погрози або небезпеки [8].



**Дані для розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки
Краснодонського району**

Назва індикатора	Розраховане значення	Ваговий коефіцієнт сфери
Інтегральний індекс виробничої безпеки	0,750	0,22
Інтегральний індекс демографічної безпеки	0,480	0,24
Інтегральний індекс соціальної безпеки	0,853	0,23
Інтегральний індекс продовольчої безпеки	0,765	0,31
Інтегральний індекс економічної безпеки	0,71	

ЕБ Краснодонського району не знаходиться у стані безпеки, як і безпека жодної з розглянутих сфер (рис. 4). Більш того значення інтегрального індексу економічної безпеки знаходиться лише на 38% у зоні ризику, залишаючись досить близько до загрозового стану.

Виробнича та продовольча безпека потрапили у інтервал ризику і займають впевненні позиції, сягаючи половину цієї зони.

Найефективнішою у районі є реалізація соціальної політики, що виражається у забезпеченні достатньо високого рівня соціальної безпеки 0,85 і впевнено наближається стану безпеки.

Пильної уваги потребує питання демографічна безпеки, що знаходиться у зоні загрози, але її стан тяжіє до зменшення значення інтегрального індексу і можливій близькій перспективі потрапити у зону небезпеки.

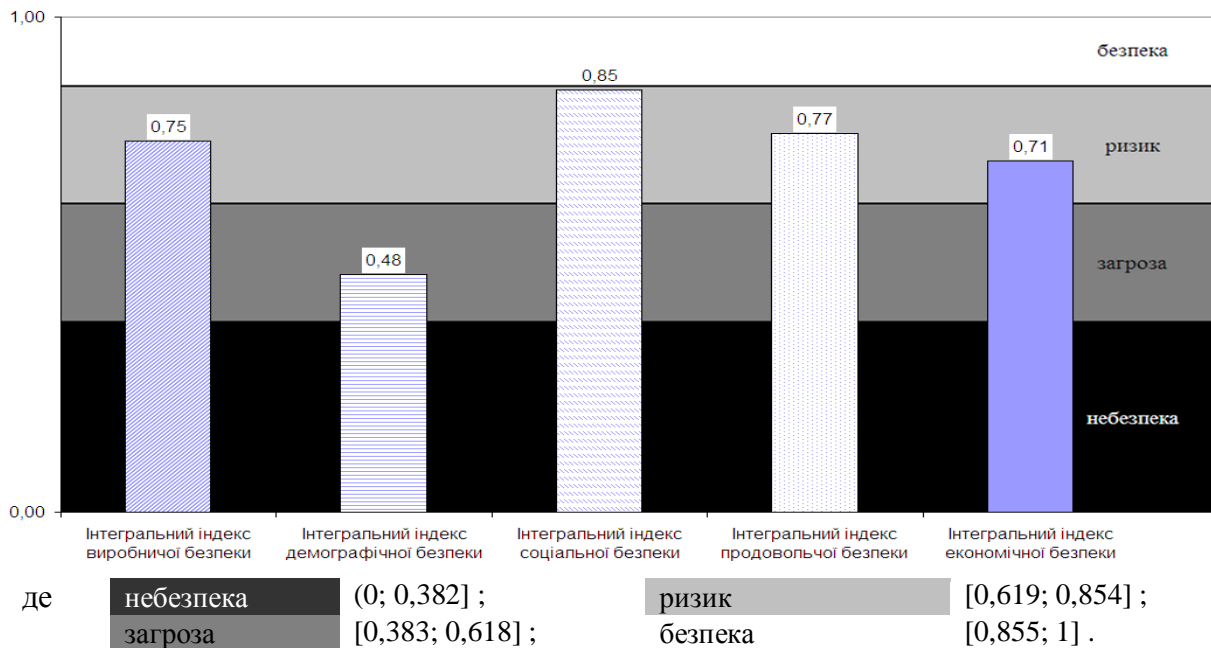


Рис. 4. Комплексна оцінка стану економічної безпеки
Краснодонського району

Висновки та перспективи подальших досліджень. Керівництво Краснодонського району повинно нейтралізувати загрози економічній безпеці, що наносять значний збиток соціально-економічному розвитку території. Найбільш раціональним є прогнозувати та попереджати загрози, а не аналізувати їхні негативні наслідки.

Роль органів влади у даному аспекті зводиться до:

- здійснення державної підтримки розвитку району шляхом реалізації комплекс-

су демографічних та соціально-економічних програм;

- розміщення держзамовлення на постачання продукції підприємствами району для загальнодержавних та обласних потреб;

- паритетної участі у великих регіональних інвестиційних проектах;

- здійснення подальшого розвитку агропродовольчого сектору.

Отже, наявною стає необхідність обґрунтованих стратегічних програм розвитку району, що визначають пріоритетні шляхи



соціально-економічного зростання та спрямовані на забезпечення ЕБ підвідомчих територій.

Література

1. Рамазанов С.К. Інноваційні технології антикризового управління економічними системами: монографія /С.К. Рамазанов, Г.О. Надьон, Н.І. Кришталь, О.П. Степаненко, Л.А. Тимашова ; Під ред. проф. С.К. Рамазанова. – Луганськ – Київ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 584 с.

2. Закон України «Про основи національної безпеки України» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 39, ст.351) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>

3. Жаліло Я.А. До формування категоріального апарату науки про економічну безпеку // Стратегічна панорама. – 2004. – №3. – С. 97–104.

4. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки

при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48с.

5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України №60 від 02.03.2007 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738

6. Статистичний щорічник Луганської області за 2009: статистичний збірник / . За ред. С.Г. Пілієва. Головне управління статистики у Луганській області. – Луганськ, 2010. – 514 с.

7. Статистична інформація. Головне управління статистики у Луганській області [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lugastat.lg.ua/statinform.php>

8. Діагностика забезпечення економічної безпеки держави на регіональному рівні. Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.10.01 / Н.С. Вавдюк; Ін-т регіон. дослідж. — Л., 2005. — 20 с. — укр. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.lib.ua-ru.net/inode/34042.html>

Рамазанов С.К., Докучаев Ю.А., Воронова А.Г.

Оценка экономической безопасности Краснодарского района Луганской области в условиях кризиса

Обоснована необходимость рассмотрения экономической безопасности на уровне района, как важного звена в системе национальной безопасности страны. Рассмотрены вопросы определения социально-экономического положения Краснодарского района по степени приближенности к безопасности, риску, угрозам или опасности, с помощью методологических основ оценки экономической безопасности. Обоснована необходимость рассмотрения экономической безопасности на уровне района, как важного звена в системе национальной безопасности страны. Приведены расчеты интегральных индексов: производственной, демографической, социальной и продовольственной безопасности и их свертка в интегральный индекс экономической безопасности для оценки текущей ситуации, выявления угроз и выработки стратегии развития местными органами власти.

Ключевые слова: экономическая безопасность, район, интегральный индекс, социально-экономическое положение, безопасность, риск, угрозы, опасность, стратегия развития.

Ramazanov S., Dokuchaev Y., Voronova A.

Assessing the economic security of Luhansk region's Krasnodon district in crisis

The necessity of consideration of economic security at the district level, as an important link in the system of national security, is justified. The socio-economic status of Krasnodon district is considered by the degree of proximity to security, risks, threats or danger, using the methodological basis for assessing economic security. Calculations of integral indices: industrial, demographic, social and food security and the convolution into integral index of economic security are given in order to assess the current situation, identify threats and make development strategy by the local authorities.

Keyword: economic security, district, integral index, socio-economic status, security, risks, threats, danger, development strategy.

Рецензент: Заблодська І. В. – д.е.н., професор, директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України, м. Луганськ.

e-mail: zablodin@yandex.ru

Стаття подана
30.05.2012 р.



Підсумки Міжнародного форуму інноваційних проектів студентів,
аспірантів і молодих учених
«Соціально-економічний, екологічний та гуманітарний розвиток регіонів»,

проведеного кафедрою економічної кібернетики
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля
спільно з Всеукраїнською асоціацією економічної кібернетики України,
Міжнародною громадською організацією
"Міжнародний інститут розвитку та самоорганізації Саймона Кузнеца"
та платформою бізнес інтеграції (м. Варшава, Польща).



Форум вперше відбувся на базі Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля в квітні 2012 року. Метою форуму є консолідація зусиль студентів, аспірантів та молодих вчених України і зарубіжних країн для розробки та реалізації соціально-економічних проектів – інноваційних, інвестиційних, економічних, екологічних і освітянських для сприяння вирішенню завдань соціально-економічного розвитку країни та її регіонів, обговорення стратегії інноваційного прориву та проблем інноваційного розвитку, просування перспективних проектів.

В рамках форуму було проведено конкурс інноваційних проектів, матеріали були представлені українською, російською та англійською мовами за напрямками: аграрно-промисловий комплекс, еколого-економічні проблеми регіону, соціальна сфера, освітянська діяльність, іт-сектор. Загальна чисельність наданих проектів – 50, кількість авторів – 82, географія – Варшава, Белосток (Польща); Київ, Дніпропетровськ, Донецьк, Горлівка, Суми, Севастополь, Євпаторія, Луганськ, Краснодар тощо.

Конкурсна комісія у голові з деканом факультету інноваційної економіки і кібернетики, завідуючим кафедрою "Економічна кібернетика", д.е.н., д.т.н., проф., Заслуженим діячем науки і техніки України Рамазановим Султаном Курбановичем відібрала на пленарне засідання 8 проектів для захисту на звання «Найкращий проект».

Пленарне засідання форуму відкрив проф. Рамазанов С.К. у своїй доповіді провідний вчений підкреслив: «Магістральний шлях виходу з сучасної глобальної технологічної і фінансово-економічної кризи, яка охопила весь світ і Україну, є вироблення і реалізація стратегії інноваційного розвитку, орієнтованого на освоєння і поширення шостого технологічного устрою. Тільки на цій основі можна підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції і забезпечити умови інноваційного оновлення виробництва, економічного зростання, підвищення рівня і якості життя населення. Для цього треба розуміти, що таке інновації, які функції вони виконують, на які саме інновації слід орієнтуватися науці, освіті, бізнесу, державі і передусім - молоді, яка є основним двигуном інноваційного розвитку країни. Бо у XXI столітті стійко розвиватимуться тільки ті держави, які перейшли на інноваційний шлях розвитку, будують економіку, засновану на знаннях».

З привітання до учасників заходу звернувся проф. Осенін Ю.І., проректор з наукової роботи СНУ ім. В. Даля, що зауважив про актуальність ролі подібних форумів і зазначив правильність шляху наукових пошуків молодих учених.

На відкритті був присутній почесний гість к.е.н., проф., директор Міжнародного інституту розвитку та самоорганізації Саймона Кузнеца Д.К. Чістілін, заступник начальника



управління освіти і науки Луганської обласної державної адміністрації Кришталь Н.І., к.е.н., доцент.

За допомогою інформаційно-комунікаційних технологій участь у засіданні взяли іногородні почесні гості і науковці, – Вітлінський В.В., д.е.н., проф., завідувач кафедри економіко-математичного моделювання КНЕУ; Намединський Тадеуш – член Президії Польсько-Української господарчої палати, головний координатор співробітництва зі східними країнами (м. Варшава, Польща).

Регламент засідання передбачав доповіді найкращих проектів. Польські аспіранти Варшавської політехніки, факультету «Інженерії виробництва», Інституту організації виробничих систем Малгожата Залевська-Трачик та Ільона Облуска представили проекти «Управление интеллектуальной собственностью в технических ВУЗах в Польше» та «Процесний підхід в оцінці економічної ефективності інформаційних систем» під керівництвом інженера-управління проф., інж. Кшиштофа Сантарека. Окрема подяка за допомогу у перекладі польських доповідей викладачу кафедри управління персоналом і економічної теорії Сорока Марії.

Відбулось і урочисте нагородження переможців.

Перше місце дістала Балашевська Юлія аспірантка спеціальності «Екологічна безпека» та за сумісництвом інженер-радіохімік ДР-100 Севастопольського національного університету ядерної енергії та промисловості. Проект розроблений під керівництвом Підтинниха Володимира Миколайовича – директора Учбово-наукового ядерного центру, м. Севастополь.

Друге місце посіла група авторів: Данилюк Наталія, Сигида Андрій, Калашник Сергій, що є студентами 4-го курсу спеціальності економічна кібернетика ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана». Керівник проекту Ляшенко Тетяна Валеріївна, к.т.н., доц. кафедри інформаційних систем в економіці.

Також нагороду за друге місце отримав магістр кафедри економічної кібернетики Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля Рій Ілля за розробку «Інноваційного підходу в виявленні теневого сектора економіки», керівник доц. Рязанцева Н.О.

Третє місце розділили:

- донецькі гості Боднар Тетяна, Коваленко Христина, Чорноус Оксана Іванівна, Савенко Анастасія Юріївна – студенти та викладачі Автомобільно-дорожнього інституту ДВНЗ «Донецький національний технічний університет»;
- Харченко Анна Сергіївна – студентка 4-го курсу спеціальності Менеджмент організацій СНУ ім. В. Даля;
- Любов Сапаєва – магістр кафедри соціологія СНУ ім. В. Даля.

В якості призів переможцям Конкурсу були вручені подарунки від спеціального партнера – компанії «ILOGOS», а також організована публікація в журналі «Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля», який включено до Переліків наукових фахових видань України.

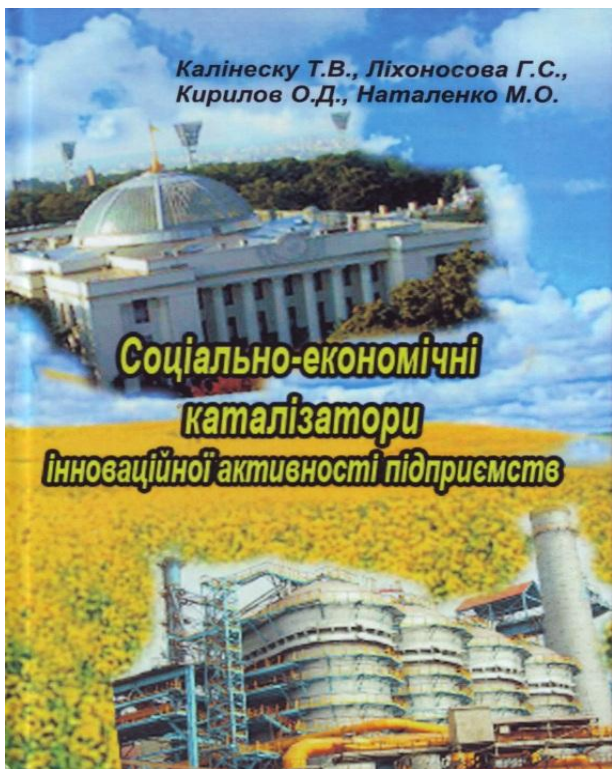
Польські колеги отримали авторську монографію Рамазанов С.К., Левашова Л.В., Степаненко О.П., Тимашова Л.А., Закржевский Дж. Дж. «Innowacyjne technologie zarządzania antykrzysowego» [прим. переклад - «Иновационные технологии антикризисного управления» (Варшава-Луганск-Киев, 2011)].

Всі автори наданих проектів отримали сертифікати учасників.





РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ РЕКОМЕНДУЄ



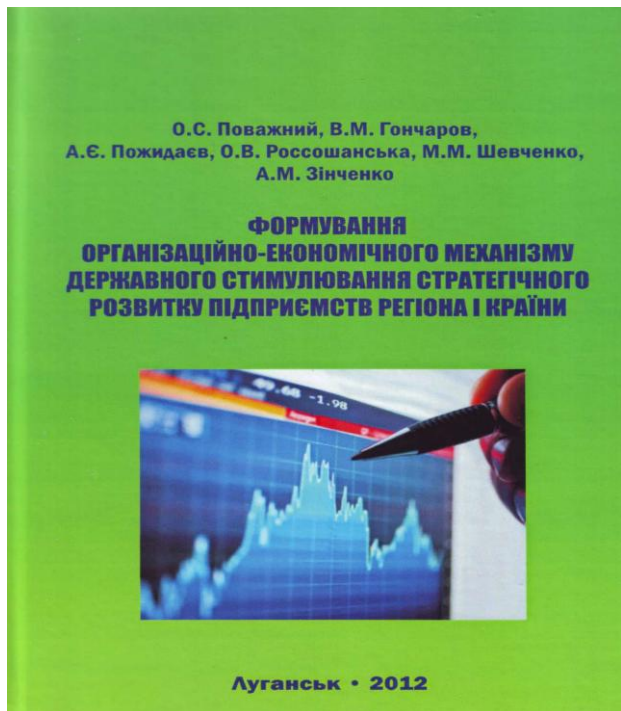
Соціально-економічні каталізатори інноваційної активності підприємств : монографія / Т. В. Калінеску, Г. С. Ліхоносова, О. Д. Кирилов, М. О. Наталенко. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 288 с.

Монографія містить не лише теоретичні підходи до тлумачення соціально-економічних каталізаторів на сучасному підприємстві, а й насичена практичними методами інноваційного розвитку підприємств через формування лояльної позиції персоналу щодо сприйняття інноваційних знань. Запропоновано механізми створення та розподілення інноваційних знань на підприємстві та означено їхній вплив на показники фінансово-господарської діяльності підприємства. На підставі цього побудовано алгоритм доцільності активізації інноваційної діяльності підприємств, який засновано на системі заходів щодо використання наукового, науково-технічного та інтелектуального потенціалу з метою отримання нового знання персоналом.

З огляду на актуальність розглянутих тем, новизну підходів до їхнього розв'язання та практичну значущість наданих рекомендацій монографія буде корисною як для науковців, працівників державних установ, фахівців промислових підприємств, так і для студентів, аспірантів, які шукають нові підходи до вирішення сучасних проблем посилення соціальної спрямованості інноваційної діяльності підприємств та можливості побудови механізму соціально-орієнтованих партнерських взаємовідносин на всіх рівнях господарювання.

Формування організаційно-економічного механізму державного стимулювання стратегічного розвитку підприємств регіона і країни: монографія / О. С. Поважний, В. М. Гончаров, А. Є. Пожидаєв, О. В. Россошанська, М. М. Шевченко, А. М. Зінченко. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 143 с.

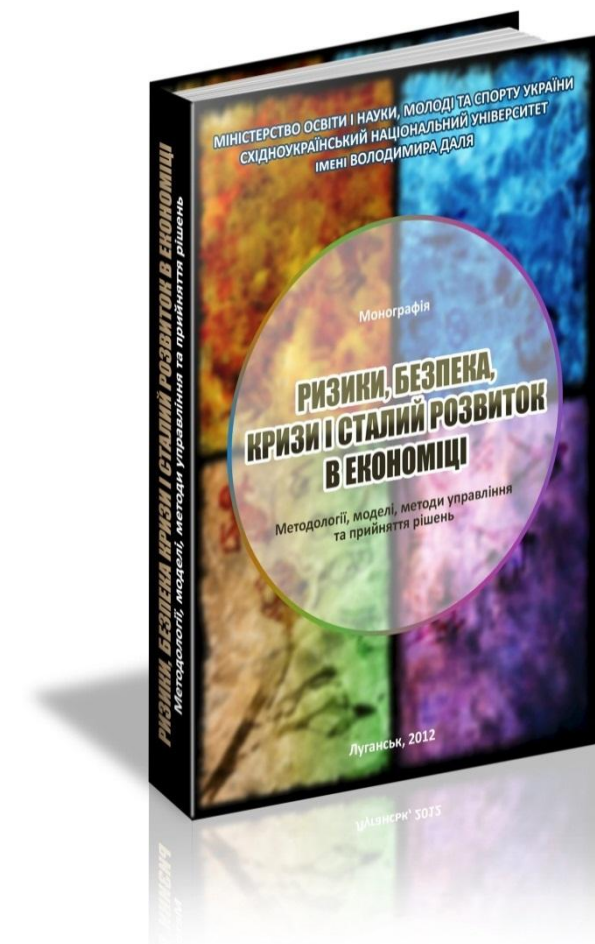
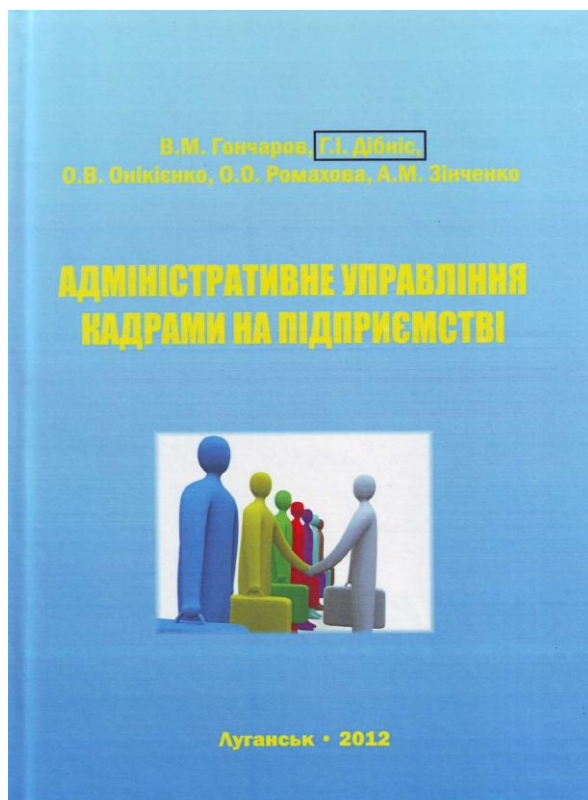
У монографії розглянуто теоретичні та методичні положення комплексного підходу до вирішення завдання державного регулювання розвитку агропродовольчого сектора економіки України. На основі проведеного аналізу було сформовано концептуальну складову механізму державного стимулювання стратегічного розвитку агропродовольчого сектору, а також розроблено методичний підхід, що дозволяє реалізувати процес стратегічного цілепокладання для агропродовольчого сектору як галузі національної економіки. Монографія призначена для науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, а також для керівників і фахівців підприємств та органів державної влади.



Ризики, безпека, кризи і сталий розвиток в економіці: методології, моделі, методи управління та прийняття рішень : монографія / під заг. ред. проф. С. К. Рамазанова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. – 948 с.

Монографія присвячена одній з актуальних проблем сучасної економіки - розробці методології, методів та інструментарію для безпечного і сталого розвитку економічних та еколого-економічних систем. На основі накопиченого в Україні та світі передового досвіду, попередніх розробок здійснена спроба побудови нового наукового напрямку – «теорія, методи і технології в моделюванні та управлінні стійким розвитком складних соціально-економічних та еколого-економічних систем в умовах ризиків, небезпек і криз». В якості методичної основи для створення такої теорії використовуються методи нелінійної динаміки, комп'ютерне моделювання та інноваційні технології управління. Значну увагу в роботі приділено питанням практичної реалізації отриманих результатів на основі широкого застосування сучасних методів системного аналізу та синтезу, нелінійних та інформаційних технологій.

Дана монографія буде корисною для сучасних менеджерів, керівників підприємств, фахівців органів державного управління різних рівнів, наукових працівників НДІ, викладачів вузів, аспірантів, студентів та всіх, хто цікавиться питаннями управління та прийняття рішень задачі безпечного, стабільного і життєздатного розвитку економічних та еколого-економічних систем.



Адміністративне управління кадрами на підприємстві: монографія / В. М. Гончаров, Г. І. Дібніс, О. В. Онікієнко, О. О. Ромахова. – Луганськ: Вид-во «Ноулідж», 2012. - 167 с.

У монографії розглянуто теоретичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо контролю, но-аіалітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою підприємств хлібобулочної галузі, досліджено категорії адміністративного управління на підприємстві, визначено метод оцінки рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою, розроблено методіку оцінки рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою і проведено дослідження стану рівня контрольно-аналітичного забезпечення адміністративного управління кадровою підсистемою підприємств хлібобулочної галузі.

Матеріал, викладений у монографії, може бути корисний не тільки студентами, аспірантами та викладачами економічних і управлінських вузів, а й у професійній діяльності підприємцями, менеджерами та фахівцями в галузі адміністрування та управління персоналом.





Калінеску

Тетяну

Василівну

Щиро ВІТАЄМО !!!

Доктора економічних наук, професора,

Академіка Академії економічних наук України,

Дійсного члена Міжнародної академії науки і практики організації виробництва,

Завідувача кафедри оподаткування Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля,

Головного редактора науково-виробничого журналу «ЧАСОПИС економічних реформ»

ВІТАЄМО З ЮВІЛЕЄМ!!!

**Шановна,
Тетяно Василівно!**

Прийміть щирі вітання з ювілеєм!!!

Ваш професіоналізм, багаторічна послідовна та наполеглива праця зробили вагомий внесок у розвиток економічної думки сучасності, забезпечили повагу серед колег та заклали могутнє підґрунтя для подальшої розбудови соціально обізнаної, економічно розвинутої та демократично процвітаючої незалежної України.

Пишаємося кожним днем, що проводимо разом, формуючи власний науковий досвід за принципами самодостатності та самоорганізації. Дякуємо долі, що нам випала можливість працювати з Вами, вбачати сучасні орієнтири розвитку, опанувати його обрії та досягати разом нових професійних висот. Дякуємо Вам за постійне натхнення до нових наукових звершень, які разом рефлексивно-інтуїтивно втілюємо у життя.

Нехай у Вашому серці незгасним вогнем продовжують палати теперішні оптимізм і надія, успіх та невичерпна енергія стануть незмінним супроводом усіх Ваших справ і починань, а майбутнє вимальовується новими добрими справами та почесними звершеннями. Здоров'я Вам, потужності й нездоланності духу, миру й злагоди, творчої наснаги й родинного тепла!

**З повагою та вдячністю,
колектив кафедри оподаткування
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля**



Науково-педагогічна школа професора Т. В. Калінеску



Науково-педагогічна школа всебічного дослідження проблем оподаткування та соціально-економічного розвитку підприємств була започаткована у 1996 році під керівництвом тоді ще кандидата економічних наук, доцента кафедри фінансів СНУ імені В. Даля Тетяни Василівни Калінеску, а повною мірою розквітла у 2004 року з захистом Тетяною Василівною докторської дисертації, відкриттям кафедри оподаткування у Східноукраїнському національному університеті імені Володимира Даля та логічного займання нею посади завідувача цієї кафедри. За цей час Тетяною Василівною підготовлено п'ять кандидатів економічних наук, які успішно захистили свої дисертації у Вчених радах різних наукових установ, розташованих в різних куточках України та за різними науковими спеціальностями, що наочно підтверджує визнання наукової спільнотою отриманих під її пильним керівництвом наукових результатів.

Лише за часи роботи в СНУ ім. Володимира Даля проф. Т. В. Калінеску та співробітниками її кафедри видано 12 монографій, 8 навчальних посібників з грифом Міністерства освіти, науки, молоді та спорту України, опубліковано більш ніж 200 статей у фахових журналах та збірниках наукових праць провідних, спеціалізованих навчальних центрів Україні та інших країнах світу. Т. В. Калінеску є керівником й була відповідальним виконавцем біля 10 держбюджетних тем, затверджених Академією наук України і Міністерством освіти і науки, молоді та спорту України, а також біля 20 госпдоговірних робіт з актуальних проблем економіки, менеджменту, охорони навколишнього середовища та оподаткування. Всі розробки впроваджені у виробництво й підтверджені відповідними актами.

Маючи такий досвід у науково-педагогічній діяльності Тетяна Василівна неодноразово була запрошена виступати опонентом по захисту кандидатських і докторських дисертацій у всіх визнаних наукових центрах України.

За значний вклад в розвиток наукової думки Т. В. Калінеску була нагороджена державними преміями: Республіканського конкурсу «На найкращу розробку механізму управління соціально-економічним розвитком регіону» за роботу «Оценка демографической ситуации в регионе», 1990 р. (Диплом Президії Українського Республіканського правління всесоюзного економічного товариства (протокол № 36-8 від 27.06.90, м. Київ); Президента Академії наук УРСР за наукові досягнення з охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування, 1991 р. (наказ № 58к від 15.04. 91, АН УРСР).

Кожен рік за організаційним забезпеченням Тетяни Василівни на кафедрі оподаткування СНУ ім. В. Даля проводиться засідання у форматі «Круглого столу», де студенти, які навчаються за економічними спеціальностями, мають можливість свої теоретичні досягнення підкріпити практичними порадами з боку висококваліфікованих фахівців, які згодом реалізуються на сторінках спеціалізованого фахового видання – науково-виробничого журналу «ЧАСОПИС економічних реформ», ідейним натхненням створення якого стала Тетяна Василівна.

Беззаперечною заслугою Тетяни Василівни є тривалі міжнародні зв'язки кафедри «Оподаткування» із зарубіжними вищими навчальними закладами Болгарії, Польщі, Угорщини, Білорусії, Росії тощо, проводиться переговори щодо здійснення спільних наукових конференцій та семінарів, ведеться пошук закордонних партнерів та програм для отримання грантів на дослідження, стажування, обміну досвідом.

Найцінніше в людині – її доброта, щирість та чуйність – невід'ємні риси характеру Тетяни Василівни Калінеску, які самі собою притягують до неї, стають вірним підґрунтям на шляху до успіху та визнання. Успіхів досягає той, хто прагне зробити щасливим інших!



Видатні науковці сучасності вітують професора Т. В. Калінеску

Дороніна Майя Степанівна



доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри соціології і психології управління Харківського національного економічного університету

Что могу сказать о Татьяне Васильевне? Красивый внешне и внутренне человек. Познакомилась я с ней в процессе подготовки ее докторской диссертации к защите в ХНЭУ. Я тогда работала ученым секретарем Совета, а Татьяна Васильевна металась между тяжело больной мамой, работой в Луганске и членами Совета в Харькове.

Как известно, уникальные идеи не логичны по своей природе. Поэтому мои коллеги с тревогой и немного с недоумением реагировали на чрезвычайно революционные мысли, изложенные автором диссертации, и удивительное ее умение убеждать в их правомерности.

Я научила ее пить чашечку крепкого кофе с чайной ложкой водки, чтобы хоть немного еще поработать, когда очень-очень устал и не думается, не работается. Она намного моложе меня, но тем не менее, научила меня не сдаваться, даже если кажется, что ситуация совсем безнадежная.

Татьяна Васильевна, я рада, что ты есть в моей жизни. Желаю тебе здоровья, целеустремленности, любви и уважения родных и близких!

Рамазанов Султан Курбанович

доктор економічних наук, доктор технічних наук, професор, декан факультету інноваційної економіки та кібернетики, завідувач кафедри економічної кібернетики Східноукраїнського національного університету імені В. Даля

Когда осмелился написать несколько приятных слов о моей многоуважаемой, красивой и талантливой коллеге – Татьяне Васильевне, я вначале немного растерялся, а потом решил выразить свои чувства и отношение к ней, обращаясь к известным словам и фактам. Это гимн женщине моего земляка Расула Гамзатова, который определяет истинное место и значение женщины в жизни человечества.



Я спросил на вершине, поросшей кизилом:

Что мужского достоинства служит мерилom? «Отношение к женщине», - молвило небо в ответ.

Чем измерить, - спросил я у древней былины, - Настоящее мужество в сердце мужчины?

«Отношением к женщине», - мне отвечала она.

Чем любовь измеряется сердца мужского? - «Отношением к женщине»...

И, наконец, хочу поздравить Вас еще и такими словами:

Наша милая Татьяна, не считай свои года, будь всегда ты молодая, и красивая всегда.

Пусть успех будет с тобой, а печаль не тронет, будь ты яркою звездой в синем небосклоне!

Этими стихотворениями я хочу поздравить Вас, Татьяна Васильевна, с Днем рождения и желаю счастья, любви, красоты и гармонии во всем!

Пасічник Юрій Васильович

доктор економічних наук, професор, декан фінансово-економічного факультету Черкаського державного технологічного університету

Вельмишановна Тетяно Василівно!

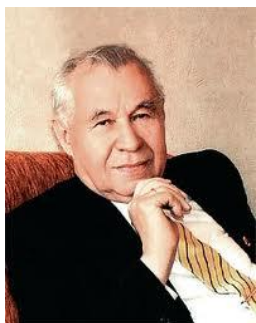
У День Вашого ювілею прийміть найщиріші вітання! Бажаю Вам міцного здоров'я та життєвої наснаги, невичерпної енергії, натхнення, оптимізму і нових плідних здобутків! Щастя Вам, радості, добра, благополуччя!

Наукова громадськість пишається Вашими відомими досягненнями у сфері науки. Ви є яскравим прикладом для наслідування молодому поколінню. Нехай засноване Вами розквітне у руках Ваших щирих учнів!

Нових Вам професійних перемог та висот!



Гончаров Валентин Миколайович



доктор економічних наук, професор, Заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри економіки підприємства та управління трудовими ресурсами Луганського національного аграрного університету

На Ваш вопрос «Откуда Вы знаете Татьяну Васильевну» могу ответить сразу: «Со студенческих лет Ворошиловградского машиностроительного института». Да, Татьяна выделялась в группе, своей скромностью и стремлением быть всегда лучшей.

После защиты кандидатской диссертации в Киеве она приехала работать в Луганск в филиал Донецкого института экономики промышленности АН Украины. Здесь она себя зарекомендовала как ученый исследователь, способный разбираться в вопросах финансово-хозяйственной деятельности промышленных предприятий.

Когда Татьяна Васильевна стала работать в ВНУ имени Владимира Даля мне часто приходилось общаться с ней и я видел, что ее научный потенциал недостаточно раскрыт и я посоветовал ей поступить в докторантуру. Она успешно защитила докторскую диссертацию и была назначена заведующей кафедрой. Она является инициатором создания журнала «Часопис економічних реформ», который зарекомендовал себя своей привлекательностью подачи информационных материалов о научных проблемах Донбасса.

Часто общаясь с Татьяной Васильевной вижу ее постоянно в заботах, тревогах. Она очень исполнительный человек, стремящийся оказать помощь своим аспирантам, коллегам, друзьям. Благодарю судьбу, что на моем жизненном пути я встретил такую преданную науке личность. От души желаю дорогой Татьяне Васильевне душевного покоя, здоровья, семейного благополучия, успехов на научном поприще, отличных учеников и долгих лет жизни.

Заблодська Інна Володимирівна

доктор економічних наук, професор, директор Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України

Вельмишановна Тетяно Василівно!

Колектив Луганської філії Інституту економіко-правових досліджень НАН України та я особисто, щиро вітаємо Вас з ювілеєм і бажаємо міцного здоров'я, натхнення, творчої наснаги, плідної праці, нових досягнень і здобутків на благо нашої науки.



Ходаківський Євген Іванович



доктор економічних наук, Заслужений діяч науки і техніки України, професор кафедри економічної теорії Житомирського національного агроекологічного університету.

Кажуть, не буває випадкових зустрічей... Так воно і є! Яюсь грудневим ранком доля звела мене з шанобливою жінкою, яка виявилася видатним науковцем – професором Тетяною Калінеску. Хочу подякувати їй за кропотливу, але вкрай необхідну працю з майбутнім нашої країни – молодими науковцями. З впевненістю можу говорити про дуже високий рівень підготовки її торішніх аспірантів, а наразі вже наших колег – носіїв наукових ступенів. Бажаю Вам, Тетяно Василівно, ясної долі та довгих років на теренах науково-педагогічної діяльності.

Велика шана Вам, Тетяно Василівно, людині, власною долею пов'язаною із поважною справою – розвитку вітчизняної наукової думки !



ІНФОРМАЦІЙНЕ ПОВІДОМЛЕННЯ

Шановні науковці!

кафедра оподаткування
Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля

запрошує Вас взяти участь у роботі

у III Міжнародній науково-практичній Internet - конференції **«Податкова політика: стратегія соціального розвитку»,**

яка відбудеться в листопаді 2012 року на Інтернет-сайті www.taxation.lg.ua

Теоретико-науковим підґрунтям Internet-конференції є

Круглий стіл з проблем оподаткування,

який щорічно проводиться кафедрою оподаткування СНУ ім. В. Даля.

До участі у конференції запрошуються науковці, аспіранти, слухачі магістратури, студенти, представники органів державної влади та місцевого самоврядування, науково-дослідних та інших організацій, підприємницьких структур, чия діяльність має відношення до тематики конференції.

За підсумками роботи Круглого столу та конференції планується видання **колективної монографії** та **збірки тез доповідей** відповідно.

Крім того, проведенню засідання та конференції буде присвячено номер **науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ».**

Учасники конференції можуть подати **статті до публікації у фаховому виданні** (Постанова Президії ВАК України № 1-05/5 від 31 травня 2011 р.) **науково-виробничий журнал «Часопис економічних реформ»**

Матеріали для публікації **ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ** конференції надсилайте, на e-mail: l_grechishkina@mail.ru

Матеріали для публікації **РОЗДІЛУ МОНОГРАФІЇ** надсилайте, на e-mail: lybjul@mail.ru

Матеріали для публікації **СТАТТІ** у науково-виробничому журналі **«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»** надсилати на e-mail: lihonosova@bk.ru

Тематичні напрями

роботи Internet - конференції:

- Податкові аспекти соціалізації економіки;
- Податкове регулювання демографічних процесів у суспільстві;
- Податкова демократія: партнерські відносини і соціальний діалог;
- Моделювання стратегії соціалізації податкової політики;
- Механізм реалізації податкової політики: компенсація соціальної безпеки;
- Пенсійна реформа: соціальне забезпечення людського капіталу.

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Голубенко О. Л. - д.т.н., професор, ректор СНУ ім. В. Даля, голова орг.комітету.

Калінеску Т. В. – д.е.н., професор, завідувач кафедри оподаткування СНУ ім. В. Даля.

Антіпов О. М. – к.е.н., голова Державної податкової адміністрації в Луганській області.

Заблодська І. В. - д.е.н., професор, Директор Луганської філії Інституту ЕПД НАН України.

Дроботенко С. П. – начальник головного управління економіки Луганської обласної державної адміністрації.

Костирко Л. А. - д.е.н., професор, завідувач кафедри фінанси СНУ ім. В. Даля.

Надьон Г. О. - д.е.н., професор, завідувач кафедри адміністрування СНУ ім. В. Даля.

Рамазанов С. К. – д.е.н., д.т.н., проф., декан факультету інноваційної економіки і кібернетики, завідувач каф. економічної кібернетики СНУ ім. В. Даля.

Шаповалова Т. В. – к.е.н., директор Інституту праці та соціальних технологій СНУ ім. В. Даля.

Глинський В. В. – д.е.н., проф., завідувач кафедри статистики Новосибірського державного університету економіки та управління, м. Новосибірськ (Росія).

Дремова Л. А. – к.е.н., професор, директор філіалу Всеросійського заочного фінансово-економічного інституту, м. Курськ (Росія).

Іванка Іонова – к.е.н., професор кафедри економіки та менеджменту факультету соціальних наук Університету Ассена Златарова, м. Бургас (Болгарія).

Людмила Левашова – к.е.н, вице-президент, директор Департамента міжнародних зв'язків L&J Techtrading Sp. z o.o., м. Варшава (Польща).

Борис Сегаль – к.псих.н, проф. факультета соціальних наук Коледжа м. Дунайварош (Угорщина).



ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТЕЗ ДОПОВІДЕЙ

1. До опублікування приймаються наукові праці, які не друкувалися раніше.
2. Матеріали можуть бути представлені українською (для громадян України), російською (для громадян країн СНД), англійською (для громадян інших країн) мовами.
3. Електронний варіант тез, заявки на участь та сканованої квитанції передаються електронною поштою, при цьому прикріплені файли слід називати на латині, наприклад: Tezy, Zayavka, Kvutanciya.
4. Обсяг тез до 4 сторінок.
5. Матеріали повинні бути підготовлені за допомогою редактора MS Word. Аркуш формату А4. Поля – 2 см зі всіх боків. Шрифт Times New Roman, кегель – 14, інтервал – 1,5.
6. Загальна схема побудови тез:
 - прізвища та імена авторів, установа, місто – у правому верхньому кутку;
 - назва тез – великими літерами, по центру.
7. Використання ілюстративних матеріалів, формул в тезах повинно бути мінімальним.
8. Літературні джерела нумеруються відповідно до порядку згадування в тексті. Посилання на джерело і сторінки в ньому подаються в квадратних дужках. Список літератури наводиться наприкінці статті бібліографічним списком джерел на мові оригіналу.
9. До тексту тез без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні правки.
10. Роботи, що не відповідають вимогам, **не розглядаються.**

Вимоги щодо оформлення та подання розділів до колективної монографії **додатково повідомлені на сайті www.taxation.lg.ua**

Електронний варіант подання матеріалів: електронний варіант заявки, тези та копії квитанції про оплату приймаються **до 30 жовтня 2012 р.** Вказані документи просимо надсилати на зазначені електронні адреси.

Довідка: info@taxation.lg.ua або lihonosova@bk.ru

Звертаємося до Вас із проханням донести інформацію до всіх зацікавлених осіб, молодих науковців, які працюють над вказаними проблемами.

ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ СТАТЕЙ

1. До опублікування приймаються наукові праці, які раніше не друкувалися.
2. Оформлення статті повинне включати наступну **структуру:** постановка проблеми; аналіз останніх досліджень і публікацій; виділення невирішеної проблеми; формування мети статті; виклад основного матеріалу; висновки та перспективи подальших досліджень.
До статей окремим файлом додається **анотація** українською, російською та англійською мовами (**обсягом не менш 500 знаків кожна**); **авторська довідка** із зазначенням прізвища, ім'я та по батькові автора, назви організації, де працює (навчається) автор – повністю; контактний телефон та електронної адреси автора; **рецензія доктора економічних наук** (обов'язкова для усіх авторів, незалежно від наявного наукового ступеня).
3. Обсяг статті не повинен перевищувати 12-ох сторінок, включаючи рисунки і таблиці. Кількість авторів – *не більше двох*.
4. У верхньому правому кутку вказується УДК (кегель 12 пт, напівжирний). Наступний рядок – прізвище та ініціали автора (12 пт, великими літерами, напівжирний).
Далі, через один інтервал, назва доповіді **великими літерами** (кегель 12 пт, напівжирний) по центру, а також через один інтервал – анотація мовою статті (кегель 11 пт).
Після чого йде виклад основного тексту статті (кегель 12 пт).
Насамкінець, через інтервал друкується список використаних джерел, які повинні бути пронумеровані відповідно до порядку згадування їх в тексті (кегель 12 пт).
5. Кількість статей, поданих одним автором, не повинна перевищувати двох, при чому одна з них – одноосібна, інша – у співавторстві.
6. До тексту статті, без узгодження з автором, можуть бути внесені редакційні правки.
7. Надіслані статті, що не відповідають вищенаведеним вимогам **не розглядаються.**



ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРІВ

- Антіпов
Олександр
Миколайович** Кандидат економічних наук, професор
кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: info@taxation.lg.ua
- Бандилко
Олександра
Сергіївна** Слухач магістратури спеціальності «Менеджмент ЗЕД»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: foxxxxu@mail.ru
- Боровська
Марина
Юріївна** Студент спеціальності «Банківська справа»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: bank_delo2000@mail.ru
- Брікман
Тетяна
Олександрівна** Фінансовий директор «Мастер Колд ЛТД»
(м. Йокнем, Ізраїль)
e-mail: mastercold@nana10.co.il
- Бурлуцький
Сергій
Віталійович** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Економічної теорії»
Донбаської державної машинобудівної академії
(м. Краматорськ)
e-mail: magistrdr@mail.ru
- Воронова
Ганна
Геннадіївна** Аспірант кафедри «Економічна кібернетика»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: annaес@ya.ru
- Гончаров
Валентин
Миколайович** Доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Економіка підприємства та
управління трудовими ресурсами»
Луганського національного аграрного університету
(м. Луганськ)
e-mail: vgonch@lnau.lg.ua
- Дідух
Оксана
Володимирівна** Аспірант кафедри «Фінанси»
Національного університету «Львівська політехніка»
(м. Львів)
e-mail: okitty88@gmail.com
- Докучасьв
Юрій
Олексійович** Голова Краснодонської районної державної адміністрації
(м. Краснодон)
e-mail: rsk@ec.snu.edu.ua
- Должанський
Ігор
Зіновійович** Кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Економіка підприємства»
Макіївського економіко-гуманітарного інституту
(м. Макіївка) *e-mail:* dovganle@gmail.com



- Заблодська
Інна
Володимирівна** Доктор економічних наук, професор,
директор Луганської філії Інституту економіко-правових
досліджень Національної академії наук України
(м. Луганськ)
e-mail: zablodin@yandex.ru
- Захаров
Сергій
Вікторович** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Економіки та права»
Шахтинського інституту Південно-Російського державного
технічного університету Новочеркаського політехнічного інституту
(м. Шахти, Ростовська обл., Росія)
e-mail: siurgtu@siurgtu.ru
- Зеленко
Олена
Олександрівна** Старший викладач кафедри «Туризм та готельне господарство»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: zelenko@i.ua
- Зось-Кіор
Микола
Валерійович** Кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри «Менеджмент та право»
Луганського національного аграрного університету
(м. Луганськ)
e-mail: novolug@yandex.ru
- Калінеску
Тетяна
Василівна** Доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: t.calinescu@mail.ru
- Карпенко
Наталія
Володимирівна** Доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри «Маркетинг»
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
(м. Полтава)
e-mail: k_nataliya@ukr.net
- Кирилов
Олег
Дмитрович** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: info@taxation.lg.ua
- Колосов
Андрій
Миколайович** Доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри «Менеджмент та економічна безпека»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: an-kolosov@mail.ru
- Коренєв
Еміль
Назарович** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ) *e-mail:* gm33box077c@gmail.com



- Корецька-Гармаш
Вікторія
Олександрівна** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: kgvika@ukr.net
- Кримова
Юлія
Володимирівна** Слухач магістратури спеціальності «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: info@taxation.lg.ua
- Левашова
Людмила** Кандидат економічних наук,
доцент Університетского колледжа В. Jański
Вице-президент – директор Департаменту міжнародного розвитку
L & J Techtrading Sp.;
(м. Варшава, Польща)
e-mail: lyudmyla.levashova@techtrading.com.pl
- Лепьохіна
Інна
Олександрівна** Кандидат економічних наук, докторант
Класичного приватного університету
(м. Запоріжжя)
e-mail: vad@znu.edu.ua
- Ліхоносова
Ганна
Сергіївна** Кандидат економічних наук, старший викладач
кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: lihonosova@bk.ru
- Мазур
Андріана
Володимирівна** Аспірант кафедри «Фінанси»
Національного університету «Львівська політехніка»
(м. Львів)
e-mail: andriana.mazur@rambler.ru
- Матросова
Людмила
Миколаївна** Доктор економічних наук, професор
кафедри «Економічна теорія та прикладна статистика»
Державного закладу «Луганський національний університет
імені Тараса Шевченка»
(м. Луганськ)
e-mail: matrosova53@mail.ru
- Наталенко
Михайло
Олександрович** Здобувач кафедри «Економіка підприємства»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: lt@ukrpost.ua
- Недобєга
Олена
Олександрівна** Старший викладач кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: l_grechishkina@mail.ru



- Перегудова
Тетяна
В'ячеславівна** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Управління персоналом та економічної теорії»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: ptv_tat@ukr.net
- Пожидаєв
Артур
Євгенович** Старший викладач кафедри «Менеджмент»
Луганської державної академії культури і мистецтв
(м. Луганськ)
e-mail: leprikonec86@gmail.com
- Рамазанов
Султан
Курбанович** Доктор економічних наук, доктор технічних наук, професор,
декан факультету інноваційної економіки та кібернетики,
завідувач кафедри «Економічна кібернетика»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: sramazanov@i.ua
- Романовська
Юлія
Анатоліївна** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Оподаткування»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: lybjul@mail.ru
- Рудніченко
Євгеній
Миколайович** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Менеджмент»
Хмельницького національного університету
(м. Хмельницький)
e-mail: menedgment@snu.edu.ua
- Русул
Любов
Василівна** Асистент кафедри «Грошовий обігу і кредит»
Буковинського державного фінансово-економічного університету
(м. Чернівці)
e-mail: lio_rusul@mail.ru
- Саввін
Наталія** Перший секретар Посольства України у Республіці Польща,
Директор Центру культури та інформації Посольства України
в Республіці Польща
(м. Варшава, Польща)
e-mail: lyudmyla.levashova@techtrading.com.pl
- Солоха
Дмитро
Володимирович** Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Екологічний менеджмент»
Донецького державного університету управління
(м. Донецьк)
e-mail: tttt66t@yandex.ru
- Сумцов
Віктор
Григорович** Кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри «Управління персоналом та економічної теорії»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: utp@snu.edu.ua



**Труніна
Ірина
Михайлівна**

Кандидат економічних наук, доцент
кафедри «Міжнародна економіка»
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: meo@snu.edu.ua

**Тюленєв
Геннадій
Дмитрович**

Проректор Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
(м. Луганськ)
e-mail: uni@snu.edu.ua

**Шаповалова
Тетяна
Вікторівна**

Кандидат економічних наук, доцент,
директор навчально-науково інституту
праці та соціальних технологій Східноукраїнського національного
університету ім. В. Даля
(м. Луганськ)
e-mail: tatyana.shapovalova.2013@mail.ru

**Штапаук
Галина
Павлівна**

Аспірант кафедри «Маркетинг»
Луганського національного університету ім. Т. Г. Шевченка
(м. Луганськ)
e-mail: kafmarketing@luguniv.edu.ua



ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ

науково-виробничий журнал

№ 3 (7), 2012

Відповідальний за випуск
Літературний редактор

І. В. Заблодська
З. І. Андропова

Технічний редактор
Оригінал-макет

Т. М. Дроговоз
Г. С. Ліхоносова

Підписано до друку 28.09.2012 р.
Формат 60x84 1/8. Гарнітура Times New Roman.
Умов. друк. арк. 19,98. Обл. вид. арк. 20,2.
Тираж 300 екз. Вид. № 2852. Замов. № 2587

Видавництво
Східноукраїнського національного університету
імені Володимира Даля
91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а

Свідоцтво про реєстрацію: серія ДК № 1620 від 18.12.03 р.

Адреса видавництва: 91034, м. Луганськ, кв. Молодіжний, 20а
Телефон: 8 (0642) 41-34-12. **Факс:** 8 (0642) 41-31-60
E-mail: uni@vugu.lugansk.ua
http://vugu.lugansk.ua

Надруковано у видавництві «Ноулідж»
Свідоцтво про реєстрацію серія ДК №2884 від 26.06.2007 р.
91051, м. Луганськ, кв. Якіра, 3/316,
тел./факс (642) 71-09-43, e-mail: nickvnu@gmail.com



Шановні колеги, пропонуємо Вашій увазі
ВИМОГИ
щодо змісту та оформлення статей в науково-виробничий журнал
«ЧАСОПИС ЕКОНОМІЧНИХ РЕФОРМ»

Сфера розповсюдження та категорії читачів
науково-виробничого журналу «Часопис економічних реформ»:

- загальнодержавна;
- науковці, практикуючі фахівці, викладачі, докторанти, аспіранти, студенти вищих навчальних закладів та ділова еліта країни.

Тематичні рубрики:

- теорія та методологія економічного розвитку;
- економіка та підприємництво;
- податки та бюджетна політика;
- фінанси та банківська справа;
- управління сучасним підприємством;
- облік та аудит;
- менеджмент;
- економіка регіону;
- соціальна економіка;
- міжнародна економіка;
- економічна кібернетика;
- організація виробництва.

Програмні цілі науково-виробничого журналу
«Часопис економічних реформ»:

- висвітлення проблем соціально-економічного розвитку країни;
- поглиблене вивчення методологічних та прикладних проблем сучасної економіки;
- оприлюднення результатів досліджень у галузі економіки, менеджменту, організації виробництва та підприємництва;
- поширення досвіду реформувань у всіх сферах економічної діяльності;
- надання інформаційної підтримки аспірантам, докторантам та молодим вченим.

Рукописи статей, що будуть направлятися до журналу повинні бути набрані у текстовому редакторі Microsoft Word (файл повинний мати розширення *.doc або *.rtf), написані українською мовою (або російською, чи англійською – для громадян інших країн).

Обсяг статті – від 8 до 10 сторінок формату А4 (210x297 мм).

Шрифт Times New Roman Суг № 14;

Міжрядковий інтервал 1,5.

Поля сторінок: усі – 20 мм (колонитули не передбачаються).

Структура статті повинна відповідати Постанові Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 р. ("Бюлетень ВАК України" № 1/2003) та мати такі **елементи**:

- Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями.

Рукопис має бути підписаний всіма авторами.

ДО РУКОПISУ ДОДАЮТЬСЯ

- **рецензія доктора економічних наук** (завірена відповідним чином);
- **довідка про автора**, у якій вказуються прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь і вчене звання, зазначається посада й організація, де працює автор, контактний телефон, електронна адреса, назва статті та обрана тематична рубрика;
- **витяг із протоколу** засідання кафедри, факультету або Вченої ради установи з рекомендацією статті до друку;
- **електронний варіант статті** (файл на CD-R чи CD-RW) у форматі Microsoft Word з розширенням «.doc чи .rtf». Диск потрібно підписати.

У текст статті можуть бути внесені редакційні правки без узгодження з автором.

Головний редактор

доктор економічних наук, професор Калінеску Тетяна Василівна

тел. (0642) 500-749.

Відповідальний секретар

кандидат економічних наук Ліхоносова Ганна Сергіївна

тел. (0642) 500-748.

Статті подаються поштою за адресою: кафедра оподаткування Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля, кв. Молодіжний 20-А, м. Луганськ, 91034 або надсилаються на e-mail:

lihonosova@bk.ru чи info@taxation.lg.ua

Сподіваємося на плідну співпрацю!

