

Федоренко Валентин Григорович, головний редактор, перший віце-президент Спілки будівельників України, ректор ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, почесний доктор Одеської державної академії будівництва та архітектури, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН

Журнал засновано у січні 2003 року.
Виходить щомісяця.

Кучеренко Ганна Борисівна, відповідальний секретар

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з

ЕКОНОМІКИ

*(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2),
ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
(постанова президії ВАК України від 27 травня 2009 р. № 1-05/2)*

Амоша Олександр Іванович, директор інституту Економіки промисловості НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Бакуменко Валерій Данилович, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління, д-р наук з державного управління, професор

Андрощук Генадій Олександрович, головний консультант Верховної Ради України, к-т екон. наук, доцент

Бодров Володимир Григорович, завідувач кафедри економічної теорії та історії економіки НАДУ при Президентові України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Власюк Олександр Степанович, директор Національного інституту міжнародної безпеки, д-р екон. наук, професор

Воротін Валерій Євгенович, заступник директора Національного інституту стратегічних досліджень, д-р наук з державного управління, професор

Гайдуцький Павло Іванович, Радник Президента України, д-р екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Гнебіденко Іван Федорович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Грищенко Іван Михайлович, ректор Київського національного університету технологій та дизайну, д-р екон. наук, професор

Гудзинський Олексій Дмитрович, завідувач кафедри менеджменту і маркетингу ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук, професор

Денисенко Микола Павлович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, академік УТА, д-р екон. наук, професор

Дорофєєв Віталій Степанович, ректор Одеської державної академії будівництва та архітектури, д-р тех. наук, професор, академік Академії будівництва України

Жилаєв Ігор Борисович, заступник завідувача секретаріатом Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти, д-р екон. наук

Захожай Валерій Борисович, ректор Міжрегіональної академії управління персоналом, д-р екон. наук, професор

Ігкін Олександр Феліксівич, генеральний директор інституту "Нафтогазбудізоляція", академік Академії будівництва України, д-р екон. наук

Корецький Микола Христофорович, завідувач відділу РВПС України НАН України, д-р наук з державного управління, професор, заслужений діяч науки і техніки України

Кузьмін Олег Євгенович, директор навчально-наукового інституту економіки і менеджменту Національного університету "Львівська політехніка", д-р екон. наук, професор, заслужений працівник народної освіти України

Могильний Олексій Миколайович, професор кафедри економіки і фінансів ІПК ДСЗУ, д-р екон. наук

Момір Джурович, президент Академії наук та мистецтв Чорногорії

Мордвінов Олександр Григорович, завідувач кафедри, Класичний приватний університет (м. Запоріжжя), д-р наук з державного управління, професор

Онищенко Володимир Олександрович, ректор Полтавського національного технічного університету, д-р екон. наук, професор

Поважний Олександр Станіславович, ректор Донецького державного університету управління, д-р екон. наук, професор

Подлесний Сергій Антонович, ректор Красноярського державного технічного університету, професор, академік

Радіш Ярослав Федорович, професор кафедри управління охороною здоров'я НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Розпутьенко Іван Васильович, завідувач кафедри економічної політики НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Саблук Петро Трохимович, директор ННЦ "Інститут аграрної економіки", д-р екон. наук, професор, академік УААН, заслужений діяч науки і техніки України

Салига Сергій Якович, проректор-директор інституту економіки Класичного приватного університету, м. Запоріжжя, д-р екон. наук, професор

Тимошенко Іван Іванович, ректор Європейського університету, професор

Чапка Мирослав, ректор Вищої школи економіки та адміністрації в м. Битом (Польща), д-р екон. наук, професор, академік Академії економічних наук України

Чувардинський Олександр Георгійович, президент Союзу сприяння інвестицій і інновацій в економіку України, академік Академії екон. наук України, д-р політ. наук, к-т екон. наук, професор

Чумаченко Микола Григорович, президент Академії економічних наук України, радник президії НАН України, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Чухно Анатолій Андрійович, професор кафедри Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка, д-р екон. наук, професор, академік НАН України

Шаров Юрій Павлович, перший заступник директора ДРІДУ НАДУ при Президентові України, д-р наук з державного управління, професор

Якушев Едуард Федорович, перший віце-президент Київської обласної ТПП, д-р екон. наук, професор

Свідоцтво КВ № 9144,

від 09.09.2004 року

Передплатний індекс: 01751

Адреса редакції:

м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29

Поштова адреса:

04112, м. Київ, а/с 61

Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33

Факс: (044) 458-10-73

E-mail: economy_2008@ukr.net

economy.in.ua

Засновники:

*Інститут підготовки кадрів
державної служби зайнятості
України,*

ТОВ "Редакція журналу

"Економіка та держава"

Видавець:

ТОВ "Редакція журналу

"Економіка та держава"

Відділ інформації

Стаднік С. Б.

Відділ реклами

Чурсіна А. М.

Коректор

Нипадимка О. В.

Комп'ютерна верстка

Полулященко А. В.

Технічне забезпечення

Ромашко Р. В.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції.

Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій.

За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою

ІПК ДСЗУ 24.05.12 р.

Підписано до друку 24.05.12 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 34,8.

Наклад — 1000 прим.

Папір крейдований, друк офсетний.

Замовлення № 2405/1.

Віддруковано у ТОВ «ДКС центр»

м. Київ, пров. Куренівський, 17

Тел. (044) 537-14-34

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 5/2012

Актуально

Економічна
наука

<u>Федоренко В. Г.</u> Проблеми життя планети Земля	4
<u>Вініченко І. І.</u> Роль та значення інститутів у формуванні конкурентних відносин	8
<u>Жибак М. М.</u> До питання проблем та перспектив розвитку сільських територій	11
<u>Жигір А. А.</u> Підвищення зайнятості на селі як складова розвитку сільськогосподарських територій	14
<u>Височин І. В.</u> Теоретичні аспекти планування товарообороту підприємства роздрібноі торгівлі	17
<u>Жежуха В. Й., Петришин Н. Я., Матвійшин В. Є.</u> Сутність технології оцінювання інноваційності технологічних процесів промислових підприємств	21
<u>Возьний К. З.</u> Сакральні впливи на економічні процеси: гіпотези, припущення, факти	24
<u>Рейкін В. С.</u> Від неформального сектора до тіньової економіки: ретроспектива та термінологічний аспект	28
<u>Лелюк Ю. М.</u> Ефективна антициклічна політика як фактор уникнення інституціональних та технологічних пасток	34
<u>Долгошея Н. О.</u> Науково-інформаційне забезпечення розвитку агробізнесу	37
<u>Ібрагімов Е. Е.</u> Інтелектуальний потенціал системи стратегічного планування діяльності підприємства	42
<u>Казмерчук-Палащина Н. Г.</u> Формування мотиваційної системи в процесі здійснення стратегічних змін на торговельних підприємствах України	45
<u>Політило М. П., Крочук В. М.</u> Порівняльна характеристика основних форм кооперування — корпорацій та холдингів у сфері інноваційної діяльності	48
<u>Філонова І. Б., Лапішко М. А.</u> Вплив іноземного капіталу на конкурентне середовище національного ринку банківських послуг	53
<u>Могилевская О. Ю.</u> Критерии эффективности маркетингового управления современным машиностроительным предприятием	58
<u>Пашкевич М. С., Волкова Е. В.</u> Устойчивое развитие территорий отработанных угольных шахт	61
<u>Ломоносов А. В.</u> Проблеми удосконалення заробітної плати у вищій освіті на основі єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників бюджетної сфери	66
<u>Профатило О. В.</u> Комунікаційна політика страхових компаній та напрями її удосконалення	71
<u>Кулик Ю. М.</u> Формування моделі управління ризиковими ситуаціями для забезпечення надійності логістичної системи підприємства	74
<u>Легошина О. А.</u> Становлення та розвиток кредитних спілок в Україні	79
<u>Дігур К. М.</u> Особливості формування персоналу аграрних підприємств	82
<u>Міхель Р. В.</u> Вплив Федеративної Республіки Німеччина на формування конкурентної політики ЄС	86
<u>Леось О. Ю., Тхір А. М.</u> Регулювання фондового ринку: Зарубіжний досвід організації депозитарного обліку цінних паперів	90
<u>Ткаченко С. М.</u> Удосконалення моніторингу економічної стійкості аграрних підприємств	94

У НОМЕРІ:

Економіка та держава № 5/2012

Економічна
наука

<u>Пенцак С. П.</u> Методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств	98
<u>Масляєва О. О.</u> Концептуальні основи управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств	101
<u>Кобушко Я. В.</u> Організаційно-економічний механізм відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень	104
<u>Горбань В. Б.</u> Використання мотиваційного потенціалу підприємства для формування дієвої системи мотивації працівників	108
<u>Носенко Л. Г., Мочона М. С.</u> Шахрайство в сфері автостраховання та методи боротьби з ним	113
<u>Циганенко О. В.</u> Методологічні підходи до розробки соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій	116

Державне
управління

<u>Бауліна Т. В.</u> Особливості організаційно-практичного змісту державної економічної політики України щодо формування інтелектуального капіталу суспільства	120
<u>Швидун В. М.</u> Історіографічний аналіз визначення поняття державного управління вищою освітою в Україні	124
<u>Клименко О. В.</u> Законодавство в сфері охорони здоров'я: перспективи розвитку	128
<u>Калина М. С.</u> Стан і перспективи наукових досліджень щодо розвитку системи державного управління євроінтеграційними процесами України в умовах глобалізації	131
<u>Білоус І. В.</u> Основні етапи розвитку державного регулювання системи безпечного материнства в Україні та світі	134
<u>Махнюк А. В., Віхтюк А. В., Кукін І. В.</u> Удосконалення професійної підготовки окремих категорій персоналу та створення мотиваційних умов просування по службі	138
<u>Оліфіренко Л. Д.</u> Основоположні детермінанти державного регулювання розвитку корпорацій: інституціональний аспект	141
<u>Підмогильний О. О.</u> Механізми та порядок оскарження порушень у сфері державних закупівель в Україні	144

Реформатор підвищення якості професійної підготовки майбутніх фахівців (лист -рекомендація щодо підтримки кандидатури доктора економічних наук, професора, завідувача кафедри фінансів та кредиту, декана економічного факультету Запорізького національного університету, академіка Академії економічних наук України, академіка Академії наук Вищої освіти України, Заслуженого діяча науки і техніки України Череп Алли Василівни на здобуття Державної премії в галузі вищої освіти 2012 р. від Вченої Ради Криворізького факультету ДВНЗ "Запорізький національний університет") 148

ПЕРЕДПЛАТА

ВИДАННЯ МОЖНА ПЕРЕДПЛАТИТИ З БУДЬ-ЯКОГО МІСЯЦЯ!

— ЧЕРЕЗ РЕДАКЦІЮ (ТЕЛ. 458-10-73);

— ЧЕРЕЗ ДП "ПРЕСА"
(У КАТАЛОЗІ ВИДАНЬ УКРАЇНИ);

— ЧЕРЕЗ ПЕРЕДПЛАТНІ АГЕНТСТВА: "САММІТ", "ІДЕЯ", "БЛІЦІНФОРМ", "KSS", "МЕРКУРІЙ", "ПРЕСЦЕНТР", "ВСЕУКРАЇНЬСЬКА ПЕРЕДПЛАТНА АГЕНЦІЯ", "ФЛОРА", "ПЕРІОДИКА", "КОБЗАР", "ДІАДА", "ДОНБАС ДЕ-ЮРЕ", "ДІЛОВА ПРЕСА", "ФАКТОР"

В. Г. Федоренко,
головний редактор

ПРОБЛЕМИ ЖИТТЯ ПЛАНЕТИ ЗЕМЛЯ

У статті викладені моделі розвитку людства планети Земля, де стійкий розвиток повинен бути таким, який приводить до економічного зростання поліпшення екології землі. На жаль, цього поки що не відбувається.

Ключові слова: земля, сталий розвиток, екологія, забруднення, екологічне зростання, людство, світ, планета

"Вічна природа безжалісно мстить
за порушення її законів"

У журналі декілька разів піднімалося питання про проблеми життя на Землі. І взагалі, чи витримає таке ставлення до неї планета.

Навколишній тваринний і рослинний світ є результатом довгого еволюційного процесу, що почався безпосередньо після виникнення живої матерії і триває щонайменше півтора мільярди років. Нинішній стан природи не є остаточно усталеним — це лише сучасна стадія процесу, що продовжуватиметься і надалі.

Хочеться відзначити, що людина по-варварськи ставиться до того, що так довго і складно створювалося природою.

На тлі численних конфліктів і надзвичайних ситуацій, що відбуваються у світі, простежується криза, зумовлена глобальною злиденністю, постійно зростаючим демографічним тиском і головне — бездушним винищенням середовища проживання. Це не та криза, яку можна розв'язати, надаючи екстрену допомогу або шляхом політичного втручання. Для її вирішення потрібний тривалий, неквапливий процес розвитку людини.

Стійкий розвиток людства являє собою такий розвиток, що призводить не тільки до економічного зростання, але й до справедливого розподілу результатів цього зростання, відновлення навколишнього середовища, а не перетворює людей у бездушних виконавців. Збереження того, що створювалося на Землі протягом мільярдів років, є обов'язковим [1].

Останнім часом такої моделі розвитку людства приділяється багато уваги. Про це свідчать проведення міжнародних наукових конференцій з розвитку людства, зміцнення ролі Організації Об'єднаних Націй в цій галузі. Питання миру і питання розвитку людства в остаточно підсумку мають бути об'єднані.

Високі темпи зростання населення, за відсутності можливостей розвитку, призводять до перенаселеності планети, підсилюючи і без того граничне навантаження на непоновлювані ресурси, що виснажуються. Підраховано, що нафти на Землі залишилося на 30—50 років, вугілля, газу, природних копалин теж не вистачає. Необхідні замітники енергії, стоїть завдання скоротити найближчим часом споживання тільки електроенергії в 4—5 разів.

У країнах, які розвиваються, одним із найбільших наслідків зростання населення й злиденності, що поглиблюється, є зростання міжнародної міграції. Кількість міжнародних мігрантів з кожним роком збільшується.

Зростання населення на тлі глобального зубожіння, міжнародної міграції і руйнування навколишнього середовища є безпрецедентним.

Інтенсивна людська діяльність, нераціональне природокористування, нехтування законами природи спричинили тяжкі, часто незворотні зміни в навколишньому середовищі як у масштабах планети в цілому, так і на рівні окремих ландшафтів та екосистем. До глобальних екологічних проблем відносять зміни клімату, руйнування озонового шару, втрату біорізноманіття і багато інших. З ними людина стикається щодня, незалежно від того, в якій частині земної кулі вона перебуває. На розв'язання цих проблем нині спрямовано координовані зусилля світової спільноти. Безпосередньо для України актуальними є ряд національних і регіональних проблем, вирішення яких потребує запровадження системи ефективних заходів як на рівні всієї країни, так і на рівні окремих регіонів. До першочергових слід віднести екологічні проблеми, пов'язані з

Донецьким, Придніпровським, Азово-Чорноморським, Карпатським та Поліським регіонами, Дніпром та територіями, забрудненими внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС.

Загрозливий екологічний стан у Донецько-Придніпровському регіоні склався внаслідок високої концентрації металургійної, хімічної, енергетичної, машинобудівної, гірничої, вугільної та інших ресурсомістких галузей промисловості. Техногенні навантаження на природне середовище регіону підсилюється через недосконалість технологій, неефективність очисного устаткування та його перевантаження.

Проблема ресурсного забезпечення економіки України стоїть сьогодні дуже гостро. Зношеність, низький рівень основних виробничих фондів зумовлюють високу ресурсоемність виробництва, внаслідок застарілої технологічної бази виникає велика кількість відходів, що забруднюють навколишнє природне середовище. Проблема ресурсного забезпечення економіки України значною мірою може бути вирішена за рахунок використання відходів виробництва й споживання. Реальні можливості значного розширення обсягів використання вторинних ресурсів. Обсяги накопичених відходів на території України повсякчасно збільшуються. А оскільки відходи є основними забруднювачами навколишнього середовища і одночасно носіями корисних компонентів та енергії, виникає необхідність екологічно та економічно доцільного їх використання [4].

Щорічно в Україні збирається близько 40 млн т сміття, що знешкоджується на 656 міських звалищах площею 2650 га та на чотирьох сміттєспалювальних заводах. Згідно з науковими прогнозами, головним є планово-регулярне санітарне очищення, яке буде пріоритетним і надалі. Тому основні напрями його розвитку ґрунтуються на подальшому удосконаленні супровідних технологій, пов'язані зі збиранням, транспортуванням і знешкодженням твердого побутового сміття [5].

За останні три десятиліття близько 2/3 приросту національного доходу колишнього СРСР було одержано за рахунок використання додаткових ресурсів виробництва і близько 1/3 за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів. Таке співвідношення екстенсивних та інтенсивних факторів виробництва у країнах склалося історично. Ще в недалекому минулому використовувалися широкі можливості залучення нових трудових і матеріальних ресурсів.

Екстенсивний розвиток виробництва призвів до залучення в народногосподарський оборот значних обсягів природної речовини. Вже на межі 70—80-х років щорічне її використання (води, атмосферного кисню, мінеральних ресурсів і маси) в процесі виробництва складало біля 300 млрд т. У той же час маса готової продукції не перевищувала 1% цієї величини.

У період екстенсивного розвитку економіки широке залучення дешевих природно-сировинних ресурсів було суспільству вигідним. У зв'язку з вичерпуванням екстенсивних факторів розвитку і подорожчанням матеріально-сировинних ресурсів стан змінився. Якщо 25 років тому на кожн карбованець приросту сировини припадало 2,4 крб. капітальних вкладень, то на початку 80-х років — понад 7 крб.

Екстенсивна технологічна структура виробництва, що складалася, перестала відповідати умовам, які змінилися. Вона не перспективна через подорожчання природно-сировинних ресурсів, зростаючий їх дефіцит, а також істотне погіршення екологічної обстановки у багатьох регіонах.

У даній ситуації важливим завданням є визначення пріоритетних напрямів довгострокової господарської політики в сфері переведення промисловості на без-

відходний тип виробництва. У наш час складається обстановка, коли перехід на безвідходну технологію стає обов'язковим необхідним.

Як було сказано вище, екологічні проблеми взаємодії людини і природи за останні десятиріччя набули глобального характеру. Ставлення до питань раціонального природокористування служить одним із показників рівня соціального устрою держави і далекоглядності економічної політики.

Науково-технічний прогрес має бути спрямований, у першу чергу, на нейтралізацію негативного впливу природних факторів, що погіршуються, і забезпечити інтенсивний та ефективний розвиток виробництва. Нарощування абсолютних обсягів добування і поліпшення техніко-економічних показників мають забезпечуватися головним чином за рахунок реалізації ефективних інженерних рішень на ділянці створення гірничої техніки і технології та забезпечення раціонального використання надр.

Рішення по охороні надр має передбачати:

- ефективне використання балансових запасів основних чи складування збалансованих запасів для наступного промислового освоєння;

- застосування прогресивних способів збагачення і переробки мінеральної сировини, комплексне добування з неї корисних компонентів;

- раціональне використання розкривних порід і відходів виробництва;

- роздільне складування і зберігання корисних копалин, які попутно добуваються і тимчасово не використовуються, відходів виробництва, що містять корисні компоненти;

- заходи, що забезпечують охорону земель, атмосфери, вод, лісів, тваринного світу від впливу підприємств по добуванню корисних копалин;

- приведення порушених при добуванні корисних копалин земель і вододім до стану, придатного для подальшого використання у народному господарстві.

Безвідходна технологія — це сукупність технологічних засобів й організаційних заходів, що забезпечують раціональне використання природних ресурсів і збереження сприятливого природного середовища.

У країнах ЄЕС замість терміна "безвідходна технологія" поширений термін "чиста технологія". Чиста технологія — це метод виробництва продукції при найбільш раціональному використанні сировини та енергії, який дозволяє одночасно зменшити обсяг речовин, що викидаються у навколишнє середовище, забруднюючи його, і кількість відходів, одержаних при виробництві й експлуатації виготовленого продукту.

Принцип безвідходного виробництва запозичений у природи, яка працює за замкненою схемою; кругообіг речовин та енергії у природі відтворює життя у всіх його різноманітних формах при повній утилізації відходів.

Безвідходна технологія передбачає повну комплексну переробку сировини та відсутність усяких відходів і забруднень у замкненому технологічному ланцюгу [5].

Продовжуючи тему, необхідно зачепити другу важливу проблему для виживання планети Земля — це водні ресурси.

Великий письменник Антуан де Сент-Екзюпері назвав воду найвеличнішим у світі багатством. Він наголосив, що вода не просто необхідна для життя — вона є саме життя [2].

Водні ресурси — один із найважливіших факторів господарського розвитку. Річки та озера відіграють важливу роль у формуванні середовища.

Загальновідомо, що основна частина води (97%) акумульована в океанах і морях, і лише 3% її міститься на суші та в атмосфері. З них 77% водних запасів зосереджено в гірських снігах і льодовиках, 22% ста-

новлять підземні запаси (ресурси вод України складають 5,6 км³) і лише незначна частина міститься в озерах і річках.

Прісна вода життєво необхідна для життя, санітарно-гігієнічних цілей, сільського господарства, промисловості, міського будівництва, виробництва електроенергії, риболовства в материкових водах, транспортних перевезень, відпочинку тощо.

У багатьох частинах світу бракує прісної води через поступове зниження і зростання забрудненості її джерел. Серед причин такого стану слід виокремити зростання обсягів не перероблених належним чином стічних вод і промислових відходів, що потрапляють у прісноводні басейни; втрату природних водозабірних площ; зменшення лісових масивів; неправильні методи ведення сільськогосподарського виробництва, внаслідок чого у річки та озера потрапляють хімікати — пестициди та ін. така практика завдає шкоди водним екосистемам, загрожує існуванню життя у прісних водоймах, негативним чином відбивається на здоров'ї населення. У країнах, де відсутні належні санітарні умови, де спостерігається недостатній рівень забезпеченості питною водою, 80% усіх хвороб і третина смертності зумовлені споживанням брудної води.

Водні ресурси — джерело промислового і побутового водопостачання. Україна, водні ресурси якої складаються з місцевого стоку і транзиту, є однією з найменш водозабезпечених країн у світі. У розрахунку на одного жителя показник водозабезпеченості в Україні у 12—18 разів менший, ніж у інших країнах пострадянського простору. Отже, за запасами і використанням водних ресурсів Україна належить до країн, малозабезпечених прісними водами. Потреба у воді зростає із розвитком суспільства.

Річкові води, які поповнюють басейни Азовського і Чорного морів, не завжди найкращої якості. Адже, як стверджують фахівці, із сільськогосподарських угідь до Дніпра та його приток надходить понад 19 тис. т азоту, 630 т фосфору, 118 т пестицидів. Значна частина з них потрапляє в ці моря, що негативно впливає на їх рослинний і тваринний світ, різко погіршує якість води. Азовське і Чорне моря мають значні рекреаційні ресурси. Окремі фахівці також вважають, що води цих морів є альтернативним джерелом водних ресурсів, якість води більшості водних об'єктів України не відповідає нормативним вимогам. Близько 90% обсягу наземних і майже третина підземних вод підлягають обробці. Кожен другий житель України змушений використовувати воду, яка за багатьма показниками не відповідає гігієнічним нормам, майже третина населення користується децентралізованими джерелами водопостачання без відповідної обробки води. Загалом рівень водоспоживання знизився. Автор наводить дані 1998 р., тому що зараз такі підрахунки взагалі не проводяться.

Виходячи з наявності водних об'єктів на певній території, необхідно зазначити, що рівні споживання води значно різняться за областями України.

Водні ресурси, зокрема водосховища, підвищують природно-ресурсну ємкість багатьох регіонів України, особливо бідних на природні водойми, служать ядром багатьох видів діяльності. Проте основна мета будівництва водосховищ — забезпечити регулювання стоку річок. Перші водосховища з'явилися ще в III тис. до н.е., однак планетарного характеру їх будівництво набуло лише в XX ст. Рідко, коли вид господарської діяльності викликає стільки дискусій, як питання створення водосховищ. Пояснюється це тим, що вони, з одного боку, потрібні для соціально-економічного розвитку певного регіону, для задоволення потреб населення у воді, а з іншого — негативно впливають на природу і господарську діяльність району, що прилягає до цього водосховища.

Необхідність регулювання стоку річок зумовлена нерівномірністю стоку залежно від сезону, що веде до нестачі води в одну пору року і до повені — в іншу. Це негативно позначається і на таких видах діяльності, як зрошення, водний транспорт, гідроенергетика.

Більшість водоймищ, зокрема комплексного призначення, створено поблизу великих міст. Вони, як правило, є і окрасою місцевості. Водночас не варто забувати, що такі водоймища нерідко зумовлюють і негативні наслідки, у тому числі й для сільськогосподарського використання території — насамперед, через затоплення і підтоплення її. До несприятливих умов, зокрема для відпочинку, фахівці відносять також цвітіння води, відсутність на значній частині берегової смуги шляхів, постійні зміни рівня води, зростання мілководдя тощо.

Створення штучних водоймищ також призводить до вилучення із сільськогосподарського виробництва чималих земельних ресурсів. Наприклад, унаслідок створення таких водоймищ у басейні Дніпра із сільськогосподарського виробництва вилучено понад 200 тис. га землі (це площа, яку займає Чернівецька область), що зумовило структурні зміни у господарській діяльності.

Затоплюються ландшафти, ліси, населені пункти, дороги, промислові об'єкти, лінії зв'язку та електропередач.

У прибережній смузі в результаті підняття рівня ґрунтових вод відбувається заболочення території. Відтак, прилегли до водосховища землі не можуть використовуватися в колишньому режимі. Під впливом підтоплення відбуваються значні зміни в ґрунтах, рослинному покриві і тваринному світі.

Для захисту берегів від впливу хвиль, особливо штормової погоди, необхідні спеціальні спорудження, що потребують значних матеріальних і фінансових ресурсів.

Лише у степовій зоні розміщені три водосховища (Каховське, Дніпровське та Дніпродзержинське). Велика довжина абразійних берегів та ерозійно небезпечних території уздовж них викликає необхідність створення системи захисних лісових насаджень. Лісоводами України у степовій зоні навколо цих водосховищ створено 68,4 тис. га таких насаджень, з них площа, покрита лісом, становить 47,3 тис. га. Це дає змогу, з одного боку, запобігти замулюванню водосховищ, зменшити каламутність води, що надходить у турбіни гідроелектростанцій і зрошувальні канали, а з іншого — зменшити обсяги руйнування прилеглих земель унаслідок ерозії та абразій берегів, прикрасити ландшафт місцевості й поліпшити її кліматичні умови.

Благополуччя великих водних артерій прямо залежить від стану малих річок. Тому у світі існує великий інтерес до них. В Україні за останні 10—20 років багато з цих річок перетворилися на струмки або залишили по собі сухе русло. Це можна сказати і про Ірпінь, про який говорилося вище. До речі, такий стан спостерігається не лише в нашій державі і не лише в наші часи. Ще в античному світі Платон ремствував на те, що чистої води в Елладі мало, немає тінистих гаїв, де подорожній міг би відпочити.

Причина відмирання річок і струмків, переходу їх у суходоли чи заболочені балки криється, насамперед, у діяльності людини. Річки взагалі, а малі річки зокрема, окремими управліннями розглядаються як стічні канали. Сільськогосподарські підприємства, тваринницькі комплекси нерідко скидають у річки гній, сечовину, зумовлюючи тим самим посилене підживлення водяної рослинності, а отже, заростання річок. Забруднюються малі оічки також відходами промислових підприємств, стічними водами міст. Належно очищують лише незначну частину стічних вод. Тому дедалі активніше ставиться питання про збере-

ження та використання потенційних можливостей малих річок.

Підземні води, запаси яких, за визначенням фахівців, нині становлять 5,6 км³, як правило, використовують для задоволення потреб населення. Слід зазначити, що в Києві створено можливість практично у кожному адміністративному районі використовувати ці найбільш чисті води. Глибина залягання артезіанських вод в Україні коливається від 100 до 600 м., основна частина цих вод міститься в Донецько-Придніпровському і Південно-Західному (2,3 км³) регіонах.

Водні ресурси України потребують постійного відтворення для якісного забезпечення ними населення і підприємств різних галузей економіки в необхідній кількості.

Як відомо, в Україні нерідко великої шкоди завдають паводки, тому важливим напрямом є охорона від їх дії народногосподарських об'єктів. Це, зокрема, попередження паводків, ліквідація негативних наслідків їх впливу, підтоплення і водні ерозії.

В умовах недостатнього забезпечення водою важливим напрямом є не лише раціональне використання водних ресурсів, а й відновлення малих річок. Цьому має сприяти підвищення рівня управління режимами роботи водосховищ і водогосподарських систем з метою гарантованого забезпечення підприємств і населення; посилення державного контролю за безпекою господарських споруд, особливо великих гідровузлів; здійснення реконструкції водогосподарських споруд, що несуть загрозу життю населення, підприємствам, комунікаціям [4].

Продовжуючи сказане вище, хотілось би звернути увагу на занепад сільської місцевості, яка повинна бути основою розвитку Землі. На жаль, якщо вести мову про Україну, то кожний рік кількість сіл і містечок зменшують сотнями і тисячами. Підтверджуючи сказане, хочу звернутись до села Звонкове, Київської області, де протягом 23 років проживає автор.

Село Звонкове, в минулому — поетичне і красиве село. Знаходиться в заповідному лісному масиві, де протікає річка Ірпінь, є багато озер і пасовищ.

У селі був колгосп, ферми, десятирічна школа. Дитячий санаторій, мінеральна вода. Про це село в 1945 р. український письменник О. Корнійчук, який тут часто відпочивав, написав знамениту п'єсу "Приїздить у Звонкове", яка з великим успіхом ставилась по всій Україні і за її межами.

У селі залишились літні люди, на жаль, багато чоловіків пішло з життя, не досягнувши і 50 років від п'яцтва. В річці Ірпінь водилась риба, раки, бобрині, дикі гуси, качки. Зараз все "вибито". В селі були корови, свині — ходили великі стада (до 50 голів) на пасовищах, зараз залишились декілька корів і селяни купують молоко в місті. Річка ірпінь обміліла і заросла чагарником, озера знаходяться в такому ж стані, заповідний ліс вирубується по-варварськи.

Вирішення піднятих питань тісно пов'язане з екологією держави. На жаль, цим проблемам в Україні приділяється недостатньо уваги, все пояснюють: "Нема коштів". Але настане час, коли на ці потреби необхідно буде виділяти в десятки разів більше коштів, щоб уникнути катастрофи.

Розмовляючи про енергозберігаючі технології та екологію, необхідно підкреслити, що вирішенням цієї проблеми займаються на міжнародному рівні. На п'ятому міжнародному економічному форумі "Перспективні завдання інженерної науки", що відбувся в Парижі 2004 р., розглядалися ці питання. Особлива увага приділялася "безвідходним" технологіям, новим енергіям, покращенню екології. Найбільша увага була сконцентрована на темах "Международный проект "Голубой коридор", эколого-экономическая модель", з яким виступили вчені з Росії, "Французский дизайн, взаимодействие промышленности и

культуры" — вчені з Франції, "Экологические проблемы очистки грунтовых и промышленно-сточных вод Узбекистана" — вчені з Узбекистану. Грунтовно стосовно проблем енергозберігаючих технологій, нових енергій та екології виступили вчені Німеччини, Китаю, Кореї тощо.

Продовження розгляду вищезазначених питань було на міжнародному форумі в Гонконгу в 2005 р., в якому взяли участь вчені багатьох розвинених країн Європи, Азії та Америки.

Міжнародний науково-практичний журнал "Економіка та держава" був на цих форумах інформаційним спонсором, а його головний редактор — автор цієї статті — членом Оргкомітету доповідачем з інноваційно-інвестиційних питань, що є головними при вирішенні вищевикладених проблем.

У даній статті немає надалі сенсу зупинятися на деталях енергозберігаючих технологій, однак варто розглянути питання, що буде в подальшому, як будуть вирішуватися питання енергетики майбутнього, якщо загальновідомо, що нафти, газу, вугілля залишилося на 30—40 років.

З цього приводу є декілька раціональних пропозицій: по-перше, це шлях до термоядерних реакцій. Але, що таке термоядерний реактор? 80% його енергії — це потік нейтронів, які необхідно вміти охолодити, потім перетворити отримане тепло в електрику. Коефіцієнт корисної дії такого реактора досить невеликий. Крім того, він не придатний ні для опалення, ні для транспорту. Інакше кажучи, якщо такий реактор і створять, то сфера його використання буде досить обмеженою. По-друге, це сонячна енергетика. Але поки що достатньо ефективних та дешевих сонячних батарей не існує. Водень — екологічно чисте джерело палива: його можна отримувати з води. Але, на жаль, поки що коефіцієнт корисної дії таких перетворювачів теж невисокий, а за вартістю вони не поступаються бензиновим двигунам. Однак в цьому напрямі ведуться активні роботи в усіх країнах світу, в тому числі і в Україні.

Відповідь на всі викладені питання тільки одна: потрібно фінансувати фундаментальну науку, яка дозволяє робити принципово нові відкриття, які прокладають шлях до нових технологій. Спираючись на ті невеликі можливості, якими володіє планета земля, ці технології дозволять утримувати людство достатньо добре і довго. Нам, скоріше за все, не загрожує загибель без їжі, води і світла, якщо вчені та керівництво державами будуть діяти злагоджено. Якщо ж цього не відбудеться, сценарій розвитку життя на Блакитній планеті може опинитися коротким та сумним.

Література:

1. Адам Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. — М., 2007.
2. Антуан де Сент-Экзюпері. Планета людей. — К., 1968.
3. Безпосюк В.Д. Україна — держава туристична // "Трибуна". — 1999. — № 5—6.
4. Данилишен Б.М., Дорогунцов С.І., Міщенко С.В. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. — К., 1999.
5. Темченко А.Г. Ресурсозберігаючі технології гірничого виробництва. — Кривий Ріг, 2000.
6. Федоренко В.Г. Економіка. Екологія. Життя // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. — 2005. — № 8.
7. Федоренко В.Г. Життя // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. — 2006. — № 5.
8. Федоренко В.Г. Про воду // Економіка та держава: Міжнародний науково-практичний журнал. — 2007. — № 1.

Стаття надійшла до редакції 11.04.2012 р.

І. І. Вініченко,

д. е. н., професор, Дніпропетровський державний аграрний університет

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНСТИТУТІВ У ФОРМУВАННІ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

У статті визначено інститут як набір правил поведінки, що приписує або забороняє певні повторювальні способи дії та взаємодії. Встановлено, що недосконалість інституційного середовища і високий рівень транзакційних витрат негативно впливають на розвиток конкурентного середовища та конкурентних відносин в економіці України.

In the article certainly institute as set of rules of conduct which adds or forbids the methods of action and cooperation are certain. It is set that imperfection of institute environment and high level of charges negatively influence on development of competition environment and competition relations in the economy of Ukraine.

ВСТУП

Успішність економічного розвитку країни визначається, перш за все, наявністю базових інститутів — державних та приватних, формальних та неформальних, економічних, соціальних та політичних, адже саме вони визначають характер та ефективність функціонування економіки. З огляду на це, одним з найважливіших моментів формування конкурентних відносин в Україні стало створення інститутів конкуренції. Сьогодні "інститути", як ніколи раніше, укріплюють свої позиції в економічній науці, претендуючи на роль "панацеї" у вирішенні проблем національної економіки та поясненні механізмів функціонування економічних систем. Утім, довгий час вони залишалися осторонь економічної науки. Неокласична доктрина, що визнавала панівною протягом тривалого часу, просто ігнорувала інституційне середовище, що вкидало економічний аналіз в інституційний вакуум та перетворювало інститути у нейтральний фактор, не вартий уваги економістів. Як наслідок, теорія "мейнстріму" виявилася неспроможною розкрити та інтерпретувати відмінності у функціонуванні різних суспільств та економік при використанні ринкових механізмів як в окремо взятій момент часу, так і протягом певного періоду. Роль у поясненні цього взяла на себе теорія інституціоналізму.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Центральним інструментом інституційного аналізу є інститут. Слід пам'ятати, що категорія інституту була привнесена в економіку з соціальних наук, зокрема з соціології, де під інститутом розуміється сукупність ролей та статусів, що призначені для задоволення певної суспільної потреби. Визначення інститутів можна також знайти у роботах з політичної філософії та соціальної психології. В економічній теорії окреслилися, як мінімум, два напрями, що ставлять інститут наріжним каменем своїх досліджень, — старий та новий інституціоналізм. Говорячи про "інституційний бум", перш за все, мають на увазі новий інституціоналізм в особі таких відомих його представників, як Коуз Р.П., Норт Д.С., Вільямсон О.Е., забуваючи, що старий інституціоналізм — продовжувач ідей Т. Веблена, ще живий та продовжує успішно розвиватися. Свідченням тому є праці Т. де Грегорі, У. Даггера, Ф. Міровскі, М. Тула, Д. Ходжсона.

Слід відмітити, що послідовники обох напрямів не визнають ідейної спадкоємності, наголошуючи на занадто глибоких розходженнях методологічного та концептуального характеру між ними. Проте, інститути мають значення як для представників старого, так і для представників нового інституціоналізму. Слід зазначити, що саме Т. Веблен та його прибічники У. Гамільтон, Р. Коммонс, У. Мітчелл були першими, хто поставив питання про те, що саме інститути визначають спосіб руху економічних систем. Згідно визначення Т. Веблена, "інститути — це, по суті, розповсюджені

ний спосіб мислення про те, що стосується окремих відносин між суспільством і особистістю і окремих виконуваних ними функцій; система життя суспільства, яка складається із сукупності діючих у певний час або у будь-який момент розвитку якого завгодно суспільства інститутів, може з психологічної сторони бути охарактеризована в загальних рисах як домінуюча духовна або позиція або розповсюджена уява про спосіб життя у суспільстві... Розвиток інститутів є розвитком суспільства" [1].

Його колеги розглядали інститути, як "пануючі та у найвищому ступені стандартизовані суспільні звички". "Інститути, — писав У. Гамільтон, автор терміна "інституціоналізм" — це словесний символ для кращого описання групи суспільних звичаїв. Вони означають домінуючий та постійний спосіб мислення або дій, який став звичкою для групи або звичаєм для народу" [3]. Таке визначення, безумовно, акцентує увагу на тому, що інститути є продуктом колективних дій, але — що найголовніше — вони полегшують здійснення транзакцій, тим самим "звільняючи та розширюючи індивідуальні дії". Таким чином, інститут у межах старого інституціоналізму постає як соціально-культурний феномен, що підкреслює ознаку звичності, сталості та розповсюдженості образу мислення. З такого визначення випливало у край широке та розпливчате трактування інституту. За це старий інституціоналізм досить часто піддавався критиці як з боку неокласиків, так і представників нового інституціоналізму, які обвинувачували його у невизначеності предмета дослідження та надлишковій междисциплінарності.

Інша справа — новий інституціоналізм, де інститути розглядаються як "правила гри у суспільстві", що покликані зменшити невизначеність, негативні наслідки обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки. Інститути у теорії нового інституціоналізму постають, перш за все, як "засоби з економії транзакційних витрат", або витрат здійснення ринкових операцій. За визначенням Нобелівського лауреата Д.С. Норти, "інститути — це створені людьми обмежувальні рамки, що впорядковують взаємовідносини між людьми, з цього слідує, що вони задають структуру утворювальних мотивів людської взаємодії... Інститути зменшують невизначеність, впорядковуючи повсякденне життя" [5]. Він також підкреслює, що соціальних інститутів потребують обмежено розумні істоти небездоганної моральності. За відсутністю проблеми обмеженої раціональності та опортуністичної поведінки потреба в багатьох інститутах взагалі б відпала.

У такому вигляді інститути постають як економіко-правовий феномен, мають значення для пояснення поведінки економічних суб'єктів та впливу на прийняті ними рішення стосовно ефективності використання ресурсів у світі з несиметричною інформацією, додатними транзакційними вит-

ратами та невизначеними правами власності. Отже, еволюція поняття "інститут" відбувалася від соціально-культурних тлумачень до економіко-правового феномена, яким він постає у працях сучасних авторів. Уважний розгляд наведених визначень дозволяє виділити основні значимі елементи даного поняття: норма чи правило; повторювальна взаємодія, на яку воно спрямовано та яку структурує; механізм примусу, що забезпечує виконання правила.

Проведені узагальнення дозволяють визначити інститут як набір правил поведінки, що приписує або забороняє певні повторювальні способи дії та взаємодії. Ці правила одночасно обмежують та стимулюють дії господарюючих суб'єктів, дозволяючи їм здійснювати свідомий вибір та передбачати реакцію оточуючого середовища за допомогою механізмів примусу. Слід пам'ятати, що склад інститутів — неоднорідний. З одного боку, вони складаються з правил, з іншого — системи санкцій за невиконання правил. Правила також складають багаторівневу систему. На першому, базисному рівні, знаходяться культурні традиції та цінності; на другому — неформальні правила; й на третьому, найбільш формалізованому, — формальні правила [2].

За Д. Норт, формальні правила включають політичні, економічні правила та контракти. Політичні правила у широкому смислі слова визначають ієрархічну структуру суспільства, його фундаментальну структуру прийняття рішень та найбільш важливі характеристики контролю за політичними процедурами. Економічні правила встановлюють права власності, тобто пучок прав щодо використання та отримання доходу від власності та обмеження доступу інших осіб до майна або ресурсу. Контракти містять умови конкретної угоди щодо обміну [5].

Формальні правила затверджуються конкретними повноважними органами й фіксуються в якості правових актів або письмових розпоряджень, що спираються на правові акти. На рівні окремих компаній формальні правила втілюються в укладенні ділових контрактах. Неформальні правила або неопційні, неправові обмеження — це певні традиції, встановлені звичаї, неписані кодекси поведінки. Фактично роль неформальних інститутів виконують господарська етика або моральні практики. Господарська етика підвищує рівень суспільної та, відповідно, економічної координації ринку.

Неформальні норми, у свою чергу, спираються на більш широкий базис у вигляді культурних традицій та цінностей, що характерні для певного суспільства. Культурні традиції пов'язані з відтворенням сталих практик поведінки, які увійшли у звичку та закріпилися у місцевих звичаях. Проте, культурні традиції — не лише механічне повторення одних й тих самих операцій. Їх відтворення тісно пов'язано зі специфічним стилем життя, засобами сприйняття інформації, ідентифікації людей зі своєї групи та протиставлення іншим групам. Саме це надає культурним традиціям додаткової стійкості.

Слід зазначити, що у більшості класифікацій культурні традиції та цінності включаються до складу неформальних правил. Проте, ми вважаємо за потрібне виокремити цей прошарок у окремий базисний рівень, оскільки, на нашу думку, культурні традиції та цінності є базисом для розвитку неформальних норм з подальшою їх формалізацією на рівні формальних правил [2]. Проте, якість інститутів залежить не лише від якості правил, а й від якості санкцій за невиконання цих правил. Як вже було зазначено вище, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує система санкцій, що визначає механізм підтримки правил та примусу до їх виконання.

Інститути завжди співіснують у певній системі. Сукупність інститутів будь-якого типу складає інституційну структуру суспільства. Найбільш узагальнене визначення інституційної структури приводить О. Вільямсон: "це основні політичні, соціальні, правові норми, які є базою для виробництва, обміну та споживання" [6]. Проте ми не можемо погодитися з таким визначенням, адже наявність деяких, притаманних спонтанному ринковому порядку інститутів ще не є достатньою умовою для становлення ринкової інституційної структури. Наприклад, створення правової бази для приватної власності не означає, що вона, дійсно, може функціонувати в економіці як ринковий інститут. Для цього необхідна низка заходів примусу до виконання правил, зафіксованих у правових актах.

У зв'язку з цим можна запропонувати наступне визначення: інституційна структура — це певний впорядкований набір інститутів, що формується у межах тієї чи іншої сис-

теми координації господарської діяльності. Інституційна структура створює матрицю економічної поведінки, визначає обмеження для господарюючих суб'єктів, а також механізми підтримки правил і примусу до їх виконання. Інституційна структура будь-якої країни є результатом минулих дій держави та спонтанного еволюційного відбору найбільш ефективних інститутів. Західні країни з ринковою економікою володіють розвинутою інституційною структурою, що відповідає домінуючому способу економічної координації. Інша ситуація спостерігається у країнах з перехідною економікою. Інституційна структура країн транзитивної економіки складається з інститутів, що характерні не лише для ринкового порядку.

На відміну від інституційної структури, інституційне середовище містить у собі не лише комплекс інститутів, але й систему організацій. На принциповому відокремленні інститутів від організацій наголошує Д. Норт. На його думку, організації створюються для досягнення певної мети завдяки тому, що існуючий набір обмежень (як інституційних, так і тих, що традиційно розглядаються економічною теорією) створює можливості для відповідної діяльності, тому в процесі руху до цілі організації виступають головними агентами інституційних змін [5]. Організації складаються з груп індивідів, пов'язаних між собою спільною метою. Згідно класифікації Д.С. Норта вони поділяються на економічні, політичні та соціальні. У якості прикладів соціальних організацій приводяться релігійні общини, клуби; прикладів політичних організацій — політичні партії, парламент, управлінські служби; економічних організацій — фірми, профспілки та кооперативи [5].

Репрезентуючи взаємодію інститутів та організацій у вигляді інституційних змін, інституційне середовище визначає основний напрям розвитку економічної системи, а також ті орієнтири, на основі яких відбувається формування та відбір найбільш ефективних економічних і соціальних інститутів. Як показує практика, у будь-якому суспільстві завжди існує суміш з ефективних та неефективних інститутів і саме співвідношення між ними визначає траєкторію руху суспільства. Критерієм ефективності інститутів є розмір досягнутої завдяки ним мінімізації трансакційних витрат.

Першим в економічній оборот термін "трансакція" був введений представником старого інституціоналізму Дж. Коммонсом. Згідно його визначення, "трансакція — це не обмін товарами, а відчуження та привласнення прав власності та свобод, створених суспільством" [4]. Відмінність між обміном та трансакцією вказує на відмінність між фізичним переміщенням благ та переміщенням прав власності на ці блага. В подальшому Р. Коузом у праці "Природа фірми" [7] був запропонований термін "трансакційні витрати", що визначався як "витрати користування ринковим механізмом". Пізніше це поняття отримало більш широке тлумачення. Воно стало визначати будь-які види витрат, що супроводжують взаємодію економічних агентів незалежно від того, де вона відбувається — на ринку або всередині організації.

У сучасній економічній теорії пропонується багато варіантів визначення трансакційних витрат, які водночас розглядаються як їх окремі види: витрати збору та обробки інформації, витрати здійснення розрахунків, витрати виміру, витрати укладення контрактів, витрати специфікації та захисту прав власності, витрати опортуністичної поведінки. Таким чином, існування трансакційних витрат пов'язане з витратами користування суспільними інститутами та системою координації економічних виборів, що існують в економіці окремого типу. Це означає, що, по-перше, трансакційні витрати властиві різним економічним системам. А, по-друге, їх величина та реальний вплив зростає з розвитком суспільства та ускладненням економічної координації. Цим зумовлюється не лише можливість, але й доцільність їх використання як достатньо універсального інструменту економічного аналізу, у тому числі і трансформаційних процесів. Саме у відсутності ринкових інститутів, що забезпечують мінімізацію трансакційних витрат, Р. Коуз вбачає головну проблему колишніх соціалістичних країн. "Ми кажемо людям у Східній Європі, — занотовує він, — йдіть до ринку". Проте до ринку йти не так легко, тому що необхідно мати весь набір інститутів, що робить можливим його існування [8].

Сьогодні можна стверджувати, що при генеруванні, запозиченні та адаптації нових інститутів до умов транзитивної економіки не враховувалася складність та ієрархічність

інституційних структур. Адже створення інститутів — це кумулятивний процес, при якому окремі зміни у різних сферах доповнюють та підтримують одна одну. З огляду на це, можна виділити характерні елементи інституційних структур.

По-перше, інститути пов'язані між собою. Вплив кожного окремого інституту визначається наявністю підтримуючих інститутів та витратами їх функціонування, а також ступенем розвитку корупції, людських здібностей та технологій. Правила настільки тісно пов'язані між собою, що не можна погягти за один ланцюг, не штовхаючи іншого. Ось чому інститути, які досягають своєї мети у розвинених країнах, можуть не досягти її у трансформаційних економіках.

По-друге, склад інститутів принципово неоднорідний. Як було зазначено вище, окрім правил поведінки, що регламентують дії учасників ринку, існує група правил, що визначає механізм їх підтримки та примусу до виконання.

По-третє, рівні інституційної структури змінюються з різною швидкістю. Новий закон може бути прийнятий відносно швидко, проте неформальні правила складно піддаються змінам. Найбільш інерційними є культурні традиції та цінності. Вони не перебудовуються автоматично вслід за зміною формальних норм або за прикладом окремих, хоча й впливових гравців. І навіть якщо бажані зміни відбуваються, процес інституційних перетворень потребує більш тривалого проміжку часу.

По-четверте, інструменти цілеспрямованої дії на різні рівні інституційної структури також відмінні. Так, закон, чергова зміна до закону можуть бути прийняті з використанням адміністративного ресурсу або просуванням вузькою групою політичних гравців. Якщо прийняття нового закону спрямовано на те, щоби примусити учасників ринку змінити прийняті раніше неформальні схеми поведінки й ділові стратегії, підштовхнути їх до корекції неформальних правил, це потребуватиме наполегливого адміністрування його виконання.

Недосконалість інституційного середовища і високий рівень транзакційних витрат негативно впливають на розвиток конкурентного середовища та конкурентних відносин в економіці України. Проте в українській економічній літературі це коло питань не отримало належного вивчення. Теоретична модель взаємозв'язку ринкових інститутів та конкуренції, на нашу думку, має два важливі аспекти. Так, з одного боку, саме завдяки конкуренції відбувається відбір ефективних інституційних обмежень, що складають у сукупності інституційну структуру того чи іншого економічного порядку. А з іншого — ефективні ринкові інститути покликані стимулювати подальший розвиток конкурентних відносин [2].

Відповідно до п'яти тез, що виділені Д. Нортон у однойменній праці, "ключовим моментом до інституційних змін є неперервна взаємодія між інститутами та організаціями в економічному конкурентному середовищі". Конкуренція спонукає організації постійно інвестувати у навички та знання, щоб витримати конкурентну боротьбу. Ці навички та знання спроможні сформувати більш глибоке розуміння альтернативних можливостей, що, у свою чергу, змінить інститути. Адже саме завдяки конкуренції та дії науково-технічного прогресу підприємці отримують нові можливості.

"Сталі монополії, чи вони є політичними, чи економічними організаціями," — як занотовує Д. Норт, — "не повинні заради виживання піклуватися про нововведення. Але фірми, політичні партії або навіть вищі освітні заклади, що стикаються з конкуренцією повинні докладати зусиль, щоби підвищення своєї ефективності. Коли конкуренція "придушена" за будь-якими причинами, організації будуть мати менші стимули щодо інвестицій у нові знання і, як наслідок, не викликають швидких інституційних змін. Результатом цього будуть сталі інституційні структури. Міцна конкуренція між організаціями, навпаки, прискорить процес інституційних змін" [9].

Можна стверджувати, що існує багато інституційних перепон для розвитку конкуренції. Особливо значимість вони приймають у країнах з транзитивною економікою. Так, у таких країнах головними інституційними бар'єрами для внутрішньої конкуренції стають формальні правила, що встановлюються політичними організаціями щоби входження фірм на ринок та виходу з нього. Частково вони пов'язані з державним регулюванням товарних ринків та ринків факторів виробництва, що погіршує як умови входження на ринок та виходу з нього, так й умови зростання фірм.

Політичні організації спроможні перешкодити фірмам розпочати діяльність на ринку шляхом введення прямих заборон на створення нових фірм або встановленням надмірної кількості правил, що регулюють вступ на ринок. Невизначеність прав власності на землю також зменшує можливість підприємств до вступу на ринок. Недосконале функціонування кредитних ринків призводить до обмеження доступу до кредитів для деяких учасників, особливо для малих та середніх підприємств. Такий стан речей може втримувати фірми від вступу у деякі сфери діяльності, перешкоджаючи їх зростанню та обмежувати розвиток конкуренції на товарному ринку. Правила вступу фірм на ринок, як виявилося, можуть зменшувати конкуренцію на внутрішньому ринку, навіть якщо країна відкрита для міжнародної конкуренції.

Також політичні організації можуть перешкоджати вступу фірм на ринок, збільшуючи витрати виходу з нього. Так, підприємства не будуть зацікавлені вступати на ринок, якщо витрати виходу надмірні або цей вихід взагалі неможливий. Формальні інститути, що збільшують витрати виходу з ринку, включають регулювання ринку факторів виробництва, наприклад, трудове законодавство, що робить витратним, а, подекуди, неможливим звільнення робітників. Надмірні формальні правила також сприяють корупції та призводять до несприятливих наслідків у сфері розподілу ресурсів. Велика кількість досліджень показує, що надмірне регулювання товарних ринків та ринку праці примушує підприємства переміщуватися на неформальний ринок, щоби уникнути високих витрат, пов'язаних з бізнесом та наймом робітників у формальному секторі.

ВИСНОВКИ

Таким чином, з одного боку, конкуренція сприяє відбору найбільш ефективних ринкових інститутів та організацій, що призводить до формування ефективного інституційного середовища та загального економічного розвитку. А з іншого, — сама інституційна структура суспільства, залежно від того надає чи не надає необхідні стимули, спроможна підвищувати або знижувати ступінь конкуренції на ринку. Слід зазначити, що для економіки України характерним є другий напрям — коли саме стан інституційного середовища чинить вирішальний вплив на конкуренцію. Нагадаємо, що на той момент, коли Україна стала на шлях ринкових перетворень, у нашій країні практично не існувало ані ринкових інститутів, ані інститутів конкуренції, ані самої конкуренції. Будувати конкурентні відносини в транзитивній економіці України прийшлося з нуля. З огляду на це, найважливішою складовою створення конкурентних відносин стало створення ринкових інститутів, зокрема інститутів конкуренції, що мали сприяти пожезавленню конкурентних відносин та обмеженню монополізму.

Література:

1. Веблен Т. Теория праздного класса: пер. с англ. / Вступ. ст. с [5—56] С.Г. Сорокиной; Общ. ред. В.В. Мотылева. — М.: Прогресс, 1984. — 367 с.
2. Вінченко І.І., Гончаренко О.В., Кобець Є.А. Інституціональна економіка: навчальний посібник. — Дніпропетровськ: Свідлер, 2009. — 216 с.
3. Hamilton W. Institution. Encyclopedia of the Social Science. — New York, 1932. — vol. VIII.
4. Commons John R. Institutional Economics // American Economic Review. — 1931. — vol. 21. — P. 648—657.
5. Норт Д.С. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Пер. с англ. А.Н. Нестеренко; предисл. и науч. ред. Б.З. Мильнера. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 180 с.
6. Уильямсон О. Частная собственность и рынок капитала // ЭКО. — 1993. — № 5. — С. 31.
7. Coase R. The Nature of the Firm: Influence // Journal of Law, Economics and Organization. — 1988. — Vol. IV. — P. 33—47.
8. Интервью с Рональдом Коузом на учредительной конференции Международного общества новой институциональной экономики в Сент-Луисе, 17 сентября 1997 года / Квартальный бюллетень клуба экономистов. — 2000. — Выпуск 4. — С. 16—29.
9. Норт Д.С. Пять тезисов об институциональных изменениях // Квартальный бюллетень клуба экономистов. — 2000. — Вып. 4. — С. 3—15.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2012 р.

М. М. Жибак,
д. е. н., доцент, ВП НУБіП України "Бережанський агротехнічний інститут"

ДО ПИТАННЯ ПРОБЛЕМ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті проведено аналіз сучасного стану та проблем розвитку сільських територій, окреслено шляхи удосконалення організаційно-економічного механізму державної підтримки розвитку сільських територій.

In the article the analysis of modern condition and developmental problems of rural territories, the ways of improvement of organizational and economic mechanism of state developmental support of rural territories are shown.

*Ключові слова: сільські території, державна політика, стан та пріоритети розвитку.
Key words: rural territories, state politics, developmental condition and priorities.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ ТА АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПУБЛІКАЦІЙ

Стабілізація розвитку держави значною мірою залежить від стабілізації соціально-економічної ситуації у сільській місцевості, зокрема у виробничій та соціальній сферах. Адже у соціально-економічному житті України сільські території займають особливе місце, оскільки на них проживає третина населення і припадає 90% її площі. А тому село повинно стати базисом економічного розвитку держави, зокрема за рахунок ефективного функціонування її аграрного сектора. Для цього необхідні ґрунтовні наукові дослідження та сформовані на їх основі рішення органів державної влади і місцевого самоврядування, орієнтовані на розвиток виробничого потенціалу, покращення якості природного середовища та підвищення якості людського капіталу сільських територій країни.

Вагомий внесок у вирішення проблем та перспектив розвитку сільських територій зробили вітчизняні фахівці В.В. Юрчишин, М.К. Орлатий, І.В. Прокопа, П.Т. Саблук, А.М.Третяк, М.П. Талавиця, В.Г. Андрійчук, Д.Ф.Крисанов, Д.П. Богиня, С.І. Бандур, В.В. Вітвицький, О.Ю. Єрмаков, О. А. Грішнова, В.С. Дієсперов,

Г.І. Купалова, В.Я. Бідак, Ю.Л. Виноградов, М.Ф. Кропивко та інші. Проте досі залишається багато актуальних, але невирішених питань з даної тематики. Все це вимагає уваги науковців до дослідження процесів, що відбуваються в межах сільської соціально-територіальної підсистеми українського суспільства.

Метою даного дослідження є узагальнення організаційно-прикладних питань, пов'язаних з подальшим розвитком сільських територій, та формування економічного механізму державної підтримки їх розвитку.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Сільська територія у сучасному розумінні являє собою площу земельних угідь та розміщений на ній історично сформований елемент поселенської мережі з соціальною та виробничою інфраструктурою, відповідною чисельністю населення, яке зайняте у виробництві, його обслуговуванні та соціальній сфері. Розв'язання глобальних економічних проблем у нашій державі необхідно починати з аграрної сфери і сільської місцевості, оскільки вони є тим комплексним складним структурним об'єктом, який посідає важливе місце в стратегії розвитку економіки країни

Таблиця 1. Динаміка сільських населених пунктів України за 2007–2011 рр.

Показник	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Сільські населені пункти, од.	28 540	28 504	28 490	28 471	28 457

Україна володіє сприятливими географічними, кліматичними, ресурсними та іншими передумовами розвитку сільських територій, тому потенційно спроможна стати державою з пріоритетним розвитком аграрної сфери та одним зі світових постачальників на світові ринки екологічно чистої продовольчої продукції. Однак на сучасному етапі проблема невідповідності рівня розвитку українського аграрного сектора та сільських територій загалом світовому рівню та стандартам країн ЄС, поки що залишається нерозв'язаною. Нинішня аграрна політика, особливо в контексті внутрішньої підтримки аграрного товаровиробника, відзначається непослідовністю. Низка останніх урядових ініціатив у сфері аграрної політики, включаючи прискорення земельної реформи, не завжди узгоджується з реальними потребами мешканців села і тільки погіршує загальну ситуацію у господарському житті держави. Державні та регіональні програми, пов'язані з розвитком села, як правило, мали і мають декларативний характер, оскільки невідкриті фінансовими та матеріальними ресурсами, а тому не змінюють ситуації, що склалась. Прогаляни в державній політиці призвели до суттєвого погіршення демографічної ситуації у сільській місцевості. В табл. 1 приведено динаміку сільських населених пунктів в Україні за останні 5 років.

Як видно з даних табл. 1, кількість сільських населених пунктів в Україні за останні 5 років має чітку тенденцію до зменшення. Так, за порівняльний період зменшення становить 83од., тобто щорічно з географічної карти України зникає майже 17 сільських населених пунктів. Найбільше зменшення зафіксовано у 2007 році і становило 36 од.

Зміни в динаміці загальної чисельності населення визначаються змінами в розміщенні його міської і сільської частин. Це має істотний вплив на раціональне розміщення та оптимальний розвиток продуктивних сил. Люди, що володіють відповідними здібностями і професійними навичками, є головною продуктивною силою, а ступінь уміння населення створювати споживні вартості, засоби до праці стає важливою передумовою сукупного виробництва, а отже — головним фактором суспільного розвитку та нагромадження багатства.

Якщо розглянути динаміку сільського населення України, то тут також спостерігається чітка тенденція до його зменшення. Характеристика наявного населення України та його динаміка приведена в табл. 2.

Виходячи з даних табл. 2, за аналізований період населення зменшилось на 867,5 тис. осіб, в тому числі сільське населення на 531,7 тис. осіб. Слід відзначити відчутні темпи зменшення сільського населення, яке становить у загальній частці 61,3%. У більшості регіонів країни за розподілом сільського населення за віковими групами найбільшу частку становлять особи понад 70

років і старші, в той же час представники молодшого покоління не затримуються в сільській місцевості через цілий ряд вагомих причин, що зумовлює постійну втрату трудових ресурсів як на даному етапі, так і в майбутньому.

Вагоме значення для формування трудового потенціалу має розвиток соціальної інфраструктури. За ступенем впливу на формування і розвиток міських та сільських населених пунктів, як і міської та сільської території в цілому, соціальне середовище відіграє надзвичайно важливу роль. Від соціальних умов залежать розвиток та ефективність сільськогосподарського виробництва і відродження села взагалі. Соціальна інфраструктура сільського населеного пункту в залежності від чисельності населення повинна включати наступні основні життєво необхідні компоненти, які приведені на рис.1.

Проте, слід зазначити, що зараз більшість сільських поселень не в змозі надати селянам необхідний асортимент соціальних послуг. Через відсутність значної кількості об'єктів соціальної сфери на селі переважна частина сільських жителів змушена одержувати їх за межами постійного проживання. Тому доступність їх для кожного сільського жителя є одним із визначальних показників соціальної характеристики населених пунктів та сільських територій.

Внаслідок структурної перебудови аграрної економіки, розриву міжгосподарських зв'язків, зменшення обсягів сільськогосподарського виробництва значно знижується попит на робочу силу, зростає напруження на ринку сільської праці. Таке становище пояснюється зменшенням кількості вакантних робочих місць внаслідок занепаду сільськогосподарських підприємств. Особливістю сучасної зайнятості є і масштабна трудова міграція сільського населення. Вона характеризується високою часткою зайнятості поза межами свого населеного пункту, у тому числі як у містах, так і за кордоном.

Ця ситуація вимагає створення відповідних умов для планомерного розширення мережі робочих місць для забезпечення ефективної зайнятості в аграрній сфері.

Аналіз динаміки сільського розвитку свідчить про неефективне використання ресурсного потенціалу села. Виправити кризову ситуацію можливо за рахунок розвитку виробничих функцій сільських територій, альтернативних сільськогосподарській зайнятості населення.

При цьому необхідно об'єктивно оцінювати наявний потенціал кожної конкретної території, а не підходити упереджено до виявлення пріоритетних функцій, визначаючи спрямованість сільського розвитку виключно агропродовольчою функцією. Тобто слід брати до уваги різницю між сільським та аграрним розвитком. У цілому, інституціональні чинники відтворення трудового потенціалу повинні сприяти створенню належних умов підвищення продуктивності праці та зростанню добробуту населення, вивільненню надлишків ресурсів праці в окремих регіонах і запобіганню появи дефіциту ресурсів праці та перетворенню їх на лімітуючий фактор в інших регіонах.

Однією з важливих проблем сьогодення сучасного сільського розвитку є питання, пов'язані з формуванням та функціонуванням земельного ринку, який пови-

Таблиця 2. Динаміка наявного населення в Україні за 2007–2011 рр.

Показники	2007 р.		2008 р.		2009 р.		2010 р.		2011 р.		2011р — 2007р тис. осіб
	тис. осіб	% до всього	тис. осіб	% до всього	тис. осіб	% до всього	тис. осіб	% до всього	тис. осіб	% до всього	
Всього населення	46646,0	100	46192,3	100	46143,7	100	45962,9	100	45778,5	100	867,5
З них сільське	14868,6	31,9	14779,2	31,9	14556,5	31,3	14438,1	31,4	14336,9	31,3	531,7

нен забезпечувати розвиток сільських територій шляхом поєднання всіх факторів виробництва в єдину функціонуючу систему. Саме структура прав власності на землю та механізми її передачі від одного суб'єкта господарювання до іншого визначають цільові параметри використання земельних ресурсів на сільських територіях, а відтак, їх аграрну спеціалізацію, а також напрями формування суміжних видів діяльності у відповідній місцевості. А тому земельна реформа, яка переходить у завершальну стадію вирішення, в залежності від обраного варіанта, може зняти значну низку чинників негативного впливу на розвиток сільських територій.

Надзвичайну стурбованість сьогоденні викликає екологічний стан навколишнього середовища в Україні і, в першу чергу, це стосується земельних ресурсів — найважливішого чинника існування біосфери і соціально-екологічного розвитку суспільства. Земельні ресурси мають вирішальне значення як для екології, так і економіки. Їх специфіка як основного засобу виробництва в сільському господарстві полягає в тому, що за умов раціонального та екологічнобезпечного використання вони по суті не втрачають своїх властивостей, насамперед родючості, і тому в певному розумінні їх можна вважати самовідновлюваним природним ресурсом. Екологічно необгрунтоване, нераціональне в техніко-технологічному та організаційному відношенні використання земель в аграрній сфері спроможне за декілька років зруйнувати родючий шар ґрунту, який створювався природою тисячоліттями. Турбота про екологію земельних ресурсів та екологічну безпеку землекористування є, по суті, турботою про майбутні покоління і збереженням природної основи існування людської цивілізації на майбутнє.

Однак, слід відзначити, що сучасний стан сільських територій характеризується не лише значними структурними, функціональними та пов'язаними з ними соціальними та демографічними проблемами, він також відзначається значним потенціалом до розвитку сільськогосподарської та інших видів підприємницької діяльності на селі. Зростання ефективності функціонування аграрного сектора України, підвищення добробуту сільського населення і раціональне використання природних ресурсів села в умовах реалізації політики європейської інтеграції нашої держави можливе лише при застосуванні комплексного підходу до вирішення наявних проблем, при цьому слід враховувати досвід розвинених країн світу.

ВИСНОВКИ

Першочерговою основою подолання ускладнень, пов'язаних з виконанням аграрним сектором, у тому числі селом, їх багатофункціонального цільового призначення є виділення сільських територій як окремого об'єкта економічної політики держави. Одним із основних її аспектів повинна бути законодавча база та програми розвитку сільських територій на всіх рівнях, практичне впровадження яких стане невід'ємною частиною державного регулювання. Зокрема, винятково важливим аспектом організації розвитку сільських територій



Рис. 1. Основні компоненти соціальної інфраструктури села

є об'єднання відповідних державних, регіональних і безпосередньо місцевих фінансових, матеріальних та інших зусиль і можливостей, що забезпечить створення передумов для розширеного відтворення сільського населення з одночасним формуванням достатньо привабливих умов для соціальної облаштованості. Також в політиці сільського розвитку має бути присутня низка послідовних заходів держави, органів самоврядування, бізнесових структур зі створення умов для продуктивної зайнятості сільського населення, особливо молоді, яке є природною основою формування трудового потенціалу села. Окрему увагу слід приділяти розвитку не-сільськогосподарських видів економічної діяльності на селі.

Згідно з концепцією сталого аграрного землекористування та необхідності реалізації в Україні західно-європейської моделі організації розвитку і використання сільських територій, сільські регіони мають зазнати кардинальних трансформацій завдяки переведенню їх на багатофункціональний й екологічнобезпечний характер розвитку. Тому особливо важливим є вивчення зарубіжного досвіду щодо підтримки сільського розвитку в розвинених країнах, механізмів та напрямів з метою визначення можливості та доцільності його застосування в Україні.

Література:

1. Міга В.К. Теоретичні основи розвитку сільських територій / [Прокопишак К., Колач С., Міга В. та ін.] // Вісник Львівського державного аграрного університету: [зб. наук. праць]. — Львів: ЛДАУ, 2006. — № 13. — С. 539—545 (Серія: економіка АПК).
2. Прокопа І.В. Зайнятність сільського населення в Україні: територіальна диференціація / І.В. Прокопа, О.Л. Попова, М.Г. Бетлій // Економіка і прогнозування. — 2007. — 10. — С. 62.
3. Концепція загальнодержавної програми сталого розвитку сільських територій до 2020 року: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://ligazon.ua>.
4. Регіони України 2010: [статистичний збірник] / Держкомстат України; за ред. О.Г. Осауленка. — К., 2010. — Ч. 1. — 368 с.

Стаття надійшла до редакції 27.02.2012 р.

А. А. Жигір, *к. е. н., доцент кафедри фінансів, Азовський регіональний інститут управління Запорізького національного технічного університету*

ПІДВИЩЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НА СЕЛІ ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті розглянуто напрями забезпечення ефективної зайнятості на селі; досліджено роль та особливості створення кластерних технологій розвитку сільських територій; визначено чинники та запропоновано шляхи розв'язання спеціальних проблем зайнятості сільських територій.

In the article directions of providing of effective employment are considered on a village; a role and features of creation of cluster technologies of development of rural territories are investigational; factors are certain and the ways of decision of the special problems of employment of rural territories are offered.

Ключові слова: сільське населення, зайнятість, кластер, аграрне виробництво, стратегія.
Key words: rural population, employment, cluster, agrarian production, strategy.

Зниження зайнятості та поширення безробіття на селі, занепад сільських територій, зuboжіння селян зумовлені причинами довгострокового характеру:

— згортанням робочих місць у тваринництві та впровадженням сучасних працевзберігаючих технологій у рослинництві;

— відсутністю у сільського населення мотиваційних стимулів підприємницької діяльності;

— скороченням робочих місць у функціонуючій мережі об'єктів соціальної інфраструктури.

Проблема зайнятості та можливості працевлаштування була і залишається однією із невідкладних та потребує подальшого вивчення.

Метою статті є вивчення ефективного формування зайнятості на селі, забезпечення сталого розвитку сільських територій, підвищення рівня життя сільського населення.

У сучасних умовах територіальне відродження українського села має ґрунтуватись на необхідності кардинальних змін у соціальному облаштуванні сільських поселень. Враховуючи, що розв'язання соціальних проблем сільських територій зумовлене наявністю та функціонуванням виробничо-соціальної інфраструктури, а також організацією взаємодії цих факторів, нами запропоновано розробити кластер (модель) діяльності сільських територіальних громад.

Цей кластер має показати можливий взаємозв'язок між об'єктами соціально-економічної інфраструктури з функціональними діями адміністрації та органами місцевого самоврядування. Тому доцільно розробляти кластери подібного роду на районному або корпоративному рівні.

Високий рівень сільського безробіття і неможливість розв'язати цю проблему в межах рамок розвитку лише сільського господарства, а з іншого боку, функціональна необхідність та економічна доцільність розміщення несільськогосподарських виробничих й обслуговуючих структур та інфраструктурних об'єктів у сільській місцевості в нинішніх умовах підсилюються низкою нових аргументів економічного, соціального й еколого-територіального характеру. Одні з них — це реакція суспільства на нові проблеми, що постали пе-

ред ним на нинішньому етапі розвитку; інші — гостра потреба в гальмуванні руйнівних процесів у сільській місцевості, щоб вони не набули незворотного характеру. Очевидною стає необхідність зміцнення функціональної ролі сільської місцевості у бік позааграрних функцій підвищення привабливості сільської місцевості для проживання населення та загалом споживчої вартості сільського середовища. Найважливіші з цих аргументів такі:

— об'єктивна потреба в доповненні й розширенні функцій сільської місцевості за рахунок несільськогосподарських видів діяльності за нинішніх умов може бути реалізована за умов активної участі держави у стимулюванні суб'єктів господарювання й громадян щодо розвитку підприємництва на селі;

— у зв'язку зі зростанням вартості землі в містах та орендної плати за її використання набуває поширення практика організації нових промислових підприємств у сільській місцевості, особливо в приміських районах. Ця проблема особливо стала актуальною у зв'язку із проведеною приватизацією, згідно з якою багато закладів виробничої і соціальної сфери були репрофільовані й закриті для використання землі, що вивільнялась в інших цілях. Особливо постраждали підприємства переробної галузі АПК;

— внаслідок значно нижчої оплати праці в сільському господарстві порівняно з промисловістю сільська місцевість виявляється економічно привабливою з погляду нижчої вартості сільської робочої сили;

— загострення проблеми збереження та забезпечення розвитку сільської поселенської мережі як об'єктивної передумови господарського використання природних і сировинних ресурсів, недопущення обезлюднення сіл і соціального контролю сільської території. Практика свідчить, що реалізація заходів щодо збереження поселенської мережі менш капіталоемна, ніж щодо відродження обезлюднених поселень;

— через різке скорочення (в 3—50 разів) кількості підприємств і об'єктів соціально-побутового та житлово-комунального обслуговування, будівельної індустрії й будівельних організацій залишився незадоволеним попит на селі на їхні послуги.

У соціально-економічному відношенні регіони не можна розглядати як механічне поєднання сукупності господарських одиниць та об'єктів різних галузей. У міру поглиблення спеціалізації виробництва відбувається ускладнення внутрішніх і зовнішніх зв'язків, посилюється кооперація, зростає ступінь впливу діяльності окремих суб'єктів на результати господарювання. Названі процеси поступово перетворюють господарство регіону в складний багатогалузевий комплекс, окремі складові якого безперервно взаємодіють між собою, впливаючи на динаміку розвитку території загалом.

Це вимагає створення кластерів на основі вертикальних і горизонтальних зв'язків об'єднань і підприємств, за умов приватної власності на землю й майно фермерів і господарств населення.

Перевага кластерної структури розвитку полягає у такому:

- вона залучає до участі в кластері великі та малі компанії, підприємства, а також постачальників та підтримуючі економічні установи;

- вона просувається ринком, зосереджуючись на зведенні разом таких протилежних сторін економіки, як попит і пропозиція задля більш ефективної роботи;

- кластер об'єднує своїх членів методом спільного вирішення регіональних проблем учасниками, які керуються власними інтересами;

- кластер допомагає зацікавленим сторонам створити стратегічний прогноз майбутнього стану економіки їхнього регіону, який був би погоджений з різними спонсорами та створював мотивацію і почуття обов'язку;

- кластер створює цінності, які поглиблюють і поширюють базу збільшення регіонального прибутку.

Розвиток кластерів, що активно використовують принципи ринку та централізації у своїй діяльності, складає один із найістотніших кроків на шляху до розвинутої економіки. Концепція кластера представляє новий спосіб бачення національної економіки та економіки регіону. Кластери сприяють всебічному розвитку виробничого співробітництва, здійснюваного за допомогою спеціалізації і кооперування виробництва. Їх діяльність сприяє прискореному вирішенню ряду проблем, пов'язаних з інтенсифікацією народного господарства. У рамках кластерів створюються виробничі потужності, оснащені передовою технікою.

Кластери впливають на розвиток регіону трьома способами: по-перше, за допомогою підвищення продуктивності фірм і галузей, що в нього входять; по-друге, шляхом підвищення здатності до інновацій і, таким чином, до підвищення продуктивності; по-третє, за допомогою стимулювання нового бізнесу, що підтримує інновації і розширить межі кластера. Водночас практика показує, що конкурентні переваги кластерів не будуть однаково вагомими у всіх областях і визначаються рівнем економічної зацікавленості підприємств-членів кластера в ефективному функціонуванні об'єднання та ступенем співпраці з урядом та науковими організаціями.

При утворенні кластера потрібно розрізнити вертикальну й горизонтальну інтеграцію. Вертикальна інтеграція виникає шляхом комбінації технологічно пов'язаних виробництв, систем розподілу збуту й інших економічних процесів у межах діяльності об'єднання. Перевага вертикальної інтеграції полягає в досягненні економії чи зменшенні витрат у процесі спільного виробництва, збуту продукції, налагодженого функціонування системи контролю якості тощо. Стабільність постачань сировини сприятиме більш ефективному управлінню виробничим плануванням, графіками постачань, приведе до зменшення загальної витрати, пов'язаних з отриманням інформації. Фінансові витрати на моніторинг ринкової ситуації й прогнозування попиту, обсягів пропозицій й цін будуть розподілені між усіма частинами мікродивізіону сукупності.

Горизонтальна інтеграція полягає в налагодженні системи ефективного управління на кожній із стадій вироб-

ничого процесу. Основною програмною задачею кластера повинно бути об'єднання зусиль розрізнених підприємств у могутню продуктивну силу, спрямовану на подолання економічної кризи й реалізацію відновлення національного виробництва, здатну ефективно використовувати місцевий економічний потенціал, наявні виробничі потужності, природні, трудові, наукові й інтелектуальні ресурси. Разом із тим, кластери також стимулюють конкуренцію і прискорюють інновації на підприємстві, отже, можуть утримувати визначену частину ринку завдяки диференціації продукції, оскільки фірми усередині кластера, конкуруючи між собою, легше можуть визначити, яку саме продукцію чи послугу необхідно запропонувати споживачу. Наведене створює стимули до впровадження сучасних досягнень науки й техніки з метою виробництва нових товарів і послуг, розрахованих на широке коло споживачів [2]. Це — подолання бідності на селі та відновлення зайнятості мешканців села і відновлення соціально-економічної інфраструктури. Завдання досить нелегке, бо відомо, що будувати та створювати нове простіше і легше, ніж відновлювати колишнє. Але ж на заваді стоїть досить нелегка проблема — відсутність фінансів. Без фінансів стають нереальними будь-які проекти, в тому числі і кластери. Хоча у кластерних об'єднаннях ширші можливості для більш ефективного використання виробничих ресурсів. Кластер, по суті, є бізнес-планом, за допомогою якого можна розв'язати соціальні проблеми сільських територій у регіоні.

Отже, подолання соціального дисбалансу є важливим чинником розв'язання соціальних проблем сільського населення. Основними напрямками ефективного формування зайнятості має бути:

- збереження і поліпшення здоров'я населення, у тому числі сільського як одного з найважливіших пріоритетів нації. Реалізація такої мети вимагає належного фінансового забезпечення на загальнонаціональному рівні та пріоритетного фінансового забезпечення спеціальних програм щодо оздоровлення населення з урахуванням територіально-просторової доступності селян до медичних закладів;

- поліпшення системи охорони материнства і дитинства як важливого адресного заходу, спрямованого на підвищення народжуваності та збереження підростаючого покоління як у міських, так і сільських поселеннях;

- удосконалення організаційно-правових засад з метою стабілізації, піднесення й пріоритетного розвитку сільськогосподарського виробництва як основної сфери докладання праці сільського населення;

- розроблення, механізму підвищення привабливості трудової діяльності в сільській місцевості, особливо для молоді, шляхом підвищення рівня механізації сільськогосподарського виробництва, докорінного поліпшення умов трудової діяльності працівників аграрної сфери, розміщення промислових підприємств з переробки сільськогосподарської продукції, розвитку малого і середнього бізнесу;

- поліпшення соціального облаштування сільських територій щодо оптимального розміщення об'єктів виробничого, житлового і комунального призначення, газифікації, спорудження водоканалів і водогонів, реконструкції міжселищних і сільських доріг із твердим покриттям, забезпечення сільського населення об'єктами медичного, культурно-освітнього, торговельного та житлово-комунального призначення шляхом збереження наявних і спорудження нових об'єктів соціальної інфраструктури села, розширення мережі освітянських та інших культурно-побутових закладів;

Отже, на часі — нагальна потреба формування й відновлення багатогалузевої та різнофункціональної сфери прикладання праці на селі, де поряд із розвинутим сільським господарством належне місце займатимуть інші види економічної діяльності. У її формуванні активну участь має відігравати держава, тобто суспільство. За допомогою важелів державної підтримки

(пільгове оподаткування, кредитування, цільова фінансова допомога тощо) в сільській місцевості доцільно поступово відновлювати традиційно розміщені тут промислові види діяльності: видобуток корисних копалин і виробництво будівельних матеріалів та інших товарів із мінеральної сировини, перероблення сільськогосподарської продукції та ін. Необхідно також розширювати діяльність інфраструктурних галузей (дорожнє господарство, транспорт, зв'язок, електро-, водо-теплогосподарства) і підприємств соціального обслуговування населення. Виділені з аграрних підприємств різні види несільськогосподарської діяльності мають бути організовані як самостійний бізнес [1].

Потенційні можливості розширення зайнятості сільських жителів є й у сфері сервісу. Територіально-географічна специфіка сільського розселення зумовлює більші порівняно з містом затрати часу і праці на соціальне обслуговування однієї людини, зокрема в сфері медицини, освіти, соціальної допомоги, транспорту тощо.

Питання зайнятості сільського населення, подолання труднощів, які виникають перед трудовими ресурсами села щодо кадрового складу, їхнього професійного зростання у швидкозмінних умовах сучасності, й надалі стоятиме надзвичайно гостро, а його вирішення потребуватиме застосування дієвих правових і фінансово-економічних державних важелів регулювання. [2]

В аграрному виробництві, як уже зазначалося, можливості працевлаштування досить обмежені. Аграрна зайнятість потребує поєднання з вторинною, додатковою зайнятістю з метою підвищення доходів зайнятих в аграрному секторі. Слід враховувати, що техніко-технологічний прогрес у сільському господарстві, необхідність забезпечення конкурентоспроможності його продукції на світових ринках й надалі зумовлятимуть зниження зайнятості у сільськогосподарському виробництві, наближаючи продуктивність праці в ньому до рівня розвинутих країн. Ця стратегія чітко реалізується за роки ринкового реформування у сільськогосподарських підприємствах. Можливості подальшого механічного переміщення трудових ресурсів у особисті селянські господарства обмежені, невиправдані з погляду на необхідність формування ефективною зайнятості.

Перспективи зайнятості в особистому селянському господарстві й загалом в аграрному секторі пов'язані з розвитком кооперації, створенням у кооперативних формуваннях робочих місць у сфері агросервісу, переробки сільськогосподарської продукції та її реалізації, агротуризму тощо, тобто з розвитком тих видів діяльності, які є продовженням продовольчого ланцюга чи безпосередньо пов'язані з аграрною діяльністю [1].

Пропозиції щодо розв'язання соціальних проблем зайнятості сільських територій полягають у необхідності:

— розробки економічного механізму регулювання процесів трудової міграції в занепадаючих сільських районах, залучення робочої сили у підсобні виробництва і промисли, а також у галузі невиробничої сфери;

— відродження гарантованої грошової оплати праці в сільському господарстві, визначення мінімальних часових гарантованих ставок і поетапного їх впровадження для різних категорій працюючих, зайнятих у різних формах господарювання, недопущення заборгованості по виплаті заробітної плати;

— припинення скорочення та закриття на селі об'єктів соціальної сфери, зокрема установ охорони здоров'я, освіти, культури, побуту, дитячих дошкільних закладів тощо, забезпечення гарантованого мінімуму соціального обслуговування сільського населення, насамперед, в галузях охорони здоров'я, екологічної безпеки, освіти, культури; фінансування передбачених законодавством заходів підтримки сільських забудовників;

— удосконалення механізму формування і використання місцевих бюджетів, створення на регіональному рівні фондів соціального розвитку за рахунок коштів

місцевих бюджетів, цільових відрахувань підприємств, організацій, установ, приватних осіб;

— виділення бюджетних асигнувань на фінансування державних капітальних вкладень у соціальну інфраструктуру села та відшкодування витрат господарств на утримання і будівництво її об'єктів відповідно до Закону України "Про пріоритетність соціального розвитку села та агропромислового комплексу в народному господарстві";

— забезпечення збереження виробничого профілю в процесі приватизації об'єктів торгівлі, громадського харчування та побуту, поліпшення діяльності заготівельно-збутових кооперативів на селі;

— всебічної підтримки з боку державних і місцевих органів влади та самоврядування нових суб'єктів господарювання, зокрема малих і середніх комерційних підприємств, що надають сільському населенню різноманітні послуги.

Необхідно вже зараз створювати соціально-економічні й правові умови для сприяння зайнятості молоді на селі, збільшення престижних, механізованих робочих місць у галузях сільського господарства і соціальної інфраструктури відповідно до потреб села, організації оплачуваних громадських робіт, захисту від безробіття, державної підтримки міжгалузевої міграції робочої сили. Враховуючи сезонний характер сільськогосподарської праці, необхідно забезпечити умови для рівномірної зайнятості молоді протягом року. З цією метою слід стимулювати розміщення у сільській місцевості малих підприємств по переробці і зберіганню аграрної продукції, виробництву будівельних матеріалів, розвитку служб виробничого та соціального обслуговування.

Практика приватизації та оренди паїв населення показує, що вона відбувається з порушенням земельного законодавства: не зберігається структура посівних площ, а отже, порушуються сівозміни замість раціональної структури посівних площ у кооперативних об'єднаннях площі засівають лише прибутковими та малопродуктивними культурами — зерновими, соняшником, ріпаком і соєю. Ніхто не дбає про відновлення родючості ґрунтів.

ВИСНОВКИ

У міру поглиблення спеціалізації виробництва відбувається ускладнення внутрішніх та зовнішніх зв'язків, посилюється кооперація, зростає ступінь впливу діяльності окремих суб'єктів на результати господарювання. Це вимагає створення кластерів на основі вертикальних і горизонтальних зв'язків об'єднань та підприємств, а за умов приватної власності на землю та майно, фермерів і господарств населення. Кластер в основному є бізнес-планом, за допомогою якого можна розв'язати соціальні проблеми сільських територій.

Ефективна зайнятість на селі можлива за умов налагодження і функціонування усіх видів виробництва на селі; скорочення робочої міграції населення; створення та розвитку виробничих та обслуговуючих кооперативів; підвищення рівня соціальної захищеності працівників; підвищення заробітної плати та ін.

В аграрному секторі відбувається подальше вдосконалення і розвиток організаційно-економічних структур: поряд із формуванням і функціонуванням малих та середніх підприємств поширюється тенденція до підвищення концентрації земель і капіталу, створення на цій основі потужних корпорацій, а це — прямиий шлях до розвитку сільських територій та підвищення зайнятості сільського населення.

Література:

1. Саблук П.Т. Від постановки до вирішення. Вибрані статті з питань аграрної економіки / П.Т. Саблук. — К.: ННЦ ІАЕ, 2009. — 450 с.

2. Якуба К.І. Життєвий і трудовий потенціал сільського населення України: теорія, методологія, практика / К.І. Якуба. — К.: ННЦ ІАЕ, 2007. — 358 с.

Стаття надійшла до редакції 12.12.2011 р.

І. В. Височин,

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємництва, докторант кафедри економіки підприємництва, Київський національний торговельно-економічний університет

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ПЛАНУВАННЯ ТОВАРООБОРОТУ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті надана характеристика сутності та послідовності етапів планування товарообороту підприємства роздрібною торгівлю. Розмежовано процедури прогнозування і планування товарообороту підприємства роздрібною торгівлю.

In the article the description of essence and sequence of the stages of planning of commodity turnover of retail business enterprise was given. Procedures of forecasting and planning of commodity turnover of retail business enterprise were delimited.

ВСТУП

Першочергове значення планування товарообороту для визначення змісту програм і планів розвитку галузі для формування системи планів і бюджетів на рівні окремого підприємства роздрібною торгівлю вимагає об'єктивного представлення загальних концептуальних підходів до прогнозування і планування його обсягу та структури в умовах ринку з урахуванням невизначеності і мінливості факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Як відомо, майбутній обсяг та структура товарообороту підприємства роздрібною торгівлю є вихідними для планування багатьох показників господарської діяльності — комерційного доходу, витрат обігу, прибутку, потреби в активах та капіталі тощо. Виходячи з цього, проблематика визначення обґрунтованого обсягу товарообороту на майбутній період набуває надзвичайної актуальності.

До числа вітчизняних науковців, у працях яких з різною мірою деталізації розглядалися теоретичні та практичні аспекти прогнозування і планування товарообороту підприємства роздрібною торгівлю, слід віднести І.О. Бланка, А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакову, А.О. Лігоненко, І.О. Смолина, В.С. Марціна, Ю.П. Яковлєва, Г.М. Тарасюка тощо. Заслужують особливої уваги напрацювання у даній галузі науковців країн СНД, серед яких виокремимо А.У. Альбекова, А.А. Брагіна, Р.П. Валевиц, А.В. Горшкову, А.І. Гребнева, Г.А. Давидову, Т.П. Данько, С.М. Лебедеву, С.А. Согомоян, О.М. Соломатіна та ін. Грунтовними є розробки іноземних науковців і практиків у сфері управління продажами, зокрема Девіда Джоббера, Джеффа Ланкастера, Розан Л. Спіро, Уільяма Дж. Стентона, Грегорі А. Річа, Петера Вінкельманна, Радміло М. Лукіча, Чарльза Д. Шива, Александра Уотсона Хайяма та ін. Не залишилася проблематика прогнозування збуту (продажів) поза увагою і серед практикуючих фахівців.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Опрацювання літератури, присвяченої проблематиці управління торговельною діяльністю, дозволило виявити дуалізм підходу до передбачення обсягів товарообороту підприємства роздрібною торгівлю на майбутній період. Так, у науковій та навчальній літературі мова йде про планування товарообороту як один із етапів управління. Розглядаються методики планування товарообороту, які залежно від цільової орієнтації зводяться до визначення його необхідного, можливого та ресурсозабезпеченого обсягу. Деяки-

ми авторами поняття "план" та "прогноз продажів" вживаються як синонімічні. Ознайомлення з розробками практикуючих фахівців дозволяє стверджувати, що використання суб'єктивних та об'єктивних методів визначення майбутнього обсягу товарообороту характеризується ними як процес прогнозування продажів, а планування, в свою чергу, пов'язується з вибором із декількох майбутніх альтернатив і розглядається як більш широке поняття, складовою частиною якого є прогнозування. Зазначене вимагає формування чітких теоретичних підходів до визначення сутності і співвідношення понять "планування товарообороту підприємства роздрібною торгівлю" та "прогнозування товарообороту підприємства роздрібною торгівлю", послідовності етапів їх реалізації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Результати проведеного дослідження засвідчили, що у практичній діяльності підприємств роздрібною торгівлю прогноз товарообороту визначають як величину обсягу товарообороту, яку можливо досягнути при виконанні деяких умов або при реалізації деяких подій. Ця величина повинна уточнюватися та використовуватися при розробці плану товарообороту. План товарообороту — це величина обсягу товарообороту, яку необхідно досягти, виконавши деякі дії. Як визначили Д. Джоббер та Дж. Ланкастер, "планування витікає із прогнозування обсягу продажів, і метою планування є розподіл ресурсів компанії таким чином, щоб забезпечити ці очікувані продажі" [1, с. 525—526]. Звідси витікає, що прогнозів може бути багато, і використовуються вони для підтримки прийняття управлінських рішень. План, як правило, один, і він прямо чи опосередковано визначає управлінські рішення.

Схематично цикл процедур, пов'язаних з плануванням товарообороту підприємства роздрібною торгівлю, відображено на рис. 1.

Керуючись наведеною схемою та узагальнюючи існуючі наукові напрацювання, послідовність процесу планування товарообороту підприємства роздрібною торгівлю, на нашу думку, можна представити як алгоритм взаємопов'язаних етапів (рис. 2).

Етап 1. Формування вихідної інформаційної бази для планування товарообороту підприємства.

На думку Д.І. Баркана, аналіз і оцінка повинні бути основою для розробки будь-якого реалістичного плану збуту [2, с. 122]. На цьому етапі здійснення планових розрахунків

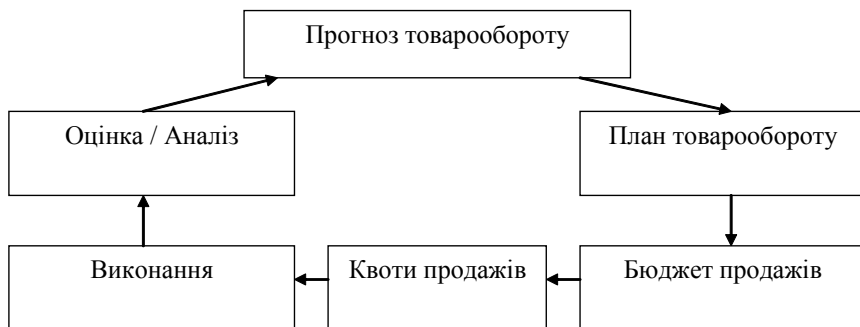


Рис. 1. Процедури, пов'язані з плануванням товарообороту підприємства роздрібної торгівлі

проводиться систематизація одержаних висновків за результатами аналізу товарообороту підприємства роздрібної торгівлі, які повинні бути враховані при обґрунтуванні його плану, а також проводиться оцінка ступеня виконання попередньо розроблених планів товарообороту.

Етап 2. Прогнозування можливого обсягу товарообороту підприємства.

За результати цього етапу отримують варіанти можливого обсягу товарообороту підприємства роздрібної торгівлі та визначають остаточну прогнозу величину на основі інтуїтивного або розрахункового вибору з коригуванням на вплив нових неврахованих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Грунтовні дослідження теоретико-методологічних та методичних підходів до прогнозування товарообороту підприємств роздрібної торгівлі були проведені автором статті та висвітлені у [3; 4]. Встановлено, що прогноз у системі управління товарооборотом є передплановим розробленням багатоваріантних моделей розвитку товарообороту підприємства роздрібної торгівлі. Цінність прогнозу товарообороту вимірюється його користістю у процесі складання плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі і прийняття рішень у сфері продаж, а саме: прогноз визначає межі планування товарообороту та забезпечує визначення вихідних показників для складання плану товарообороту; у прогнозі встановлюються реально досяжні темпи зміни товарообороту; у прогнозі врахо-

вуються всі наявні варіанти обсягів одержання товарообороту у майбутньому періоді та можливості їх досягнення.

Етап 3. Оцінка напруженості прогнозу можливого товарообороту.

На сучасному етапі оцінка напруженості плану товарообороту визначається окремими науковцями з торговельного менеджменту [5, с. 192—193; 6, с. 74] в якості необхідного етапу в загальній послідовності управління товарооборотом підприємства роздрібної торгівлі. Зазвичай вказують на те, що коефіцієнт напруженості планів можна визначити шляхом порівняння відповідних показників зі встановленою мірою (нормативом) або існуючим еталоном (наприклад, науково обґрунтованими або оптимальними плановими показниками)

та застосовувати такий спосіб розрахунку для оцінки різноманітних розділів або показників планів: виробництва продукції, потреби у ресурсах, продажу товарів, отримання доходів, розподілу прибутку і т. п.

І.О. Бланк розглядає можливість порівняння планового обсягу товарообороту на одиницю використаного ресурсу з досягнутими показниками підприємства, обраного в якості еталона, та зазначає, що оцінку напруженості плану слід здійснювати на основі порівняння планового товарообороту на 1 кв.м. торговельної площі та на 1 працівника на даному підприємстві роздрібної торгівлі з раніше визначеними аналогічними показниками кращих однотипних торговельних підприємств регіону, наголошуючи, що таку оцінку зазвичай проводять для планів, орієнтованих на можливість споживчого ринку або досягнення цільової суми прибутку [5, с.192]. Підтримуючи такий підхід, пропонуємо його доповнити порівнянням планового товарообороту на 1 грн. товарних ресурсів (товарні ресурси — товарні запаси на початок періоду плюс надходження товарів впродовж даного періоду) з раніше визначеними аналогічними показниками підприємства-еталона. У такому випадку зведений індекс напруженості плану товарообороту (I_n) обчислюватиметься за формулою:

$$I_n = \sqrt[3]{I_{нз} \cdot I_{нп} \cdot I_{нт}} \quad (1)$$

де $I_{нз}$ — індекс напруженості плану товарообороту за ефективністю використання площі торговельної зали;

$I_{нп}$ — індекс напруженості плану товарообороту за ефективністю використання праці персоналу;

$I_{нт}$ — індекс напруженості плану товарообороту за ефективністю використання товарних ресурсів.

На стадії розробки плану товарообороту необхідно забезпечити рівновагу планових обсягів з етальонними, що досягається при коефіцієнті напруженості, який дорівнює 1. Чим більше значення розрахованих коефіцієнтів, тим вище рівень напруженості оцінюваних планових показників. Перевищення плановими показниками відповідних нормативних або етальонних значень в нормальних умовах роботи підприємства, як правило, не повинно відбуватися, оскільки це вказує на неякісне розроблення плану і необхідність його коригування.

Отже, з урахуванням напруженості плану товарообороту можуть бути внесені відповідні коригування, які забезпечують більш ефективне використання ресурсного потенціалу підприємства роздрібної торгівлі.

Етап 4. Визначення необхідного обсягу товарообороту підприємства на основі цільових показників.

Як визначила Н. Рибнікова, наявність цільової установки — в явному чи прихованому вигляді — є обов'язковою складовою будь-якого плану, крім того, вона — за умови своєї нетривіальності — має бути відокремленою від, власне, планових показників [7, с. 83]. Відсутність цільової установки в розробці плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі призведе до унеможливлення надання категорії управління товарооборотом характеристики результативності, оскільки "єдиною точкою опори, на якій базується раціональність, є система цінностей, які піддаються визначенню" [8, с. 266].

Визначення необхідного обсягу товарообороту підприємства на основі цільових показників полягає у використанні програмно-цільового методу та може передбачити розрахунок:



Рис. 2. Етапи планування товарообороту підприємства роздрібної торгівлі

1) товарообороту, що забезпечує одержання необхідного прибутку;

2) товарообороту, що забезпечує одержання мінімального прибутку;

3) товарообороту, що забезпечує досягнення достатнього запасу фінансової міцності;

4) товарообороту, що забезпечує досягнення встановлених параметрів моделі досяжного росту.

Етап 5. Узгодження можливого та необхідного обсягів товарообороту підприємства.

Надзвичайно важливим етапом планування товарообороту підприємства роздрібної торгівлі є узгодження його можливого та необхідного обсягів і прийняття рішення щодо величини товарообороту, досягнення якої буде покладено в основу розробки бюджету продажів та встановлення квот продажів для окремих продавців.

У колективному підручнику "Економіка торговельного підприємства" авторами розглядаються можливі співвідношення між варіантами розрахунку планового обсягу товарообороту з характеристикою ситуації та доцільним управлінським рішенням в умовах, що склалися. В якості альтернативних варіантів плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі можливому обсягу протиставляється необхідний та ресурсозабезпечений товарооборот [9, с. 151—152]. Запропонований авторами підхід до узгодження варіантів плану товарообороту не враховує результатів прогнозування обсягу товарообороту на основі використання експертних методів та методів, які базуються на виявленні тренду. Крім цього, на нашу думку, ресурсозабезпечений обсяг товарообороту, обчислений на основі факторно-аналітичного методу, слід розглядати як один із підходів при визначенні можливого обсягу товарообороту підприємства роздрібної торгівлі, а в якості орієнтира при ухваленні остаточного рішення розглядати необхідний обсяг товарообороту.

Таким чином, розвиваючи і доповнюючи існуючі напрями, представимо можливі варіанти співвідношення запланованого індексу зміни можливого товарообороту підприємства роздрібної торгівлі та коефіцієнта напруженості прогнозу у вигляді чотирьох типових ситуацій, кожна з яких потребує відповідних управлінських рішень (табл. 1). Характеристика визначених типових ситуацій деталізована з урахуванням співвідношення можливого та необхідного обсягів товарообороту.

Етап 5. Розробка бюджету продажів.

Грунтуючись на визначенні бюджету як "кількісного виразу показників плану підприємства на певний період" [10, с. 64], в основу бюджету продажів слід покласти плановий обсяг товарообороту, що може бути реально досягнутий — узгоджений з необхідною величиною плановий можливий обсяг товарообороту підприємства роздрібної торгівлі.

Науковці і практикуючі фахівці сходяться на думці, що бюджет продажів складається на основі помісячної або поквартальної деталізації планового обсягу товарообороту підприємства роздрібної торгівлі в натуральних і вартісних показниках в розрізі окремих товарів/товарних груп/товарних категорій. Крім цього, бюджет продажів може передбачати представлення обсягів товарообороту в розрізі окремих структурних підрозділів (торговельні об'єкти, відділи, секції), а якщо торговельні об'єкти підприємства роздрібної торгівлі представлені в різних географічних регіонах, то слід передбачити регіональний розріз представлення показників.

Окремо слід зауважити, що бюджет продажів підприємства роздрібної торгівлі включає в себе оцінку у натуральних та вартісних показниках обсягів відвантажених товарів покупцеві, причому саме вартісна оцінка включається до складу бюджету доходів і витрат, на основі чого формують бюджет руху грошових коштів.

Етап 6. Встановлення квот продажів для працівників.

З точки зору результатів діяльності продавців підприємства роздрібної торгівлі квоти продажів — це кількість (вартість) одиниць товару або послуги, яка має бути реалізована певним продавцем [11; 12].

На нашу думку, доцільно розглядати мінімальні та максимальні квоти для підрозділу продажів підприємства роздрібної торгівлі і його окремих працівників.

Необхідний обсяг товарообороту (мінімальна квота продажів) для окремого працівника базується на визначенні точки безбитковості підрозділу продажів та подальшому встановленні мінімального планового обсягу товарообороту для окремого працівника підрозділу продажів.

Можливий обсяг товарообороту (максимальна квота продажів) для окремого працівника підрозділу продажів встановлюється, виходячи із визначеного бюджетом продажів планового обсягу товарообороту.

У фаховій літературі наводяться три основні теорії квотування торговельних працівників [13, с. 148], а саме:

— теорія високих квот — передбачає встановлення реалістичних, але перевищуючих можливості більшості торговельних працівників квот (прихильники даної теорії переконані у можливості отримання за рахунок високих квот більшої віддачі від працівника);

— теорія помірних квот — передбачає встановлення норм, досяжних для більшості торговельних працівників (прихильники даного підходу упевнені, що продавці оцінять помірні квоти як реальні і зможуть без особливих ускладнень виконати норму);

— теорія змінних квот — базується на тому, що торговельні працівники мають індивідуальні особливості, що є запорукою виконання високих нормативів одними та помірних іншими.

У практичній діяльності підприємств роздрібної торгівлі рекомендується розподіл квот у вигляді: дві третини продавців виконують і перевищують квоти, а одна третина — недовиконує їх [14], що відповідає теорії змінних квот. Цей розподіл за продуктивністю дозволяє здійснювати комплексну мотивацію торговельного персоналу (підвищена оплата праці успішних виконавців і перерозподіл частини планових преміальних (комісійних) виплат на користь кращих виконавців).

Етап 8. Контроль виконання плану товарообороту.

Базуючись на загальних підходах до організації контролю планової діяльності [15, с. 288], можна виділити три різновиди контролю плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі:

— попередній (або "контроль при складанні планів") — полягає у попередньому контролі плану товарообороту на внутрішню несуперечливість, узгодженість з цілями підприємства, реальність тощо;

— поточний ("контроль під час виконання планів") — здійснюється безпосередньо у процесі виконання плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі і його визначення полягає в тому, щоб своєчасно регулювати роботу по реалізації плану на основі оперативного виявлення досягнутих результатів та порівняння їх із запланованими;

— заключний ("після виконання планів") — проводиться на заключному етапі реалізації плану товарообороту і дозволяє проаналізувати отримані результати та накопичений досвід щодо реалізації цього плану для наступного його вдосконалення.

Об'єктами контролю процесу виконання плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі є: час; цінові, фізичні та вартісні показники товарообороту за окремими продавцями, асортиментними позиціями, структурними підрозділами, регіонами та по підприємству в цілому; зміни, які виникають у перебігу реалізації плану; підготовка, отримання, розподіл і схвалення планових документів; відповідність встановленим цілям тощо.

На нашу думку, контроль процесу виконання плану товарообороту на підприємстві роздрібної торгівлі повинен включати наступні рівні:

1) контроль виконання квот продажів окремими продавцями, продавцями-касирами, касирами;

2) контроль виконання бюджетів продажів за окремими позиціями асортименту, структурними підрозділами, територіями;

3) контроль виконання плану товарообороту в цілому по підприємству.

Контроль перебігу виконання плану товарообороту на підприємстві роздрібної торгівлі сприятиме реалізації своєчасних заходів для збереження контролю над отриманням товарообороту та його більшої передбачуваності.

У свою чергу, контроль виконання плану товарообороту підприємства роздрібної торгівлі на заключному етапі повинен передбачити розрахунок відхилення фактично досягнутих показників від встановлених квот по окремих працівниках та розробленого бюджету продажів по окремих позиціях асортименту.

ВИСНОВКИ

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна стверджувати, що планування товарообороту підприємства роздрібної торгівлі — це обґрунтування не-

Таблиця 1. Характеристика типових ситуацій та можливі управлінські рішення для ухвалення остаточного рішення щодо планового обсягу товарообороту підприємства роздрібної торгівлі

Ситуація	Характеристика параметрів оцінки ситуації	Тип ситуації	Характер співвідношення можливого та необхідного товарообороту	Можливі управлінські рішення	Характер управління товарооборотом
1	2	3	4	5	6
Ia	Заплановано зростання можливого ТО у плановому періоді ІКН низький	Зростання	ТОм більше ТОн	Прийняти план ТО до реалізації та здійснювати моніторинг перебігу його виконання	Збалансований
Iб			ТОм менше ТОн	Уточнити план ТО з урахуванням можливих напрямів диверсифікації діяльності	
IIa	Заплановано зростання можливого ТО у плановому періоді ІКН високий	Переоцінка ресурсних можливостей	ТОм більше ТОн	Зменшити заплановане зростання можливого ТО до порогової межі. Підвищити ефективність використання наявних ресурсів. Мобілізувати додаткові ресурси для виконання запланованого зростання можливого ТО та забезпечити їх ефективне використання	Інтенсивний / Екстенсивний
IIб			ТОм менше ТОн	Підвищити ефективність використання наявних ресурсів. Мобілізувати додаткові ресурси для перевиконання запланованого зростання можливого ТО та забезпечити їх ефективне використання. Враховувати можливі напрями диверсифікації діяльності	
IIIa	Заплановано скорочення можливого ТО ІКН високий	Скорочення	ТОм більше ТОн	Розробити заходи для недопущення скорочення обсягів можливого ТО за порогову межу. Посилити мотивацію персоналу за виконання планових завдань	Радикальний
IIIб			ТОм менше ТОн	Посилити мотивацію персоналу за виконання планових завдань. Враховувати можливі напрями диверсифікації діяльності	Радикальний
IVa	Заплановано скорочення можливого ТО ІКН низький	Недооцінка потенціалу підприємства	ТОм більше ТОн	Здійснити пошук невикористаних резервів зростання можливого ТО за рахунок потенційних можливостей ресурсного потенціалу підприємства	Диверсифікований
IVб			ТОм менше ТОн	Здійснити пошук невикористаних резервів зростання можливого ТО за рахунок потенційних можливостей ресурсного потенціалу підприємства. Враховувати можливі напрями диверсифікації діяльності	

Умовні позначення: ІКН — інтегральний коефіцієнт напруженості плану товарообороту;

ТОм — можливий обсяг товарообороту;

ТОн — необхідний обсяг товарообороту.

обхідного обсягу товарообороту на визначений період часу та подальше його узгодження з прогнозованою величиною можливого товарообороту з урахуванням існуючих обмежень, встановлення строків реалізації і відповідальних за досягнення затвердженого плану виконавців на основі розробки бюджетів продажів та встановлення квот продажів. У свою чергу, прогнозування товарообороту підприємства роздрібної торгівлі являє собою варіативне обґрунтування можливого обсягу товарообороту на визначений період часу на основі передбачуваної інформації про дію факторів зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства та історичних даних минулих періодів, що потребує уточнення з огляду на потреби підприємства в досягненні заданих цільових показників діяльності, та виступає важливим етапом здійснення планових процедур.

Література:

1. Джоббер Д. Продажи и управление продажами: [учеб. пособие для вузов] / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. — 622 с.
2. Баркан Д.И. Управление продажами: [учебник] / Д.И. Баркан; Высшая школа менеджмента СПбГУ. — СПб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2007. — 908 с.
3. Височин І.В. Удосконалення методичних підходів до прогнозування товарообороту підприємств роздрібної торгівлі / І.В. Височин // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія "Економічні науки". — 2011. — № 3 (51). — С. 182—189.
4. Височин І.В. Класифікація методів прогнозування товарообороту підприємств роздрібної торгівлі / І.В. Височин // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія "Економічні науки". — 2011. — № 4 (52). — С. 199—207.
5. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 784 с.

6. Экономика отрасли: торговля и общественное питание: [учеб. пособ.] / [Е.А. Карпенко, В.А. Ларионова, Л.А. Ольхова и др.]. — М.: Альфа-М: ИНФРА-М, 2010. — 224 с.

7. Рибнікова Н.О. Нова парадигма планування діяльності підприємства: актуальність створення та можливість впровадження / Н. О. Рибнікова // Відповідальна економіка: Науково-популярний альманах / Громадська організація "Ініціатива зі сприяння еколого-економічній інтеграції"; С. Р. Рибніков, Н. О. Рибнікова (ред.). — Луганськ: СПД Резніков В. С., 2009. — Вип. 1. — С. 83—89.

8. Саймон Г. Менеджмент в организациях / Г. Саймон, Д. Смитбург, В. Томпсон. — М.: Экономика, 1995. — 335 с.

9. Мазаракі А.А. Економіка торговельного підприємства: [підруч. для вузів] / А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Л.О. Лігоненко. — К.: Хрещатик, 1999. — 800 с.

10. Окладников Д. Бюджетирование и управленческий учет / Д. Окладников // Управленческий учет и финансы. — 2005. — № 1. — С. 64—70.

11. Петров К.Н. Как разработать бизнес-план. Практическое пособие с примерами и шаблонами / К.Н. Петров. — [3-е изд.]. — М.: Вильямс, 2010. — 384 с.

12. Козлов М. Управление продажами: Модели и стратегии / дизайн и внедрение / планирование и принятие решений / контроль и ответственность. — 7 февраля 2003 г. [Электронный ресурс] / М. Козлов. — Режим доступа: http://www.itctraining.ru/files/files/1214993136_mksm_3_Budgeting.pdf.

13. Пономаренко И.А. Планирование деятельности торгового персонала компаний / И.А. Пономаренко // Управление продажами. — 2011. — № 03(58). — С. 140—150.

14. Сичелли Д. Некоторые вопросы компенсации сбытовому персоналу / Д. Сичелли // Управление продажами. — 2004. — № 5(18). — С. 29—44.

15. Тарасюк Г.М. Контроль в системе управління плановою діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / Г.М. Тарасюк. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/PORtal/soc_gum/ptmbo/2010_1/30.pdf.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2012 р.

В. Й. Жежуха,

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка"*

Н. Я. Петришин,

*к. е. н., доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка"*

В. Є. Матвійшин,

*к. е. н., асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва,
Національний університет "Львівська політехніка"*

СУТНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЇ ОЦІНЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОСТІ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПРОЦЕСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано та обгрунтовано трактування поняття "технології оцінювання інноваційності технологічних процесів", а також виокремлено відмінності між поняттям "технології" і процесу такого оцінювання з метою розв'язання низки термінологічних проблем у сфері інновацій, установлення інструменту управління інноваційною діяльністю на підприємствах промисловості, а також формування уніфікованого підґрунтя для розроблення методичних положень у сфері управління інноваційністю технологічних процесів.

The article suggests and grounds the interpretation of notion of evaluation technology of innovativeness of industrial enterprises technological processes as well as distinguishes differences between the concepts of technology and process of such an evaluation in order to solve a chain of terminological issues in the sphere of innovation, establish an instrument of innovative activity management at industrial enterprises and to form a unified base for working out methodological regulations in the sphere of management of innovative technological processes.

Ключові слова: інноваційність, оцінювання, промислове підприємство, технологічний процес, технологія.

Key words: innovativeness, evaluation, industrial enterprise, technological process, technology.

ВСТУП

Із розвитком ринкових відносин в Україні важливого значення як для окремих промислових підприємств, так і для вітчизняної економіки загалом набуває концепція інноваційного розвитку. Підвищення рівня конкурентоспроможності виробництва, а також покращення ринкових позицій суб'єктів господарювання цієї сфери економіки на внутрішньому та зовнішньому ринках вимагає постійного впровадження інновацій, що неможливо здійснити без високого рівня інноваційності технологічних процесів таких підприємств. Тому дослідження технології її оцінювання має важливе теоретичне і прикладне значення. А першочерговим кроком при вирішенні цього завдання повинно бути з'ясування сутності поняття технології оцінювання інноваційності технологічних процесів, а також виявлення відмінностей між процесом та технологією такого оцінювання.

Узагальнення теоретичного та практичного досвіду дозволяє стверджувати про чималий інтерес науковців до проблем оцінювання інноваційної діяльності промислових підприємств, в т.ч. й оцінювання інноваційності їхніх технологічних процесів. У цій сфері відомими є результати досліджень І. Александрова, І. Алексєєва,

І. Балабанова, В. Бандурова, В. Белінської, Є. Бойка, Б. Буркинського, В. Василенка, В. Войцеховського, І. Галиці, В. Геєця, Н. Гончарової, Ю. Гончарова, А. Ейсмонта, В. Захарченка, С. Ілляшенка, Д. Кокуріна, О. Кузьміна, Л. Михайлової, М. Окландера, О. Орлова, А. Савчука, В. Соловйова, Л. Федулової, П. Харіва, Н. Чухрай та ін. Авторами, зокрема, наведений перелік показників оцінювання інноваційного розвитку вітчизняних підприємств промисловості, запропоновано різні методи аналізу стану інноваційної діяльності, інноваційного потенціалу тощо. У сфері вирішення проблем оцінювання інноваційності технологічних процесів цими та іншими авторами з'ясовано сутність поняття "інноваційність технологічних процесів", класифіковано технологічні процеси підприємств промисловості, виокремлено чинники, що визначають інноваційність цих технологічних процесів, запропоновано модель аналізування інноваційності, проаналізовано можливі методичні підходи до її дослідження, а також сформовано систему показників її оцінювання тощо. Попри чималі напрацювання у вказаній сфері сьогодні залишається нерозв'язаною проблема ґрунтовного дослідження технології оцінювання інноваційності технологічних процесів промислових

підприємств та усіх її складових елементів. У першу чергу, ця проблема не набула свого вирішення у зв'язку із відсутністю у літературі наукового обґрунтованого поняття такої технології, її змістового наповнення, а також розуміння відмінності між технологією та процесом оцінювання інноваційності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — запропонувати та обґрунтувати трактування поняття технології оцінювання інноваційності технологічних процесів, а також виокремити відмінності між поняттями технології і процесу такого оцінювання.

РЕЗУЛЬТАТИ

Огляд та узагальнення літературних джерел дає змогу стверджувати, що у традиційному розумінні (що склалося багато в чому історично) поняття "технологія" пов'язане найчастіше саме із промисловим виробництвом і воно тотожне поняттю "технологічний процес". Як приклад, можемо навести трактування цього поняття низкою вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, у праці М. Остапчука та А. Рибак [17, с. 11] вказано, що "технології складаються з обмеженої кількості технологічних операцій, для яких властиві певні фізичні зміни, хімічні та біохімічні перетворення". У цій же праці авторами наведено таке трактування технології: "технологія — це сукупність методів переробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми та складу сировини, матеріалу, напівфабрикатів, які використовуються в процесі виготовлення виробів продуктового і виробничого призначення" [17, с. 11]. У роботі М. Демченко, С. Поважного та Г. Цибровського [5, с. 5] зазначено, що "технологія — це процес послідовної зміни стану, властивостей, форми та розміру предметів праці, який здійснюється при виготовленні продукції". В. Богуслаєв, В. Ципак та В. Яценко [1, с. 11] вказують на те, що "технологія — це сукупність методів обробки, виготовлення, зміни стану, властивостей, форми сировини, матеріалу чи напівфабрикату (заготовки) для отримання готової продукції". Ці ж автори зазначають, що технологій є багато, тільки в машинобудуванні їх десятки: технологія ливарного виробництва, обробки металів тиском, технологія зварювання тощо. З позиції В. Летенка [13, с. 95], технологія — це "сукупність методів виробничого процесу та його технічних особливостей, що забезпечують поєднання матеріальних та трудових елементів виробництва, а також засобів праці, матеріалів, трудових процесів тощо".

У праці П. Дудко [18] автором використовується один і той же термін — "технологічний процес (технологія)". А у роботі [3, с. 9] вказано, що під "технологією в широкому розумінні розуміють сукупність прийомів та способів переробки (обробки) різних засобів, а також сукупність прийомів та способів одержання, обробки чи переробки сировини, матеріалів, напівфабрикатів, що здійснюються в різних сферах промисловості". Таким чином, з наведених вище позицій авторів згідно традиційного підходу поняття "технологічний процес" і "технологія" вважаються синонімами.

В економічно розвинених країнах, зокрема й у працях багатьох вітчизняних науковців, поняття "технологія" трактується, натомість, у значно ширшому розумінні. Зокрема, як визначено у роботі І.Сиповського [8, с. 6], ця категорія відображає універсальне поняття, що визначає сферу діяльності людини, пов'язану із перетворенням результатів наукових досліджень у суспільно корисну продукцію, а також сукупність знань, що супроводжують таку діяльність, та відповідну їй техніку. У роботі О. Кузьміна та О. Мельник [10, с. 58—59] поняття "технологія" використовується у поєднанні з поняттям "управління" та стосується системи менеджменту підприємства в цілому (а не лише технологічних процесів як складової). Зокрема, авторами зазна-

чено, що "технологія управління підприємством (організацією) є безперервним, динамічним, послідовним, стійким, мінливим, цілеспрямованим процесом, який має циклічний характер. Вона формується завдяки безперервному перебігу функцій менеджменту, кожна з яких є складовою цього процесу". За означенням Р. Ейреса [7], технологія — це "цілеспрямована зміна впорядкованих знань на практиці, особливо у сфері виробництва".

У роботі [15] наведено таке трактування поняття "технологія": технологія — це "наукові та технічні знання (включаючи методи, способи і форми використання знань), які можуть бути застосовані при розробленні, виробництві та експлуатації як нової, так і вдосконаленої техніки". О. Гірняк, П. Лазановський, Г. Осовська, В. Стадник та М. Йохна вважають, що технологія є "засобом перетворення вхідних елементів організації у вихідні" [2, с. 63; 16, с. 73; 19, с. 463]. Схоже трактування наводять В. Крамаренко, А. Шеґда, Н. Тарнавська та Р. Пушкар, акцентуючи увагу на тому, що технологія є "будь-яким засобом перетворення вихідних матеріалів, — як от люди, інформація чи фізичні матеріали, — для одержання бажаних результатів" [9, с. 239; 20, с. 68; 22, с. 638]. Р. Гріфін і В. Яцура наголошують, що технологія є "конверсійним процесом, який використовується для трансформації вкладень (матеріалів або інформації) у випуск (товари та послуги)" [4, с. 218].

Таким чином, на основі вивчення і узагальнення вітчизняних та іноземних літературних джерел технологію у широкому розумінні можемо визначити як спосіб перетворення будь-яких вхідних елементів у вихідні, що є спільним для усіх наведених вище визначень. Таке тлумачення цього терміна дозволить застосовувати його на практиці щодо різноманітних понять, які відрізняються між собою різною мірою узагальнення. Воно не суперечить жодному із наведених вище означень, тільки їх узагальнює. З огляду на це на загальнодержавному рівні можемо говорити, наприклад, про технологію державного управління як спосіб реалізації державної політики у політичній, економічній, соціальній та інших сферах тощо. Розглядаючи технологію як елемент інноваційного процесу на макrorівні, можна говорити про спосіб перетворення досягнень науки в інноваційні товари, роботи чи послуги, що відбувається у такій відомій послідовності: "наука — технологія — техніка — виробництво". У роботі О. Кузьміна і О. Мельник [11] та у роботі О. Мельник [14] розглядається таке поняття, як "технологія бюджетування", а у роботі О. Кузьміна та Н. Петришин [12, с. 82] дано детальну характеристику і класифіковано технології стратегічного планування. Це свідчить про можливість використання зазначеного поняття для характеристики різних об'єктів чи процесів залежно від мети та завдань дослідження, а також від потреб практики. Подібні означення можна дати також таким поняттям, як "технологія управління", "технологія очищення повітря", "технологія виплавки металів", "технологія викладання" тощо (інший рівень узагальнення).

Вищенаведене дозволяє також говорити про окремі технології в межах промислового підприємства, виокремлення кожної з яких визначається потребою практики та методологічними особливостями дослідження. При цьому технологія розглядається вже на іншому рівні узагальнення. Так, можемо говорити, наприклад, про технологію ливарного виробництва, управління, планування, контролювання, бюджетування, діагностування, документування, інформатизації тощо.

Порівнюючи технологію із процесом, варто зауважити, що це два взаємопов'язані поняття, однак вони не є тотожними. Згідно Тлумачного словника української мови, процес — це "послідовна зміна станів або явищ, яка відбувається закономірним порядком; хід розвитку чого-небудь; це сукупність послідовних дій чи засобів, спрямованих на досягнення певного наслідку" [21]. Та-

ким чином, під процесом оцінювання будь-яких економічних явищ слід розуміти послідовність етапів, які взаємопов'язані певним порядком. Натомість технологія оцінювання включатиме не тільки ці етапи, а й деталізувати кожен з них, зокрема й у розрізі ресурсного забезпечення. Технологія вказуватиме, які завдання на тому чи іншому етапі слід здійснити, якою повинна бути тривалість виконання конкретного завдання та кожного етапу оцінювання загалом, які кадрові, інформаційні, матеріальні, фінансові та інші ресурси потрібні для цього тощо. Таким чином, технологія є більш ширшим поняттям порівняно із процесом і вона виступає більш ґрунтовнішим інструментом управлінської діяльності. Однак, слід усвідомлювати, що розроблення технології оцінювання є значно складнішим завданням і потребує більше ресурсів, аніж коли мова йде про процес.

Для формування поняття технології оцінювання інноваційності технологічних процесів промислових підприємств варто навести трактування поняття "інноваційності технологічних процесів", що обґрунтоване у праці [6]. Згідно позиції автора, інноваційність розглядається як здатність технологічних процесів завдяки певним властивостям забезпечувати виготовлення нової чи удосконаленої продукції. Враховуючи наведене трактування, під технологією оцінювання інноваційності технологічних процесів промислових підприємств слід розуміти послідовність певних етапів такого оцінювання, що передбачає деталізацію завдань кожного етапу та його ресурсне забезпечення. Відтак, формулюючи технологію такого оцінювання, слід не тільки говорити про конкретні його етапи (визначення мети і завдань, виявлення та дослідження чинників, що визначають інноваційність, виокремлення технологічних процесів, що будуть об'єктами оцінювання, вибір показників оцінювання інноваційності відповідно до виявлених чинників залежно від характеристик, які їм відповідають, визначення коефіцієнтів вагомості одиничних та узагальнених показників оцінювання інноваційності, їхній розрахунок, узагальнення результатів оцінювання, формування висновків тощо), а й про деталізацію кожного із них шляхом конкретизації завдань, побудови сіткових графіків, встановлення ресурсного забезпечення тощо.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, варто зазначити, що запропоноване та обґрунтоване авторами трактування поняття технології оцінювання інноваційності технологічних процесів дає змогу розв'язати низку термінологічних проблем у сфері інновацій та інноваційної діяльності, а також дозволяє сформулювати для керівників і власників інструмент управління інноваційною діяльністю на підприємствах промисловості, зокрема для прийняття управлінських рішень у сфері впровадження технологічних інновацій. Залежно від низки обмежень, посадові особи встановлюватимуть, чи доцільно формувати процес оцінювання інноваційності, чи його технологію. Окрім того, результати досліджень дають змогу сформулювати уніфіковане підґрунтя для розроблення методичних положень у сфері управління інноваційністю технологічних процесів.

Перспективи подальших досліджень у зазначеному напрямі повинні полягати у розробленні технології оцінювання інноваційності технологічних процесів промислових підприємств шляхом деталізації кожного з етапів такого оцінювання та встановлення ресурсного забезпечення для цього.

Література:

1. Богуслаєв В.О. Основи технології машинобудування: [навчальний посібник для студентів машинобудівних спеціальностей вищих навчальних закладів] / В.О. Богуслаєв, В.І. Ципак, В.К. Яценко. — Запоріжжя, вид. ВАТ "Мотор Січ", 2003. — 336 с.

2. Гірняк О.М. Менеджмент: [підруч. для студ. вищ. закл. осв.] / О.М. Гірняк, П.П. Лазановський. — Львів: "Магнолія 2006", 2007. — 352 с.

3. Гринева В.Н. Системы технологий: [учебное пособие] / В.Н. Гринева, П.Д. Дудко и др.; Под ред. П.Д. Дудко, А.Г. Крюка. — Харьков: Изд. ХГЭУ, 2003. — 292 с.

4. Гріфін Р. Основи менеджменту: [підручник] / Р. Гріфін, В. Яцура; наук. ред. В. Яцура, Д. Олесевич. — Львів: БАК, 2001. — 624 с.

5. Демченко М.Т. Системы технологий: [навч. посібник] / М.Т. Демченко, С.Ф. Поважний, Г.Г. Цибровський. — Донецьк: ДонДАУ, 2001. — 314 с.

6. Жежуха В.И. Поняття інноваційності технологічних процесів машинобудівних підприємств / В.И. Жежуха // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: "Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку". — Львів: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. — №657. — С. 380—388.

7. Эйрес Р. Научно-техническое прогнозирование и долгосрочное планирование: [учебн. пособие] / Р. Эйрес. — М.: Мир, 1972.

8. Есиповский И.Э. Совершенствование организации работ по внедрению техники и технологий двойного применения в условиях рынка: [автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 20.01.07 "Военная экономика"] / И.Э. Есиповский. — М., 1996.

9. Крамаренко В.І. Менеджмент: [навч. посіб.] / В.І. Крамаренко. — Київ: ЦУЛ, 2000. — 248 с.

10. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: [підручник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. — К.: Академвидав, 2003. — 416 с.

11. Кузьмін О.Є. Бюджетування в системі управління організації: теоретичні та прикладні засади: [навчальний посібник] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. — Київ, 2004. — 234 с.

12. Кузьмін О.Є. Технології стратегічного планування діяльності машинобудівних підприємств: сутність, класифікація та перспективи використання / О.Є. Кузьмін, Н.Я. Петришин // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — Тернопіль: Економічна думка, 2008. — Вип.2. квітень-червень. — С. 80—89.

13. Летенко В.А. Экономика машиностроительной промышленности: [учебн. пособие] / В.А. Летенко и др. — М.: Машиностроение, 1968. — 320 с.

14. Мельник О.Г. Бюджетування в системі управління підприємством: [автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.01 "Економіка, організація та управління підприємствами"] / О.Г. Мельник. — Львів, 2004.

15. НТО по I етапу НИР "Транстехнологія". — МАЦ, 1994.

16. Осовська Г.В. Основи менеджменту: [навч. посіб.] / Г.В. Осовська. — Житомир: ЖІТІ, 1998. — 600 с.

17. Остапчук М.В. Система технологій (за видами діяльності): [навчальний посібник] / М.В. Остапчук, А.І. Рибак. — К.: ЦУЛ, 2003. — 888 с.

18. Системы технологий: [учебн. пособие] / Под ред. П.Д. Дудко. — [2-е изд., перераб. и доп.]. — Харьков: ООО "Издательство "Бурун Книга", 2003. — 336 с.

19. Стадник В.В. Менеджмент: [посібник] / В.В. Стадник, М.А. Йохна. — К.: Академвидав, 2003. — 464 с.

20. Тарнавська Н.П. Менеджмент: теорія та практика: [підруч. для вуз.] / Н.П. Тарнавська, Р.М. Пушкар. — Тернопіль: Карт-бланш, 1997. — 456 с.

21. Тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://uktdic.appspot.com/?q=%D0%BF%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%B5%D1%81>

22. Шегда А.В. Менеджмент: [підручник] / А.В. Шегда. — К.: Знання, 2004. — 687 с.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

К. З. Вовний,
к. е. н., доцент кафедри економічної теорії,
Тернопільський національний економічний університет

САКРАЛЬНІ ВПЛИВИ НА ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ: ГІПОТЕЗИ, ПРИПУЩЕННЯ, ФАКТИ*

Досліджено зміст взаємозв'язків сучасної доктрини економіки ринкового типу та основних канонів домінуючих світових релігій і філософсько-світоглядних систем (християнства, ісламу, юдаїзму, буддизму, індуїзму, конфуціанства) крізь призму оцінки основних економічних дефініцій ("багатство", "бідність", "власність", "торгівля", "винагорода", "податки", "прибуток" і т. ін.), проведено ряд змістовних зіставлень цих економічних категорій.

The content of co-relations between the modern doctrine for the market type economy and main canons of world dominating religions and philosophy ideology systems (Christianity, Islam, Judaism, Buddhism, Hinduism, Confucianism) through the prism of the main economic definitions evaluation (wealth, poverty, ownership, trade, remuneration, taxes, income, etc.) is researched, and a number of content comparisons for these economic categories was conducted.

Ключові слова: економіка, власність, процент, борг, багатство, бідність, податок, прибуток, гроші, християнство, іслам, юдаїзм, буддизм, індуїзм, конфуціанство.

Key words: economy, property, percentage, debt, wealth, poverty, tax, profit, money, Christianity, Islam, Judaism, Buddhism, Hinduism, Confucianism.

Буддійський внесок. Буддизм, разом з християнством та ісламом належить до числа найбільш впливових релігій світу. Йому у цій тріаді належить своєрідна історична першість. Адже він як самостійна релігія сформувався на п'ятсот років раніше за християнство і практично на тисячу — за іслам. У своєму планетарному поширенні буддизм подолав етнічно-національні, державні та міжконфесійні кордони. Світ Будди простягнувся від Шрі-Ланки на півдні, до Туви і Бурятії на півночі, від Калмикії на заході, до Японії на сході. Буддизм став релігією багатьох народів, що мешкають у Південно-Східній Азії і на Далекому Сході [1]. За оцінками релігієзнавців, сьогодні буддизм об'єднує близько 300 млн віруючих [2, с. 193] і продовжує свою планетарну "експансію" за межі традиційних для цієї релігії територій: в Європі та Америці.

Протягом кількох тисячоліть ця релігія чинила помітний вплив на змістовне наповнення різних аспектів людського життя: політики, культури, мистецтва, літератури, етики тощо. Не оминув цей процес і економіку. Певною мірою субкультура буддизму проникла в економіку, наповнила її своїми світоглядними компонентами, стала основою філософії економічного мислення. Буддійська світоглядна субкультура стала основою економічної ментальності значної частини населення таких помітних гравців на світовому економічному ринку, як Китай, Індія та Японія.

Специфікою буддизму є те, що він визначає своє ставлення до основних економічних категорій ("багатство", "гроші", "бідність", "прибуток", "власність", "податки", "праця" тощо) досить абстрактно, побіжно. Водночас це вчення окреслює власні підходи до економічних проблем людини загалом. І ці підходи у сенсі їх порівняння з фундаментальними принципами ринкової економіки є різновекторним: деякі постулати буддизму змістовно спів-

* Закінчення. Початок в № 4, 2012 р.

звучні капіталістичній економіці, а деякі — діаметрально з нею розходяться.

Проринкові ідеї буддизму: аспект консолідуючий. "До числа понять, що солідаризують дух ринкової економіки та ідеологію буддизму варто віднести, як не дивно це видається на перший погляд, таку фундаментальну проринкову категорію, як свободу економічної поведінки та вибору . . . Буддизм помітно і вигідно вирізняється з-поміж інших світових релігій тим, що не визнає фатальної і невідворотної визначеності людської долі з самого початку. Доля людини і її майбутнє, за буддійськими канонами, залежить лише від неї, її бажань, зусиль на роботі над собою. Буддизм чи не вперше звертається до людини не як до представника касты, класу, соціальної групи, статі, а як до унікальної особистості з її індивідуальними заслугами" [3, с. 127].

Авторитетний японський буддолог-економіст Шінічу Іноу зазначає: "Західні політичні філософи визначають свободу як фундаментальне право людини, тобто право робити те, що бажаєш. Буддизм визначає свободу як звільнення від егоїстичних бажань і прагнень, прив'язаності . . ." [4]. Проявом свободи та внутрішньої демократичності буддійського віровчення може слугувати і той незаперечний факт, що, на відміну від, наприклад, християнської церкви, у буддизмі відсутня складна система ієрархічних відносин. Стосунки звичайного віруючого з богом (чи навіть богами — К.В.) не опосередковані священнослужителями чи намісниками на землі.

Контрринкові ідеї буддизму: аспект конфліктний. Своєрідною первинною точкою відліку економічної діяльності людини є система її потреб. Саме вони — потреби — визначають зміст, форми, види та системи відносин виробництва, розподілу, обміну та споживання, тобто того, що складає квінтесенцію економічної діяльності. Потреба мотивує людину до економічно активних дій, опосередковує в умовах ринку систему відносин покупців та продавців, виробників та споживачів. Вона є коренем економічних інтересів усіх стейкхолдерів ринку.

У який же спосіб буддизм формулює своє ставлення до потреб? З огляду на загальний компендіум буддизму можна стверджувати, що до плотських бажань та потреб послідовники Будди ставляться щонайменше стримано. У них вони вбачають стійкий засіб зв'язку людини з її стражданнями та страхами. Бажання та потреби роблять людину слабкою та залежною, віддаляють її від вершин духовної досконалості. Ось аргументи першоджерела. "Я все перемиг, я все знаю; за будь-яких дхамм (умов, моральних законів — К.В.) я незаплямований. Я відмовився від усього, знищивши бажання я став вільним" [5]. Для буддизму властивим є застосування унікального інструменту, за допомогою якого буддисти позбавляються від потреб та бажань. Йдеться про використання різного роду медитативних практик, що сприяють наближення віруючих до Провсвітління.

Змістовний аналіз філософсько-теологічних концепцій найбільш поширених релігій світу (християнства, ісламу тощо) показує, що найбільш синхронізуючою категорією, що їх змістовно зближує взаємно, з одного боку, та протиставляє ринку — з іншого, є категорія "багатство". Не є в цьому відношенні винятком і буддизм. Якщо для ринку категорія "багатство" є інституційною дефініцією, що акумулює в собі усю систему мотивації капіталістичного підприємництва, відображає фундаментальне "ринкове бажання": примножити власність, то буддизм визна-

чає своє ставлення до цього економічного поняття вельми стримано і навіть критично [3, с. 129].

XV глава Дхаммапади ("Про щастя", сутра 200) визначає ставлення раннього буддизму до багатства у дуже радикальній формі, культивує ідею аскетизму і майже бідності: "О! Ми живемо дуже щасливо, хоча у нас нема нічого. Ми будемо споживати радість, наче боги, що сіяють" [5]. Багатство розцінюється не тільки як щось небажане, але як загрозливе і навіть фатальне: "Заможність нищить недоумка, а не тих, хто пошукує іншого берега. Жаданням заможності дурень нищить інших так само, як себе" [6].

Проте, вже буддизм ваджараяни — іншої з трьох головних сучасних течій цієї релігії, що набув найбільшого поширення на Тибеті (буддійський тантризм, езотеричний буддизм, тибетський буддизм, ламізм), — не є таким категоричним у ставленні до багатства, як ортодоксальний буддизм тхеравади. Одним із проявів дхьяні-Будди Ратнасамбхави є тибетський бог Дзамбала — опікун статків, багатства, благополуччя та успіхів. Він допомагає людям добиватися статків та успіхів; багатіти і ставити незалежними, вільними, підтримувати матеріально бідніших і звільняти їх в такий спосіб від страхів та страждань. Причому багатство, отримане з його допомогою, нероздільне з багатством духовним [7].

Ідея "серединного шляху в економіці": аспект прагматичний. Економіка країн азійського регіону демонструє немало прикладів, що свідчать про вдалі прецеденти поєднання сучасних економічних ідей та філософії буддизму. Існує навіть цілком практичне поняття "економіки буддизму". Згаданий вище японський економіст і бізнесмен Шінічу Іноу сформулював власну версію цього не зовсім звичного, в рамках традиційної системи економічних знань, поняття. Його концепція отримала назву "Серединного Шляху Буддійської Економіки". Вона пропонує достатньо органічну формулу поєднання капіталістичного та соціалістичного начал економіки з буддійською світоглядною системою. У його розумінні капіталізм культивує повагу до основних прав людини, визнає та захищає інститут приватної власності. Сила капіталізму — у вільному ринку, в змагальності та конкуренції що дозволяють підприємцям реалізовувати свої економічні амбіції. Родовий недолік капіталізму полягає в існуванні системи експлуатації сильними та жадібними слабких з метою особистої матеріальної чи фінансової вигоди. Соціалізм же обстоює право на рівність у розподілі багатства. Соціальною його перевагою є те, що держава за такої системи активно бере участь у процесах розподілу благу та регулювання цін з метою подолання системи нерівноправних відносин найманих працівників та підприємців. З іншого боку, надмірне оподаткування талановитих підприємців через інструменти розподільного державного механізму стимулює посередніх та лінних, демотивує приватну ініціативу і підприємницьке новаторство, обмежує розвиток людського потенціалу.

Шінічу Іноу пропонує таку формулу економічного устрою людства, яка долає недоліки капіталізму та соціалізму, зберігає їх позитивні аспекти та спирається на гуманістичні ідеї буддизму. Серединний шлях буддійської економіки гарантує життєздатний розвиток без руйнації оточуючого середовища, бездумного вичерпування природних та шкоди ресурсам людським. Конкурентні механізми ринку, на думку Ш.Іноу, повинні працювати, не руйнуючи ні природи, ні систем людських відносин. "Життєздатна

економіка повинна бути більш справедливою та екологічно безпечною. Буддизм, економіка та екологія взаємопов'язані та взаємозалежні" [4].

Індуїстський внесок. Якими ж економічними ідеями насичений індуїзм як форма релігійної культури та світоглядно-філософського сприйняття реальності, чим він, власне, відрізняється від інших світових релігій у плані його впливу на економічне облаштування життя сучасної людини?

Про актуальність економічної складової у загальній філософській конструкції індуїзму може свідчити уже той факт, що фундаментальна триада життєвих цілей (дхарма, артха і кама) індуса — тріварга¹ — включає у себе цілком матеріальну компоненту. Власне, "артха" у дослівному перекладі із санскриту означає "користь" або "вигода". Найбільш повно матеріальні аспекти життя індуса висвітлено в Артхашастрі — давньоіндійському політекономічному трактаті, який хоча і не належить до числа канонічних джерел індуїзму, проте просякнутий його філософським духом і визнається індологічною наукою дуже авторитетним автентичним джерелом.

Однією із найбільш вдалих форм адаптації індуїзму до умов та викликів сьогоденної економіки глобалізованого світу стала концепція так званої "Духовної економіки". Її автором прийнято вважати Є.М. Дханешвара Прабху (Дханешвара даса), який на основі глибокого аналізу різних індуїстських першоджерел (Бхагават-Гіта, Шрімад Бхагаватам (Бхагавата-пурана), Шрі Ішопанішад тощо) та книг Шрілі Прабхупади² спробував синтезувати якісно нову модель наповнення сучасної економіки духом індуїзму³.

Творці ідеї "Духовної економіки" [8] відзначають, що в її теологічній першооснові — Бхагават-Гіті [9] — присутні багато економічних категорій, і про економіку як сферу людської діяльності там йдеться щонайменше у тридцяти різних віршах. Проте ці економічні категорії присутні там, так би мовити, "заочно", тобто не у такому форматі, до якого ми звикли через певну матеріальну та культурологічну зумовленість нашого життя і свідомості. Для прикладу: "попит" в такому контексті розглядається як вияв наших повсякденних бажань, зумовлених матеріальною свідомістю.

Однією із найбільш "протестних" щодо ринку категорій у конструкції моделі "Духовної економіки" є власність. Якщо приватна власність та приватний інтерес для капіталістичної економіки є її основними мотиваторами, то індуїстська її інтерпретація радикально відрізняється за своїм змістом. У другій главі Бхагават-Гіти знаходимо звернення Кришні⁴ до Арджуни⁵: "Ти маєш право виконувати свій обов'язок, однак плоди твоїх дій не належать тобі. Ніколи не вважай себе причиною результатів своєї діяльності й ніколи не ухиляйся від виконання обов'язку... Хай не хвилює тебе успіх або невдача... Великі мудреці, бгакти, що віддано служать Кришні, звільняються з

коловороту народження і смерті, бо зреклись плодів діяльності в матеріальному світі" (Б.Г.2.47—48, 51).

Індуїзм, культивуючи заняття економічною діяльністю (виробництвом), загалом, вписує його у релігійний контекст обов'язку і водночас заперечує приватну власність та інтерес у такому форматі, як їх визначає традиційна або, як її називає Дханешвара дас, "атеїстична економіка".

Фундаментальну економічну проблему обмеженості, рідкості та вичерпності ресурсів — першопричину необхідності альтернативи у виборі та конкуренції як об'єктивного явища сучасної економіки — індуїзм обходить за рахунок ідеї "аскінізації" (аскези⁶) життя людини. Мінімізовані людські потреби зменшують, у свою чергу, необхідну для їх задоволення кількість залучених ресурсів і, відповідно, знімають гостроту конкурентних відносин між усіма їх учасниками. Конкуренція як спосіб змагальної взаємодії економічних агентів, в умовах зменшення консолідованих споживчих запитів суспільства, начебто втрачає актуальність, на перший план виходить якісно нова формула співпраці і взаємодії, яку можна записати у вигляді нелогічної залежності: $1+1=3$, що включає яскраво виражений у такий спосіб синергетичний ефект. Його "антиконкурентна" природа з позиції індуїзму проявляється у тому, що за таких обставин конкурентне бажання відібрати у когось ресурси, ринки чи можливості заміщається прагненням віддати, доповнити чи поділитися.

Споконвічні економічні проблеми "багатства-бідності"⁷ та нерівності також не залишилися поза увагою індуїстської традиції. Попри те, що в обох цих проблем є певний спільний соціальний контекст, котрий, на перший погляд, мав би забезпечувати також спільну логіку їх розв'язання, індуїзм вдається, як не дивно, засудивши багатство, зберегти ідею соціально-кастової диференціації суспільства.

Конфуціанський внесок. Про значимість конфуціанства як цілком прикладного аспекту сучасного життя свідчить вельми доречно і аргументована думка відомого російського історика і дослідника східних рукописів О. С. Мартинова, котрий зауважив, що сьогоденні об'єктивно виникає необхідність у тому, щоб сприймати конфуціанство не тільки як частину духовної спадщини людства, у складі якої воно поряд з християнством, буддизмом та ісламом займає почесне місце, але як актуальний, дуже практичний і доступний засіб виживання у сучасному складному світі [10, с. 7—8].

Принциповою і специфічною рисою конфуціанства є те, що воно пропонує власну, відмінну від традиційної ринкової, "механіку" функціонування економічної системи. Суспільним демократичним свободам і конкуренції, як основним компонентам ринкового механізму конфуціанство протиставляє дві свої економічні альтернативи. Альтернатива перша: воля Неба. Альтернатива друга: відмова від конкуренції

¹ Вчення про трисядину сукупність життєвих цілей індуса.

² Шріла Прабхупада (1896—1977 рр.), Абхай Чаранаравінда Бхактіведанта Свамі Прабхупада — індуїстський вайшнавський релігійний діяч, автор, коментатор та перекладач священних писань індуїзму, засновник Міжнародного товариства свідомості Кришні.

³ Концепція "Духовної економіки" вперше автором була викладена у його книзі "Вступ у принципи і практику духовної економіки — економічної системи, заснованої на "Бхагават-Гіті", що видана у 1992 р. Пізніше (у 1994 та 2006 р.) вона була розвинута та доповнена автором.

⁴ Кришна, Кришна — один з восьми аватарів (втілень) Бога Вішну в індуїзмі.

⁵ Арджуна — співрозмовник Кришні у "Бхагават-Гіті".

⁶ Аскеза (аскетизм) — вид духовної практики в індуїзмі, що передбачає навмисне самообмеження чи дотримання виконання важких обітниць, пов'язаних з ним.

⁷ У пантеоні численних індуїстських богів щонайменше троє з них (Лакшмі, Ганеша, Кубера) відповідають саме за багатство, благополуччя, процвітання та удачу.

на користь поміркованості у запитах і поведінці.

Воля неба. Дивний і алогічний, з точки зору сучасного європейця чи американця, симбіоз капіталістичного і комуністичного в економіці сучасного Китаю значною мірою завдячує саме конфуціанству. Фаталізоване обожнювання правителів пропагував саме Конфуцій (551—479 рр. до н. е.) та його послідовники. Непорушна і зовсім недемократична модель державного устрою ґрунтується на унікальній божественній, і тому такій стійкій компоненті державного механізму. Син Неба, — імператор, правитель, — був земним втіленням божественного начала. Ще в епоху раннього конфуціанства була сформульована так звана концепція "небесного мандату", або "мандату на правління". Це свого роду дозвіл на земне імператорське правління, який Небо дає найбільш достойному з людей. Природа такої влади священна, а її носій наділяється божественною благодаттю. Імператорські дома і династії таким чином заволодівали своєрідною монополією на зв'язок з Небом. Тисячолітня культивована філософія стосунків народу та інститутів державної влади залишила, на нашу думку, помітний слід і в сьогоднішній ментальності китайського суспільства. Своєрідна тінь "небесного мандата" з часом поступово перекочувувала з одних інститутів державної влади до інших, надаючи їм політичного імунітету та фактично гарантуючи непорушність авторитету спочатку імператорським династіям, а сьогодні — комуністичній партії Китаю. Сформовані в такий спосіб культура та система особистісних і колективних поведінкових пріоритетів у суспільстві сукупно створюють відповідну альтернативу: економіка може функціонувати та бути ефективною і без демократичних інститутів та свобод, властивих для американо-європейської економічної традиції та субкультури.

Відмова від конкуренції і змагальності. Нерівність в конфуціанстві — певний прояв природного і непорушного порядку. Конкуренція видається послідовникам конфуціанства абсурдною і такою, що суперечить природно-космічній гармонії. Успіхи і падіння людини є наслідком доцільного божественного втручання. У головному канонічному творі конфуціанства "Бесідах і судженнях" недвозначно сказано: "Учитель сказав: "У шляхетного чоловіка нема [підстав] вступати у змагання. Це необхідно йому хіба що при стрільбі з лука!" [11, с. 224]. Відмова від конкуренції обґрунтовується так званим принципом "золотої середини", добре аргументованим і описаним ще в одному канонічному творі конфуціанства — "Чжун юн", де сказано: "Середина — це великий принцип для всього світу; гармонія — це велике Тао⁸ для Всесвіту" [12]. Практичний його зміст полягає у культивуванні скромності, поміркованості і навіть в чомусь аскетизму, що сукупно є змістовною перевагою не тільки конкуренції, але й, значною мірою, властивому для ринку консьюмеризму⁹. Ментально-релігійний та культурологічний конформізм, що виростає із заперечення самого принципу змагальності та конкурентності, сам водночас стає унікальною конкурентною перевагою конфуціанської економі-

ки. І в цьому полягає суть другої конфуціанської альтернативи.

Попри свою зовнішню метафізичність і навіть в чомусь архаїчність, конфуціанство, протягом тисяч років зуміло залишатися, як це не парадоксально звучить, надзвичайно актуальним фактором динамічного економічного поступу Китаю та інших країн свого поширення. Окрім традиційних для будь-якої релігії філософсько-етичного, соціального та культурологічного впливів конфуціанство, є унікальною формою організації, накопичення та впорядкування економічного досвіду людства. Воно своєрідним чином поєднує те, що видається, на перший погляд, концептуально несумісним в економічній теорії і практиці, виступає філософсько-релігійною та теоретичною платформою дихотомічної економіки "комуністичного капіталізму".

ВИСНОВКИ

Таким чином, кожна із домінуючих сьогодні у світі релігійних та філософсько-світоглядних доктрин протягом усього часу власного саморозвитку сформувала автентичні, щодо її теологічного контексту, моделі економічного устрою суспільства; напрацювала власні алгоритми, правила та принципи економічної поведінки людини; духовно обґрунтувала способи розв'язання найактуальніших соціально-економічних проблем; визначила специфічні засади економічної політики держави тощо.

Література:

1. Торчинов Е.А. Возникновение буддизма [Электронный ресурс] / Е. А. Торчинов. — Режим доступа: <http://www.sunhome.ru/religion/12992>.
2. УСЕ: Універсальний словник-енциклопедія / М. Попович (голова ред. ради). — К.: Ірина, 1999. — 1551 с.
3. Возьний К.З. Економічні вчення буддизму / К.З. Возьний // Вісник Тернопільського національного економічного університету. — Тернопіль: Економічна думка, 2010. — Вип. 1. — С. 125—132.
4. Буддийская экономическая мудрость Шиничи Иноу [Электронный ресурс] // Финансы и религия. — Режим доступа: <http://bhoga.ru/article/128/buddhism-and-economy>.
5. Дхаммапада [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.kulichki.com/~yoga/Dhammapada/Dhamma.htm>.
6. Дхаммапада (Так говорив Будда) [Электронный ресурс] / пер. М. Копаниця. — Режим доступа: <http://www.dhammadownload.com.ua/>.
7. Дзамбала — министр финансов в тибетском буддизме [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.money-gain.ru/buddism.htm>.
8. Введение в духовную экономику [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.pravednost.org/Article.aspx?cid=141&pid=105>.
9. Бгактиведанта Свами Прабгупада А.Ч. Бхагавад-Гіта як вона є / А.Ч. Бгактиведанта Свами Прабгупада. — Ленінград: Бгактиведанта Бук Траст, 1990. — 913 с.
10. Мартынов А.С. Конфуцианство "Лунь юй": в 2 т. / А.С. Мартынов. — СПб.: Петербургское Востоковедение, 2001. — Т. 1. — 368 с.
11. Мартынов А. С. Конфуцианство "Лунь юй": в 2 т. / А.С. Мартынов. — СПб.: Петербургское Востоковедение, 2001. — Т. 2. — 384 с.
12. Конфуцианский трактат "Чжун юн": переводы и исследования / Сост. А.Е. Лукьянов; отв. ред. М.А. Титаренко. — М.: Вост. лит., 2003. — 247 с.

Стаття надійшла до редакції 27.01.2012 р.

⁸ Тао (Дао) — шлях, одне з визначальних понять конфуціанства.

⁹ Термін, що позначає культ споживання, що виходить за всякі межі, окреслені фізіологічними чи духовними потребами, експлуатація людських пристрастей, емоцій та пороків, формування нової фетишизованої субкультури безконечного процесу "купівлі заради купівлі".

В. С. Рейкін,

к. е. н., доцент кафедри маркетингу, Луцький інститут розвитку людини ВМУРОЛ "Україна"

ВІД НЕФОРМАЛЬНОГО СЕКТОРА ДО ТІНЬОВОЇ ЕКОНОМІКИ: РЕТРОСПЕКТИВА ТА ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Проаналізовано еволюцію дослідження термінології неформальної та тіньової економіки. Визначено ключові критерії їх дефініційної сутності.

Genesis of investigation of informal and shadow economy terminology is analysed. Key criteria of their definitions nature are defined.

*Ключові слова: неформальний сектор, неформальна економіка, тіньова економіка, дефініція, дихотомія.
Key words: informal sector, informal economy, shadow economy, definition, dichotomy.*

ВСТУП

Трансформація світового суспільства у напрямі подальшої інтеграції сприяє формуванню стійкого інтересу до вивчення феномена тіньової економіки як своєрідної "відповіді" на сучасні "виклики". Глобалізаційні процеси супроводжуються періодичним порушенням нестійкої ринкової рівноваги, що проявляється у виникненні фінансово-економічних криз, волатильності валютних курсів, інфляційних ризиків та інших явищ. Такі умови є особливо сприятливими для розвитку тіньової економіки. "Тіньова" проблематика як об'єкт наукового дослідження — одна із найменш вивчених та залишається актуальною для будь-якої країни у контексті економічної безпеки та сталого розвитку. Фактично не існує таких держав чи видів діяльності, де б не існувала тіньова економіка, але її масштаби та якісна структура суттєво розрізняються. Проте досліджуване явище має ряд спільних дефініційних ознак, встановлення яких потребує відслідкування традицій дослідження та еволюції категорії "тіньова економіка".

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Донині зберігається хаотичність у формуванні уніфікованого, загальноприйнятого визначення категорії "тіньова економіка". Різноманітність авторських позицій зумовлена, насамперед, диференціацією поставлених перед ними теоретичних та практичних завдань дослідження. Це призводить до використання суперечливих один одному (а інколи і взаємовиключних) критеріїв, виняткової гетерогенності дефініції. Коректне застосування категоріального апарату апіорі впливає на конкретизацію предметної області наукових досліджень. Тому обмеження своєрідної термінологічної "анархічності" у науковій сфері є актуальним завданням.

Окрім того, необхідно зазначити надзвичайну складність та поліаспектну змістовність тіньової економіки, що виходить за межі економічного аналізу та стає міждисциплінарною категорією. Проблема "тінізації" є об'єктом наукових інтересів не тільки економіки, а й інших суміжних сфер: психології, соціології, правознавства, політології та філософії. До того ж фахівці цих галузей по-різному ідентифікують сутність тіньової економіки та застосовують різну термінологію. Це істотно ускладнює можливість зведення різноманітних концептуальних підходів у єдину понятійну систему. Термінологічна неузгодженість спричиняє також спотворення міжнародних порівнянь при оцінюванні загальних обсягів тіньової економіки, формуванні та обліку

системи національних рахунків, окремих похідних показників між певними країнами та у часовому вимірі.

РЕЗУЛЬТАТИ

Орієнтовно до середини ХХ ст. дослідження тіньових процесів та явищ мали описовий характер на емпіричному рівні без концептуалізації термінології. Початкову ідею "дуальної економіки" висловив антрополог Дж. Боек [1, с. 15]. У подальшому двосекторальну модель розвитку підтримав К. Гіртц, увівши поділ на захищену законом "фірмову економіку" (firm-centred economy) [1, с. 15], якій протистоїть "базарна" (bazaar-economy). Однак ці поняття не отримали подальшого застосування в науковій сфері.

У 1973 р. англійський соціолог К. Харт, виконуючи польові спостереження у столиці Гани, відкрив явище неформальної зайнятості, зазначаючи, що: "знехтувані структурою формальних можливостей, люди з низів міського пролетаріату шукають неформальні способи, щоб збільшити свої доходи" [2, с. 533]. Харт намагався розмежувати доходи населення, використовуючи відмінності між фіксованою оплатою роботи та можливостями неформальної самозайнятості. З цією метою в якості пріоритетного критерію він використовував раціоналізацію праці, її постійність та регулярність.

Значна частина міського населення займалася різноманітними видами економічної діяльності, фактично не отримуючи при цьому офіційного статусу зайнятості, не реєструвала свої підприємства та відповідно не сплачувала податки. За оцінкою К. Харта така протиправна поведінка — не паталогія, а необхідна умова існування суб'єктів ринкового господарювання. Фактично він виявив, що бідне міське населення не є безробітним. Неформальна діяльність вважалася притаманною маргінальним верствам суспільства в умовах низького життєвого рівня окремих країн.

Одночасно в науковий обіг Харт (методом від супротивного) вперше був уведений термін "неформальний сектор", який на початковій стадії вважався синонімом категорії "неформальна економіка". Неформальна проблематика у концепції К. Харта від початку базувалася на основі дуалістичної моделі ринку праці. Компаративістський підхід типологічно та змістовно протиставляв дві підсистеми в межах єдиної спільної економіки, виділяючи протилежні властивості: формальний сектор характеризувався регулярністю та відносною впорядкованістю, тоді як неформальний — нестабільністю та неоформленістю.

Розвиваючи ідеї К. Харта, деякі вчені намагалися виділити інші визначальні критерії неформального сектора. Так економісти, Д. Мід та К. Моррісон запропонували три основні ознаки: законність (невідповідність реєстраційним вимогам, часткове дотримання ліцензійних умов, неповна сплата податків), низька капіталоемність виробництва та невеликі розміри підприємств (незначна кількість робочих місць) [3, с. 1611]. Правовий критерій у цьому переліку є домінуючим, проте його складові елементи не завжди тісно взаємопов'язані між собою. У цьому контексті Ю. Латов наводить неординарний приклад, коли в окремих країнах (Свазіленд та Таїланд) кількість платників податків більша, ніж формально зареєстрованих суб'єктів господарювання. У розглянутому випадку виняток із загальноприйнятої правової норми скоріше підтверджує саму норму, ніж заперечує її. Тому стверджувати, що "реєстрація не є ні обов'язковою, ні достатньою умовою сплати податків" [4, с. 154], на нашу думку, невірно.

Альтернативними пріоритетними критеріями віднесення економічної діяльності до неформального сектора можуть бути також низька контрольованість та регулятивність з боку офіційних державних структур. У міру зростання кількості досліджень на міждисциплінарному рівні збільшувався перелік запропонованих ознак: ринкові умови, система національного обліку, територія поширення неформального сектора, систематичність діяльності та ін. Кожний критерій застосовувався для встановлення власної дефініції. Однак при цьому виникає проблема суттєвої варіативності ступеня кореляції між запропонованими критеріями залежно від країни, а також те, що вони не завжди виникають одночасно. У цьому аспекті необхідно констатувати відсутність єдиних, чітких та точних методологічних критеріїв щодо універсалізації термінології, внаслідок чого виникає суттєва нестійкість у застосуванні понятійного апарату науковцями.

У подальших дослідженнях дуалістичний підхід отримав вагомий критику: під сумнів були поставлені характеристики формальної та неформальної секторів. Зокрема, Р. Бромлі виділив дев'ять принципових недоліків двосекторальної дихотомії [5, с. 1034—1035], найбільш важливими із яких є такі: помилкове уявлення про відносну автономність формальної та неформальної підсистем економіки; необґрунтоване ототожнення неформального сектора винятково із міською бідністю; відсутність аргументів щодо можливості існування проміжних форм позасекторальної економічної діяльності; типологія формальних та неформальних підприємств не дає коректної можливості такого ж розподілу по відношенню до працівників.

Якщо на початковому етапі дослідження поняття неформального сектора обмежувалося переважно зоною країн, що розвиваються, то подальший розвиток цієї концепції сприяв її поширенню на інші території та види соціально-економічної діяльності. Неформальні аспекти вивчалися у контексті корупції, фінансових трансакцій, оподаткування, процесів глобалізації та іншої проблематики. У результаті це поняття із периферійної складової еволюціонувало у набагато складнішу категорію неформальної економіки як важливого (а інколи і базової) компонента суспільства багатьох розвинутих країн, що призвело до вимушеного перегляду їх економічних доктрин.

Сучасне розуміння неформальної економіки трактує її як різноманіття якісно різних видів діяльності, що не фіксуються статистичним обліком та не (частково) підпорядковуються державному регулюванню [1, с. 23]. У наведеній дефініції визначальними ознаками є невідповідність або недотримання встановлених формальних правил та норм економічної поведінки (реєстрація, ліцензування, кредитування, облік та ін.), тобто правового та статистичного критеріїв. Таке тлумачення значно розширює початковий ступінь локалізації, що був властивий неформальному сектору. Подібних позицій дотримується Ю. Латов, який використовує реєстраційний критерій: "неформальна економіка — це

незареєстрована економічна діяльність з виробництва звичайних товарів і послуг, представлена в основному малими і дрібними підприємницькими одиницями" [4, с. 153], уточнюючи, що такі суб'єкти мають нелегальний статус [4, с. 191]. При цьому у типологізації Ю. Латова категорія "неформальна економіка" неправомірно отожднюється із "сірим" сектором тіньової економіки [4, с. 11].

Оскільки категорія "економіка" не зводиться лише до сукупності видів економічної діяльності, вчені застосовували також принципово інші підходи. Так, змістовну сутність неформальності С. Барсукова тлумачить "не як тип господарювання, локалізований за певним принципом, а як характер економічних відносин, не обмежений певним ареалом і принципово можливий та необхідний у будь-якому інституційному середовищі" [6, с. 25]. Подібної позиції дотримується І. Мазур: "під неформальною економікою ми розуміємо не регламентовані з боку держави економічні відносини, які складаються у процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання суб'єктами економічної діяльності, що здійснюються в різних формах і масштабах не відображених в офіційній звітності і формальних контрактах" [7, с. 69].

Запропонований підхід, значно розширює об'єкт неформальної економіки за рахунок дослідження інтегрованих відносин між суб'єктами із різними офіційним статусом: фізичними особами, домогосподарствами та фірмами, у т.ч. транснаціональними корпораціями. Така інтерпретація акцентує першочергову увагу на специфіці неформальних економічних відносин різного ступеня, наслідком чого є часткова втрата визначеності об'єкта дослідження. "Частина неформального сектора у вигляді малих підприємств та самозайнятих осіб абсолютно законослухняна (платять податки, мають ліцензії) і в цьому сенсі не входить в сферу неформальної економіки. Разом з тим, порушувати формальні норми можуть підприємства, розмір та організаційно-правовий статус яких не дозволяє віднести їх до неформального сектора" [6, с. 26]. У цьому випадку очевидним є лише часткове співпадання із поняттям "неформальний сектор". Вільне використання термінів "неформальна економіка" та "неформальний сектор" як тотожних і синонімічних — досить поширена помилка у наукових публікаціях [4; 8], оскільки фактично відбувається підміна понять.

Як слушно зазначає С. Барсукова, "неформальна економіка включає в себе різнорідну економічну діяльність, яка може вести чи не вести до отримання доходу, може припускати або не припускати трансакції, може здійснюватися в різних формах та масштабах" [1, с. 28]. Розуміння неформальної економіки являє собою складне явище поліаспектного змісту: як соціально-економічні відносини, як особлива форма господарювання та як прихований механізм корегування формальних інститутів. Навіть К. Харт, який сформулював концепцію неформальної економіки, що початково охоплювала тільки нерегульовану самозайнятність ("неформальний сектор"), згодом визнав еволюційність свого поняття: "Неформальна економіка нині розглядається як універсальна властивість індустріальних країн і включає від домашнього самозабезпечення до криміналізації економіки" [9, с. 27].

В якості окремої аналітичної одиниці дослідження сам термін "неформальна економіка" не зовсім вдалий, оскільки відображає у своїй назві лише одну спільну ознаку — заперечення формальності. Ця категорія поєднує надзвичайно різнобічні за своїм походженням та механізмами функціонування соціально-економічні феномени, які мають більше відмінних властивостей, ніж подібних. Динамічна економічна реальність більш складна, ніж можливість охопити та охарактеризувати її за допомогою бінарних опозицій на кшталт "формальна — неформальна", "офіційна — неофіційна" чи ін. Зазначена проблема призводить до виникнення цілої низки найменувань, що відображають наукові пріоритети та позиції дослідників. Не заперечуючи право авторів на

власні погляди та підходи, на нашу думку, необхідно дотримуватися певних сформованих традицій, що витримали апробацію часом.

Із проблематики неформального сектора спектр теоретичних соціологічних досліджень поступово змістився у сферу тіньової економіки, що було зумовлено потребою практичної верифікації на прикладі розвинутих країн. Диференціація авторських пріоритетів суттєво розширила наукові погляди у цьому напрямі. Домінування отримав прикладний напрям: американські вчені Гутман, Фейг та Танзі розробили монетарні методи виміру масштабів тіньової економіки.

Першою публікацією в цій галузі була стаття американського економіста П. Гутмана "Підпільна економіка" (subterranean economy), що за своєю сутністю відповідає категорії "тіньова економіка". У цій роботі вчений наполягав на неможливості нехтування неврахованою часткою економічної діяльності у розвинених країнах, оцінюючи її на прикладі США у 10 % від ВВП [10, с. 29]. Про виняткову актуальність таких досліджень свідчить цікавий факт: після публікації Е. Фейгом оцінки обсягів "нерегулярної економіки" США у третину від офіційного ВВП [11] відбулося термінове засідання економічного комітету конгресу цієї країни [12].

У свою чергу, Е. Фейг застосував термін "нерегулярна економіка" (irregular economy): "вся економічна діяльність, яка з будь-яких причин не враховується офіційною статистикою та результати якої не включаються при підрахунках до валового національного продукту" [11, с. 5]. Таке тлумачення ґрунтується винятково на статистичному критерії, тому є надто "вузьким" і не розкриває повністю проблематизований об'єкт дослідження. У наступних працях Е. Фейг удосконалив свій підхід, використовуючи термін "підпільна економіка" (underground economy), що включала всі види тіньової діяльності, у т.ч. у сегменті кримінальної та формальної економіки. Залежно від того, які саме інституційні правила та процедури ігноруються суб'єктом економічної діяльності, він розробив власну типологізацію: а) нелегальна економіка; б) незадекларована економіка; в) незареєстрована економіка; г) неформальна економіка. Під останньою Фейг розумів: "...ту економічну діяльність, яка обходить приватні витрати та виключає громадські вигоди і права, передбачені законами та адміністративними правилами, що регулюють відносини власності, комерційне ліцензування, трудові контракти, відносини фінансового кредитування і соціального страхування" [13, с. 992].

Незважаючи на те, що В. Танзі був представником того ж напрямку — статистичних методів оцінки — підпільною економікою він мав на увазі "дохід, що не фіксується податковими службами" [14, с. 103]. Така відмінність призводила до різних результатів оцінювання порівняно із показниками П. Гутмана та Е. Фейга. Тому для коректності порівнянь масштабів тіньової економіки необхідно критично оцінювати дані різних країн та обов'язково уточнювати специфіку обліку в кожному конкретному випадку, оскільки це може призводити до суттєвих методичних похибок отриманих результатів. Якщо статистичні показники багатьох країн скоригувати із врахуванням обсягів тінізації, то асиметричність їхнього розвитку виявиться більш згладженою, а офіційні темпи зростання економіки — суттєво вищими.

Наступні публікації інших авторів зберігали відносну дефініційну сталість та цілісність структури тіньової економіки, що, однак, проявлялася у надто широкому діапазоні термінологічних новацій. Нині доводиться констатувати фактичну анархічність та хаотичність при використанні найменувань одного і того ж поняття. Результат "колекціонування" нараховує орієнтовно три десятки подібних термінів, які застосовуються як для загальної назви тіньової економіки, так і для типологізації її сегментів. Причому така ситуація спостерігається незалежно від картографії понять. Так, Дж. Томас акцентує увагу на вживанні п'ятнадцяти найбільш поширених міжнародних назв, одночасно вважаючи

найбільш прийнятним поняття "неформальна активність", що дозволяє уникнути асоціації із неформальним сектором [15, с. 125]. Згідно зроблених ним висновків, англословний світ надає пріоритет назві "чорна" (black) та "прихована" (hidden) економіка; у таких країнах, як Німеччина, Франція та Італія, найбільш поширеними є, відповідно, "тіньова" (shadow), "підпільна" (subterranean) і "прихована" (submerged) економіка [15, с. 124]. У латиноамериканських вчених переважають терміна "тіньова" та "підпільна" (underground) економіка, однак майже не використовується назва "чорна" економіка. Як слушно зауважив Дж. Томас "стійкість терміну "неформальний сектор" межує з розпливчатістю його змісту і суперечливістю концептуалізації, тоді як тіньову економіку змістовно визначають більш-менш подібно, а називають по-різному" [15, с. 334]. При цьому вживання таких термінів, як "друга економіка", "квазіекономіка", створює ілюзійність уявлень про можливість існування "чистої", ідеальної економіки без її тінізації.

В Україні та Росії традиційними і загальноживаними категоріями є саме "тіньова" (в економічній сфері) та "неформальна економіка" (у соціології) [4; 6; 7; 16; 17; 18; 19; 20]. Однак пропонуються і альтернативні варіанти ("нерегулярна", "незарєєстрована", "невидима", "нелегальна", "нелегітимна", "неофіційна" економіка та ін.), які не сприяють удосконаленню та поглибленню змістовності наукових досліджень тіньової економіки. Зокрема, О. Мірошніченко вважає доцільним використання терміна "ілегална економіка" [21, с. 97]. На нашу думку, запропонована назва є досить дискусійною, оскільки, по суті, — це калька англійського варіанта "illegal economy", що ґрунтується лише на одній концептуальній ознаці — правовій.

Жодне визначення будь-якого автора не буде єдиним, повним та впорядкованим, оскільки дефініційна дискусійність тіньової економіки — перманентна. Виходячи з цих міркувань, доцільно зупинитися на загальній, об'єднуючій категорії — "тіньова економіка". Одночасно використання іншого понятійного апарату може бути доречним при удосконаленні типологізації тіньової економіки як окремих найменувань її компонентів. Необхідно відмовитися від намагань цілковитого всеохоплення, ексклюзивної точності при формулюванні цієї категорії і зосередитися лише на фіксації найбільш суттєвих її ознак у межах існуючих напрацювань найбільш авторитетних та загально визнаних вчених.

Залежно від обраного напрямку дослідження тіньової економіки вчені використовують різноманітні критерії. В основі правового підходу лежить критерій недотримання юридичних норм чинного законодавства (насамперед, фіскального) суб'єктами тіньової економічної діяльності. Згідно рекомендацій міжнародної організації праці, неформальна економіка включає виробництво товарів та надання послуг, які не суперечать прийнятому законодавству країни. Тому тіньову економіку інколи характеризують як нелегітимний варіант неформальної економіки. Відомими прихильниками цього напрямку дослідження тіньової економіки є В. Попович, В. Радаєв, О. Ісправніков, В. Куликов та ін.

Просте монокритеріальне визначення, що ґрунтується на правовій ознаці, наводить О. Герасін: "Під тіньовою економікою, у вузькому сенсі слова, прийнято розуміти всі види нелегальних форм розвитку господарських зв'язків, що складаються в структурі ринку" [22, с. 5]. В. Ісправніков пропонує наступне визначення: "тіньова" складова економіки — це такий устрій економічних відносин, який складається в суспільстві всупереч законам, правовим нормам, формальним правилам господарського життя, тобто знаходиться поза межами правового поля" [23, с. 42]. У свою чергу, В. Радаєв вказує, що тіньова економіка за ступенем легальності формується із двох секторів неформальної економіки: "напівправова економіка (сірі ринки) — економічна діяльність, що відповідає законодавству згідно мети, але виходить за його межі за характером застосування за-

собів; нелегальна, кримінальна економіка (чорні ринки) — досягнення нелегальних цілей забороненими законом засобами" [24, с. 6].

Російські соціологи І. Клямкін та А. Тимофєєв у якості базового надають перевагу терміну "тіньова економіка", яку вивчають як єдине системне явище, що охоплює не тільки всі види економічної діяльності, а й політичну, правоохоронну, соціальну та інші сфери суспільства. При цьому за критерієм законності вони помилково обмежують неформальну економіку лише відношенням до індивідуальної підприємницької діяльності та уявленнями про домашнє господарювання, одночасно ототожнюючи її із "підпільною економікою", за Фейгом. "Підпільна економіка" в її сучасному російському варіанті не тільки не протистоїть економіці "формальній", але лише всередині останньої й існує, виступаючи природним і закономірним наслідком легальних ("законних") статусів господарюючих та владних суб'єктів" [16, с. 11].

Правовий підхід обмежує застосування заходів детінізації лише удосконаленням законодавчої бази ринкової системи. Проте "набуття офіційного правового статусу (отримання ліцензії, реєстрація підприємництва тощо) зовсім не означає виходу з "тіні" [7, с. 28], як вважають окремі вчені [25]. Такої ж позиції притримуються інші науковці, які піддають сумніву синонімічність формальної та законної [16, с. 10]. Важливою проблемою при цьому є конфлікт, який виникає у результаті протиріч між існуючою неусталеною практикою та її запізнілою кодифікацією у вже сформованому законодавстві. Каркас формальних законів залишається відносно життєздатним за рахунок "паразитизму" на тіньових практиках, що заповнюють його пустоти або зовсім підміняють окремі неадекватні елементи [6, с. 8].

Застосування одних і тих самих правових норм та принципів часто неможливе для різних країн. Наприклад, виробництво та торгівля алкогольними товарами є законним у державах Європи, однак абсолютно недопустимим для ісламських країн. Такі ситуації спотворюють оцінки масштабів тіньової економіки на міжнародному рівні. Часті зміни законодавства також створюють суттєві проблеми при порівняннях в межах однієї країни: деякі види діяльності з плином часу можуть змінювати свій статус із незаконного у законний, і навпаки. Однак найбільшим недоліком правового підходу є абсолютизація законодавчих норм, правил та процедур. "Насправді, неможливо підкорятися всім законам, оскільки ніхто не може знати, які вони загалом. З цієї ж причини і офіційна влада не спроможна провадити в життя всі закони у рівній мірі та без дискримінації" [26, с. 135]. Тому, правовий критерій не може бути єдиним визначальним в економічних дослідженнях. Його застосування доцільне лише як одного із компонентів при комплексному аналізі тіньової економіки (наприклад, в межах інституціонального підходу) та потребує врахування інших критеріїв.

Досить часто науковцями пропонується доповнювати правовий підхід морально-етичним, оскільки економічна діяльність суб'єктів господарювання ґрунтується не лише на застосуванні законодавчої бази. Наприклад, лихварство є неприпустимим явищем для мусульман згідно догматики Корану, але цілком можливим у православному світі. Донині морально-етичні критерії є визначальними у тлумаченнях дефініції категорії "тіньова економіка" окремими вченими. Так, О. Смірнов розглядає її як "діяльність, що суперечить інтересам суспільства", має "деструктивний характер" та є "результатом паразитарного перетворення економічних відносин" [27, с. 255]. Такі однозначні оцінки є надто дискусійними та стосуються переважно кримінального сегмента тіньової економіки. На нашу думку, не зовсім зрозуміло, що саме вважати інтересами всього суспільства, враховуючи його диференційовану структуру.

Тобто тіньова діяльність розглядається як така, що приховується від морального осуду та існуючого етикету економічних відносин. Важливим прикладом на користь такого підходу є усталена практика використан-

ня великими підприємствами та ТНК офшорних зон з метою оптимізації своїх податкових зобов'язань. Формально така діяльність не суперечить правовим нормам, однак держбюджет країни при цьому недоотримує значні кошти. Перетікання фінансових капіталів у офшорні зони свідчить про недосконалість чинного законодавства, окремі положення якого можна оцінити навіть як аморальні. У цьому випадку неможливо погодитись із поширеним у США принципом: "морально все те, що законно". Вплив етики та моралі на розвиток суспільства переважно оцінюється в термінах "корисності", або "шкідливості", які для наукової сфери є суб'єктивними, умовними та несуть емоційне навантаження. Тому застосовувати ділову етику та моральні норми в якості концептуальних критеріїв дослідження тіньової економіки, на нашу думку, досить дискусійне та сумнівне.

В економічній сфері найбільшого поширення набув обліково-статистичний підхід, в основі якого міститься методологія системи національних рахунків ООН. У цьому випадку тіньова економіка трактується як сукупність різноманітних видів економічної діяльності, що приховуються (повністю або частково) від оподаткування та не відображаються (чи неадекватно враховуються) в офіційному статистичному обліку. З точки зору державних інтересів недостовірність інформаційних даних унеможливує досягнення поставлених цілей при реалізації стратегічних програм розвитку країни. Цей критерій також є визначальним при дихотомії економіки на формальну та неформальну.

Переважає більшість вчених використовує статистичний критерій як один із елементів при комплексному підході дослідження тіньової економіки або в якості базової концептуальної ознаки [28, с. 10; 4, с. 10]. Використання цього критерію при тлумаченні сутності тіньової економіки також традиційне для умов планової системи господарювання СРСР. Так, Т. Корягіна ідентифікувала тіньову економіку як "виробництво товарів і надання послуг населенню за плату, що не фіксуються в офіційній статистичній звітності" [29, с. 111]. Найбільш відомими прихильниками цього підходу є американські вчені Е. Фейг, П. Гутман, В. Танзі та австрійець Ф. Шнайдер, чий дослідження мають прикладне спрямування — виявлення масштабів та динаміки обсягів тіньової економіки на міжнародному рівні.

Статистичний облік за своєю сутністю має вторинне походження, оскільки відображає процеси та явища, що вже відбулися в економіці. Цей характерний недолік не дозволяє повністю розкрити всю повноту та мозаїчність тіньової економіки, серед складових якої важко розмежувати випадкове і закономірне.

У формальній економіці виконання державою контрольних функцій є похідною від можливості спостерігати та обліковувати будь-які економічні процеси та явища. Тому такі вчені, як Д. Макаров, А. Косалс і О. Шестаков [30; 31; 32], при визначенні поняття тіньової економіки, у свою чергу, пропонують в якості пріоритетного критерію контрольованості. Так, О. Шестаков вважає тіньовою економікою, насамперед, неконтрольований сектор суспільного відтворення [32, с. 18], цим самим надто локалізуючи об'єкт системного дослідження.

Системна сутність тінізації розкривається на основі інституціонального (міждисциплінарного) підходу, який характеризує її як поєднання формальних та неформальних інститутів, наскрізних для всієї економіки. До них Д. Норд відносить релігію, звичаї, родинні зв'язки, культуру та ін. [33, с. 56—66], які з часом були прийняті державою та формалізовані у вигляді законодавчих актів, норм, санкцій та правил поведінки. "Формальний інститут — це кодифікація вже сформованого порядку" [6, с. 8]. Причому цих правил дотримуються всі суб'єкти економічної діяльності тією чи іншою мірою.

Інституціональний підхід дозволяє поєднувати соціологічні та правові чинники (особливості національного менталітету, соціальні традиції і домовленості, права та етична основи підприємництва) з елементами неінституціональної економіки (права власності, кон-

Таблиця 1. Приклади дефініцій категорії "тіньова економіка"

Автор	Дефініція
Турчинов О.В. [17, с. 11]	«Тіньова економіка – це економічна діяльність, яка не враховується і не контролюється офіційними державними органами або спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства».
Базилюк А.В., Коваленко С.О. [19, с. 18]	«Тіньова економіка – це результат порушення рівноваги між суб'єктами держави з приводу створення й розподілу прибутку, що трапилося внаслідок дерегуляції економіки й порушення на цій основі балансу інтересів, а також через недостатність або недосконалість засобів ефективного контролю за чинним законодавством».
Засанський В.В. [36, с. 14]	«Тіньова економіка – це сфера діяльності, що пов'язана з відносинами між людьми в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання на основі соціального протистояння головним макроуправлінським механізмом і їх функціонуванням поза управлінським контролем та обліком, з ухиленням від оподаткування доходів».
Мазур І.І. [7, с. 29–30]	«Тіньова економіка – складне соціально-економічне явище, представлене сукупністю неконтрольованих і нерегульованих як протиправних, так і законних, але переважно аморальних економічних відносин, що виникають між суб'єктами економічної діяльності з метою отримання надприбутку за рахунок приховування доходів і ухилення від сплати податків».
Варналій З.С. [37, с. 7]	«Тіньова економіка – це складне явище, представлене як сукупність не контрольованих і не регульованих як протиправних, так і законних економічних відносин між суб'єктами економічної діяльності, які мають на меті незаконне (неофіційне) отримання доходу».

курентне середовище, природа ринкового господарства та ін.). Неформальні інститути властиві не тільки тіньовій, а й офіційній економіці. Адже "неформальне — єдина можлива форма існування формального" [1, с. 23]. При цьому одночасно зберігається дуалізм формальних та неформальних інститутів, які регулюють наскрізну економічну практику. Згідно цього підходу, тіньова діяльність ринкових суб'єктів підпорядковується неформальним інститутам, трансакції не проявляються у формі контрактів, а отримані доходи повністю чи частково не оподатковуються. Необхідно зазначити, що ігнорування впливу формальних інститутів не призводить до функціонування тіньової економіки у неінституційному середовищі. Окремі прогалини одночасно заповнюються позалегаліною системою емпіричних норм та правил, що практично було доведено у дослідженнях перуанського економіста Е. де Сото [25]. Як наслідок, представники інституціонального напрямку надають перевагу використанню назви "позалегаліна" (extralegal) економіка [34, с. 155]. При цьому акценти зміщуються лише у правову сферу, що є суттєвим недоліком цього терміна. Однак це не зменшує ефективність аналізу тіньової економіки при інституціональному підході.

Окремі автори виділяють також інші підходи щодо дослідження процесів тінізації, які мають неекономічне спрямування. Так, згідно соціологічного підходу "тіньова економіка розглядається як взаємодія соціальних груп, які розрізняються положенням у системі тіньових інституцій та мотивами економічної поведінки суб'єктів у різних ситуаціях" [7, с. 35]. При такому тлумаченні не зовсім зрозуміло, чим соціологічний підхід відрізняється від мотиваційного, оскільки передбачає очевидне часткове дублювання.

Підсумовуючи вищенаведені підходи щодо дефініції тіньової економіки, слід виділити дві парадигми, які мають принципові відмінності: 1) секторальна (дихотомічна): тіньова економіка трактується як поєднання секторів формальної та неформальної реальності, що протистоять державному регулюванню, обліку та контролю; 2) інституційна (наскрізна): тіньова економіка розглядається як сукупність інституційних відносин, що характерні будь-яким сегментам економіки. Секторальний напрям дослідження (макроекономічний у типології В. Радаєва) є більш популярним. І хоча у реальній практиці неможливо провести ізоляційну межу між антагоністичними секторами офіційної та тіньової економіки, однак такий аналітичний розподіл — усталена наукова традиція. До переваг інституційної (мікроекономічної) парадигми належить її прикладне спрямування та відслідковування складного комплексу взаємозв'язків між різними формами господарювання.

Отже, необхідно констатувати, що уніфікованого підходу до формування дефініції "тіньова економіка", який би застосовувався науковцями різних країн, донині не існує. При розкритті сутності категорії "тіньова економіка", на нашу думку, найбільш ефективним є комплексний підхід, оскільки він дозволяє поєднати правові, соціальні та економічні групи критеріїв, що взаємодоповнюють один одного. Дотримуючись цієї вимоги, Ю. Попов та М. Тарасов сформулювали таке визначення: "тіньова економіка являє собою об'єктивно існуючу і постійно відтворювану підсистему ринкового господарства, в якій господарюючі суб'єкти прагнуть домогтися економічної вигоди методами недобросовісної конкуренції, тобто за своєю особистою ініціативою або під впливом зовнішніх обставин вдаються до дій, що суперечать закону, діловій етиці, правилам гри між бізне-

сом та владою, морально-етичним нормам суспільства" [35, с. 50]. Запропонована сутність тіньової економіки ґрунтується на поєднанні правового, морально-етичного та інституційного критеріїв. На нашу думку, таке визначення тіньової економіки не зовсім вдале, оскільки залишає за межами важливу статистичну ознаку, а також є надто деталізованим і громіздким. Крім того, критерій "совісті" є нечітким, суперечливим та діалектичним, оскільки ставлення до нього з боку суспільства різняться протягом усіх історичних етапів розвитку людства.

Визначення категорії "тіньова економіка" українських вчених загалом відповідають вимогам системності і комплексності, не є суперечливими та відображають найбільш важливі аспекти досліджуваного явища. Відмінністю цих інтерпретацій тіньової економіки від попередніх тлумачень зарубіжних авторів є акцентування уваги на податковому аспекті проблеми, що особливо актуально у контексті економічної безпеки держави. Однак варто звернути увагу на окремі недоліки та неточності: у дефініції О. Турчинова порушення чинного законодавства не завжди обов'язкове, оскільки окрема діяльність ринкових агентів може здійснюватися поза регламентацією правових норм; з цих самих позицій не можемо погодитись щодо тотожності понять "незаконне" та "неофіційне отримання доходу"; у тлумаченні А. Базилюк та С. Коваленка наводяться, скоріше, причини явища тіньової економіки, ніж розкривається дефініція самої категорії; визначення В. Засанського має дещо звужене спрямування — увага акцентується на управлінському аспекті. Окрім того, на нашу думку, недоцільно використовувати такі складові, як "аморальність" (нечітке та схильне до змін поняття) та "надприбутковість" (неможливо втиснути межу, за якої вживається префікс "над"), що використовуються при розкритті сутності тіньової економіки І. Мазур.

ВИСНОВКИ

Враховавши зазначені недоліки та не претендуючи на апріорну неможливість універсальності, запропонуємо власне визначення категорії "тіньова економіка", яке базується на оптимізації і синтезі дефініцій інших авторів та охоплює три найістотніших критерії: правовий, статистичний та податковий. Тіньова економіка — складне системне явище, що не контролюється і (або) не регулюється законодавством та контрактами, представлене соціально-економічною діяльністю суб'єктів господарювання, трансакції яких приховуються від оподаткування та (або) не обліковуються статистикою.

Проаналізувавши різноманітні дефініції категорій "неформальна економіка" та "тіньова економіка", доходимо висновку, що принципова відмінність між ними полягає у такому: "неформальна економіка" не включає в

себе кримінальний сегмент економічної діяльності (що відповідає загальноприйнятій міжнародній практиці); у свою чергу, економіка домогосподарств та міжсільських обмінів ("реципрокні" відносно) не є складовою тіньової економіки, оскільки не підлягає офіційній формалізації.

Порівняно із тіньовою економікою, категорія "неформальна економіка" за змістом є більш поліаспектною за рахунок охоплення неринкового сектора діяльності суб'єктів господарювання. Проте дослідження економічних явищ та процесів тінізації, враховуючи масштаби їх поширення, є актуальнішим завданням. Відмінності між цими об'єктами дослідження проявляються як у кількісному, так і у якісному вираженні. Якщо у неформальній економіці приховуються отримані доходи (чи здійснені витрати), то у кримінальному сегменті тіньової економіки — сам факт ведення будь-якої діяльності. Відповідно, з точки зору економічної безпеки держави, кримінальну складову тіньової економіки намагаються мінімізувати, тоді як її інші елементи — легалізувати.

Література:

1. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: понятие, структура / С.Ю. Барсукова // Экономическая социология. — 2003. — Том 4. — № 4. — С. 15—36.
2. Харт К. Неформальные доходы и городская занятость в Гане (1973) / К. Харт // Неформальная экономика: Россия и мир; [под. ред. Т. Шанина]. — М.: Логос, 1999. — С. 532—536.
3. Mead D., Morrison C. The informal sector elephant / D. Mead, C. Morrison // World Development. — 1996. — Vol. 24. — № 10. — P. 1611—1619.
4. Латов Ю.В. Экономика вне закона. Очерки по теории и истории теневой экономики: [монография] / Ю.В. Латов. — М.: Московский общественный научный фонд, 2001. — 284 с.
5. Bromley R. The Urban Informal Sector: Why is it Worth Discussing? / R. Bromley // World Development, 1978. — Vol. 6. — № 9/10. — P. 1033—1939.
6. Барсукова С.Ю. Неформальная экономика: экономико-социологический анализ: [монография] / С.Ю. Барсукова. — М.: Изд. Дом ГУ ВШЭ, 2004. — 448 с.
7. Мазур І.І. Детінізація економіки України: теорія та практика: [монографія] / І.І. Мазур. — К.: ВПЦ "Київський ун-т", 2006. — 239 с.
8. Флейчук М.І. Легалізація економіки та протидія корупції у системі економічної безпеки: теоретичні основи та стратегічні пріоритети в умовах глобалізації: [монографія] / М.І. Флейчук. — Львів: Ахілл, 2008. — 660 с.
9. Hart K. Bureaucratic form and the informal economy // Linking the formal and informal economy: concepts and policies / V. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, E. Ostrom. — Oxford: Oxford University Press, 2006. — P. 27.
10. Feige E. How big is the Irregular Economy? / E. Feige // Challenge. — 1979. — Vol. 6. — № 22. — P. 5—13.
11. Feige E. The underground economy / E. Feige // Hearing before the Joint Economic Committee Congress of the US. — 96 Congress. — 1 Session. — Washington, 1979. — November, 15.
12. Gutmann P.M. The Subterranean Economy / P.M. Gutmann // Financial Analysts Journal. — 1977. — November/December. — Vol. 33. — P. 24—29.
13. Feige E. Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach / E. Feige // World Development. — 1990. — Vol. 18. — № 7. — P. 989—1002.
14. Tanzi V. A second (and More Skeptical) Look at the Underground Economy in the United States / V. Tanzi (ed.) // The Underground Economy in the United States and Abroad. — Lexington, Massachusetts: Lexington Books, 1982. — P. 217.
15. Thomas J. Informal Economic Activity / J. Thomas. — Michigan: The University of Michigan Press, 1992. — P. 334.
16. Клямкин И.М. Теневая Россия: Экономико-социологическое исследование: [монография] / Клямкин

И.М., Тимофеев А.М. — М.: Рос. гос. гуманитар. ун-т, 2000. — 595 с.

17. Турчинов О.В. Тіньова економіка: закономірності, механізми функціонування, методи оцінки: [монографія] / О.В. Турчинов. — К.: НАН України; Інститут Росії, 1996. — 199 с.
18. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: [монографія] / За заг. ред. З.С. Варналія. — К.: НІСД, 2006. — 576 с.
19. Базиліук А.В. Тіньова економіка в Україні: [монографія] / А.В. Базиліук, С.О. Коваленко. — К.: НДЕІ Мінекономіки України, 1998. — 206 с.
20. Предборський В.А. Детінізація економіки у контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: [монографія] / В.А. Предборський. — К.: Кондор, 2005. — 614 с.
21. Мірошниченко О.В. Вплив ілєгалізаційних процесів на економічну безпеку України / О.В. Мірошниченко // Вісник економічної науки України. — 2009. — № 2. — С. 96—101.
22. Герасин А.Н. Теневые процессы в экономике современной России: [монография] / А.Н. Герасин. — М.: Изд-во МГИУ, 2006. — 350 с.
23. Исправников В.О. "Теневая" экономика и перспективы образования среднего класса / В.О. Исправников // Общественные науки и современность. — 1998. — № 6. — С. 40—50.
24. Радаев В.В. Теневая экономика в России. Изменение контуров / В.В. Радаев // Pro et contra. — 1999. — Т. 4, № 1. — С. 5—24.
25. Сото Э. де. Иной путь. Невидимая революция в третьем мире / Э. де Сото; [пер. с англ. Б. Пинскер]. — М.: Catallaxy, 1995. — 320 с.
26. Friedman M. Tyranny of the Status Quo / M. Friedman, R. Friedman. — San Diego: Harcourt Brace Jovanovich, 1984. — P. 132—141.
27. Смирнов А.А. Государственная политика противодействия теневой экономики: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А.А. Смирнов. — СПб., 2002. — 288 с.
28. Голованов Н.М. Теневая экономика и легализация преступных доходов / Н.М. Голованов, В.Е. Перекислов, В.А. Фадеев. — СПб.: Питер, 2003. — 303 с. — (Серия "Закон и практика").
29. Корягина Т.И. Теневая экономика в СССР (анализ, оценки, прогнозы) / Т.И. Корягина // Вопросы экономики. — 1990. — № 3. — С. 110—120.
30. Макаров Д.Г. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России / Д.Г. Макаров // Вопросы экономики. — 1998. — № 3. — С. 40—49.
31. Косалс А. Теневая экономика как особенность российского капитализма / А. Косалс // Вопросы экономики. — 1998. — № 10. — С. 59—80.
32. Шестаков А.В. Теневая экономика: [учеб. пособие] / А.В. Шестаков. — М.: Изд. дом "Дашков и К", 2000. — 152 с.
33. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт; [пер. с англ. А.Н. Нестеренко; науч. ред. Б.З. Мильнера]. — М.: Фонд экономической книги "Начала", 1997. — 180 с. — (Современная институционально-эволюционная теория).
34. Олейник А.Н. Институциональная экономика: [учеб. пособие] / А.Н. Олейник. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 416 с.
35. Попов Ю.Н. Теневая экономика в системе рыночного хозяйства: [учеб.] / Ю.Н. Попов, М.Е. Тарасов. — М.: Дело, 2005. — 240 с.
36. Засанський В.В. Механізми управління детінізацією економіки України у трансформаційний період: дис. ... д-ра экон. наук: 08.02.03 / В.В. Засанський. — К., 2004. — 402 с.
37. Варналій З.С. Актуальні проблеми забезпечення національної економічної безпеки в Україні / З.С. Варналій // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. — 2009. — № 1. — С. 1—18.

Стаття надійшла до редакції 19.02.2012 р.

Ю. М. Делюк,

к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів та кредиту, Полтавська державна аграрна академія

ЕФЕКТИВНА АНТИЦИКЛІЧНА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР УНИКНЕННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ТА ТЕХНОЛОГІЧНИХ ПАСТОК

У статті обґрунтовується необхідність виходу вітчизняної економічної системи з подвійної "технологічно-інституційної" пастки за допомогою виваженої антициклічної політики. Доведено, що антициклічна політика, спрямована на прискорення темпів економічного зростання та збільшення горизонту планування для підприємств, дозволить сформуванню необхідного обсягу фінансових ресурсів для переходу на нову технологію і спонукає до дії мікроекономічних механізмів інноваційного оновлення економіки. Підкреслюється, що органічно пов'язані між собою стратегічне антициклічне регулювання та ефективна антициклічна тактика можуть створити передумови уникнення подібних пасток у майбутньому.

The article deals with the necessity of domestic economy to go out from the dual "technological and institutional" trap with the help of antycyclical policy. It is proved in the article, that antycyclical policy, which is directed on acceleration of economic growth and widening of planning horizon, will allow to form essential volume of financial resources for transition to new technology. This will force microeconomic mechanisms of economy innovation renewal. The author states that organic correlation of the strategic antycyclical regulation and the effective antycyclical tactic can create the necessary prerequisites for avoidance of such traps in the future.

*Ключові слова: державна антициклічна політика, технологічна пастка, інституціональна пастка.
Key words: state antycyclical policy, technological trap, institutional trap.*

ВСТУП

Розвиток суспільства тісно пов'язаний із використанням досягнень науки та техніки, із інноваційною спрямованістю інвестицій. Необхідність інноваційного розвитку вітчизняної економіки вже не викликає сумнівів у економістів та політиків. Про це свідчать прийняті на державному рівні документи [9] і значна кількість наукових публікацій, що стосуються даної проблематики — від доповідей та статей до магістерських, кандидатських та докторських дисертацій. Але в національній економічній системі поки що не сформований дієвий механізм ініціювання інноваційного розвитку [3, с.92]. Відповідно, Україна продовжує залишатися в групі країн світу, що намагаються рухатися "навздогін" провідним країнам. Це зумовлює невисоку конкурентоспроможність національної економіки, гальмування процесів покращення рівня життя населення, стримування розвитку науково-технічного прогресу тощо. Значною мірою подібна ситуація пояснюється домінуванням в Україні рентоорієнтовної форми підприємницької діяльності, за якої інвестиції у владу приносять більшу віддачу, ніж інвестиції у інноваційні продукти або технології [2].

Невигідність здійснення інвестицій у інноваційні продукти та технології означає, що економічна система потрапила в так звану "технологічну пастку". В свою чергу, виникнення "технологічної пастки" значною мірою пов'язане із існуванням "інституціональних пасток".

Очевидно, що вихід економіки з подібних пасток не може бути здійснений тільки на основі механізмів самоорганізації економічної системи; щоб "виштовхнути"

економіку із ситуації пастки, потрібна ефективна державна політика. Ситуація ускладнюється наслідками світової фінансової кризи та очікуванням її нової хвилі, а також циклічними коливаннями економічної кон'юнктури в цілому. Пошук напрямів релевантного державного антициклічного регулювання і зумовлює актуальність теми даної статті.

Поняття "інституціональна пастка" було введено в науковий обіг В.М.Полтеровичем — як рівноважна, стійка, але неефективна норма поведінки або неефективний інститут [5, с. 76]. Дуже близьким за значенням є поняття "дисфункція інституту", яке детально розглядається в роботах О.С. Сухарєва [10, с. 229]. Суттєві кроки в адаптації теорії інституціональних пасток до сфери інвестиційних та інноваційних рішень були здійснені Є.В.Балацьким [1]. Ним фактично введено термін "технологічна пастка". Особливості формування та функціонування інвестиційних та технологічних пасток в економіці України розглядаються в роботах Вишневського В., Волошенюк В., Дементьєва В., Пилипенко Ю. та ін. В той же час проблеми, пов'язані із уникненням зазначених пасток або виходом з них за допомогою механізмів, що формуються релевантною антициклічною політикою, залишаються поза увагою науковців.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою даної статті є обґрунтування ролі державної антициклічної політики в процесі створення умов для виходу (в сучасній ситуації) та уникнення (в майбутньому) економічною системою інституціональних та технологічних пасток.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розвиток глобалізації за своєю логікою повинен був би, на перший погляд, привести до прискорення процесів проникнення передових технологій та інноваційних розробок в економіку країн, що входять до світової економічної системи. Свій прояв це мало знайти у суттєвому підвищенні темпів економічного зростання країн "світової периферії". Однак аналіз економічної динаміки не підтверджує такого висновку. Більше того, проведений нами аналіз свідчить про те, що в Україні за останні 20 років і продуктивність праці, і фондівіддача мали тенденцію до зниження на тлі загальної тенденції до зменшення темпів приросту ВВП. Це переконливо демонструє, що вітчизняна економіка знаходиться в технологічній пастці.

Під технологічною пасткою ми розуміємо таку ситуацію, коли підприємства не зацікавлені у впровадженні нової технології, не дивлячись на те, що нова технологія дозволила б значно покращити фінансові результати їх господарської діяльності, призвела б до підвищення ефективності цієї діяльності.

Загальний механізм формування ситуації технологічної пастки для підприємства має наступний алгоритм. Для того, щоб перейти від старої технології до нової, підприємству необхідно закупити нове обладнання. Окрім цих капітальних витрат, підприємство буде нести нові поточні витрати. До переходу на нову технологію воно має певні поточні витрати, пов'язані із старою технологією (тобто тією, що використовується зараз). Якщо заздалегідь відомо, що нові поточні витрати є нижчими за існуючі поточні витрати (тобто нова технологія є більш ефективною, ніж стара, існуюча), то підприємство буде здійснювати капітальні витрати на придбання нового обладнання (нової технології) тоді і тільки тоді, коли кумулятивна (нагромаджена) різниця між існуючими та новими поточними витратами буде більшою за капітальні витрати [1, с. 57]. Але поточні витрати мають місце протягом періоду часу, що розглядається, а капітальні витрати є одноразовими. Отже, зіставити їх можна тільки на певному інтервалі часу.

Ми згодні із висновком, який робить з цього положення Є.В. Балацький: чим менший рівень невизначеності для підприємства і більший горизонт планування, тим, відповідно, більша ймовірність того, що різниця між дисконтованими потоками існуючих та поточних витрат буде більшою за необхідні інвестиції інноваційного характеру. Дійсно, якщо підприємство орієнтоване на те, щоб "зняти вершки" на ринку та піти з нього, то йому немає сенсу вкладати кошти в нові технології, оскільки окупити капітальні витрати воно не встигне. В такій ситуації краще залишатися на позиціях старої технології, тобто в технологічній пастці. Якщо ж підприємство має стратегію розвитку на тривалий період часу, то йому вигідніше здійснювати інвестиції в нові технології, оскільки це дозволить в майбутньому отримати економію на поточних витратах.

Таким чином, на мікрорівні рішення підприємств щодо того, переходити до нової технології чи ні, значною мірою залежать від обраної ними поведінки на ринку. В свою чергу, варіант поведінки (і, відповідно, горизонт планування діяльності) залежить від того, наскільки високий рівень невизначеності для підприємства.

Будь-яка економічна система стикається з проблемою зниження невизначеності, намагаючись сформувані для цього відповідні інститути. В ринковій економіці невизначеність суттєво знижується за допомогою таких інститутів, як існування довгострокових контрактів, грошей для їхнього виміру та виконання, а також держави для їхнього захисту. При цьому еволюція даних інститутів базується на прагненні суб'єктів господарювання ще більше знизити рівень невизначеності, щоб мати контроль над найважливішими економічними змінними, які впливають на їхні фінансові надходження та платежі [7, с. 11]. Вплинути на такі важливі економічні змінні, як інфляція, безробіття, темпи економічного зростання тощо може тільки держава за допомогою виваженої антициклічної політики. Отже, одним з фундаментальних факторів розв'язання проблеми зниження невизначеності для суб'єктів господарювання виступає антициклічна політика держави.

Але антициклічна політика представляє макrorівень економічних відносин у суспільстві; рішення щодо того, чи здійснювати інвестиції інноваційного характеру — приймаються на мікрорівні. На наш погляд, своєрідним "передаточним механізмом" між цими рівнями для даної ситуації виступає ступінь довіри економічних акторів до уряду та по-

літики, яку цей уряд проводить. Критичне відношення до економічних дій уряду, недовіра до влади тощо значно зружують горизонт планування для підприємств і залишають їх в технологічній пастці. Відповідно, така поведінка суб'єктів господарювання призводить до технічного відставання країни в цілому. Це не означає, що в усій економіці використовується виключно стара неефективна технологія; але нововведення мають "точковий" характер і не здатні забезпечити перехід економіки всієї країни до нового технологічного укладу. Так, в 2009 році доля підприємств України, які здійснювали інноваційну діяльність, складала лише 8,2%, в той час як в розвинених країнах світу цей показник коливається на рівні 70—80% [8]. За даними статистичного щорічника, кількість інноваційно активних промислових підприємств в Україні складала відповідно в 2007 році — 14,2%, в 2008 — 13,0%, в 2009 — 12,8%, в 2010 — 13,8% від загальної кількості підприємств в промисловості [11, с. 323]. Зрозуміло, що така незначна питома вага "підприємств-новаторів" не може сформувані необхідну критичну масу для переходу економічної системи до нового технологічного укладу.

Отже, технологічна пастка виявляється тісно пов'язаною із дисфункцією інститутів, або інституціональною пасткою. Для вітчизняної економічної системи технологічна відсталість певною мірою зумовлена неефективністю антициклічної державної політики, яка не дає змогу суб'єктам господарювання знизити рівень невизначеності та розширити горизонт планування. Але об'єктивне прагнення зменшити рівень невизначеності залишається. Напевно, найбільш яскравим проявом цього є зусилля підприємств, спрямовані на досягнення контролю за певним сегментом ринку — адже встановлення подібного контролю дає змогу мати ритмічні фінансові потоки. Сама логіка розвитку конкуренції та перетворення її на свою протилежність — монополію — свідчить про спрямованість зусиль для зниження рівня невизначеності. Однак в сучасних умовах, коли економічно розвинені країни мають потужне антімонопольне законодавство, зниження рівня невизначеності шляхом отримання монопольної влади на ринку є доволі проблематичним. Тому, напевно, фірми вимушені певним чином "змінювати акценти". Зокрема, зниження невизначеності відбувається шляхом отримання економічної влади. Під економічною владою розуміють взаємодію, в межах якої один економічний агент бере на себе витрати на користь іншого, оскільки останній примушує його зробити так через навмисну зміну витрат присвоєння одиниці корисності за умов поведінки, що є альтернативною підпорядкуванню [4, с. 91]. Проявом економічної влади фірм над споживачем є прив'язування його (споживача) до певного бренда, торговельної марки — за допомогою реклами, системи обслуговування після продажу, формування системи знижок при придбанні інших товарів цього ж виробника тощо. При цьому фірмам вигідніше вкладати кошти саме у формування такої економічної влади, ніж в процес виробництва з метою підвищення якості продукції та зниження її вартості. Ми згодні з точкою зору І.В. Розмаїнського, що найважливішим аспектом інституціональної революції ринкового капіталізму є нагромадження ринкової влади у окремих господарюючих суб'єктів (великих фірм) з метою зниження рівня невизначеності [7, с. 12]. Але ми вважаємо за необхідне додати до цього висновку наступне: необхідність нагромадження ринкової влади об'єктивно викликана тим, що державна антициклічна політика не могла забезпечити потрібний ступінь зниження невизначеності.

Нагромадження влади через прив'язку до бренда, через лобіювання інтересів у законодавчих органах, через вирішення питань методами корупції тощо не просто відволікає кошти підприємств із сфери реальних інвестицій в інноваційні продукти та технології, але й робить ці інвестиції недоцільними. Економіка, таким чином, залишається в межах технологічної пастки. Це означає втрату нею стимулів до розвитку. Світова фінансова криза наочно підтвердила цю тезу. Адже ані монетарні, ані кейнсіанські важелі антициклічного державного регулювання не змогли стимулювати нові галузі у економіці США — такі, наприклад, як виробництво автомобілів в 1920-х роках, будівництво доріг та споруд в 1930-х роках, виробництво літаків в 1950-х роках, ЕОМ — у 1960-х роках, ракет — у 1970-х роках, персональних комп'ютерів — у 1980-х, телекомунікацій — у 1990-х. Криза стала не кризою вичерпання ресурсів (тобто не кризою можливостей), а кризою вичерпання стимулів до зростання [6, с. 22].

На наш погляд, відсутність стимулів до розвитку в результаті того, що економіка знаходиться в технологічній пастці, не може бути однопорядковим для різних країн, оскільки сама технологічна пастка набуває статичного або динамічного характеру. Для економіки України притаманна статична технологічна пастка, пов'язана із гальмуванням економічного розвитку, в той час як для Сполучених Штатів та інших економічно розвинених країн — динамічна технологічна пастка, зумовлена фазою рецесії.

За образним виразом Є.В. Балацького, економіка в технологічній або інституціональній пастці схожа на кульку в бокалі: кулька може здійснювати рух-коливання по стінках бокалу, але весь час повертається в стан вимушеної рівноваги — на дно бокалу. Для того, щоб "виштовхнути" кульку з цієї пастки, потрібні неабиякі зусилля.

Для виходу економічної системи з технологічної пастки, як на наш погляд, принципово важливими є наступні два моменти. Перший — нарощування темпів економічного розвитку. Це дає змогу отримати зростаючі фінансові потоки від реалізації продукції, що дозволяє мати необхідні ресурси для інноваційного оновлення основних засобів та технологій. Дійсно, недостатній рівень фінансового забезпечення інноваційної діяльності суттєво стримує інноваційні процеси в країні. Його негативний вплив відчутний вже на етапі фінансування наукових досліджень. Так, протягом останніх років фактичне фінансування науки державою складає менш, ніж 0,3—0,5% ВВП, в той час як економічна функція науки починається від обсягів фінансування, вищих за 0,9% ВВП. Тож за фактичного рівня фінансування наука в Україні могла виконувати переважно соціокультурну функцію [8].

Приклад ефективності нарощування темпів економічного зростання для фінансового забезпечення інноваційного розвитку останнім часом наочно продемонстрував Китай. Нарощування темпів виробництва та темпів економічного зростання спочатку призвело до незначних результатів: обсяги продукції зростали, але сама продукція була низької якості. Та використання національних ринків інших країн світу дозволяло реалізовувати зростаючі обсяги виробництва. Поступово були створені передумови для оновлення технологічної бази за рахунок отриманих коштів від реалізації. Для України проблема збуту при зростанні обсягів виробництва може стати досить гострою в зв'язку зі зменшенням кількості населення країни, тобто через звуження внутрішнього ринку. Але вирішення питання реалізації може перейти в якісно нову площину — наприклад, зростання рівня добробуту населення вимагатиме товарів іншої якості та товарів і послуг, що відповідають більш високим "поверхам" піраміди потреб за Маслоу. Крім того, включення України у глобалізаційні процеси та механізми дії світової економіки теж повинно сприяти розширенню ринку збуту (за умов, звичайно, релевантного визначення місця національної економіки в міжнародному розподілі праці та адекватних заходів для зміцнення конкурентоспроможності України на світовому ринку).

Другий важливий момент для виходу системи з технологічної пастки полягає в тому, що навіть існування достатньої кількості фінансових ресурсів не створює необхідних передумов для переходу підприємств на нову технологію та техніку. Потрібна внутрішня зацікавленість суб'єктів господарювання у здійсненні реальних інвестицій в інноваційні продукти та технології. Механізмом запуску такої внутрішньої зацікавленості підприємств є, як на наш погляд, збільшення горизонту планування. Перехід від вирішення поточних проблем сьогодення "виживання" до стратегічного бачення перспектив розвитку бізнесу — ось запорука розширення горизонту планування, що робить впровадження інновацій життєво необхідним для підприємств на мікрорівні, а на макrorівні означає перехід до нового технологічного укладу і вихід економічної системи з технологічної пастки.

Обидва зазначені вище моменти можуть бути реалізовані тільки за умов усунення "дисфункції інституту", своєрідної інституціональної пастки — недостатньо ефективної антициклічної політики. Дійсно, саме релевантна антициклічна політика здатна як забезпечити зростаючі темпи виробництва, так і сформувати умови для розширення горизонту планування у підприємців. Більше того, проведення виваженої антициклічної політики дозволить створити передумови для уникнення інституціональних та технологічних пасток, адже вихід економіки з пастки потребує

набагато більших витрат ресурсів і часу, ніж здійснення превентивних заходів. У той же час виконання попереджувальної функції антициклічної політикою унеможливується ситуацією, коли в державі не існує органічно пов'язаних між собою стратегічного антициклічного регулювання і ефективною антициклічної тактики.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що вітчизняна економіка опинилась в своєрідній "подвійній пастці": інституціонально-технологічній. "Технологічна сторона" характеризується відсутністю зацікавленості підприємств до здійснення інновацій та консервацією старих технологій. Це об'єктивно пов'язано із звуженням горизонту планування підприємств, яке базується на високому рівні невизначеності при здійсненні господарської діяльності. "Інституціональна сторона" подвійної пастки характеризується недостатньою ефективністю антициклічної політики, яка не може забезпечити необхідний рівень зниження невизначеності, дати підприємствам впевненість у відносній ритмічності фінансових потоків, що забезпечило б ними розгляд довгострокового періоду та зробило вигідним інвестування в техніку та технології.

У цій ситуації зусилля держави повинні бути спрямовані на "виштовхування" економічної системи з пастки, в якій та опинилася. Ми вважаємо, що це можливо тільки шляхом виходу на якісно новий рівень антициклічної політики, що спирається на оновлений теоретико-методологічний базис і спрямована, по-перше, на забезпечення постійних темпів зростання економіки, достатніх для формування фінансових ресурсів, необхідних для інноваційних інвестицій, по-друге, на зниження рівня невизначеності і збільшення горизонту планування у підприємств. Як на наш погляд, саме така антициклічна політика дозволить поєднати макроекономічне регулювання із мікроекономічними механізмами інноваційного оновлення економіки, вивести економіку України із "технологічно-інституційної" пастки і, головне — створити передумови для запобігання нових пасток в майбутньому.

Література:

1. Балацький Є.В. Экономический рост и технологическое развитие / Е.В.Балацкий // Общество и экономика. — № 11. — 2003. — С. 53—77.
2. Вишневский В., Дементьев В. Деньги нас не спасут / В. Вишневский, В. Дементьев [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://news2000.org.ua/>
3. Волошенко В.В. Інституціональні фактори модернізації технологічної системи економіки України / В.В. Волошенко, Ю.І. Пилтипенко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. — 2011. — Випуск 40-1. — С. 92—98.
4. Дементьев В.В. Экономика как система власти / В.В. Дементьев. — Донецк: Друк-Инфо, 2006. — 404 с.
5. Полтерович В.М. Элементы теории реформ / В.М. Полтерович. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. — 447 с.
6. Поспелов И.Г. От кризиса возможностей к кризису потребности / И.Г.Поспелов // Экология и жизнь. — 2010. — № 3. — С. 22—25.
7. Розмаинский И.В. Почему "развитие капитализма" сопровождается ухудшением качества товаров? / И.В. Розмаинский // TERRA ECONOMICUS. — 2011. — Том 9. — № 1. — С. 8—16.
8. Россоха В.В. Проблемы инновационно-технологического обеспечения конкурентоспособности экономики Украины / В.В. Россоха [Электронный ресурс]. — Режим доступа: innclub.info/wp-content/uploads/2011/11/rossoxa.doc
9. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. Матеріали Парламентських слухань у Верховній Раді України 17 червня 2009 року / За загальною редакцією проф. В.І. Полохала. — К.: Парламентське видавництво, 2009. — 630 с.
10. Сухарев О.С. Институциональная политика и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике. Кн. II: Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации / О.С. Сухарев. — М.: ЗАО "Издательство "Экономика", 2007. — 804 с.
11. Статистичний щорічник України за 2010 рік / Державна служба статистики України. — К.: ТОВ "Август Трейд", 2011. — 561 с.

Стаття надійшла до редакції 01.02.2012 р.

Н. О. Долгошея,
к. е. н., доцент, Миколаївський державний аграрний університет

НАУКОВО-ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ

У статті розглянуто проблеми сучасного науково-інформаційного забезпечення аграрного сектора економіки. Сформовано проект комплексного інтернет-ресурсу в галузі науково-інформаційного забезпечення аграрного сектора, окреслено його переваги для користувачів.

In the article problems are considered modern scientifically informative providing of agrarian sector of economy. The project of complex internet resource is formed in industry scientifically informative providing of agrarian sector, outlined his advantages for users.

ВСТУП

Не секрет, що сьогодні в аграрному секторі економіки застосовуються застарілі технології, сорти рослин і порід худоби, незавершені методи і форми організації виробництва і управління. Відсутні відпрацьовані механізми науково-дослідної діяльності, система науково-технічної інформації, що відповідає ринковій економіці, немає апробованої ефективною схемою взаємодії наукових установ з дослідними структурами. Відчувається також вкрай низька активність інноваційної діяльності, пов'язана з недосконалістю організаційно-економічного механізму освоєння інновацій. Це посилює занепад галузей аграрної сфери, веде до зростання собівартості і низької конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, гальмує соціально-економічний розвиток сільської місцевості, різко знижує якість життя на селі.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Науково-інформаційне забезпечення сільськогосподарських підприємств завжди займало одне з головних місць в роботі цієї сфери економіки, проте поки що не існує сталого та дієвого механізму його реалізації. Маємо багато розрізаних консультативних фірм, певні позитивні моменти в законодавстві, ряд кваліфікованих кадрів, інформаційно-консультативні Інтернет-сайти та безліч інших елементів інформаційного забезпечення аграрної сфери, проте кожен з них функціонує практично відокремлено один від одного, покладаючись лише на власні сили та інформаційні ресурси. У зв'язку з цим постає невіршена проблема удосконалення інформаційного та наукового забезпечення аграрного сектора, що дозволить вирішити наявні проблеми.

РЕЗУЛЬТАТИ

Одним з вагомих гальмуючих факторів розвитку ефективною системою науково-інформаційного забезпечення можна вважати застарілі технології збору і обробки інформації, які не забезпечують необхідної швидкості її обертання. Крім того, на низькому рівні знаходиться сфера міжнародного обміну інформацією для вітчизняних сільгоспвиробників.

Ще одним стримуючим фактором є застарілий менталітет агровиробників, який не ставить інформаційні послуги в аграрній сфері на першорядні місця. Вагома частка таких виробників вважає зайвим інформаційне консультування, співпрацю з консалтинговими фірмами і будь-яке інше співробітництво інформаційно-консультативного характеру на платній основі. Найбільш розповсюджене хибне твердження з цього приводу: як вирощувати і продавати — ми знаємо самі, навіщо за це платити гроші?

Піднімаючи проблему науково-інформаційного забезпечення аграрного сектора, варто зазначити, що вітчизняні науковці продовжують здійснювати спроби його усистемнення.

Наприклад, Майовець Є.Й. і Білецька Н.В. вбачають вирішення цієї проблеми в удосконаленні інфраструктури аграрного ринку, в результаті чого збільшиться роль аукціонів і бірж як стимуляторів попиту на необхідну інформацію. Крім того, до складу інфраструктури слід додати створення спеціалізованих інформаційно-консультативних (дорадчих) служб, аналоги яких вже давно функціонують в розвинених країнах [1].

Потравка Л.О. має схожу думку, вважаючи інформаційно-консультативні служби, обласні і районні центри реформування, науково-дослідницькі центри, консалтингові та аудиторські фірми незамінним елементом ринкової інфраструктури аграрного ринку. Крім того, наголошує на системному підході до їх функціонування [2].

Думку щодо використання системи дорадчих служб у розповсюдженні інформації в аграрному секторі поділяє в своїх працях також Сіренко Н.М. В [3], вона зазначає, що "...з метою реалізації принципів інноваційного розвитку аграрного сектора постає необхідність у забезпеченні останнього трьома видами послуг: телекомунікаційними, інформаційними, консультативними. Надання двох останніх покладається на вітчизняну дорадчу службу як систему дій та заходів, спрямованих на задоволення потреб сільськогосподарських товаровиробників ... в підвищенні рівня знань та вдосконалення практичних навичок прибуткового ведення господарства". Вказаним науковцем обґрунтовано модель організації системи дорадчих служб в Україні, яка містить чотири основних рівні: державний, суспільний, комерційний та змішаний.

Лаврук В.В. дотримується думки, що покращення інноваційного розвитку аграрної сфери можливе за умови створення інформаційно-аналітичних центрів організаційно-економічного забезпечення комплексного розвитку аграрної сфери [4]. Такі центри мають бути оснащені сучасною обчислювальною технікою та необхідним програмним забезпеченням, щоб нагромаджувати, обробляти та аналізувати інформаційну базу, складати прогнози розвитку подій і цільові програми їх раціонального коригування. Зазначений науковець також робить акцент, що цілісної системи інформаційно-консультативного забезпечення аграрного сектора в Україні не сінує, функціонують лише окремі його елементи.

Потравка Л.О. обґрунтовує модель інституту дорадництва на рівні окремо взятої області, яка включає три рівні:

Науково-інформаційне забезпечення аграрного сектора

Наукове забезпечення	Інформаційне (в тому числі консультативне) забезпечення
<ul style="list-style-type: none"> - заклади освіти; - науково-дослідні інститути; - науково-дослідні лабораторії; - проектні інститути; - проектно-конструкторські бюро; - інші наукові заклади та організації 	<ul style="list-style-type: none"> - дорадчі служби; - консалтингові фірми; - юридичні фірми; - аудиторські фірми; - інформаційно-консультативні Інтернет-ресурси; - органи державної та регіональної статистики; - бібліотеки та ін.

Рис. 1. Науково-інформаційне забезпечення аграрного сектора

національний, регіональний та місцевий. При цьому останній рівень вважається базовим для формування ефективної аграрної інфраструктури та підвищення прибутковості агро-виробників [2].

Василенка Н., Березівський З. обґрунтовують створення і функціонування дорадницьких центрів, пріоритетом яких також є діяльність на місцевому рівні сільгоспвиробників [5].

Захарченко В.І. робить акцент на створенні саме інституту приватних інформаційно-консультативних служб в аграрному секторі як одному з головних факторів інноваційного розвитку та забезпечення підвищення прибутковості агро-виробників [6].

Отже, робота з дослідження доцільності та перспектив функціонування інституту дорадництва, а також удосконалення на цій основі науково-інформаційного забезпечення аграрного сектора науковцями проводиться. При цьому думки останніх у цій проблемі практично однакові: на сьогоднішній день така система потрібна та має забезпечуватись в основному на місцевому рівні під чітким державним регулюванням відповідними органами та на основі чинного законодавства.

Зважаючи на значущість вітчизняної науки для аграрного сектора, мова повинна йти не просто про інформаційне чи інформаційно-консультативне забезпечення аграрного сектора (як це відмічено у вищезгаданих науковців), а про його науково-інформаційне забезпечення, яке містить в собі як наукову, так і інформаційну складову (рис. 1).

Якщо розглядати практику науково-інформаційного консультування агро-виробників сьогодні, то можна побачити низку центрів науково-консультативного забезпечення в системі УААН (національних та в регіонах), а також консалтингових та дорадчих служб. Кожна з таких служб функціонує, орієнтуючись в основному на власні комерційні інтереси, та не має налагоджених стабільних зв'язків з конкурентами, оскільки не вбачає в цьому необхідності.

Звичайно, що за таких умов, а також, враховуючи актуальність отримання користі для агро-виробників від функціонування зазначених суб'єктів, їх усистемнення є важливим елементом інноваційного розвитку та розширення перспектив функціонування аграрного сектора економіки.

Нормативно-законодавчою базою для функціонування системи науково-інформаційного забезпечення, зокрема, створення ефективного інституту дорадництва, є Закон України "Про сільськогосподарську дорадчу діяльність" [7], який визначає, що головною метою такої діяльності в Україні є врегулювання відносин, пов'язаних з сільськогосподарською дорадчою діяльністю, та створення умов для розбудови системи сільськогосподарських дорадчих служб в Україні.

Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. також передбачає інформаційне забезпечення управління аграрним комплексом (воно виділене в програмі окремим пунктом), де має бути відображено, зокрема:

- створення державної мережі інформаційно-маркетингових центрів з питань запровадження інформаційного обслуговування, проведення досліджень та забезпечення розвитку електронного ринку і новітньої системи державного планування шляхом складення галузевих та міжгалузевих балансів;
- створення на базі зазначених інформаційно-маркетингових центрів автоматизованої інформаційно-аналітич-

ної системи моніторингу виконання показників соціально-економічного розвитку аграрного сектора;

- інвентаризацію електронних інформаційних ресурсів та створення інтегрованої інформаційно-довідкової (пошукової) мережі;
- утворення інформаційно-аналітичного центру [8].

Зазначимо, що в розвинутих країнах світу мережа дорадчих служб є загальнонаціональною постійно діючою системою передачі інформації для забезпечення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва. Водночас, як у вітчизняному аграрному секторі ця інформація зосереджена переважно в галузі науки (має здебільшого теоретичний характер, генерується закладами аграрної освіти) і немає налагоджених механізмів її передачі агро-виробникам.

Задача ускладнюється проблемами фінансування науково-інформаційного забезпечення, як все більше зосереджується на приватних інвестиційних ресурсах, зменшуючи при цьому частку бюджетного фінансування. Тобто відмінність сучасного етапу функціонування системи науково-інформаційного забезпечення від попередніх полягає в тому, що роль держави в цих процесах, в тому числі в їх фінансуванні, поступово зменшується, поступаючись місцем приватним інтересам. Тому важливим моментом сьогодні постає координація інтересів і зусиль саме конкретних суб'єктів господарювання для підвищення якості і ефективності науково-інформаційного забезпечення. Мова йде про посилення ролі місцевого рівня інформаційного забезпечення порівняно з державним і регіональним, про що вже наголошувалось в працях [2; 3; 5].

Отже, хоча в останні роки в країні і реалізуються певні заходи з удосконалення науково-інформаційного забезпечення аграрного сектора, проте до створення ефективного механізму такого забезпечення справа ще не дійшла.

Враховуючи сьогоднішню фінансово-економічну ситуацію в Україні, а також інші супутні фактори розвитку аграрної сфери, можемо констатувати, що зараз в країні створено найбільш сприятливий клімат для формування системи науково-інформаційного забезпечення (рис. 2).

Наведені на рис. 2 фактори, що сприяють розвитку науково-інформаційного забезпечення, дають підстави для формування в нашій країні єдиної комплексної системи такого забезпечення. За її допомогою країна зможе відійти від розрізаних суб'єктів у цій сфері, кожен з яких окремо не має міцної та повноцінної аналітично-статистичної бази, а також не надає повного переліку необхідних споживачам послуг. Така система повинна мати в своєму складі суб'єктів різних форм власності, а також рівня ієрархії. Тоді в ній державні інформаційно-консультативні служби з розвинутою системою комунікацій почнуть конкурувати з недержавними, у яких більший перелік можливих послуг, причому державні та недержавні служби будуть тісно співпрацювати на єдиній інформаційній основі, доповнюватимуть і розвиватимуть умови функціонування один одного, а такою всю інформаційну систему забезпечення аграрного сектора. Особливо така співпраця буде корисною в дослідженні фундаментальних проблем і розробці масштабних загальнодержавних проектів, а також цілеспрямованих проектів регіонального характеру. А взаємоузгодженість дій і співпраця допоможуть уникнути дублювання послуг, що надаються державними і приватними інститутами.

У зв'язку з цим звернемо увагу на особливості надання послуг у системі науково-інформаційного забезпечення з точки зору їх інтеграції в останню.

По-перше, вказані послуги, автоматично розділяються на наукові та інформаційні (рис. 3) на основі того, як було поділено їх забезпечення на рис.1.

Таке розмежування прямо пов'язане із специфікою надання кожного з цих видів послуг. Так, наукові послуги є невіддільними від наукових закладів, якими вони генеруються, оскільки наука є складним і в той же час специфічним видом діяльності, а результати наукових досліджень проходять тривалий і складний період визнання та практичної реалізації.

В той час, як інформаційні, в тому числі консультативні, послуги є більш простими в отриманні, можуть бути надані



Рис. 2. Середовище функціонування системи науково-інформаційного забезпечення аграрного сектора

будь-яким компетентним суб'єктом господарювання з відповідним дозволом та державною реєстрацією.

Як бачимо, всі види послуг взаємопов'язані, оскільки одночасно можуть мати різну інтерпретацію. Так, наприклад, розробка нового двигуна для трактора є науковою послугою, одночасно з тим така процедура може фінансуватися за рахунок коштів державного бюджету (якщо це передбачено галузевою програмою розвитку) чи приватних підприємств (за рахунок підприємства-виробника тракторів); крім того, вона є інноваційною (за цільовою спрямованістю), тимчасовою (за тривалістю надання) та спеціалізованою (необхідною саме для конкретної моделі трактора).

Окремо слід зупинитися на класифікації послуг за цільовою спрямованістю. В нашому випадку їх поділено на інноваційні і продуктивні. Такий поділ, на нашу думку, може бути зумовлений тим, що підприємства-виробники підвищують ефективність своєї діяльності як інтенсивним, так і екстенсивним шляхом. У першому випадку при зростанні продуктивності зазвичай покладаються на впровадження інноваційних процесів у аграрне виробництво: нові технології, продукція, нові способи організації праці, нові види добрив та інших хімічних речовин тощо. В другому випадку ефективність досягається шляхом простого розширення масштабів виробництва або збільшення продуктивності на існуючих виробничих потужностях.

За джерелами фінансування послуги поділено на державні і приватні. Перші фінансуються з бюджетів різних рівнів, якщо це передбачено чинним законодавством, бюджетом на поточний рік та конкретними цільовими планами і програмами. Другі — за рахунок коштів приватних осіб, підприємств і організацій на основі їх індивідуальних замовлень. У зв'язку з цим актуальним постає питання оцінки вартості таких послуг як на державному, так і приватному рівні, адже цей процес є складним і часто вимагає індивідуальних підходів.

Оцінка вартості науково-інформаційних послуг враховує багато чинників, в тому числі: саму природу послуг; час, необхідний для їх вирішення; кількість інших ресурсів, що витрачається на надання послуг; досвід спеціалістів-консультантів; масштаби реалізації послуг та їх фінансування; очікуваний прибуток від послуг та багато інших.

Для підвищення якості послуг у місцях їх створення та надання має бути сформована систематизована база всієї необхідної інформації, яка має включати як поточні відомості про стан розвитку аграрного сектора, тенденції змін в останні роки, а також прогнози на найближчу перспективу. Крім того, корисною буде також інформація про стан земельних та інших видів природних ресурсів, що беруть участь в аграрному виробництві, кліматичні умови, флору, фауну, водний та повітряний басейни, тобто про природне середовище ведення аграрного виробництва. Крім того, база має містити інформацію про "штучне" середовище аграрної сфери, створене безпосередньо самою людиною, тобто про валове виробництво сільськогосподарської продукції, витрати і результати діяльності, форми власності, конкуренцію, цінову політику, інші економічні показники, екологічні та соціальні аспекти діяльності. Окремим блоком можна також виділяти нормативно-правову інформацію, в тому числі місцевого значення.

Отже, необхідна агровиробникам інформація є багатогранною і різнобічною. На сьогоднішній день вона надається окремими відомствами та організаціями, а за необхідності — органами державної влади та підпорядкованими їм структурами. Причому найчастіше всього вона складається та формується за різними методиками, на різні аналітичні періоди, з різним рівнем деталізації та вірогідності.

Нуансом існуючого нині інформаційно-аналітичного середовища можна вважати також те, що у більшості офіційних суб'єктів її надання вона дублюється, що є некоректним з точки зору необхідності витрат ресурсів різними суб'єктами на її створення. Взяти, наприклад, офіційну статистичну інформацію в галузі аграрної сфери з деяких вітчизняних Інтернет-сайтів (табл. 1).

У табл. 1 наведений далеко не повний перелік джерел, де можна знайти вказану інформацію, проте і він доводить факт високого рівня дублювання, який, на нашу думку, є зайвим.

І справа навіть не в тому, що на кожному з цих ресурсів присутня практично одна і та сама інформація про стан аграрної сфери, а в тому, що на кожному з них її збором, обробкою та доведенням до користувачів інформації зайнятий певний штат працівників, які витрачають на цей процес свій час та отримують відповідну заробітну плату. Це, на-

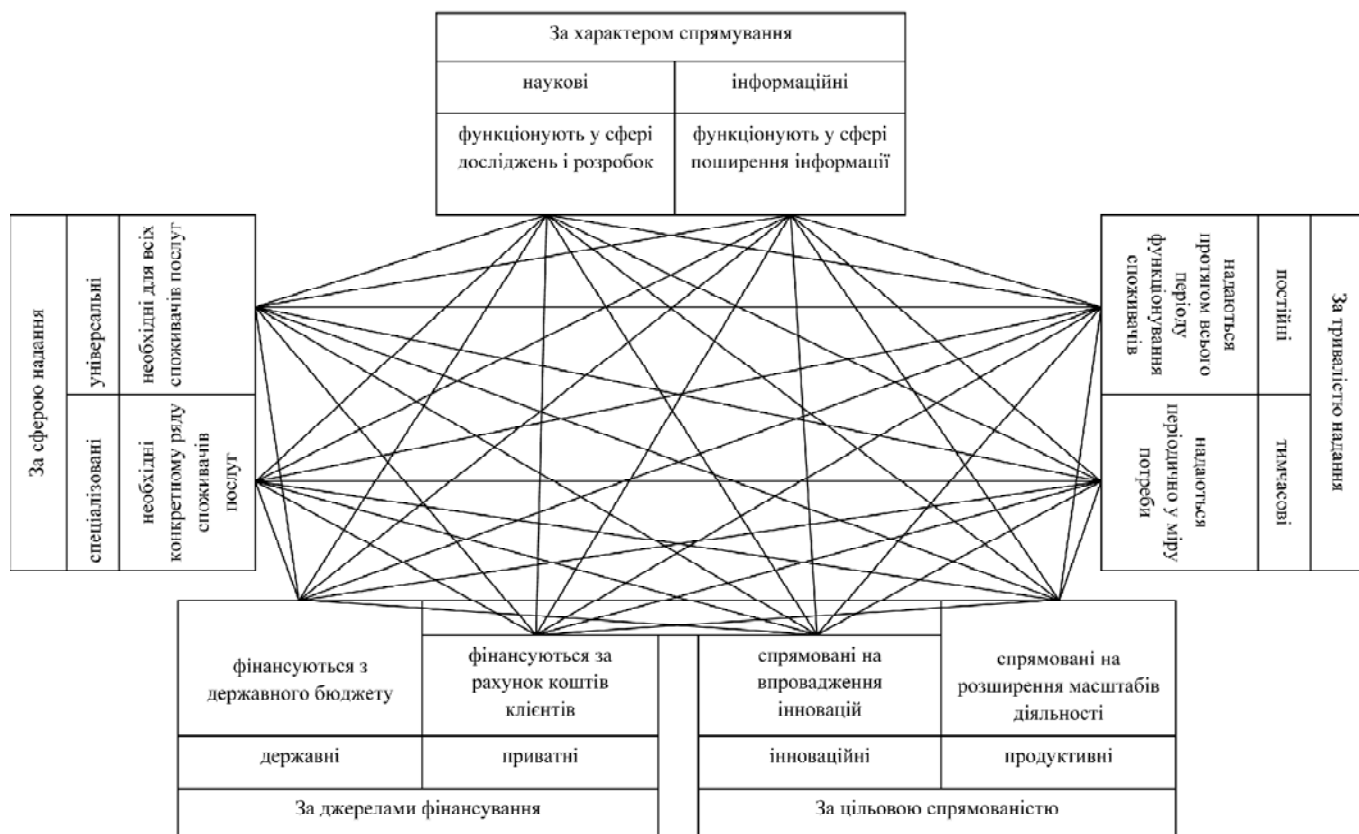


Рис. 3. Класифікація науково-інформаційних послуг в аграрному секторі економіки

приклад, стосується інформації про обсяги виробництва валової сільськогосподарської продукції, окремо рослинництва і тваринництва, цінової динаміки на аграрному ринку, урожайності сільськогосподарських культур та поголів'я тварин.

На нашу думку, таке дублювання робіт по всій країні різними службами є неефективним та потребує удосконалення системи формування, обробки та розповсюдження інформації конкретно в аграрній сфері економіки та виведення її на якісно новий рівень представлення користувачам. Ця проблема ще довго залишатиметься відкритою і невирішеною, тому робити кроки по її вирішенню потрібно.

Оскільки для отримання інформації на будь-якому з визначених в табл. 1 Інтернет-ресурсів користувачу інформації потрібно просто сісти за свій комп'ютер та включити інтернет, на нашу думку, немає потреби "ганяти" його по різним сайтам за різною інформацією. Як це не парадоксально звучить, але з метою полегшення справи як користувачам інформації, так і тим, хто її формує та обробляє, зосередження всієї необхідної інформації стосовно аграрного сектора економіки на одному сайті було б вигідніше і тим, і іншим. Для користувачів настане можливість зменшити свій час на пошук необхідної інформації у різних джерелах, а власникам інформації можна буде скоротити витрати по її збору і обробці, а також уникати такого сильного дублювання.

Слід одразу зауважити, що мова не йде про заборону публікування інформації з даного ресурсу на інших сайтах або друкованих виданнях, а про можливість користувачу отримати максимальний обсяг необхідної інформації, не виходячи за межі одного Інтернет-ресурсу. Це також не означає, що вся необхідна інформація буде зібрана на одному єдиному сайті, оскільки досить ефективною є система прямих посилань на необхідні сайти. При формуванні правильного ланцюжка таких посилань, навіть перейшовши на сторінку іншого сайту за прямим посиланням, користувач, отримавши необхідну інформацію, повертається на базовий Інтернет-ресурс та продовжує шукати на ньому (зауважимо — саме на ньому) необхідну інформацію.

Враховуючи, що науково-інформаційне забезпечення аграрного сектора передбачає поширення такої інформації, як законодавча, наукова, інформаційно-аналітична, дорад-

ча, а також інші види інформації, вказаний Інтернет-ресурс має поєднувати в собі ці елементи.

Отже, пропонуємо до впровадження проект такого Інтернет-ресурсу під робочою назвою "Агродораінформ". Основне меню сайту, на нашу думку, має містити 6 основних секторів.

Законодавчий сектор представлено списком законодавства в аграрному секторі економіки. Сюди входять як нормативні документи загального рівня користування (Закони "Про господарські товариства", "Про акціонерні товариства", "Про підприємство", Господарський кодекс, Податковий кодекс тощо), так і специфічні галузеві документи в аграрній сфері. Список нормативних документів побудовано за принципом значимості та розповсюдженості для працівників аграрної сфери. За кожним документом закріплено пряме посилання на сайт Верховної Ради України зі сторінкою цього документа.

Науковий сектор має два меню:

1) список концепцій та наукових програм в аграрному секторі економіки України, який побудовано прямими посиланнями на програми Національної академії аграрних наук України;

2) список наукових статей по конкретним темам дослідження в галузі аграрної науки з прямими посиланнями на сторінки сайту Національної бібліотеки України ім. Вернадського з конкретними науковими статтями.

Інформаційно-аналітичний сектор представлений трьома вкладками меню:

1) структурована інформація про стан розвитку аграрного сектора з прямими посиланнями на сторінки сайту Міністерства аграрної політики України;

2) власні інформаційно-аналітичні матеріали, які включають базу аналітичних робіт, що були виконані раніше аналітиками сайту на замовлення клієнтів (моніторинги ринків, бізнес-плани, кошториси, інші аналітичні матеріали та дослідження);

3) структурована статистична інформація про стан розвитку аграрного сектора економіки з прямими посиланнями на відповідні сторінки сайту Державного комітету статистики України.

Консультаційний (дорадчий) сектор містить, з одного боку, зв'язок з Національною асоціацією сільськогосподарських дорадчих служб України, з іншого — представлений власним консультаційним центром. У першому

випадку користувач нашого Інтернет-ресурсу отримує інформацію стосовно дорадницької діяльності на вищевказаному сайті, а в другому — може звернутись до наших спеціалістів з питаннями або проблемами, що потребують вирішення.

Сектор іншої інформації має посилання на вже вказаний вище сайт Державного комітету статистики України в розрізі іншої статистичної інформації (не обов'язково аграрного характеру; наприклад, індекси цін у країні, рівень ВВП, безробіття, стан платіжного балансу тощо). Крім того, в межах даного сектора підібрана електронна бібліотека літератури в галузі аграрної сфери.

Інші інформаційні ресурси, представлені на даному сайті-пректі, поділяються на 4 основні підгрупи: огляд виставково-біржової діяльності (в тому числі реклама і оголошення вітчизняних товарних бірж), новини, корисна інформація та інші послуги користувачам (все в галузі аграрної сфери).

ВИСНОВКИ

Таким чином, основна мета створеного Інтернет-ресурсу полягає в удосконаленні системи науково-інформаційного забезпечення аграрного сектора шляхом оптимізації пошуку та завантаження необхідної інформації в межах одного джерела інформації на основі створення інформаційної бази та використання можливостей глобальної мережі. Розроблений сайт "Агродорадаінформ" є корисним для всіх користувачів, що мають відношення до аграрного сектора та мають потребу в інформації наукового, нормативного, статистичного або консультативного характеру. Подібні Інтернет-ресурси є досить актуальними в світлі ринкових перетворень, оскільки розвиток аграрного сектора України — це вагомий потенціал покращення та зміцнення позицій країни на міжнародній арені. Розповсюдження загальнодоступної інформації через Інтернет, на відміну від інших каналів її поширення, сьогодні є найбільш ефективним способом її отримання завдяки таким основним факторам:

- цілодобовий доступ до джерела інформації;
- відсутність залежності від відстані між надавачем і отримувачем інформації;
- швидкість передавання (копіювання) інформації;
- низька вартість Інтернет-послуг порівняно, наприклад, з витратами на відраження, розсилку рекомендованих листів поштою тощо.

Перевага створеного сайту полягає також в тому, що він надає інформаційне забезпечення самою різноманітною аграрною інформацією: аналітичною, статистичною, науковою, законодавчою. Адже недостатньо знання якихось одних аспектів функціонування аграрного сектора, потрібно володіти різними такими аспектами.

При цьому користь від ресурсу, окрім надання тієї чи іншої інформації, полягає в наступному:

- учасники аграрного ринку мають можливість отримувати консультативно-дорадчі послуги від спеціалістів сайту, замовляти бізнес-плани, моніторинги ринку, інші аналітичні роботи і матеріали на платній основі;
- учасники біржового ринку мають можливість розміщувати інформацію про свої товари для пошуку клієнтів та укладання контрактів;
- суб'єкти господарювання мають можливість залишити про себе інформацію, надавати рекламу тощо.

Отже, представлений проект Інтернет-ресурсу "Агродорадаінформ" є засобом інтеграції науки, інформації, дорадництва та безпосередньо аграрного виробництва, що є вагомим способом удосконалення науково-інформаційного забезпечення аграрної сфери економіки.

Таблиця 1. Інформація про стан розвитку аграрної сфери економіки України з офіційних інформаційних джерел

Приклади інформації, необхідної користувачам	Офіційні інформаційні ресурси					
	Державний комітет статистики України [9]	Міністерство агропромислової політики України [35]	Інтернет-ресурс «Аграрний сектор України» [8]	Національна асоціація сільськогосподарських дорадчих служб [192]	Національна академія аграрних наук України [193]	Державна ветеринарна та фітосанітарна служба України [191]
Індекси обсягу сільськогосподарського виробництва	+	+	+			
Поголів'я худоби і птиці	+			+		
Виробництво основних видів продукції тваринництва	+	+	+	+		
Виробництво основних сільськогосподарських культур	+	+	+	+		
Середні ціни реалізації сільськогосподарської продукції	+	+	+	+		
Посівні площі основних сільськогосподарських культур	+		+	+		
Урожайність основних сільськогосподарських культур	+		+	+		
Аналітичні матеріали: сільське господарство України	+		+			
Бюджетне фінансування аграрної сфери		+			+	
Кредитування і страхування аграрної сфери		+	+			
Торги на біржовому ринку сільськогосподарської продукцією		+				
Стандартизація, метрологія і сертифікація продукції		+				
Хімічний захист рослин			+			
Стан розвитку сільських територій			+			
Обсяги державних закупівель сільськогосподарської продукції					+	+
Епізоотична ситуація в Україні і світі						+
Добірка нормативно-правової інформації	+	+	+	+	+	+

Література:

1. Майовець Є.Й., Білецька Н.В. Значення інформаційного забезпечення в державному управлінні аграрним сектором України // Науковий вісник НАУ України. 36. наук. праць. — Львів: РВВ НАУ України. — 2009. — Вип. 19.4. — С. 273—278.
2. Потравка Л.О. Перспективні напрями інформаційно-консультативного забезпечення аграрних товаровиробників Херсонської області // Таврійський науковий вісник. Науковий журнал. — 2010. — № 69. — С. 256—263.
3. Сіренко Н.М. Дорадча діяльність як фактор забезпечення інноваційного розвитку аграрного сектора економіки // Наукові праці. Науковий журнал. — Серія: Економіка. — 2009. — Вип. 96. — Т. 109. — С. 106—111.
4. Лаврук В.В. Стан інформаційного забезпечення інноваційного розвитку в аграрному секторі // Економічний простір. 36. наук. праць. — 2009. — № 21. — С. 147—154.
5. Василенька Н., Березівський З. Дорадництво як інноваційна складова інституційного забезпечення ринкової системи господарювання в аграрній сфері // Аграрна економіка. Науковий журнал. — 2009. — Т. 2 — № 3—4. — С. 45—51.
6. Захарченко В.І. Ринкові перетворення і формування територіально-галузевих корпоративних структур // Економіка АПК. — 2004. — № 2. — С. 113—118.
7. Закон України "Про сільськогосподарську дорадчу діяльність".
8. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 р. // Економіка АПК. — 2007. — № 11. — С. 3—50.

Стаття надійшла до редакції 20.02.2012 р.

*Е. Е. Ібрагімов,
к. е. н, доцент, завідувач кафедри фінансів та туризму,
Кримський факультет ЗНУ, м. Симферополь*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СИСТЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті сформульовано поняття інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства, розглянуті його основні компоненти та взаємозв'язки між ними. Представлено алгоритм розрахунку інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування, заснований на визначенні людських, структурних та інформаційних активів підприємства.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, стратегічне планування, людські активи, структурні активи, інформаційні активи.

ВСТУП

Підприємство може завоювати короткострокову конкурентну перевагу багатьма способами, проте в довгостроковій перспективі їх вибір різко скорочується. Фінансові ресурси в сучасному діловому світі досить доступні і не можуть перешкодити конкурентам вийти на новий ринок або на існуючий сегмент. Нові технології і вдосконалення технологічного процесу, як правило, піддаються копіюванню конкурентами і створюють для підприємства лише короткострокову конкурентну перевагу. На відміну від них, інтелектуальний потенціал, методи його формування і реалізації забезпечують підприємству довгострокові конкурентні переваги. Проте тут є і серйозні проблеми: методи формування і використання інтелектуального потенціалу, які з успіхом використовуються в одному підприємстві, можуть виявитися неефективними для іншого. Найпродуктивніші методи роботи з інтелектуальним потенціалом унікальні, відповідають оригінальній моделі бізнесу підприємства, залежать від структури і якості її людського капіталу. Після впровадження вони діють у взаємозв'язку з іншими ресурсами підприємства, даючи віддачу у вигляді зростаючих фінансових результатів, при цьому конкуренти навряд чи зможуть відтворити їх і повторити досягнення підприємства.

Підприємства, що приділяють велику увагу формуванню і використанню інтелектуального потенціалу при стратегічному плануванні своєї діяльності, забезпечують найбільшу вигоду своїм акціонерам.

Метою статті є визначення структури інтелектуального потенціалу та алгоритмів розрахунку його показників у системі стратегічного планування діяльності підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В умовах інформаційної економіки основним джерелом успіху стає сукупність людських активів, ресурсів знань, які має підприємство тобто так званий, інтелектуальний потенціал. Є різні тлумачення терміна "інтелектуальний потенціал", що є об'єктом наукових досліджень багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Слово "потенціал" походить від латинського "potentia", що означає сила, потужність. У Тлумачному словнику сучасної української мови "потенціал" трактується як "запас чого-небудь, резерв; приховані здібності, сили для якої-небудь діяльності, які можуть з'явитися при певних умовах". Саме на створення цих "певних умов" для прояву прихованих і розвитку наявних ресурсів орієнтоване управління інтелектуальним потенціалом підприємств. У цьому випадку управління інтелектуальним потенціалом підприємства є діяльністю, спрямованою на активне використання наявних ресурсів і потенційних можливостей підприємства з метою отримання кінцевого результату, прибутку або соціальної вигоди [4].

Сутність стратегічного планування діяльності підприємства полягає в розробці і ухваленні перспективних рішень, реалізація яких забезпечить ефективність функціонування підприємства в довгостроковій перс-

пективі. В системі стратегічного планування приймаються рішення про те, як розширити свій бізнес, які зусилля слід докласти для задоволення ринкового попиту, на яких ринках краще діяти, яку продукцію випускати тощо. Управління інтелектуальним потенціалом у системі стратегічного планування діяльності підприємства є сукупністю взаємозв'язаних управлінських операцій, спрямованих на виявлення, залучення і використання явних і неявних знань учасників процесу планування за умови їх повної інтеграції в колектив, відповідної оцінки результатів діяльності, створення ефективної системи соціального розвитку, підвищення мотивації і збереження персоналу.

Знання інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства корисне в наступних ситуаціях [2]:

— при підтвердженні здатності організації досягти своїх цілей (Чи зможуть сьогодні працівники компанії забезпечити успіх в майбутньому? Чи володіє компанія необхідними технологіями для досягнення стратегічних цілей?);

— при плануванні досліджень і розробок (Які знання і уміння забезпечують організації конкурентна перевага? Які варіанти їх захисту і примноження з метою підтримки придбаної конкурентної переваги?);

— при реструктуризації підприємства (Кого звільнити? Які функції можна об'єднати в новій організаційній структурі?);

— при розширенні меж корпоративної пам'яті шляхом створення бази знань, що містить відомості про те, хто що уміє.

Інтелектуальний потенціал системи стратегічного планування діяльності підприємства необхідно розглядати як внутрішній ресурс фірми, здатний надати їй нові конкурентні переваги.

Під інтелектуальним потенціалом системи стратегічного планування діяльності підприємства розуміється сукупність інтелектуальних здібностей працівників, що входять до команди стратегічного планування (знань, умінь, інформації, цінностей, навичок тощо), і можливостей їх розкриття, розвитку і використання. Він включає дві складові (субпотенціали): творчий потенціал та професійно-кваліфікаційний потенціал [3].

Творчий потенціал — це сукупність здібностей працівників, залучених до процесу стратегічного планування, постановки і вирішення нових творчих завдань, створення чогось якісно нового, що відрізняється неповторністю і унікальністю, а також до створення умов на підприємстві для прояву цих творчих здібностей.

Професійно-кваліфікаційний потенціал — це сукупність здібностей, професійних навичок команди стратегічного планування, необхідних для виконання ними своїх професійних обов'язків і створення умов на підприємстві для вдосконалення і розвитку навичок і умінь персоналу.

При визначенні структури інтелектуального потенціалу дослідники переважно базуються на тісно пов'язаними з ним термінами "інтелектуальний капітал", "інтелектуальний актив".

На нашу думку, інтелектуальний потенціал системи стратегічного планування діяльності підприємства ґрунтується на відповідних активах і має наступну структуру (рис. 1).

Як компоненти інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства можна виділити: структурні активи, людські активи,



Рис. 1. Структура інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства

інформаційні активи. Усі названі компоненти інтелектуального потенціалу стратегічного планування тісно взаємозв'язані між собою. Кожен з вказаних компонентів інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства — це своєрідна сукупність можливостей, внаслідок взаємодії яких досягається синергетичний ефект і виробнича система набуває нових властивостей, що не притаманні кожному окремому компоненту.

Людські активи як сукупність знань, досвіду, навичок, творчих можливостей, здібностей конкретних фізичних осіб, задіяних у процесах стратегічного планування, є невід'ємними і невідчужуваними від їх володаря — фізичної особи. Для системи стратегічного планування діяльності підприємства складовими людських активів є: рівень освіти (знання), професійна підготовка (навички, уміння, досвід роботи, профпридатність і профадаптованість), творчий потенціал, стан здоров'я, мотивованість, мобільність працівників тощо.

Структурні активи за природою є поліфункціональною системою, яка охоплює філософію і процеси менеджменту, культуру, систему фінансових взаємин, інструкції, положення, стандарти підприємства і іншу документацію, що дозволяє організувати і управляти системою стратегічного планування діяльності підприємства

Структурні активи представлені тими корпоративними створеними умовами організації роботи членів команди стратегічного планування, які забезпечують максимально можливий прояв (з відповідною фінансовою винагородою) людських активів для досягнення підприємством своїх стратегічних цілей. У спільній діяльності співробітників проявляється творчий потенціал кожної особи, який виражається в економічній віддачі для підприємства.

Інформаційні ресурси впливають на швидкість отримання і поширення знань як усередині підприємства, так і ззовні. Є думка, що в сучасній економіці четвертим чинником виробництва, разом з працею, землею і капі-

талом, стає інформація. Інформаційні активи підприємства — це бази і сховища даних, сформовані корпоративні "жовті сторінки", кодифіковані бази даних кращих практик, що містять інформацію про вже існуючі вирішення нових проблем. Своєчасний та швидкий доступ до інформаційних ресурсів і активів системи стратегічного планування діяльності підприємства чинить безпосередній вплив на розвиток самого підприємства, тому інформаційні активи можна виділити як окремий компонент структури інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування.

Інтелектуальний потенціал підприємства в основному має нематеріальний характер, його складно виміряти, оскільки він не відбивається в бухгалтерських або статистичних даних. Проте визначення його величини надзвичайно важливе для розробки і реалізації стратегії розвитку підприємства, посилення конкурентоспроможності його продукції.

При визначенні інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства слід враховувати наступні компоненти:

- ІП — інтелектуальний потенціал системи стратегічного планування діяльності підприємства;
- ІА — людські активи;
- ІА — інформаційні активи;
- СА — структурні активи.

Таким чином, вартість інтелектуального потенціалу підприємства визначається за формулою:

$$ІП = ІА + ІА + СА. (1)$$

Людський капітал системи стратегічного планування діяльності підприємства з n кількістю робітників, що задіяні в процесі стратегічного планування, оцінюється наступним чином:

$$ІА = \sum_{i=1}^n (ПВ_i + ВНЗ_i - ВЗЗ_i) \quad (2),$$

$ПВ_i$ — початкова вартість i -го співробітника;
 $ВНЗ_i$ — вартість набутих знань співробітника, яка визначається за формулою:

$$ВНЗ_i = \beta_1 * ПВ_i \quad (3),$$

$ВЗЗ_i$ — вартість застарілих знань співробітника, яка визначається за формулою:

$$ВЗЗ_i = \beta_2 * ПВ_i \quad (4),$$

β_1, β_2 — вагові коефіцієнти, визначені експертним шляхом.

Знання співробітників підприємства слід оцінювати, враховуючи вплив наступних факторів:

- коригування знань на коефіцієнт накопиченого досвіду та професіоналізму;
- коригування знань на коефіцієнт, що враховує частину застарілих та забутих знань;
- коригування знань з врахуванням індивідуальних особливостей співробітника.

Порядок визначення вартості кожного компонента інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства наданий у табл. 1.

ВИСНОВКИ

Таким чином, інтелектуальний потенціал системи стратегічного планування діяльності підприємства як економічна категорія характеризується сукупністю наявних інтелектуальних ресурсів і потенційних можливостей системи стратегічного планування, а також усіх співробітників, які залучені до процесу планування, що знаходяться у розпорядженні підприємства і використовуються в його економічній діяльності з метою зрос-

Таблиця 1. Порядок визначення вартості компонентів інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства

Компонент ІП	Алгоритм розрахунку	Пояснення
Людські активи (ІА)	$ІА = \sum (ПВ_i + ВНЗ_i - ВЗЗ_i)$	Визначається як сума початкової вартості співробітника, яка скоригована на вартість його набутих та застарілих знань
Структурні активи (СА)	$СА = \beta_3 \cdot ІА$	Визначається як добуток вагового коефіцієнта β_3 , визначеного експертним шляхом, на вартість людських активів (ІА).
Інформаційні активи		
Інформаційні активи (ІА)	$ІА = \beta_4 \cdot ІА$	Визначається як добуток вагового коефіцієнта β_4 , визначеного експертним шляхом, на вартість людських активів (ІА).

тання прибутку або отримання іншої економічної вигоди.

Ключові аспекти управління інтелектуальним потенціалом системи стратегічного планування полягають у створенні дієвої системи мотивації працівників, виявленні і залученні ресурсів у господарську діяльність підприємства, а також у використанні потенційних можливостей розвитку.

До цього відносяться заходи зі створення системи мотивування і преміювання працівників, формування баз даних з метою виявлення незадіяних ресурсів; організації навчання і підвищення кваліфікації працівників, створення і оцінки об'єктів інтелектуальної власності; контролю за дотриманням прав інтелектуальної власності; розробки патентної і маркетингової стратегій розвитку підприємства. Ефективне управління інтелектуальним потенціалом системи стратегічного планування діяльності підприємства сприятиме отриманню синергетичного ефекту у вигляді підвищення інтелектуального потенціалу підприємства в цілому, його матеріально-технологічного рівня, організаційно-управлінських структур, сфер застосування знань і рівня захисту інтелектуальної власності.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є розрахунок інтелектуального потенціалу системи стратегічного планування діяльності підприємства та оцінка його впливу на ефективність функціонування підприємства в цілому.

Література:

1. Управление знаниями: Хрестоматия. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. Т.Е. Андреевой, Т.Ю. Гутниковой; Высшая школа менеджмента СПбГУ. — СПб.: Изд-во "Высшая школа менеджмента", 2010. — xxx + 514 с.
2. Интеллектуальный потенциал организации. — Режим доступа: <<http://jeazy.ru/2007/08/28/intellektualnyj-potencial-organizacii/>>
3. Рахлин К. М. Потенциал организации как основа ее конкурентоспособности / К.М. Рахлин, О.Ю. Серова. — Режим доступа: <<http://quality.eup.ru/MATERIALY9/potencial.htm>>
4. Управление интеллектуальным потенциалом предприятия. — Режим доступа: <<http://i-biz.com.ua/business/upravlenie-intellektualnym-potencialom-predpriyatiya.html>>
5. Чингос П. Оплата по результату. Из опыта оплаты труда персонала в США / П. Чингос. — М.: Изд-во "Диалектика", 2004 — 416 с.
6. Кудина М.В. Управление интеллектуальным потенциалом компании как элемент корпоративного управления / М.В. Кудина // Государственное управление. Электронный вестник. — 2010. — Выпуск 22.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

Н. Г. Казмерчук-Палащина,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту,
Київський національний торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ В ПРОЦЕСІ ЗДІЙСНЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН НА ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розглянуто поняття раціональної системи мотивації праці в системі здійснення стратегічних змін. Проведено ґрунтовне дослідження діючих моделей мотивації праці на торговельних підприємствах України. Розроблено рекомендації щодо формування системи мотивації праці персоналу як складової стратегії підприємства.

In this article is considered/discussed the concept of rational system of work motivation in a system of realization of strategic changes. Also is considered researching of present models of work motivation of the trade enterprises of Ukraine. Recommendations were developed for creating work motivation system of the personnel as a strategy component of the enterprises.

*Ключові слова: мотив, стимул, мотивація, персонал, система трудових мотивів та стимулів праці.
Key words: motive, motivation, the personnel, system of work motives, incentive of work.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах в Україні мотивація праці в системі здійснення стратегічних змін залишається серйозною проблемою, яка потребує негайного вирішення. Діючу систему, що ґрунтувалась на матеріальних і примусово-адміністративних методах, зруйновано, а нової, яка враховувала б зовнішні зміни, не створено. Все більше працівників спрямовують свої зусилля не на підвищення ефективності праці, а на працю заради заробітку та на отримання інших матеріальних благ і пілґ. Тому актуальним на сьогодні є розробка й впровадження системи мотивації персоналу як найбільш дієвого каталізатора в підвищенні трудової активності, сприянні особистих цілей і мети підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Багатогранно і ґрунтовно питання мотивації персоналу вкладені в працях Д.А. Аширова, І.А. Баткаєвої, І.Ф. Беляєвої, М.А. Волгіна, О.М. Волгіної, Б.М. Генкіна, С.С. Занюка, Є.П. Ільїна, А.Я. Кібанова, А.М. Колота, А.І. Кочеткової, Ю.П. Кокіна, Т.І. Лелейко, Д.А. Леонтієва, В.М. Лисюка, Н.Д. Лук'яченко, Т.Н. Матрусової, Н.Ф. Наумової, В.П. Рожина, які розглянули теорію й методологію мотивації персоналу, стратегічний менеджмент персоналу, практичні аспекти управління мотивацією персоналу. Але в економічній літературі сьогодні проблема комплексної мотивації персоналу недостатньо розглянута з позиції стратегічного управління підприємством, тоді як практика менеджменту диктує нові умови розвитку підприємств, пов'язані з необхідністю їх адаптивності й конкурентоспроможності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування та формування концепції раціональної моделі мотивації праці в системі стратегічного управління і розробка рекомендацій з формування сучасної мотиваційної системи.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для побудови раціональної мотиваційної моделі в системі стратегічного управління доцільно провести дослідження мотиваційної системи на торговельному підприємстві, яке полягає у проведенні аналізу та оцінки діючих систем стимулювання на торговельних підприємствах України, дослідженні дієвості внутрішніх мотиваційних факторів та оцінюванні відповідностей існуючих мотиваційних моделей завданням здійснення стратегічних змін.

Аналіз системи стимулювання необхідно починати із дослідження факторів зовнішнього середовища, які визначають та суттєво впливають на структуру мотиваційної моделі та періодичність її оновлення.

Враховуючи об'єктивні та суб'єктивні причини, можна зробити висновок, що зовнішнє середовище України формується під впливом трьох головних факторів: політичної

нестабільності, економічної кризи і трансформації людського фактора, або соціального аспекту. Виконуючи самостійну роль у формуванні зовнішнього середовища, кожний з названих факторів впливає один на одного, посилюючи або послаблюючи негативні тенденції, що істотно діють на мотиваційну модель. При цьому внутрішні мотиви, які спонукають людину до продуктивної праці, будуть постійно змінюватися, втрачати або набувати вагомості.

Створення ефективної системи мотивації праці персоналу торговельних підприємств України на теперішній час потребує визначення сучасних параметрів, що формують зовнішнє та внутрішнє середовище моделі мотивації праці.

Для визначення ступеня впливу на людину визначальних факторів формування мотиваційної моделі проводилися дослідження стану мотивації праці в системі менеджменту. З цією метою, протягом 2010—2011 рр. нами досліджено 50 торговельних підприємств України. Було використано метод анкетування та "Фокус груп" (до складу групи увійшли лінійні та функціональні керівники торговельних підприємств), що дозволив провести відбір найбільш вагомих та притаманних теперішньому часу факторів, що є визначальними параметрами сучасної моделі мотивації праці. Досліджувані торговельні підприємства здійснюють різноманітні види діяльності: оптову, роздрібну торгівлю і надання посередницьких послуг. Слід зауважити, що всі підприємства, на яких досліджувались системи трудових мотивів, перебувають у різноманітних фінансово-економічних умовах, але загальною метою їх діяльності є прагнення до зростання.

При розробці сучасної моделі мотивації персоналу торговельних підприємств України в системі стратегічного управління необхідно враховувати притаманні йому особливості. Частка кожного з визначальних факторів у цій моделі постійно змінюється. Зміни, насамперед, залежать від того, наскільки успішно проходять економічні реформи і соціальні перетворення. Усунення причин, що викликають негативні тенденції, згодом змінить ставлення людей до продуктивної праці, сприятиме підвищенню її продуктивності. У мотиваційній моделі слід також враховувати не тільки соціально-психологічний вплив на людину факторів формування зовнішнього середовища, а і якісний характер її стратегічної поведінки, що й стало предметом нашого подальшого дослідження.

Особливу увагу варто звернути на той факт, що більшість дестабілізуючих факторів політичного та економічного аспектів негативно впливають на психіку людини, провокуючи такі небажані реакції, як знервованість, агресивність, неввіру в завтрашній день, апатію і т.п., що відбивається на мотивах, які спонукають людину до дій. Отже, при виборі необхідної мотиваційної моделі праці робітників підприємств стан зовнішнього середовища відіграє вирішальну роль.

Політичний, економічний та соціальний аспекти складають тільки основу її характеристики. Для більш повного визначення мотиваційної моделі необхідно враховувати стратегі-

ічну спрямованість торговельного підприємства та специфічні для даного регіону фактори формування. Це можуть бути національні, етнічні, екологічні, медико-біологічні та ін. Іноді вони можуть відігравати навіть вирішальну роль залежно від ситуації, часу або регіону, в якому передбачається використання моделі мотивації праці. Оцінка ступеня впливу факторів відбувається аналогічно до оцінки основних аспектів.

Теоретичні узагальнення з питань виявлення діючих систем мотивації, які впливають на продуктивну працю персоналу і, як слідство, на рентабельність, ґрунтуються на матеріалах вибіркового обстеження торговельних підприємств України.

Дослідження системи мотивації праці персоналу торговельних підприємств України визначає: 1) чи здійснюється мотивація персоналу в процесі структурних, функціональних та інших перетворень на підприємстві; 2) як часто змінюється система стимулювання; 3) які причини обумовлюють зміну системи стимулювання; 4) визначення співвідношення основних складових мотиваційної системи.

За результатами проведеного дослідження виявлено, що 4% торговельних підприємств взагалі не використовують мотивацію персоналу в процесі структурних, функціональних та інших перетворень, тобто навіть заробітна плата персоналу не має належного стимуляційного впливу, 28% використовують одночасно і матеріальну, і моральну мотивацію, 56% тільки матеріальну, а 12% — моральну.

Досліджуючи торговельні підприємства за розміром, слід зазначити, що 50% малих підприємств та 80% середніх досліджуваних підприємств використовує лише матеріальну мотивацію до праці у вигляді заробітної плати та певних видів преміювання. Комплексний підхід до мотивації праці із використанням одночасно як матеріальних, так і моральних мотиваторів використовують лише в малих підприємствах торгівлі — 35%. Інші 15% досліджуваних малих підприємств використовують винятково моральні стимули, пов'язані з причетністю до підприємства та побоюваннями втратити робоче місце. Керівництво середніх підприємств взагалі не приділяє уваги моральному стимулюванню із застосуванням комплексного підходу. Така тенденція спостерігається також під час дослідження підприємств за формами власності. Державні комунальні підприємства використовують матеріальне стимулювання винятково у вигляді заробітної плати. Більша частина підприємств колективної форми власності використовують також тільки матеріальні важелі. Комплексний підхід має місце в товариствах з обмеженою відповідальністю, до яких відносяться майже всі малі досліджувані підприємства, які мають молодий керівний склад. На ВАТ і ЗАТ спостерігається негативна тенденція внаслідок використання застарілих методів впливу на персонал, окрім того, 48% ВАТ, а також 41% ЗАТ взагалі не приділяють уваги мотивації працівників. Виняток складають приватні підприємства, які приділяють значну увагу саме комплексному підходу щодо підбору системи стимулювання — 50% досліджуваних підприємств. Таким чином, матеріальна мотивація до праці є визначальною і більш дієвою для більшості підприємств України. Слід зазначити, що мотивація праці залежить від місця, часу і умов діяльності людини, а також стратегічної спрямованості торговельного підприємства. Під впливом цих факторів змінюються мотиви трудової діяльності.

Оновлення системи стимулювання відбувається у більшості випадків раз у півроку (48% респондентів — керівників торговельних підприємств), 28% досліджуваних підприємств змінюють систему раз на рік та 24% раз у квартал, що є не дуже дієвим через неможливість достовірного оцінювання результатів від проведених змін у системі стимулювання. Таку ж тенденцію можна спостерігати, досліджуючи підприємства за розміром та формами власності (табл. 1).

Досліджуючи причини, які зумовлюють зміну системи стимулювання, слід зазначити, що більшості підприємств змінюють систему стимулювання під впливом здійснення однофакторного аналізу — внаслідок лише погіршення фінансово-економічної діяльності або зниження продуктивності праці, штучного погіршення соціально-психологічного клімату. На більшості — 48% обстежених підприємств — змінюється система стимулювання внаслідок погіршення фінансово-економічної діяльності, 20% — у результаті зниження продуктивності праці, 16% — у разі погіршення соціально-психологічного клімату в трудовому колективі. Таке становище свідчить про неадекватну сучасним умовам модель стимулювання через необхідність використання комплексного підходу під час оцінювання та здійснення коригування моделі з урахування всіх вагомих внутрішніх факторів (багатофакторного аналізу). Лише 8% підприємств використовують комплексну оцінку результатів фінансово-господарсь-

кої діяльності, продуктивності праці та соціально-психологічного клімату в колективі щодо побудови нової системи мотивації. На цих досліджуваних підприємствах внаслідок трифакторного аналізу (погіршення фінансово-господарських показників, зниження продуктивності праці, погіршення соціально-психологічного клімату) відбувається коригування системи стимулювання. Лише 4% досліджуваних підприємств вирішальними факторами для зміни системи стимулювання вважають погіршення результатів фінансово-господарської діяльності та зниження продуктивності праці (двофакторний аналіз), інші 4% досліджуваних підприємств, які також використовують двофакторний аналіз, вважають, що погіршення соціально-психологічного клімату та зниження продуктивності праці є достатньою підставою для зміни системи стимулювання навіть, якщо показники фінансово-економічної діяльності є стабільними.

Аналіз результатів дослідження дієвості мотиваційних факторів свідчить, що деякі мотиви на даний момент практично втратили стимулюючу роль у трудовій діяльності працівників підприємств торгівлі, а саме: престижність підприємства або зниження іміджу, професії, соціальне становище, інтерес до праці, суспільна значущість праці, комфортність умов праці, компетентність фахівців та керівників підприємства, реалізація творчого потенціалу та отримання від цього морального та матеріального задоволення, участь у управлінні шляхом внесення власних коштів до капіталу підприємства, поширення своїх ділових та культурних зв'язків, свідоме внесення особистого вкладу до національної економіки, культури, медицини і т.п. Це дає надію, що відбуватиметься зростання індивідуальних почуттів і настроїв, які виявлятимуться через мислення, поведінку та діяльність відповідної частини працівників підприємств України, а також у переоцінці цінностей.

У процесі функціонування системи одна чи декілька характеристик може втратити свою актуальність і стати менш суттєвою. Водночас можуть з'явитися більш суттєві мотиви. У такому разі несуттєва за значущістю характеристика має бути виключена, а більш суттєва — впроваджена. Проте це тільки формальний аспект питання. Актуальність застосування того або іншого мотиватора можна визначити за результатами праці людини (показник П пр. — продуктивності праці), який має ретельно аналізуватися та порівнюватися з попередніми показниками, внаслідок чого за інформаційним сигналом об'єкта аналізу суб'єктом управління повинно бути ухвалено конкретне управлінське рішення. Це рішення може складатися з цілого комплексу заходів, спрямованих на створення умов для спонукання людини до високопродуктивної праці, а отже, й появи нових визначальних характеристик. Іншими словами, здійснюється корекція мотиваційної моделі з метою підвищення її ефективності.

Дуже важливим питанням нашого дослідження є оцінка відповідностей існуючих мотиваційних моделей завданням здійснення стратегічних змін на торговельних підприємствах, які спрямовані на розвиток та підвищення результативності фінансово-господарської діяльності та відповідне зростання прибутків.

Досягти реалізації стратегічних планів можливо лише за умови високопродуктивної праці персоналу внаслідок дії ефективної системи мотивації праці. Тому необхідно дослідити структуру мотиваційних систем, визначити співвідношення складових елементів та оцінити ступінь задоволеності персоналу. Нами розраховано усередненні показники за всією вибіркою торговельних підприємств України.

Таким чином, оцінка дієвості внутрішніх мотиваційних факторів дозволила визначити, що по всій генеральній сукупності досліджуваних торговельних підприємств України за спільністю ознак матеріальні мотиви є найбільш вагомими, про що свідчить найвищий усереднений показник — 59%. Акцент працівників на матеріальних мотивах до високопродуктивної діяльності відзеркалює низький рівень життя людей в умовах переходу до ринкової економіки, пояснюється високим рівнем інфляції, низькою заробітною платою та пенсією, постійним зростанням цін на товари, вартості житла та комунальних послуг. На другому місці — група торговельних підприємств України, в якій найбільшого поширення набула змістовна мотивація персоналу, тобто праця у згуртованому колективі, відповідних санітарно-гігієнічних умов, де показник співвідношення складає 22%. Мотивація процесуальна, самореалізації (можливість працювати творчо, підвищувати кваліфікацію, отримувати премії і суспільне визнання, відчуття суспільної корисності своєї праці) — на третьому місці з середнім показником на рівні 19%.

Таблиця 1. Результати дослідження мотиваційної системи здійснення стратегічних змін на торговельних підприємствах України протягом 2010–2011рр.

№ з/п	Питання	Питома вага всіх досліджуваних підприємств за відповідями, %	в тому числі, %:							
			за розміром			за формою власності				
			малі	середні	великі	державні комунальні	колективні			приватні підприємства
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
1.	Чи здійснюється мотивація персоналу в процес структурних, функціональних та інших перетворень на підприємстві	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	не здійснюється	4	0	20,0	0	0	48,0	41,0	0	0
	матеріальна і моральна	28,0	35,0	0	0	0	0	0	33,3	50,0
	тільки матеріальна	56,0	50,0	80,0	0	100	52,0	56,0	55,5	25,0
	тільки моральна	12,0	15,0	0	0	0	0	3,0	11,2	25,0
2.	Як часто змінюється система стимулювання на підприємстві	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	раз у квартал	24,0	27,8	41,0	0	15,0	23,0	21,0	27,8	50,0
	раз у півроку	48,0	50,0	43,0	0	78,0	13,0	53,0	44,4	25,0
	раз на рік	28,0	22,2	16,0	0	7,0	64,0	26,0	27,8	25,0
3.	Які причини зумовлюють зміну системи стимулювання на підприємстві	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	комплексне дослідження (3 факторний аналіз) показників фінансово-господарської діяльності, продуктивності праці, соціально-психологічного клімату в трудовому колективі	8,0	8,0	0	0	0	0	0	18,0	23,0
	дослідження результатів погіршення результатів фінансово-господарської діяльності та продуктивності (2 факторний аналіз)	4,0	4,0	0	0	0	0	48,3	16,0	0
	зниження продуктивності праці та погіршення соціально-психологічного клімату (2 факторний аналіз)	4,0	8,0	0	0	0	0	0	0	21,0
	погіршення фінансово-економічної діяльності (1 факторний аналіз)	48,0	52,0	34	0	0	52,0	51,7	50,3	19,0
	зниження продуктивності праці (1 факторний аналіз)	20,0	20,0	32	0	14,0	48,0	0	16,7	17,0
	погіршення соціально-психологічного клімату (1 факторний аналіз)	16,0	8,0	34	0	86,0	0	0	0	0
4.	Зазначте співвідношення основних складових мотиваційної системи (усереднений показник за всією генеральною сукупністю досліджуваних підприємств України):	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	матеріальна мотивація	59	58,8	62,5	0	85,0	55,0	60,0	57,2	30,0
	змістовна	22	23,4	25,5	0	0	30,	30,0	28,3	37,5
	процесуальна	19	17,8	12,0	0	15,0	15,0	20,0	14,5	32,5

ВИСНОВКИ З ПРОВЕДЕНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Слід зазначити, що торговельні підприємства не використовують комплексний підхід щодо побудови мотиваційної системи. Матеріальна мотивація, змістовна та процесуальна мотивація до праці не мають систематизованого впливу, внаслідок чого зростає незадоволеність персоналу результатами отриманими від своєї праці.

Дослідження системи трудових мотивів та стимулів праці персоналу торговельних підприємств України за результатами анкетування дозволило розрахувати індекси задоволеності працею персоналу торговельних підприємств України (ІЗП). Ступінь задоволеності діяльністю загалом чи власною діяльністю є інтегральним показником якості життя людини, її реальних досягнень та ефективної мотивації праці на підприємстві. Індекс задоволеності працею в торговельному підприємстві визначаються за методикою В.І. Паніотто.

Середній індекс задоволеності працею (ІЗП=0,512) свідчить, що персонал досліджуваних торговельних підприємств України "скоріше задоволений, ніж незадоволений своєю працею", але це дуже низький показник. Підвищений ступінь задоволення над рівнем інтегральної оцінки, різних факторів імовірності свідчить, що багато працівників (можливо, більша частина) займають позицію виграшних поступок, яку можна сформулювати таким чином: "Нехай мені не все подобається на цьому підприємстві, але я задоволений, що працюю саме на ньому". Така позиція зумовлена загальною ситуацією в країні, галузі, коли на тлі посилювання кризи, більшості людей доводиться обмежувати свої бажання і вести помірний спосіб життя. Але така ситуація може виявитись дуже небезпечною: у разі виникнення погіршення загальної ситуації позиція поступок

радикально зміниться на позицію вимагання, особливо з боку працівників. Таким чином, діючі мотиваційні моделі не відповідають завданням здійснення стратегічних змін на торговельних підприємствах і потребують суттєвого удосконалення з урахуванням сучасних тенденцій та потреб.

Для забезпечення економічної стійкості торговельного підприємства необхідно побудувати сучасну модель мотивації праці, до складу якої мають увійти матеріальні, змістовні та процесуальні мотиви і стимули з метою активізації трудової діяльності різних категорій робітників з урахуванням стратегічних змін.

Література:

1. Аналіз та оцінка системи мотивації персоналу як чинника безпеки // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 10. — С. 68.
2. Мотивація праці управлінського персоналу // Актуальні проблеми економіки. — 2008. — № 9(87). — С. 86—88.
3. Проблеми оцінювання персоналу на підприємстві // Держава та регіони. — 2009. — № 4. — С. 207.
4. Формування цілісної системи мотивації персоналу // Держава та регіони. — 2009. — № 1. — С. 159.
5. Спивак В.А. Организационное поведение и управление персоналом / В.А. Спивак. — СПб: Издательство "Питер", 2000. — 416 с.
6. Ходаківський Є.І. Економіка та менеджмент праці (праксеологічний аспект): навч. пос. / Є.І. Ходаківський, Ю.В. Богоявленська. — Житомир: ЖДТУ, 2004. — 378 с.
7. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — 360 с.

Стаття надійшла до редакції 11.03.2012 р.

М. П. Політило,
к. е. н., НУ "Львівська політехніка"
В. М. Крочук,
ст. викладач, НУ "Львівська політехніка"

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ ФОРМ КООПЕРУВАННЯ — КОРПОРАЦІЙ ТА ХОЛДИНГІВ У СФЕРІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Здійснено поділ основних форм кооперування машинобудівних підприємств залежно від запропонованих класифікаційних ознак; подано характеристику кооперативних утворень у формі об'єднань підприємств; розкрито позитивні сторони та недоліки таких основних форм кооперування, як корпорації та холдинги; зазначено можливі організаційні наслідки кооперування підприємств.

Carried out the basic forms of cooperation division machine-building enterprises, depending on the proposed classifications, given characteristics of cooperative structures in the form of associations of enterprises, reveals the positive aspects and shortcomings of the basic forms of cooperation as corporations and holding companies, noted the possible organizational consequences of cooperating companies.

Ключові слова: кооперування підприємств, форми кооперування підприємств, корпорація, холдинг, машинобудівні підприємства.

Key words: cooperation of enterprises, form cooperation enterprise, corporation, holding, machine-building enterprises.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

В умовах активізації підприємництва, зважаючи на загострення конкуренції і недостатнє фінансування інноваційного розвитку суб'єктів господарювання в Україні, одним із найважливіших шляхів прискорення креативних пошуків та впровадження нововведень є формування кооперативних утворень. Кооперування забезпечує конкурентоспроможність інноваційно активних підприємств на світових ринках. В Україні існує проблема досягнення позитивного впливу кооперування на рівень інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У науковій літературі значну увагу приділено розкриттю сутності споживчого і виробничого кооперування, аналізу досвіду економічно-розвинутих країн щодо кооперування у сфері інноваційної діяльності, обґрунтуванню необхідності активізації створення кооперативних утворень у національній інноваційній системі тощо. Найвідомішими у цих напрямках є праці Алексеєва І., Базилевича В., Бойка Є., Борщ Л., Валдайцева С., Верби В., Волкова О., Гальчинського А., Геєця В., Герасимчука В., Гончаренка Т., Гужви В., Дайкера Д., Денисенка М., Друкера П., Колькової С.,

Крикавського Є., Крупки М., Кузьміна О., Лазебника Л., Лобанова А., Новікової І., Ортинського В., Петровича Й., Поплавської Ж., Постєвого А., Стадницького Ю., Тивончука І., Чумаченка Б., Чухрай Н., Шагунессі Й., Янковського К., Ярочкіна В. та інших. Незважаючи на велику кількість наукових праць і значні напрацювання в теорії та практиці кооперування машинобудівних підприємств у процесі інноваційного розвитку, є частина питань, які залишаються постійним об'єктом дискусій. Значною мірою суперечності виникають при формулюванні термінів і понять, через недосконалість низки класифікацій у теорії кооперування підприємств у процесі інноваційного розвитку, зокрема щодо класифікації основних форм кооперування.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою дослідження є здійснення поділу основних форм кооперування машинобудівних підприємств залежно від запропонованих класифікаційних ознак; подання характеристики кооперативних утворень у формі об'єднань підприємств; розкриття позитивних сторін та недоліків таких основних форм кооперування, як корпорації та холдинги; зазначення можливих організаційних наслідків кооперування підприємств.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Термін "кооперування" застосовують, коли мова йде про співпрацю суб'єктів господарювання на засадах об'єднання трудових, матеріальних, інтелектуальних та інших ресурсів для спільного досягнення певної мети, а також тоді, коли йдеться про організаційно-правові форми досягнення спільних цілей кількох господарюючих суб'єктів [1, с. 12]. Тобто, термін "кооперування" застосовується для означення як самого процесу співпраці людей, так і її історичної, організаційно-правової форми — кооперативу [1, с. 12]. Очевидно, що ці два значення досить тісно взаємопов'язані. Будь-який кооператив ґрунтується на кооперуванні, а кооперування проявляється через конкретну форму кооперативу. Але при цьому слід відзначити, що кооператив — лише одна з багатьох історичних форм кооперування [1, с. 13].

У результаті кооперування можуть виникати такі ефекти, як: розширення виробничих і збутових можливостей; зменшення витрат часу на формування і реалізацію управлінських рішень; зменшення витрат коштів на реалізацію встановлених цілей; нарощення інноваційного та інвестиційного потенціалів; удосконалення використовуваних логістичних систем [2, с. 15].

Здійснення поділу основних форм кооперування машинобудівних підприємств запропоновано здійснювати в залежності від наступних класифікаційних ознак.

I. Кооперування на засадах поєднання наукових, виробничих, комерційних та інших інтересів фізичних і юридичних осіб.

II. Кооперування на засадах створення об'єднань підприємств.

III. Кооперування на засадах розмежування прав власності і прав користування активами.

На рис. 1 наведено різні форми кооперування підприємств залежно від запропонованих класифікаційних ознак.

Значна кількість дослідників [3; 4; 5; 6; 7 тощо] стверджує, що найдосконалішою формою кооперування є корпорація, яка існує переважно у вигляді відкритого акціонерного товариства, засновники якого формують акціонерний капітал шляхом об'єднання власних ресурсів через механізм випуску і продажу цінних паперів (передусім акцій), а співвласники несуть обмежену відповідальність [8; 9; 10; 11]. Корпорація, як відомо, — це договірне об'єднання, що створене на основі поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів, з делегуванням окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників [10, с. 108].

Основними позитивними сторонами корпорацій є наявність можливостей: збільшення обсягів фінансування для розширення виробництва за рахунок продажу цінних паперів, а отже, й імовірності отримати більший прибуток, достатній для реалізації програм інноваційного, технологічного, соціального розвитку; використання кон'юнктури на фондових ринках для підвищення ринкової вартості організації; впровадження передових досягнень науки і техніки у виробництво, що зумовлює зростання продуктивності праці й зниження собівартості товарів і послуг; інтегрування у більш фінансово могутні бізнес-структури, реалізувавши при цьому власні інтереси; забезпечення обмеженої відповідальності акціонерів за зобов'язання корпорації; залучення до управління виробництвом професійних менеджерів,

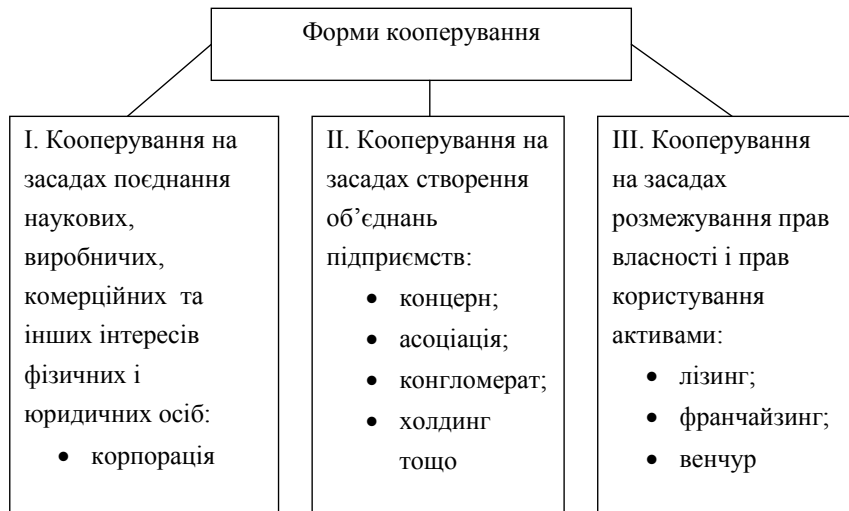


Рис. 1. Форми кооперування

що сприяє вдосконаленню процесу вироблення управлінських рішень за сегментами діяльності; ретельне, науково-обґрунтоване стратегічне і оперативне планування виробничо-господарської діяльності, комплексне вивчення ринку, оцінювання потреб споживачів тощо [1; 12].

За дослідженнями З. Варналія, корпорація як форма кооперування має і недоліки, а саме [12—14]:

— наявність розмежування повноважень між власниками і керівниками корпорації. Це знижує рівень гнучкості в оперативному управлінні корпорацією; часто призводить до виникнення соціальних суперечностей (конфліктів) між менеджерами і акціонерами корпорації [13];

— корпорація сплачує більші податки в розрахунок на одиницю отриманого прибутку, ніж інші організаційні форми кооперування. Адже оподаткуванню підлягає спочатку отриманий корпорацією прибуток, а потім — дивіденди акціонерів, тобто фактично є проблема подвійного оподаткування [12];

— у корпораціях існують можливості для зловживань посадових осіб. Наприклад, керівники корпорації можуть організувати емісію акцій для покриття збитків, спричинених безгосподарністю певних структурних ланок [12].

Серед форм кооперування доцільно виділити також холдинги (добровільні об'єднання підприємств з метою управління іншими господарюючими суб'єктами за допомогою володіння контрольними пакетами їх акцій). Учасники холдингу мають досить широку економічну незалежність в оперативно-господарській діяльності, проте вони повністю відсторонені від позиціонування власних корпоративних цінних паперів на ринку [15, с. 79].

В Україні холдингові компанії створюються в процесі корпоратизації та приватизації підприємств. Питання створення, функціонування та ліквідації холдингових компаній регулюються відповідно до чинного законодавства України. Так, у Положенні про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації, зазначається, що холдингові компанії можуть створюватися в результаті [15, с. 79]:

— заснування їх органами, уповноваженими управляти державним майном, державними органами приватизації самостійно або разом з іншими засновниками, способами, передбаченими цим Положенням, і шляхом поєднання цих способів [15];

— поглинання одного господарюючого суб'єкта іншим (придбання контрольного пакета акцій) у процесі приватизації. При цьому поглинутий об'єкт називається дочірнім підприємством [15].

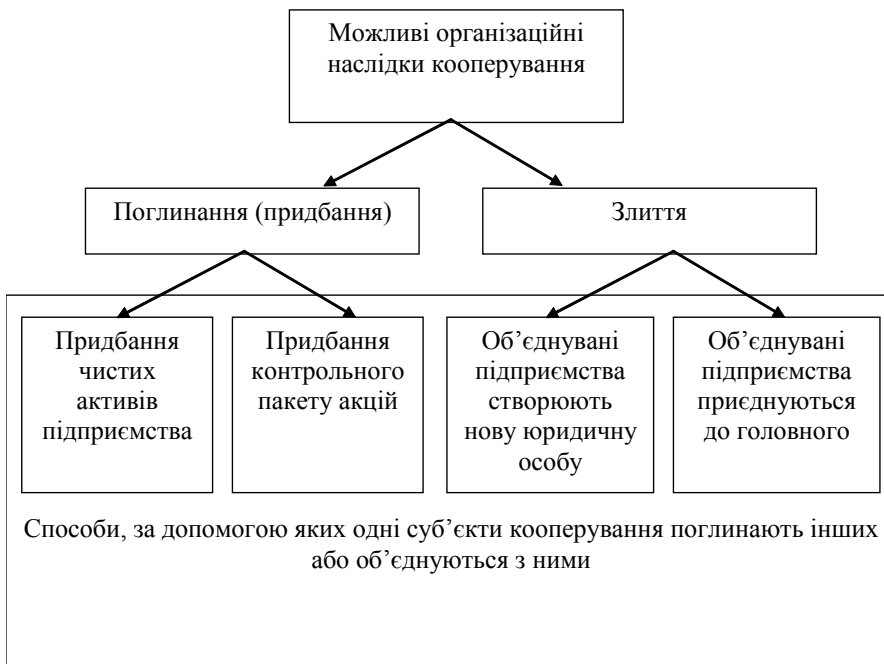


Рис. 2. Організаційні наслідки кооперування і способи їх досягнення

Холдингові компанії можуть бути дочірніми підприємствами інших холдингових компаній [16]. Холдингову компанію створюють у формі відкритого акціонерного товариства шляхом об'єднання у статутному фонді контрольних пакетів акцій дочірніх підприємств та інших активів [15, с. 80]. Дочірнє підприємство не може володіти паями, акціями, іншими цінними паперами холдингової компанії у будь-якій формі [15, с. 80].

У табл. 1 наведено порівняльну характеристику кооперативних утворень у формі об'єднань підприємств. На практиці, кооперування часто призводить до того, що підприємства поглинають один одного або зливаються (рис. 2) [15, с. 84].

Аналізуючи рис. 2, зауважимо, що наслідками кооперування можуть бути як поглинання (придбання), так і злиття машинобудівних підприємств. Внаслідок поглинання (придбання) головне підприємство здійснює придбання чистих активів підприємства або контрольного пакета акцій. Своєю чергою, злиття передбачає об'єднання двох чи декількох підприємств, внаслідок чого об'єднувальні підприємства створюють нову юридичну особу або дані підприємства, що об'єдналися приєднуються до головного підприємства. Під час проведення такого злиття підприємства-члени злиття втрачають свою виробничо-господарську самостійність.

Вдале злиття приносить прибуток акціонерам і позитивно впливає на виробничо-господарські процеси суб'єктів злиття. Однак далеко не всі злиття вдалі. Знижена ціна підприємств, як правило, завдає шкоди. Три етапи корпоративного злиття 20-х, 60-х, 80-х років у США завершилися кризами тому, що відбувалися в умовах ажіотажного попиту [15, с. 84—85].

Відповідно до чинного законодавства, зокрема "Положення про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації та приватизації", поглинання одного господарюючого суб'єкта іншим не допускається в таких випадках [15, с. 85]:

— якщо господарюючий суб'єкт, що поглинається, та холдингова компанія або її дочірні підприємства реалізують третім особам взаємозамінні товари (роботи, послуги) та їхня сукупна частка на відповідному ринку перевищує 35 % [15, с. 85];

— якщо холдингова компанія або будь-яке з її дочірніх підприємств є споживачем товарів (робіт, послуг), які виробляє господарюючий суб'єкт, що поглинається, і частка цього суб'єкта на відповідному ринку перевищує 35% [15, с. 85];

— якщо господарюючий суб'єкт, що поглинається, здійснює збут товарів (робіт, послуг), які виготовляє холдингова компанія або будь-яке дочірнє підприємство, і частка першого на відповідному ринку в момент поглинання перевищує 35 % [15, с. 85].

Причин для об'єднання підприємств є багато, але у кожному випадку суб'єкти кооперування аналізують такі аспекти можливих змін: наскільки розшириться сфера діяльності; чи зросте власний капітал суб'єктів злиття; як зміниться потенціал для проведення науково-дослідних робіт; чи позначиться об'єднання організацій на рівні конкуретоспроможності продукції тощо [15, с. 86].

Поряд з перевагами об'єднання підприємств, як спосіб забезпечення реалізації виділених принципів кооперування, має певні недоліки. Серед них можна виділити: можливе ускладнення організаційної структури, недостатня гнучкість процедури формування і реалізації управлінських рішень, втрата контролю, недостатня оперативність у розв'язанні виробничо-господарських проблем, некеріваність емоційно-психологічної обстановки в колективі, відчуття окремими керівниками втраченої влади та авторитету, можлива також втрата торговельного імені, репутації, клієнтури тощо [15, с. 86].

Форми кооперації суб'єктів підприємницької діяльності не є якоюсь ідеальною моделлю, що приходить на зміну старим механізмам розподілу ресурсів або колишнім організаційним формам [17]. Йдеться про створення нової якості ринку і організаційних структур або про якісну трансформацію цих форм, якщо вони існували раніше [17, с. 170—171].

Фахівці стверджують, що в Україні близько 3000 машинобудівних підприємств є суб'єктами кооперування і входять у виробничі, науково-виробничі і фінансово-виробничі об'єднання. Серед них необхідно виділити УкрДНТЦ "Енергосталь", який виник внаслідок злиття інститутів НДПІ "Енергосталь" та УкрНДПКТІ "Металургмаш", ВАТ "Азовмаш", яке включає ВАТ "Азовобщемаш", ВАТ "Маріупольський завод важкого машинобудування" і ВАТ "ГСКТІ", а також такі кооперативні формування, як АТ "Машинобудівне виробниче об'єднання "Оріон", Дніпропетровське виробниче об'єднання "Дніпромашина", ВАТ "Виробниче об'єднання "Новокраматорський машинобудівний завод", Красилівське виробниче об'єднання "Пищемаш", Холдингова компанія ВАТ "АвтоКрАЗ", Державна акціонерна холдингова компанія "Артем", ВАТ "Морський індустріальний комплекс", ВАТ "Науково-виробниче об'єднання "Етал" тощо.

У табл. 2 наведено показники окремих досліджуваних кооперативних формувань, які мають місце у вітчизняному машинобудуванні. Обробка експертних даних керівників різних рівнів управління на предмет впливу кооперування досліджуваних підприємств на показники, які характеризують їхні системи інноваційного розвитку, показала, що протягом останніх п'яти років у ЗАТ

"Науково-виробниче об'єднання "Термоприлад" частка інноваційного устаткування у загальній сукупності використуваного устаткування становила близько 22%, ВАТ "Сумське машинобудівне об'єднання імені М.В. Фрунзе" і Холдинговій компанії ВАТ "АвтоКрАЗ" — 36%, Державній акціонерній холдинговій компанії ВАТ "Артем" — 39%, Державній холдинговій компанії ВАТ "Луганськвуглеремонт", ВАТ "Одеське виробниче об'єднання "Холодмаш", ВАТ "Науково-виробниче об'єднання "Етал" і ВАТ "Морський індустріальний комплекс" — 44%. Рівень інтелектуаломісткості продукції підприємств коливався в досліджуваній сукупності підприємств від 37 до 68%.

Частка інноваційної продукції у загальному обсязі продукції, яка вироблялась, становила у ВАТ "Сумське машинобудівне об'єднання імені М.В. Фрунзе" — 24%, Державній холдинговій компанії ВАТ "Луганськвуглеремонт" — 42%, ВАТ "Одеське виробниче об'єднання "Холодмаш" — 16%, ВАТ "Науково-виробниче об'єднання "Етал" — 57%, ЗАТ "Науково-виробниче об'єднання "Термоприлад" — 62%, Холдинговій компанії ВАТ "АвтоКрАЗ" — 18%, Державній акціонерній холдинговій компанії ВАТ "Артем" — 36%, ВАТ "Морський індустріальний комплекс" — 27%.

Отже, високі значення вищенаведених показників є підставою для того, щоб визнати позитивний вплив процесів кооперування на рівень інноваційного розвитку машинобудівних підприємств.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Проведені дослідження дозволяють стверджувати, що незалежно від форм і видів кооперування воно передбачає об'єднання управлінських, виробничих, інноваційних та інших можливостей суб'єктів кооперування задля отримання одного або декількох ефектів економічного, соціального, технологічного або іншого характеру. Форми і види кооперування значною мірою, визначають його наслідки для суб'єктів кооперування. До форм кооперування належать: кооперування на засадах поєднання наукових, виробничих, комерційних та інших інтересів фізичних і юридичних осіб (корпорація); кооперування на засадах створення об'єднань підприємств (концерн; асоціація; конгломерат; холдинг тощо); кооперування на засадах розмежування прав власності і прав користування активами (лізинг; франчайзинг; венчур). Своєю чергою, внаслідок стихійного кооперування виникають змішані холдинги. Ці форми кооперування, як правило, призводять до поглинання або злиття одних суб'єктами кооперування іншими.

Література:

1. Гончаров В.В. Кредитна кооперація. Форми економічної самопомічі сільського і міського населення у світі та в Україні (теорія, методологія, практика) / Гончаров В.В. — К.: Глобус, 1998. — 330 с.
2. Базилевич В., Мазур І. Методичні аспекти оцінки масштабів тіньової економіки / В. Базилевич, І. Мазур / Фінанси України. — 2004. — № 8. — С. 36—38.
3. Акофф Р.Л. Планирование в больших экономических системах: пер. с англ. / Акофф Р.Л. — М.: Советское радио, 1972. — 224 с.
4. Бажанова А.І. Організування та інвестування інтегрованих виробничо-господарських структур: дис. ... канд. екон. наук.: 08.02.03. / А.І. Бажанова. — Львів, 2003. — 181 с. — (Національний університет "Львівська політехніка").

Таблиця 2. Показники досліджуваних кооперативних формувань станом на 01.01.2010 р., тис. грн.

Кооперативні формування	Чистий валовий дохід	Чистий прибуток	Активи
ВАТ «Сумське машинобудівне об'єднання імені М.В.Фрунзе»	3308,280	403,254	3710,597
ДХК ВАТ «Луганськвуглеремонт»	15,379	4,799	24,572
ВАТ «ОВО «Холодмаш»»	3,135	0,938	22,991
ВАТ «Науково-виробниче об'єднання «Етал»»	72,372	1,646	95,364
ЗАТ «НВО «Термоприлад»»	14,479	0,962	6,832
Холдингова компанія ВАТ «АвтоКрАЗ»	297,205	30,942	5637,837
ДАХК ВАТ «Артем»	662,786	25,01	886,351
ВАТ «Морський індустріальний комплекс»	32,459	1,264	28,862

Примітка: побудовано за аналітичними даними MSI Global Alliance.

5. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика / Большаков А.С., Михайлов В.И. — СПб: Питер, 2000. — 416 с.

6. Босак А. О. Комунікації в системі менеджменту: суть та види / А. О. Босак // Вісник НУ "Львівська політехніка": Менеджмент та підприємництво і Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — Львів, 2005. — Випуск № 547. — С.12—21.

7. Гріфін Р., Яцура В. Основи менеджменту: підручник / Гріфін Р., Яцура В. — Львів: Бак, 2001. — 624 с.

8. Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: Методологічні положення та прикладні механізми / Андрушків Б.М., Кузьмін О.Є. — Тернопіль: Лілея, 1997. — С. 88—93, 103—117, 142—167.

9. Данилович М.Л. Системний процес прийняття рішень в організації / М.Л. Данилович // Вісник Державного університету "Львівська політехніка": Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 1999. — Випуск № 369. — С. 89—92.

10. Мочерний С.В., О.А. Устенко, С.І. Чеботор. Основи підприємницької діяльності / Мочерний С.В., О.А. Устенко, С.І. Чеботор. — Київ: Видавничий центр "Академія", 2001. — 280 с.

11. Рачинська Г.В. Управлінські рішення з вибору технологічних процесів у машинобудівному виробництві: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Г.В. Рачинська. — Львів, 2010. — 24 с.

12. Варналій З.С. Основи підприємництва: Навчальний посібник / Варналій З.С. — К.: Знання Прес, 2002. — 239 с.

13. Варналій З.С. Мале підприємництво: Основи теорії і практики / Варналій З.С. — К.: Т-во "Знання", КОО, 2001. — 277 с.

14. Варналій З.С. Тенденції становлення малого підприємництва та громадських об'єднань підприємців в Україні / Варналій З.С. — К.: Асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні "Єднання", 1996. — С. 9.

15. Петрович Й.М. Організування промислового виробництва / Й.М. Петрович. — Київ: Видавництво "Знання", 2009. — 328 с.

16. Кулик Ю.Р. Формування бізнес-систем електротехнічних підприємств на засадах функціонально-факторного аналізу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Ю.Р. Кулик. — Львів, 2009. — 24 с.

17. Кузьмін О.Є. Стратегія інноваційної діяльності машинобудівних підприємств: особливості формування, реалізації та оцінювання: [монографія] / О.Є. Кузьмін С.В. Князь, Н.О. Шпак, Ю.В. Малиновський. — Львів: Видавництво ДП "Видавничий дім "Укрпол", 2009. — 198 с.

Стаття надійшла до редакції 07.03.2012 р.

І. Б. Філонова,
викладач кафедри "Фінанси і кредит",
Вінницький інститут економіки Тернопільського національного економічного університету
М. А. Лапішко,
к. е. н., доцент, декан факультету банківської справи та інформаційних технологій,
Львівський інститут банківської справи УБС НБУ

ВПЛИВ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ НА КОНКУРЕНТНЕ СЕРЕДОВИЩЕ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ¹

У статті виявлено вплив іноземного капіталу на конкурентне середовище національного ринку банківських послуг.

Ключові слова: банки, банківська система, конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, консолідація, національне конкурентне середовище.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах господарювання, які характеризуються підвищеною динамічністю й невизначеністю умов функціонування, банки не можуть гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища й оперативного адаптуватися до них. Особливо гостро ця проблема проявилась на фоні фінансової кризи, яка призвела до уповільнення темпів зростання ВВП, девальвації національної грошової одиниці, падіння довіри до банківських установ з боку вкладників і, як наслідок, масового відпливу коштів із банківських рахунків, зростання банківських ризиків, скорочення обсягів кредитування, погіршення якості активів, виникнення проблем із ліквідністю тощо. Це обернулося скороченням конкурентного потенціалу банків та погіршенням їх конкурентних позицій на ринку банківських послуг.

За цих обставин підвищується науковий і практичний інтерес до розвитку теоретичних засад і практичного інструментарію стратегічного управління в процесі конкурентного позиціонування. При цьому вітчизняні банки повинні не тільки підтримувати високі показники своєї діяльності, але й забезпечувати ефективне функціонування в конкурентному середовищі, що потребує від керівництва вирішення багатьох управлінських завдань [2, с. 21].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання, присвячені окремим аспектам підвищення конкурентоспроможності банківської системи України, розглянуто у працях таких авторів: О.І. Барановського [1], Т.Д. Гірченко [3], О.О. Другова [7] А.О. Єпіфанова [10], Т.С. Смолженко [7], А.М. Стрельбицької [8], М.П. Стрельбицької [8], І.О. Школьник [11] та ін.

НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ПРОБЛЕМИ

Незважаючи на наукову і практичну цінність вказаних досліджень, не вирішено залишається проблема пошуку ефективних напрямів збереження стійкості та посилення конкурентоспроможності національної банківської системи в умовах функціонування іноземного капіталу. До найменш опрацьованих слід віднести питання впливу іноземного капіталу на конкурентне середовище національного ринку банківських послуг та питання управління конкурентоспроможністю банків з національним капіталом. У науковій літературі вони представлені уривчасто та стосуються лише окремих теоретичних проблем.

МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою дослідження є виявлення впливу іноземного капіталу на конкурентне середовище національного ринку банківських послуг.

ОБГРУНТУВАННЯ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

В останні роки у результаті лібералізації доступу іноземного капіталу до вітчизняної банківської системи участь банків, що контролюються нерезидентами, стала особливо помітною. В економічно розвинутих країнах причини розширення діяльності банків у інші країни пояснюють необхідністю захисного розширення (defensive expansion hypothesis) [12, с. 69]. Відповідно до цієї стратегії багатонаціональні банки просто ідуть за своїми клієнтами, які мають свій бізнес за кордоном. З іншого боку, це вигідно для клієнтів, що заощаджують на витратах у разі зміни банку. Наведена вище гіпотеза не єдина. Банк, як будь-яка фірма, шукає для себе вигіднішого регуляторного режиму та ринків з меншою конкуренцією, ніж у своїй країні (теорія ускладнення внутрішнього ринку). Отже, банки виходять на ненасичені і менш ефективні ринки для того, щоб реалізувати свої конкурентні переваги: якісніші послуги, більший розмір капіталу, краще управління ризиками.

На початковому етапі входження іноземних банків на український ринок їх діяльність переважно стосувалася обслуговування цільових клієнтів з країн нерезидентів та спекулятивної діяльності з ОВДП. Але вже з 2006 р. банки з іноземним капіталом переорієнтувались на роздрібний ринок, зокрема споживчого та іпотечного кредитування. Головними передумовами такого перепрофілювання стало надходження в країну імпортованих товарів та послуг, значне підвищення платоспроможності населення. З метою стрімкого "агресивного" виходу на український банківський ринок іноземні фінансові структури використовували систему франчайзингу та активно освоювали мережу супермаркетів (Альфа-банк (Кіпр), Форум (Німеччина), Укрсоцбанк (Австрія)). Доречно відмітити, що фінансовий супермаркет — це об'єднання банку з іншим професійним учасником фінансового ринку (страховою, інвестиційною, брокерською, ріелттерською, лізинговою, консалтинговою компаніями тощо), а також нотаріальною конторою, авіаагентством, туроператором тощо. Клієнтова при цьому, крім, власне, банківських послуг, пропонуються "супутні" операції небан-

¹ статтю підготовлено на основі доповіді на Міжнародній науково-практичній конференції "Інтеграція України в європейський та світовий фінансовий простір", м. Львів.

Таблиця 1. Конкурентні стратегії банків з іноземним капіталом

Види конкурентних стратегій	Характерні особливості	Конкурентна перевага
1. Стратегія агресивного розвитку	Дозволяє банку обслуговувати велику кількість клієнтів. Основна ціль: збільшення частки ринку та розширення мережі.	Здатність банку бути певною мірою унікальним в задоволенні, окремих специфічних потреб клієнтів.
2. Стратегія фокусування	Передбачає обслуговування вузького сегмента клієнтів, насамперед, обслуговування бізнес-структур з материнської країни.	Власна перевага банку в обраній зоні чи сегменті ринку.
3. Стратегія диверсифікації	Забезпечує введення в сферу діяльності кредитної організації нових сфер: придбання банків, підприємств та створення фінансово-промислових корпорацій.	Зниження ризику для конгломерату в цілому (зниження ризику пов'язаного з тим, що клієнти можуть одночасно знаходитись на різних фазах галузевих життєвих циклів).

Джерело: на основі опрацювання [2; 6].

ківського характеру, посередницькі або юридичні послуги. За допомогою механізму фінансового супермаркету обсяг продажу фінпослуг можна збільшити, як мінімум, удвічі. Це відбувається за рахунок універсальності діяльності банку — людей приваблює можливість придбати відразу декілька фінансових продуктів, заощадивши не лише гроші, але й час. Проте задля масового залучення клієнтів і підвищення швидкості їх обслуговування фінансові структури відмовилися від жорстких критеріїв відбору потенційних позичальників. У деяких банківських установах питання про надання кредиту вирішувалось протягом кількох годин і, як відомо, наслідком такої стратегії стало стрімке зростання частки непогашених кредитів і посилення кризових явищ у банківському секторі економіки. Як бачимо, банки з іноземним капіталом, насамперед, зосередили свою увагу на реалізації агресивної стратегії конкурентного розвитку. Загалом ми виділили три основні типи конкурентних стратегій (табл. 1).

Проаналізуємо вплив іноземного капіталу на конкурентне середовище національного ринку банківських послуг. На початок 2011 р. загальна кількість зареєстрованих банків на вітчизняному фінансовому ринку становила 194, тобто якщо ділити порівну, частка кожного має становити 0,5%. Це вка-

рипадало 39% активів банківської системи України; на першу десятку — 54%. Фактично в Україні простежується тенденція до концентрації активів банківської системи у великих банках з іноземним капіталом, таких як: "Райффайзен-банк Аваль", "Укрсоцбанк", "Укрсиббанк", "ОТР банк", "Альфа-банк" та ін. А це свідчить про те, що найбільші банківські установи займають монополічне становище на ринку банківських послуг (табл. 3).

Банківські установи з іноземним капіталом активно використовують у своїй діяльності мережу Інтернет для здійснення широкого спектра банківських операцій та надання фінансових послуг. Серед них, такі як: проведення валютних операцій, роздрібних операцій з обслуговування поточних і депозитних рахунків фізичних і юридичних осіб; замовлення платіжних карток; встановлення і зміни лімітів; блокування/розблокування платіжних карт; оплата комунікаційних платежів; SMS та e-mail-повідомлення про операції з рахунками; консультації фахівців банку в режимі он-лайн (on-line); оплата послуг операторів мобільного зв'язку; грошові перекази; внутрішньобанківські і міжбанківські перекази на рахунки фізичних і юридичних осіб. Запровадження Інтернет-банкінгу, онлайн-кредитування, з одного боку, прискорює та підвищує якість обслуговування клієнта, а з іншого — зменшує накладні витрати. Крім того, банківські установи за участі іноземців активно використовують й інші інноваційні підходи. Зокрема, вагомим чинником підвищення ефективності діяльності банківських установ є наявність кредитних автобусів (credit bus) у районах, яким притаманна чітко виражена сезонність праці. Основним джерелом постійного інформування клієнтів для банків з іноземним капіталом є і випуск корпоративних журналів. Інноваційні підходи банки застосовують також при оформленні відділень. Так, нещодавно в Україні свою інноваційну концепцію — банківські відділення формату "Лібра" — презентував ПАТ "УкрСиббанк". Принципово новий стиль відрізняє й італійський UniCredit Bank та швейцарський Universal Bank. Втім, як засвідчують дослідження, принципово нові, інноваційні банківські продукти виробляються винятково у високотехнологічно розвинених країнах, а в країнах, де працюють відділення та філії материнських компаній, здійснюється здебільшого виробництво слабконкурентоспроможної, за мірками країни їх походження, продукції [9, с. 64]. Доцільно відмітити, що внаслідок низки різних конкурентних обставин іноземним фінансовим установам розвивати свій бізнес в Україні і простіше, і складніше водночас; відповідні пере-

Таблиця 2. Характеристика моделей ринку банківських послуг

Ознака	Модель ринку			
	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Монополія	Олігополія
Число банків	Дуже багато	Багато	Декілька	Один
Тип продукту	Стандартний	Диференційований	Стандартний	Унікальний
Контроль над ціною	Відсутній	Певний, у вузьких рамках	Обмежений взаємозалежністю значний за домовленістю	Абсолютний
Вихід на ринок	Дуже легкий	Порівняно легкий	Істотно ускладнений	Блоковано
Нецінова конкуренція	Відсутня	Наголос на рекламу, торгові знаки	Типова, особливо при диференціації товару	Відсутня

Джерело: на основі опрацювання [6].

ваги та проблеми мають також вітчизняні фінансові структури (табл. 4).

Доводиться констатувати, що очікуваного посилення цінової конкуренції внаслідок доволі суттєвого припливу іноземного капіталу (який асоціюється з дешевими і довгими грішми) не спостерігалось. Це зумовлено кількома причинами. По-перше, іноземні фінансові групи поки що не знижують процентні кредитні ставки, оскільки їм немає сенсу знижувати власні прибутки. По-друге, купуючи банки з високими коефіцієнтами, нові акціонери бажають "відбити" покупку. А відтак, про демпінг не йдеться [1, с. 18]. Таким чином, розглянемо позитивні моменти та негативні наслідки присутності транснаціональних банків (ТНБ) і міжнародних фінансових конгломератів в Україні (табл. 5).

Як бачимо, вплив іноземного капіталу на розвиток конкурентного середовища банківської системи України є подвійним: з одного боку, позитивний (місцеві операції транснаціональних банків і міжнародних фінансових конгломератів вочевидь підвищують конкуренцію на ринках унаслідок продуктової диференціації, активної реклами, впровадження нових продуктів на базі інноваційного потенціалу фінансово-кредитних установ), а з другого — негативний (діяльність банків з іноземним капіталом на національному ринку може спричинити викривлення в розподілі монопольних і конкурентних сил).

Через мінливість ринкової кон'юнктури вітчизняні банки вимушені постійно маневрувати на ринку банківських послуг, коригувати напрями свого розвитку з метою обмеження діяльності у сферах, що занепадають, і досягнення найкращих результатів. Проте велика кількість банків з національним капіталом є недостатньо конкурентоздатними навіть на вітчизняному ринку, не кажучи вже про світовий. Одна із основних причин — недостатня капіталізація вітчизняних банків. Адже капіталізація є фінансовим фундаментом банківської системи, від якості якого залежить надійність усієї економічної системи та динаміка її подальшого розвитку. Для порівняння можна сказати, що активи та капітал всієї банківської системи України є меншими від середнього європейського банку. Порівнювати ж рівень капіталізації банківської системи України із рівнем капіталізації банківських систем економічно розвинутих країн просто некоректно. Недостатня капіталізація зумовлює і недосконалість як усієї вітчизняної банківської системи, так і окремих банків з вітчизняним капіталом, які не мають можливості залучати значні кошти та проводити масштабні операції (насамперед, кредитні й інвестиційні). Зауважимо, що відставання темпів нарощування капіталів вітчизняних банківських установ від темпів зростання їхніх активів поступово перетворюється на стійку тенденцію (рис. 1).

Проблемними є не лише кількісні показники, що характеризують рівень капіталізації, а і її якість. Річ у тому, що в структурі капіталу багатьох вітчизняних банків значною мірою входить переоцінка основних засобів, нараховані, але не сплачені проценти, субординований борг. Поступове зростання цих та деяких інших складових за певних обставин можна вважати формою штучного нарощування капіталу, що теж посилює загрозу фінансовій стабільності банківської системи. Крім того, розгляд тенденцій останніх років вказує на поступове зниження частки власного капіталу у структурі пасивів комерційних банків із майже 17 % у 2002 р. до 14 % на початок 2011 р., що означає ризиковану політику банківських установ не лише із залучення ресурсів, а й провадження кредитних операцій, адже при цьому до 2009 р. рентабельність капіталу не зменшувалась, а мала послідовну тенденцію до зростання (рис. 2).

На сьогодні підвищення рівня капіталізації українських банків більшість фахівців [2—5] вважають основними у

Таблиця 3. Закономірності розвитку конкуренції на ринку банківських послуг

Закономірність	Конкурентна позиція	Монопольна позиція
Концентрація банківського капіталу	-	+
Ефективна державна конкурентна й антимонопольна політика	+	-
Зростання витрат на вдосконалення бізнес-процесів у банківській сфері	-	+
Розвиток інфраструктури фінансового ринку	+	-
Участь держави у капіталі лідерів банківського ринку	-	+
Розвиток групових взаємозв'язків банків, які проводять політику монополізації ринку	-	+
Розвиток домінуючих банківських установ, зловживання економічною владою, особливо в регіонах	-	+
Рациональний ресурсний обмін, можливість вільного перепливу капіталу	+	-

Джерело: на основі опрацювання [6].

забезпеченні конкурентоспроможності фінансово-банківської системи. Взагалі, можна виділити чотири основні шляхи підвищення капіталізації банків України: 1) збільшення капіталу за рахунок розміщення акцій власної емісії; 2) збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи (консорціумне кредитування, створення банківських об'єднань, злиття банків, реорганізація банків); 3) збільшення капіталу за рахунок прибутку та зменшення обсягів ризикованих активів; 4) збільшення капіталу за рахунок субординованого боргу (шляхом випуску депозитних сертифікатів, банківських облигацій та єврооблігацій).

Один із головних шляхів збільшення основного капіталу — проведення додаткової емісії акцій та капіталізація прибутку (реінвестування дивідендів). Щоправда, систематичне спрямування прибутку на поповнення капіталу (а отже, несплата дивідендів) знижує привабливість банківських акцій для потенційних інвесторів. Немає сенсу володіти цінними паперами, які не приносять доходу або можливості зростання курсової вартості яких невизначені у зв'язку з відсутністю розвинутого вторинного фондового ринку. В Україні міноритарним акціонерам протягом 15 років дивіденди майже ніколи не виплачувались — перерозподіл річних прибутків банку йшов на збільшення капіталу. Для порівняння, в розвинутих країнах інтереси міноритарних акціонерів, як правило, захищає регулятор ринку. Тому вони регулярно отримують доходи від своїх інвестицій, і саме цей законодавчо прописаний захист забезпечує живий притік коштів через проведення первинних емісій акцій на відкритому біржовому ринку. За таких обставин стимулом для відповідного розподілу прибутку на користь капіталізації може бути запровадження певних пільгових умов для оподаткування тієї його частини, яка спрямовується на збільшення банківського капіталу. Ще одним ефективним способом залучення довгострокових ресурсів у банківську систему є первинне розміщен-

Таблиця 4. Конкурентні переваги та проблеми іноземних і вітчизняних фінансових установ

Банки з іноземним капіталом		Банки з національним капіталом	
Переваги	Проблеми	Переваги	Проблеми
1. Доступ до порівняно дешевших фінансових ресурсів	1. Прийняття системних і ситуативних ризиків у країні перебування	1. Наявність розвинутої мережі філій та регіонального представництва	1. Загроза банкрутства фінансових установ, особливо малих і середніх
2. Розширення спектра послуг із низькою їх ціною за рахунок дії ефекту масштабу	2. Недостатня обізнаність з особливостями обслуговування клієнтів у країні перебування	2. Простіша система прийняття рішень і просування послуг	2. Загроза втрати автономності і корпоративного контролю
3. Висока корпоративна культура, іміджеві чинники, знання міжнародного бізнесу, кращі кредитні рейтинги	3. Необхідність пошуку і навчання кадрів відповідно до нових вимог	3. Знання особливостей місцевого ринку	3. Недостатня капіталізація й обмеженість ресурсів для розвитку бізнесу

Джерело: на основі опрацювання [4, с. 15].

Таблиця 5. Вплив іноземних ТНБ і міжнародних фінансових конгломератів на національне конкурентне середовище

Позитивний вплив	Негативний вплив
Активізація інвестиційного процесу	Звуження інвестиційного потенціалу через вивіз капіталу, транснаціональні злиття і поглинання.
Зміни в банківському нагляді, пов'язані з адаптацією до рекомендацій Базельського Комітету	Низька адаптованість чинної законодавчої бази міжнародним стандартам регулювання банківського капіталу
Зростання ефективності національного виробництва і рівня зайнятості. Технологічне оновлення галузей національної економіки	Обслуговування ТНБ найбільш перспективних і високоприбуткових клієнтів. Відмова іноземних банків від «захоплених» ринків після зниження їхньої прибутковості, що може призвести до погіршення економічної ситуації в країні.
Позитивний вплив на пропозицію, якість та асортимент банківських послуг	Підвищення конкурентного тиску на вітчизняні банки. Впровадження фінансових технологій які дозволяють використовувати недосконалість національного податкового законодавства з метою занижування або ухилення від сплати податків, використання конвертаційних механізмів всередині країни, концентрації коштів в офшорних зонах.
Залучення зарубіжного досвіду ефективного менеджменту	Нейтралізація національних управлінських та соціоментальних традицій

Джерело: сформовано і доповнено автором на основі [7].

ня акцій (ІРО). Популярність та активне поширення інструментів ІРО на сьогодні пояснюється тим що їх використання дозволяє подолати певні недоліки інших джерел залучення капіталу (табл. 6). З іншого боку, можна застосувати досвід інших країн, що полягає в підвищенні рівня концентрації банківського капіталу шляхом консолідації банків. Найефективнішим напрямом реорганізації має стати злиття та приєднання банківських установ, а також утворення банківських корпорацій, банківських і фінансових холдингових груп. Це дало б можливість підвищити стійкість і стабільність усієї банківської системи. Проте це не можливо здійснити без упродовження відповідних заходів Національного банку та вдосконалення нормативної бази, яка визначала б процедуру консолідації банків. Звичайно, крім об'єктивних причин, що заважають процесу консолідації, є і суб'єктивні, зокрема, небажання головних акціонерів зливатися з іншими банками. Виходячи із цієї ситуації, доцільним може бути створення банківських об'єднань на зразок фінансових та банківських холдингових груп, банківських корпорацій. Як відомо, холдингова компанія — це концерн, що володіє контрольними пакетами акцій інших компаній із метою здійснення нагляду за ними. Холдинги створюються з метою значної економії коштів у сфері управління, при розробці й запровадженні нової продукції й технологій виконання складних операцій. Порівняно з іншими організаційними формами кредитних установ банківський холдинг має вищу маневреність і конкурентоспроможність. Це досягається завдяки таким особливостям банківського холдингу:

- можливість оперативніше реагувати на зміну кон'юнктури ринку: широка мережа структурних підрозділів дає змогу швидко здійснювати перерозподіл кредитних ресурсів і тимчасово вільних коштів відповідно до економічних умов, різних регіонів із метою задоволення потреб клієнтури, підтримання належного рівня ліквідності й отримання додаткового прибутку;

- особлива привабливість банківського холдингу для такої групи клієнтів, як організації, пов'язані єдиним технологічним ланцюгом та розміщені в регіонах, де є філії й дочірні підрозділи холдингу;

- можливості проведення з мінімальними втратами операцій, пов'язаних із небанківською діяльністю, що здійснюються через спеціалізовані дочірні підрозділи банківського холдингу — фінансові, страхові, інвестиційні, іпотечні, лізингові, факторингові та інші компанії, у тому числі на світових ринках;

- можливості стягнення нижчого процента за кредит та пропозиції вищої ставки за депозитами порівняно із середньою ринковою ставкою

² Під асиметрією інформації у банківському секторі розуміють нерівномірність розподілу інформації між його учасниками, що зумовлює наявність ризиків для учасників у зв'язку з непоінформованістю сторін про дії один одного після укладення контракту.

за рахунок стійкого й диверсифікованого портфеля кредитів та інвестицій, чого не може собі дозволити більшість безфлійних банків.

Досить ефективним методом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних банків є підвищення якості наявних продуктів і розробка нових банківських технологій. Державним банкам потрібно звернути увагу на розробку не тільки масових нових кредитних продуктів, а й надавати поодинокі нові кредитні продукти, як це роблять, зокрема, банки Канади. Для прикладу, канадський банк АТВ Financial пропонує окремі спеціальні кредитні продукти для підприємств таких галузей, як енергетична, лісова, харчова та для сільського господарства. Кредитні продукти вони розробляють під потреби, можливості конкретного клієнта, тобто застосовують індивідуальний підхід до кожного позичальника. Для кредитування підприємств кожної галузі створено окремі підрозділи, які складаються з кількох груп, що спеціалізуються тільки на кредитуванні однієї галузі і займаються

розробкою спеціальних кредитних продуктів, враховуючи усі зміни як у галузі, так і на ринку в цілому [15]. При роботі з клієнтами — фізичними особами державним банкам доцільно було б використовувати досвід банків економічно розвинутих країн, зокрема створення ефективної і коректної системи обробки скарг. Запровадження системи розпочинається з підготовки персоналу і встановленням стандартів обслуговування, що матиме відповідний вплив на формування позитивного іміджу, розширення асортименту послуг, поліпшення кваліфікації співробітників, а отже, зростання прибутку. Разом з тим, впровадження системи обробки скарг дозволяє банківській установі скористатись такими перевагами: 1) посилити контроль за роздрібним банківським бізнесом та поліпшити управління загалом; 2) підвищити ефективність банківських підрозділів.

Конкурентна політика у банківському секторі має спрямовуватись на зниження асиметрії інформації². На нашу думку, доцільно врахувати досвід Польщі у створенні Бюро економічної інформації та інституції банківського арбітра. Адже, як відомо, права клієнтів часто порушуються при поданні неправдивої інформації про банківські послуги в пресі чи інших засобах інформації. Наприклад, багатьма українськими банками в рекламних акціях не афішуються реальні ставки за кредитами з урахуванням різноманітних додаткових комісійних витрат. Таким чином, до основних функцій інституту банківського арбітра потрібно віднести: 1) захист прав споживачів фінансових послуг; 2) моніторинг рекламних комунікацій, що включав би в себе перегляд рекламних повідомлень у газетах і телевізійних каналах. У той же час функціонування Бюро економічної інформації, по-

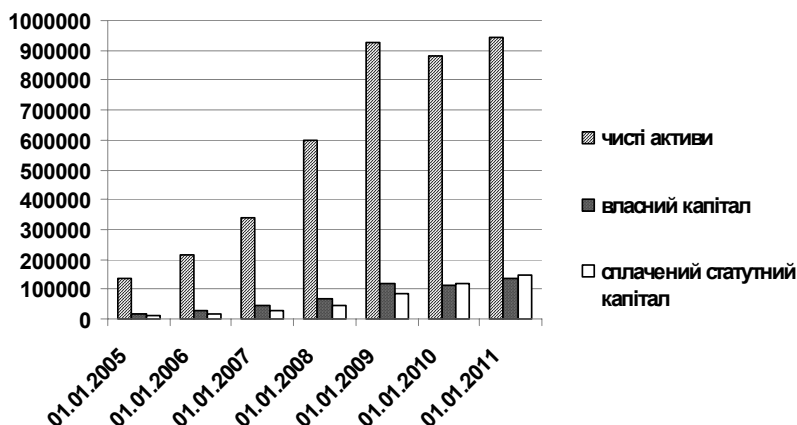


Рис. 1. Динаміка власного та статутного капіталу банків, млн грн.

Джерело: на основі опрацювання [14].

кликаною надавати об'єктивну інформацію про фінансовий стан суб'єктів економіки як негативного, так і позитивного характеру полегшити співпрацю між учасниками ринкових відносин і надасть змогу банкам отримувати більш об'єктивні дані про клієнтів та про їхню спроможність реалізовувати бізнес-проекти.

Практично на рівні банків з національним капіталом варто розробити і впровадити корпоративні кодекси — систему корпоративних цінностей, норм та правил, які сприяли б підвищенню керованості, налагодженню ефективної взаємодії і професійній реалізації працівників банківської установи. Досить прийнятними, на наш погляд, є застосування вітчизняними банками бенч маркінгу, що ґрунтуються на перейманні у зарубіжних розвинених банківських установ сучасних технологій ведення бізнесу, підходів до підвищення конкурентоспроможності, просування власного іміджу. При цьому бенчмаркінг можуть застосовувати не тільки банки загалом, але і структурні підрозділи окремо.

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз дозволив дійти висновку, що основними мотивами виходу транснаціональних банків і фінансових конгломератів на вітчизняний ринок банківських послуг є: можливість використання потенціалу розвитку ринку роздрібних банківських послуг; необхідність обслуговування бізнес-структур з материнської країни, створення умов для репатріації їхніх прибутків; використання сприятливішого регуляторного середовища в умовах неповного впровадження міжнародних стандартів банківського регулювання, порівняно слабкого нагляду і ліберального ліцензування; прагнення до розширення бізнесу, яке складно реалізувати в материнській країні через велику конкуренцію і обмеженість вільних ресурсів. З огляду на це необхідно розробити для кожного банку з вітчизняним капіталом довгострокову стратегію, орієнтовану на збереження і підвищення його конкурентоспроможності. Адже на сьогодні лише обережний контроль технологічних інновацій, удосконалення фінансової теорії та практики, в тому числі на законодавчому та регуляторному рівнях, допоможе вітчизняним банкам вистояти у конкурентному середовищі, знайти адекватні відповіді на загрози, що виникають.

Подальші розробки у цьому напрямі мають бути спрямовані на дослідження впливу іноземного банківського капіталу на економічну безпеку України.

Література:

1. Барановський О.І. Іноземний капітал на ринках банківських послуг України, Росії та Білорусії/О.І. Барановський// Вісник НБУ. — 2007. — № 9. — С. 14—20.
2. Вовк В. Особливості формування конкурентної стратегії банку на ринку банківських послуг/В. Вовк// Вісник НБУ. — 2011 — № 9. — С. 20—23.
3. Гірченко Т.Д. Управління конкурентоспроможністю банківської системи України/ Т. Д. Гірченко, А.Я. Кузнецова// Вісник Української академії банківської справи НБУ. — 2006. — № 1 (20). — С. 43—48.
4. Корнєєв В. Конкурентоспроможність банків в умовах лібералізації ринків фінансових послуг/ В. Корнєєв// Вісник НБУ. — 2007. — № 11. — С. 15—17.
5. Лобозинська С. М. Антимонопольне регулювання банківської діяльності/ С.М. Лобозинська// Економіка і регіон. — 2009. — № 1(20). — С. 185—187.
6. Портер М. Конкуренція: учеб. пособ.: Пер. с англ. — М.: ИД "Вильямс", 2000. — С. 97—153.

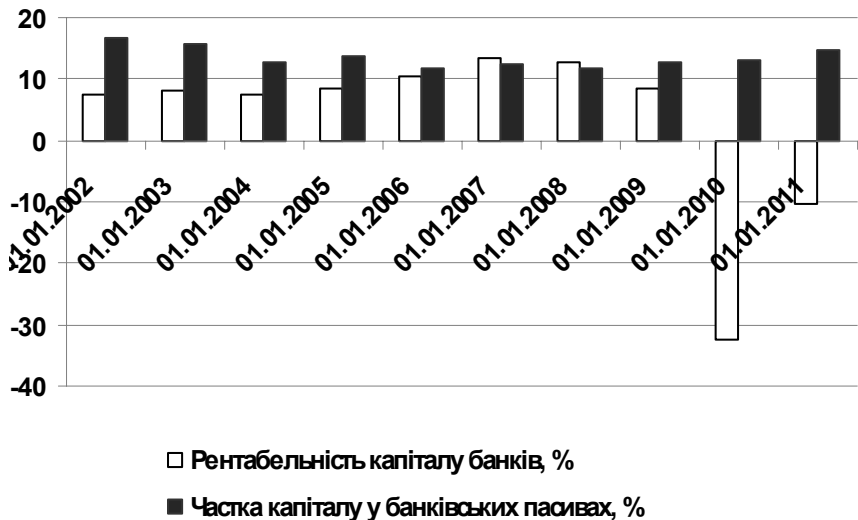


Рис. 2. Частка власного капіталу у банківських пасивах та рентабельність капіталу українських банків

Джерело: на основі опрацювання [14].

Таблиця 6. Обґрунтування рекомендацій щодо переваг та недоліків IPO

Переваги IPO	Недоліки IPO
Неборговий характер фінансування (не змінюється показник левереджу та термін залучення необмежений)	Значна (приблизно 5–7% залучених коштів) вартість та необхідність постійної сплати дивідендів (що є вартістю обслуговування)
Значні інвестиції без суттєвої зміни структури власності та втрати контролю (виставляється пакет в межах 15% акцій, тобто неблокуючий)	
Покращення міжнародного іміджу банку та рейтингів довіри до нього	Оподаткування емісійного доходу, дивідендів акціонерів
Полегшення доступу до значних обсягів потенційного фінансування за нижчою ціною	Оптимальний обсяг проданих акцій незначний
Можливість реально оцінити вартість бізнесу та використовувати зростання ціни для покращення капіталізації	Можливе розпорощення власності та зміна структури власності
Досягнення високого рівня ліквідності акцій та зниження ризиків	Ризик значних коливань курсу акцій, небезпека спекуляцій з цінними паперами
Фактор прозорості сприяє дисциплінованості діяльності та відсутності тіньових схем	Необхідність розкриття внутрішньої інформації
Можливість залучити кошти для злиття чи поглинання	

Джерело: на основі опрацювання [12].

7. Смовженко Т.С. Управління процесом зростання участі іноземних інвесторів у роботі банківської системи України/ Т.С. Смовженко, О.О. Другов// Вісник Національного банку України. — 2008. — № 1. — С. 16—19.
8. Стрельбицька А.М. Основи безпеки банківської системи України та банківської діяльності: монографія/ Стрельбицька А.М., Стрельбицький М.П. — К.: Кондор, 2004. — 600 с.
9. Суботина Т. Россия на распутье: два пути к международной конкурентоспособности/ Т. Суботина// Вопросы экономики. — 2006. — № 2. — С. 59—66.
10. Фінансова безпека підприємств і банківських установ: монографія/ За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова [А.О. Єпіфанов, О.А. Пластун, В.С. Домбровський та ін.]. — Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2009. — 295 с.
11. Школьник І.О. Міжнародні фінансові конгломерати у банківському секторі України/ І.О. Школьник// Вісник НБУ. — 2010. — № 2. — С. 32—36.
12. Foreign banks in emerging market economies: changing players, changing issues// BIS Quarterly Review. — 2005. — December. — P. 69.
13. Banker. — Top 1000 World Banks 2010 [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.thebanker.com/Banker-Data/Banker-RankingsTop-1000-World-Banks> — 2010
14. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>
15. Офіційний сайт банку Канади Alberta Treasury Branches (ATB Financial) [Electronic resource]. — Режим доступу: www.atb.com/Dev/corporate/corp_industry.asp

Стаття надійшла до редакції 06.03.2012 р.

О. Ю. Могилевская,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента, Международный университет, г. Киев

КРИТЕРИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье раскрываются особенности формирования определяющей маркетинговой стратегии машиностроительного предприятия, ориентированной на долгосрочное развитие бизнеса. Обоснована необходимость предприятия в повышении эффективности маркетингового управления в условиях функционирования современного рынка.

The article deals with the peculiarities of forming of qualificatory marketing strategy of machine building enterprise, that oriented to long-term development of business. The necessity of enterprise to increase the efficiency of marketing management in the conditions of functioning of modern market is grounded.

Ключевые слова: маркетинговое управление, бизнес-система, конкуренция, рынок, стратегия, корпоративное видение.

ВСТУПЛЕНИЕ

Перестройка системы экономических отношений в нашей стране закономерно пробудила интерес к стратегическим вопросам планирования бизнеса и организации управления. Инструментом стратегического планирования является сочетание интеллекта, опыта специалистов и соответствующего методического аппарата маркетинга, который представляет собой совокупность определенных моделей и методик, а также соответствующих рекомендаций по их применению для решения конкретных управленческих задач. В процессе функционирования современного предприятия решаются самые разнообразные задачи, что обуславливает также необходимость периодической модификации и расширения методического аппарата маркетинга с целью обеспечения его адекватности решаемым задачам.

Сегодня многие руководители компаний разочарованы неспособностью маркетинга дать результаты, которые можно измерить в конкретных показателях. Подразделения маркетинга все чаще рассматриваются как центры затрат, поглощающие неоправданное количество финансовых ресурсов. Сосредоточившись на выполнении оперативных функций, связанных с традиционным представлением о маркетинге, обозначенном в формуле "4P", маркетинг не использует свой потенциал инструмента стратегического управления, источника прибыльности и стоимости компании.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ

Переход от административно-командной системы с централизованным механизмом управления и планирования к рыночным механизмам управления, ориентированным на потребителя, на его индивидуальные запросы, на выпуск высококачественной, часто обновляемой продукции, вызвал необходимость активного поиска новых теоретико-методологических и методических подходов к маркетинговому управлению. Однако ускоренно развивающиеся маркетинговые подходы к управлению предприятиями не успевают "оседать" в консервативном сознании руководителей

отечественных машиностроительных предприятий, следовательно, не осознаются перспективы внедрения мирового опыта в управленческие процессы. Этим и объясняется то обстоятельство, что практически повсеместно отечественное производство неэффективно и неконкурентоспособно по уровню качества товаров и услуг, что, прежде всего, связано с низким уровнем производительности труда. Исследования ряда ключевых предприятий украинского машиностроения, проведенные компанией McKinsey & Company, показали, что применение эффективных методов управления даже при незначительных вложениях в модернизацию производства могло бы поднять производительность труда на отечественных предприятиях в три с лишним раза. При этом лишь до 40% низкой производительности труда на машиностроительных предприятиях Украины связано со слабым техническим вооружением, остальная причина кроется в неэффективном управлении.

В системе TQM (Концепция "Всеобщего управления на основе качества"), блестяще внедренной в Японии, 96% проблем качества — это ответственность системы управления. В Украине же ситуация обратная. Как отмечают специалисты, основная доля ответственности на машиностроительных предприятиях падает на исполнителей и реальное соотношение усилий управленцев и исполнителей составляет 30 к 70%. Как видим, главный ресурс развития предприятий в настоящее время скрыт на уровне маркетинг-менеджмента. Как следствие, не подлежащие капитализации отечественные машиностроительные предприятия не позволяют привлекать серьезные инвестиции в экономику.

Ресурс материальных активов у украинских предприятий крайне ограничен. Износ основных фондов в машиностроении составляет до 70%. В итоге материальные активы для значительной части отечественных машиностроительных предприятий не являются конкурентными преимуществами.

Что же касается нематериальных активов, в число которых входит эффективный маркетинг-менеджмент, то воз-

возможности роста в этом направлении существенные. На наш взгляд, определяющая маркетинговая стратегия может значительно увеличить капитализацию украинских предприятий машиностроения. Основным резервом роста капитала заложено в таких маркетинговых (нематериальных) активах, как бренддинг, клиентская база, партнерские отношения и др.

Вполне очевидно, что главное отставание отечественных предприятий машиностроения связано с низким уровнем управления. Как следствие, формирование полноценной рыночной экономики и вхождение Украины в глобальное экономическое пространство невозможны без овладения мировым опытом в этой области. Современная рыночная среда характеризуется постоянной изменчивостью, вместе с этим растет сложность проблем, встающих перед предприятием: обостряется конкуренция, возрастают требования к уровню его менеджмента, компетенции руководителей, быстроте и качеству принятия решений. В этих условиях преимущественно получают те руководители, которые сумели освоить и внедрить идеи и инструменты стратегического планирования и маркетинг-менеджмента, являющиеся несомненными конкурентными преимуществами предприятия. По мере роста конкуренции эти идеи и инструменты маркетинга станут средствами выживания предприятия. Сегодня не только зарубежный, но и уже отечественный опыт показывает, что чем сильнее конкуренция, тем лучше должен быть организован маркетинг-менеджмент на предприятии. И очевидно, что эффективность маркетингового управления должна расти пропорционально уровню конкуренции.

Для успешного функционирования предприятия маркетинг-менеджмент должен охватывать все сферы деятельности предприятия: финансы, производство, исследования и разработки, управление инновациями и персоналом и т.д. При этом, чем быстрее руководство предприятия осознает объективную необходимость применения всего комплекса идей и инструментов маркетинга и доведет их до каждого своего работника, тем раньше предприятие адаптируется к динамично изменяющейся окружающей среде.

Конечно, специфику украинского бизнеса, который еще недостаточно конкурентоспособен, отчасти определяет и то, что еще не все маркетинговые технологии достаточно развиты. Кроме того, отсутствует понимание проблем оценки эффективности маркетинговой деятельности и маркетингового управления, анализа маркетинговых затрат. К сожалению, приходится констатировать о недостаточной подготовке маркетологов, не соответствующей современному уровню ведения бизнеса.

В настоящее время перед промышленными предприятиями стоят весьма непростые вопросы: Как победить в условиях острой конкуренции? Как успешно взаимодействовать с рынком? На эти вопросы можно ответить только в рамках маркетинговой направленности бизнеса, в случае разработки определяющей маркетинговой стратегии, ориентированной на долгосрочное и успешное пребывание на рынке. Большинство руководителей все еще управляют предприятиями, исходя из собственного опыта и интуиции, и недооценивают эффективность маркетинговых технологий и финансовых затрат на них. На многих машиностроительных предприятиях руководители в недостаточной степени владеют маркетинговыми знаниями и не всегда оказываются способны рассчитать корпоративную значимость труда маркетологов. Вместе с тем, и многие руководители маркетинговых служб не могут перевести результаты своей деятельности в финансовые показатели доходности для доказательства своего реального вклада в общую корпоративную эффективность и капитализацию предприятия.

Исследовательское поле проблем маркетинговой результативности чрезвычайно богато различными понятиями и определениями, разной трактовкой одних и тех же терминов, а также попытками установить их внутренние взаимосвязи.

Продуктивность отражает связи между элементами входа и выхода [Morgan, Clark, Gooner, 2002], а также процесс трансформации, путем которого связываются входы и выходы. Особенности маркетинговых моделей анализа продуктивности состоят в том, что в качестве входов могут рассматриваться не только традиционные ресурсы, но и активы компании, большая часть которых носит нематериальный характер [Morgan, Clark, Gooner, 2002]. Активы одновременно являются результатом (выходом) маркетинговой деятельности, если оценивать ее в динамическом аспекте. В качестве выходов, вместе с показателями объема продаж и

прибыли, в маркетинге широко применяются показатели, оценивающие степень удовлетворенности клиента, качество сервиса, адаптивность и инновационность маркетинговых действий и др. По мнению ряда исследователей, немонетарные маркетинговые показатели наряду с традиционно применяемыми финансовыми показателями должны не только стать внутренним индикатором результативности бизнеса, но и войти в состав публичной отчетности компаний [Ambler, Kokkinaki, Puntoni, 2004]. Таким образом, маркетинговые входы и выходы могут иметь как монетарное, так и немонетарное измерение.

Подходы к оценке внешней эффективности достаточно многочисленны. В зависимости от исследовательской традиции внешняя эффективность может оцениваться относительно выполнения стратегических целей и положения компании на рынке; финансовых источников и величины стоимости компании; повышения удовлетворенности и лояльности потребителя.

Одна из первых попыток построения цепочки маркетинговой результативности, ориентированной на стоимость фирмы, была предпринята в [Srivastava, Shervani, Fahey, 1998]. Она представляет собой следующую последовательность: маркетинговые активы — маркетинговые результаты — стоимость фирмы. Маркетинговые инвестиции приводят к увеличению маркетинговых активов, которые могут быть оценены показателями силы взаимоотношений (осведомленность о бренде, отношение к бренду, восприятие риска, уровень доверия и уровень лояльности). Увеличение ценности этих взаимоотношений приводит к укреплению рыночной позиции компании, а следовательно, содействует увеличению генерируемого денежного потока за счет комбинации ценовой премии и роста рыночной доли, сокращения затрат на каналы распределения, продажи и продвижения, увеличения лояльности и уровня удержания. Предложенная цепочка, по мнению авторов, позволяет установить взаимосвязанные показатели, приемлемые для финансовых оценок.

Цепочка действий начинается с определения функциональных маркетинговых стратегий, которые ведут к тактическим маркетинговым действиям. Тактические действия оказывают влияние на клиента (например, на степень его удовлетворенности), клиенты, в свою очередь, формируют рынок (это отражается таким показателем, как доля рынка). Положение компании на рынке определяет финансовые показатели (например, ROI) и ценность фирмы (MVA). Цепочка результатов на уровне фирмы представлена ее активами, показателями прибыли и денежного потока, которые в конечном счете определяют уровень рыночной капитализации.

Маркетинговую продуктивность, на наш взгляд, необходимо рассматривать с позиции не функциональных областей маркетинга, а целей на высшем уровне корпоративного управления — стоимости компании. Факторы, определяющие ее величину, — это материальные и нематериальные активы. Материальные активы измеряются с помощью инструментов бухгалтерского учета. Наиболее сложно поддается оценке стоимость нематериальных активов компании. В качестве активов, на которые маркетинг оказывает непосредственное влияние, выделяются активы бренда, клиентские активы и активы отношений в каналах распределения. Кроме того, маркетинг играет опосредованную роль в формировании интеллектуальных активов.

Современный маркетинг, расширяя границы своей предметно-объектной области, приходит к необходимости использования инструментария смежных научных дисциплин и управленческих практик: производственного менеджмента, методов всеобщего управления качеством. Методы управления результативностью на основе сбалансированной системы показателей (ССП), принципы и методы процессного подхода и реинжиниринга, давно вошедшие в практику, необходимо также использовать при построении систем управления результативностью маркетинга. И основная проблема, на наш взгляд, заключается в интеграции внутренних систем оценок маркетинговой результативности в общекорпоративный контекст.

В результате проведенного анализа ряда машиностроительных предприятий были идентифицированы следующие проблемные области в маркетинговом управлении:

- стратегия. Стратегия не переводится в плоскость конкретных стратегических задач, в большинстве случаев показатели их достижения не устанавливаются;
- бизнес-процессы. Отсутствуют сквозные процессы,

Таблица 1. Система сбалансированных показателей

Стратегическая цель	Показатель ССП
Увеличение прибыли предприятия	Прибыль, прирост прибыли
Увеличение рыночной стоимости предприятия	Прирост рыночной стоимости предприятия
Повышение прибыльности клиентов в каждом сегменте	Средняя ежемесячная выручка на одного клиента по сегментам, прирост клиентов по сегментам
Повышение степени удовлетворенности клиентов	Стерень лояльности клиентов
	Оценка деятельности компании (экспертные оценки)
Увеличение потребления продукции (услуг)	Структура потребления, уровень осведомленности о продукции, об услугах
Привлечение новых прибыльных клиентов	Относительные темпы роста количества клиентов по сегментам, относительная доля рынка
Снижение оттока прибыльных клиентов	Процент удержанных клиентов
Повышение привлекательности предложений для клиентов	Оценка удовлетворенности клиентов новыми предложениями
Расширение спектра предложений, развитие новых продуктов и услуг	Количество новых продуктов и услуг, не предлагаемых конкурентами
Формирование имиджа лидера в области инноваций и качества	Восприятие бренда, узнавание рекламы
	Эффективность спонсорских и PR-мероприятий
Повышение качества сервиса	Восприятие качества сервиса
Участие персонала в создании новых предложений	Прирост количества новых продуктов, услуг, идей по совершенствованию работы предприятия, предложенных его сотрудниками
Ведение и лучшее использование базы данных о клиентах	Информационная насыщенность клиентской базы, частота контактов с клиентами
Повышение заинтересованности каждого сотрудника	Количество семинаров, посвященных стратегическим вопросам; расходы на обучение и развитие персонала

позволяющие обеспечить межфункциональное взаимодействие на протяжении всей цепочки создания ценности для потребителей;

— система показателей результативности маркетинга.

Показатели утверждаются на уровне директора департамента маркетинга и не детализируются до уровней начальников отделов и отдельных исполнителей;

— коммуникации и мотивация персонала. Существующая коммуникативная система управления не позволяет контролировать бизнес-процессы, отслеживать уровень достижения целей. Материальное стимулирование персонала не увязано с достижением индивидуальных результатов.

Потребность машиностроительного предприятия в контроле выполнения маркетинговой стратегии, активном вовлечении персонала, повышении гибкости и прозрачности управления маркетинговой деятельностью предопределяет необходимость разработки и внедрения интегрированной системы маркетингового управления, объединяющей три инструмента: процессный подход, систему сбалансированных показателей (ССП) и систему оценки маркетинговой результативности.

Интеграция позволяет сохранить преимущества каждого подхода, не нарушив основных принципов их применения. Проблема неготовности бизнеса к внедрению процессного управления разрешается с помощью ССП, где четко определяются цели компании, которые дезагрегируются по уровням, и между ними устанавливаются причинно-следственные связи. Система предусматривает механизм ответственности и согласование интересов при выполнении сквозных процессов, вносит ясность для руководителей: владелец процесса/показателя понимает, какими процессами он управляет, какие цели перед ним стоят, как его деятельность будет оцениваться. В соответствии с этим он мо-

жет организовать работу своего подразделения и повысить результативность деятельности. Система сбалансированных показателей, соответствующая стратегическим маркетинговым целям развития современного машиностроительного предприятия, представлена в табл. 1.

ВЫВОДЫ

Современный маркетинг приходит к необходимости использования инструментария смежных научных дисциплин и управленческих практик. Для повышения эффективности маркетинга обособлена необходимость создания интегрированной системы маркетингового управления машиностроительным предприятием.

Маркетинг, являясь нематериальным активом предприятия, имеет серьезный резерв не только для усиления его конкурентных преимуществ, но и для роста капитализации предприятия. Поэтому необходимо прежде всего организовать качественную работу маркетинговой службы предприятия, поднять ее значимость, установить соответствующие критерии оценки ее деятельности.

Классическая теория стратегии говорит о том, что добиться глобального успеха в бизнесе можно либо с помощью дифференциации, либо с помощью низких затрат. Если смотреть на ситуацию только под таким углом, то глобальные перспективы для украинского бизнеса очень зыбкие. В сравнении с зарубежными компаниями, он имеет недостаточно ресурсов для создания технологической дифференциации. Кроме того, затраты украинского бизнеса значительно выше. Все это может стать достаточным поводом для пессимизма.

На наш взгляд, суть определяющей маркетинговой стратегии должна быть сведена к системной реализации маркетингового управления на основе взаимосогласованных, дифференцированных и сфокусированных предложений ценности, человеческих ресурсов и прибыли.

Литература:

1. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху; Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. — М.: Экономика, 1995. — 334 с.
2. Гайдаенко Т.А. Маркетинговое управление: Полный курс МВА: Принципы управленческих решений и российская практика / Гайдаенко Т.А. — М.: Эксмо: Мирбис, 2005. — 480 с. — (МВА).
3. Дейв Саттон, Том Кляйн. Новая наука маркетинга. Маркетинговое управление предприятием. — СПб: Питер, 2004. — 240 с.
4. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость / пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. — СПб: Питер, 2001. — 480 с. — (Серия "Маркетинг для профессионалов").
5. Каплан Р., Нортона Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. — М.: Олимп-Бизнес, 2006.
6. Коллер Т., Коупленд Т., Муриен, Дж. Стоимость компаний: оценка и управление. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Олимп-Бизнес, 2008. — 576 с.
7. Коупленд Т. и др. Стоимость компаний: оценка и управление. — М.: Олимп-Бизнес, 1999.
8. Райхельд Ф., Тил Т. Эффект лояльности: движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2005.
9. Скотт М. Факторы стоимости. Руководство для менеджеров по выявлению рычагов создания стоимости. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 432 с.
10. Ambler T., Kokkinaki F., Puntoni S. Assessing marketing performance: Reasons for metric selection // Journal of Marketing Management. — 2004. — № 20 (3/4). — P. 475—498.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2012 р.

М. С. Пашкевич,

к. э. н., доцент кафедры экономики предприятия, ГВУЗ "Национальный горный университет"

Е. В. Волкова,

студентка, ГВУЗ "национальный горный университет"

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ТЕРРИТОРИЙ ОТРАБОТАННЫХ УГОЛЬНЫХ ШАХТ

Рассмотрена проблема устойчивого развития территорий вокруг ликвидированных угледобывающих предприятий. Показан интегрированный подход в использовании существующих инновационных инженерных технологий, применимых на базе шахтного имущественного комплекса, и организационно-правовых механизмов индустриальных парков для решения поставленной проблемы.

The problem of further sustainable development of territories around closed coal mines in Ukraine is observed. The integrated approach of existing innovative engineering technologies usage in conditions of closed coal mine and also special mechanisms of industrial parks for the solution of the above said important problem is shown.

Ключевые слова: устойчивое развитие, региональная экономика, угольное предприятие, индустриальные парки, инновационные технологии.

Key words: sustainable development, regional economy, coal mine, industrial park, innovative technologies.

ВСТУПЛЕНИЕ

С 1996 г. в Украине продолжается процесс реструктуризации угольной отрасли, предполагающий закрытие бесперспективных угледобывающих предприятий Донецкой, Луганской, Львовской и Волынской областей. По данным дирекций "Донуглереструктуризация" и "Луганскуглереструктуризация", за 15 лет из переданных на ликвидацию 102 шахт было фактически закрыто только 21. Причинами столь длительного процесса ликвидации предприятий являются постоянное недофинансирование, смена стратегии и организационной структуры проведения ликвидационной кампании и др. Однако закрытие отработанных шахт представляет собой колоссальную статью затрат государства. В среднем смета затрат на ликвидацию одной шахты может колебаться от 80 до 150 млн грн. По подсчетам экспертов, при такой ситуации государству дешевле было бы сохранить работающую с убытками шахту, чем ликвидировать её с такими затратами. При этом не все шахты могут быть законсервированы в принципе. Закрытие для них представляет собой только лишь прекращение добычи полезного ископаемого, потому как для поддержания нормального гидрогеологического режима на данной и соседних территориях и предотвращения угрозы затопления такие шахты вынуждены работать в режиме вечного водоперекачивающего предприятия, т.е. в режиме гидрорегулятора. Это, в свою очередь, означает постоянный рост затрат на содержание таких шахт.

Следует подчеркнуть, что отработанная и подлежащая закрытию шахта вызывает целый ряд социальных и экологических проблем для региона в целом, среди которых наиболее острой является массовое увольнение горняков, их переселение и переобучение. Так, в 1996 г. в связи с массовой передачей шахт на ликвидацию было уволено 35 тыс. рабочих горных специальностей. В свою очередь, рентабельно работающее угольное предприятие является источником доходов в бюджеты разных уровней, рабочих мест для населения. Создаваемые таким образом экономические условия развития депрессивного угольного населенного пункта, образованного вокруг шахты, дают возможность решения вопросов возобновления функционирования социальной инфраструктуры и поддержания устойчивого экологического баланса. Поэтому проблема обеспечения развития отработанных угольных шахт после их закрытия, превращение таких предприятий из убыточных в прибыльные является чрезвычайно актуальной не только для Украины, но и для всех государств с развитой угольной промышленностью. Также решение данной проблемы представляет интерес не только для уже ликвидированных шахт, но и для действующих, поскольку рано или поздно задача пост развития коснется и их.

Вопросам развития отработанных угольных шахт, влиянию их деятельности на региональный рост, разработке механизмов повышения эффективности управления угольной промышленностью в Украине уделяется достаточное внимание ученых, государственных де-

ятелей, промышленников. Об этом свидетельствуют законодательные акты, принимаемые на государственном уровне и регулирующие процессы, происходящие в угольной отрасли. Наиболее весомый вклад в решение проблемы управления угольными предприятиями и отраслью в целом, осуществления оценки потенциала шахт, обоснования механизмов обновления шахтного фонда и привлечения инвестиций внесли такие украинские ученые, как А. Амоша, В. Геец, Е. Петенко, В. Салли и др. Вопросам экологического восстановления территории шахт после завершения горных работ посвятили свои труды А. Бардась, А. Горовая, В. Лапицкий и др. Технологический аспект работы ликвидированных шахт освещен в работах А. Анциферова, А. Булата, Г. Литвинского, А. Мартовицкого, Г. Пивняка, В. Пустовойтенко, А. Шашенко и др.

Однако, не смотря на значительные научные результаты в области исследований возможностей эффективной работы шахты, остается не решенной проблема отсутствия комплексного подхода к преобразованию убыточной закрытой шахты в рентабельное действующее предприятие иного экономического направления путем использования совокупности инновационных технологических решений и новых организационно-правовых механизмов, что обеспечит устойчивое развитие близлежащих территорий.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Учитывая вышесказанное, целью исследования, результаты которого приведены в данной работе, является обоснование возможности устойчивого развития территории на основе пост развития убыточной ликвидированной путем внедрения инновационных инженерных технологий, позволяющих получить альтернативную энергию, в совокупности с применением инновационных организационно-правовых механизмов, позволяющих создавать на территории закрытых шахт индустриальные парки. Для достижения поставленной цели в работе были решены следующие задачи. Проанализированы и обобщены существующие технологии, которые применимы в условиях закрытой шахты или шахты-гидрорегулятора. Проанализированы экономические возможности, которые предусматривает такая организационно-правовая форма, как индустриальный парк, в контексте реализации вышеупомянутых технологий на закрытой шахте. Внесены предложения по возможности создания новых предприятий на базе ликвидированной шахты с учетом результатов, полученных в ходе выполнения предыдущих задач.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Последствия ведения горных работ, отражающиеся на экономическом, социальном и экологическом состоянии территории, типичны для всех отраслей, связанных с горным делом, во всех странах мира. Однако различны степень возникающих проблем, пути и возможности их преодоления. Так, в зарубежных странах закрываемая шахта рассматривается с точки зрения комплексного решения экономических, социальных и экологических проблем территории, на которой она расположена, на основе использования инновационных технологий и с учетом оптимального соотношения интересов частного инвестора, общества и государства. При этом комплекс инженерных технологий обеспечивает перспективное развитие отдельно взятой шахты и региона в целом не только за счет решения локальных задач настоящего времени, но и за счет своевременного реагирования на глобальные угрозы недалекого будущего. К этим угрозам, в частности, можно отнести дефицит энергии, качественных экологически чистых продуктов питания, чистой питьевой воды, минеральных ресурсов.

Проблемы развития закрытых шахт, будучи интернациональными, для угольных регионов Украины явля-

ются особенно острыми. Это подтверждается такими показателями, как площади, отведенные под угольную промышленность, количество людей, занятых на угольных предприятиях, глубина выработок и условия залегания полезного ископаемого. В Украине по сравнению со странами СНГ, Европы и США эти показатели имеют самые худшие значения. Решение проблемы трансформации убыточной шахты в прибыльное предприятие усугубляется, прежде всего, отсутствием в государстве достаточного объема финансовых средств, направляемых на реализацию различных проектов. На сегодняшний день в рамках Программы Президента Украины [1] разворачивается масштабное реформирование угольной промышленности, одной из важнейших составляющих которого является оценка перспективности и закрытия шахт, а также возможность передачи их частному собственнику. По состоянию на 2010 г. в стране насчитывалось 113 государственных и 28 частных угольных предприятий [2]. Следует помнить, что за каждым таким предприятием, как уже отмечалось ранее, стоит экономически моноструктурный населенный пункт с неблагоприятной экологией и проживающими на этой территории людьми. Это огромные территории, которые требуют восстановления экосистемы. Это огромное количество горняков и членов их семей, которые нуждаются в трудоустройстве и обеспечении надлежащих стандартов качества жизни. Это специфические условия ведения горных работ, которые требуют привлечения инновационных инженерных технологий. Это ограниченная экономика, которая требует диверсификации и создания новых предприятий. Существующие проблемы только лишь усугубятся при любых изменениях настоящего экономико-правового уклада в отрасли.

За редким исключением, практически все государственные шахты Украины убыточны. В период с 2001 по 2010 г., с целью компенсации части себестоимости добываемого угля, им было направлено из Государственного бюджета Украины 35 млрд грн. субвенций. Хроническое неполное финансирование на уровне 54% приводит к тому, что реализация проектов закрытия шахт составляет 6—12 лет вместо 2—3, а их стоимость возрастает в 2—4 раза из-за постоянного роста затрат на содержание шахты и социальные мероприятия (преимущественно обеспечение углем отдельных категорий граждан). Например, по Донецкой области в структуре ликвидационных затрат физическая ликвидация и социальные затраты по факту составили 16 и 82,5% против ранее запланированных 28 и 62%. Вопрос закрытия шахт усугубляется еще и тем, что оценка шахты с точки зрения её перспективности производится исключительно на основе экономической целесообразности добычи имеющихся полезных ископаемых без учета комплекса остальных проблем [1; 2]. Между тем, существующие инженерные технологии использования шахтного имущественного комплекса, независимо от того, действующим, закрытым или же работающим в режиме гидрорегулятора является предприятие, открывают возможности работы шахты как рентабельного автономного энергогенерирующего комплекса. Таким образом, шахта может быть трансформирована в источник не только доходов и рабочих мест, но и энергии — тепловой и электрической. В свою очередь, на основе шахты, функционирующей как энергогенерирующий комплекс, могут быть созданы разнопрофильные "производные" предприятия, "питающиеся" от такой шахты-комплекса.

Таким образом, совокупность существующих инженерных технологий позволяет выйти на принципиально новый уровень оценки и использования потенциала угольного предприятия. Этот потенциал шахты складывается из возможностей реализации проектов по обработке остаточных запасов угля, использованию альтернативных источников энергии, созданию новых рента-

бельных предприятий другого экономического направления, осуществлению постоянного мониторинга техногенного и биологического состояния территории и обеспечения оперативного реагирования на любые отклонения от стратегического направления её реабилитации. На этой основе могут быть изменены экономико-правовые концептуальные положения реструктуризации угольной промышленности, в основе которых лежит эффективная работа каждого отдельного предприятия.

Технологии, позволяющие вывести шахту на уровень заданной рентабельности, охватывают подземное, наземное и воздушное пространство территории вокруг горного предприятия для обеспечения интегрированного управления развитием. Внедрение каждой отдельной технологии представляет собой самостоятельный бизнес-проект с определенным объемом инвестиций, сроком окупаемости и уровнем прибыльности.

Возможности технологического решения проблемы развития закрытой шахты удобнее всего рассмотреть на примере шахты-гидрорегулятора, которая не может быть в принципе закрыта из-за необходимости предотвращения угрозы затопления соседних работающих шахт и подтопления территории. С одной стороны, это постоянный источник колоссальных всё возрастающих затрат, но, с другой стороны, это ресурс для получения дополнительной энергии путем использования технологии тепловых насосов, создания специальных экранов для отбора тепла недр, технологии эксплуатации газодилатермальных месторождений в нарушенных горными работами геологических структурах.

Обычно в пределах шахтного поля закрытой шахты находятся миллионы тонн вскрытых и оставляемых в недрах запасов угля. Для экономики государства это значительные неявные затраты, а точнее — потери, вследствие неполного использования ресурсного потенциала шахты. Так, по оценкам экспертов, запасы угля на шахтах только Луганской области, которые переданы на ликвидацию, составляют 1140868 тыс. тонн. При средней цене за такой уголь в 100 у. е. за тонну, можно рассчитать, что потери доходов составляют 114,086 млрд у. е. Уменьшить эти экономические потери можно при использовании технологий подземной газификации, которые позволяют превратить оставшиеся запасы в тепло и совокупность химических компонентов.

Независимо от того, действующей или закрытой является шахта, она представляет собой источник альтернативной энергии за счет использования технологий улавливания газа метана, находящегося в углесодержащих горных породах.

Полученное из недр шахт на основе указанных технологий тепло может быть передано на поверхность, где целесообразно расположить производственные комплексы, отвечающие вышеуказанным стратегическим направлениям развития. Так, например, при шахте, выполняющей функции регулирования гидрогеологической среды и перекачивающей миллионы тонн воды в год, может функционировать водоочистной комплекс. В то время как некоторые государства мира страдают от нехватки питьевой воды и разрабатывают энергозатратные технологии её получения из соленой морской, циркулирующую в шахте воду можно очищать, превращая в дорогостоящий коммерческий ресурс и источник здоровой жизни в угледобывающих регионах.

Дополнительные ресурсы воды и энергии создают все необходимые условия строительства на поверхности шахты крупных аграрных и промышленных комплексов, малых предприятий в сфере услуг, которые могут автономно отапливаться и обеспечиваться водой. Аграрный комплекс целесообразно позиционировать в рыночной нише по выращиванию экологически чистых продуктов питания, т.к. тепло и вода в требуемых коли-

чествах позволят круглосуточно поддерживать работу специальных теплиц на уровне, достаточном для роста растений без дополнительных мутагенных добавок. Во всем мире самой дорогостоящей является именно экологически чистая продукция. Таким образом, может быть решена проблема обеспечения продуктами питания регионов, земли которых нарушены горными работами и требуют длительных восстановительных процессов, не говоря об экономической компоненте таких предприятий.

Аграрные и промышленные предприятия в зависимости от специфики характера деятельности могут быть расположены не только на поверхности, но и в подземных выработках. Сотни километров искусственно созданных пустот могут быть переоборудованы под складские помещения разного назначения, погреба, грибные фермы. Каждый год в Украине возникает вопрос о несоответствии объема урожая сельскохозяйственной продукции имеющимся возможностям хранилищ. При правильной организации процессов, на базе ряда убыточных закрытых шахт мог бы быть организован крупный логистический торговый центр. При этом с указанными инженерными технологиями эффективно интегрируются строительно-архитектурные технологии градостроения, которые решают проблему создания такого городского каркаса, который бы позволял удерживать моноструктурные населенные пункты вокруг закрытых шахт в "сетке" города путем налаживания соответствующих коммуникационных систем.

Тысячи тонн пород отвалов могут служить сырьем для осуществления рециклинга полезных компонентов, которые содержатся в этих породах. В свою очередь, на основе имеющейся сырьевой базы такого рода и с использованием существующих нанотехнологий могут создаваться предприятия по производству новых высокопрочных строительных материалов.

Степная зона, в которой расположены закрытые шахты, может служить дополнительным источником солнечной и ветровой энергии при использовании специальных технологий.

Созданный таким образом технологический комплекс может дать ощутимый для территории совокупный эффект в виде альтернативной энергии и снизить, если не преодолеть, убыточность и финансовую зависимость шахты и депрессивного региона в целом за счет снижения затрат на энергоносители и создания новых предприятий.

Для качественного управления всеми физическими и биологическими процессами, протекающими в геосистеме закрытой шахты и территории вокруг неё, для поддержания её устойчивости необходимы технологии геоинформационного космического мониторинга. Комплекс полученных данных "земля — воздух" позволит вовремя предотвратить негативные явления и получить информацию о возможностях использования ресурсов шахты и территории. Эти технологии применимы как для промышленных целей (прогнозирование залежей метана, выявления разуплотненных зон и тепловых аномалий), так и для сельскохозяйственных и коммунальных (прогнозирование урожайности, мониторинг состояния водо-, тепло-, газовых коммуникаций).

Особое место в решении проблемы развития ликвидированных шахт занимают технологии охраны здоровья людей и окружающей среды. Именно они в совокупности с названными выше инженерными технологиями, с необходимыми экономико-правовыми механизмами привнесут в развитие шахты и депрессивных территорий тот элемент устойчивости, о котором говорят, подразумевая устойчивое развитие. А именно — способность системы потреблять ресурсы (биологические, физические, человеческие) меньшими темпами, чем темпы восстановления этих ресурсов. Прежде всего, это комплекс методов мониторинга состояния здоровья людей, позволяющий отследить процессы, происходя-

щие в организме человека на клеточном уровне. Это технологии очистки воздуха от пыли, воды — от тяжелых веществ, что отвечает потребностям водоочистного комплекса, почвы — от засоления, что отвечает потребностям аграрного комплекса. Это технология сепарации бытовых отходов и извлечения из них полезных металлосодержащих компонентов с получением вторичного сырья, что является смежным проектом к химическому комплексу.

Комплекс технологий, направленный на решение технических задач закрытого угольного предприятия, неразрывно связан с целым рядом других организационно-правовых, социальных и экологических проблем. Однако в существующих программах реструктуризации угольной отрасли такая интеграция не учитывается. Усовершенствования требуют правовые механизмы приватизации шахт. На наш взгляд, вместе с необходимостью привлечения частных инвестиций в отрасль, приватизация шахтного фонда Украины только частично снимет финансовую нагрузку на бюджет по поддержке убыточных шахт и их территорий, и не решит вопрос их дальнейшего развития. Во-первых, определенная часть шахт будет признана экономически бесперспективной, и именно эти шахты останутся на балансе государства, и будут требовать дальнейшего постликвидационного содержания. Во-вторых, процесс приватизации может затянуться так же, как и процесс закрытия. В-третьих, новые механизмы социальной и экологической ответственности собственника за состояние территории и уровень жизни населения не отработаны, а согласно существующим ответственность за депрессивную территорию после закрытия частной шахты ложится на государство, что не правильно в принципе.

Между тем, важной функцией управления развитием закрытых шахт является согласование и объединение целей и средств их достижения в экономической, технологической, социальной и экологической плоскости. Это может быть учтено в программах развития угольной отрасли и государства в целом путем построения специальных прогнозных экономико-математических моделей доходов и затрат от приведенных выше бизнес-проектов, реализуемых на основе базовых инженерных инноваций. В этой связи вместе с программой приватизации шахт может быть предложена конкурсная программа инвестиционных проектов создания разного рода промышленных, химических, аграрных, водоочистных комплексов. Таким образом, инвестор будет вкладывать деньги в извлечение полезных ископаемых не только, как во временный проект, после завершения которого, финансы направляются в другие отрасли, а как в долгосрочный стратегический план, который продолжает функционировать и приносить доходы даже после отработки полезных ископаемых и закрытия шахт.

Эффективной, на наш взгляд, организационно-правовой основой для реализации концепции развития закрытых угольных шахт и прилегающих к ним территорий выступает механизм создания так называемых индустриальных парков, законопроект о которых готовится к принятию [3]. Сравнение условий функционирования индустриальных и научных парков, закон о которых существует в Украине с 2099 г. [4], показывает, что индустриальные парки в большей степени отвечают потребностям реабилитации ликвидированных шахт после окончания проведения горных работ.

Организационно-правовые механизмы научного парка, целью создания которого является интенсификация процессов производства инновационной продукции, касаются решения только определенной части проблем и задач трансформации убыточных закрытых шахт в рентабельные предприятия, а именно тех, которые связаны с экономико-правовыми основами передачи инновационных инженерных технологий от

научной организации-разработчика к инвестору с соблюдением экономических интересов каждой из сторон.

В свою очередь, положения о функционировании индустриального парка охватывают экономическую, экологическую и социальную составляющие развития шахты, включая процессы реализации инноваций, что прямо отвечает идеям пост развития закрывающегося угольного предприятия. В отличие от научных парков, индустриальные парки представляют из себя определенный участок земли с оборудованной инфраструктурой, на котором размещены предприятия промышленного производства, другой хозяйственной и научно-исследовательской деятельности. Таким образом, индустриальный парк имеет объективную связь с определенной территорией, что имеет огромное значение для решения проблемы развития шахты. При открытии в перспективе рынка земли в Украине можно предусмотреть, что промышленные земли ликвидированных горных предприятий, физические и экологически нарушенные, будут иметь не самую высокую рыночную стоимость. Это означает вероятность того, что эти земли останутся в государственной и коммунальной собственности и будут требовать, как и раньше, существенных финансовых расходов бюджета. В условиях ограниченного финансирования комплексное социально-экономико-экологическое восстановление закрытых шахт и территорий может затянуться на значительный срок, в то время как создание индустриального парка уже на первом этапе предусматривает возобновление базовой инфраструктуры водо-, тепло-, газоснабжения за деньги инвестора.

Таким образом, социально-экономический и экологический эффект от внедрения комплекса инженерных инновационных технологий, на основе которых ликвидированная шахта трансформируется в рентабельное предприятие, только усиливается за счет благоприятных экономических условий, которые предлагает индустриальный парк. Два мощных фактора — технологии и государственная поддержка — могут выступить катализатором быстрого преобразования отсталого предприятия в инвестиционно привлекательный объект. Следует отметить, что среди государственных предпочтений, которые предусмотрены управляющей компанией индустриального парка, возмещение процентной ставки по кредитам для проведения работ по строительству дорог и мощностей водоснабжения, водоотвода, канализации и очистки воды, для внедрения технологий энерго и ресурсосбережения, переработки бытовых и производственных отходов. Тогда существующие инженерные технологии производства сверхпрочных строительных материалов, использования альтернативных источников энергии, сепарации отходов, бизнес-проект по созданию водоочистного комплекса прямо отвечают указанным государственным приоритетам поддержки деятельности индустриального парка. Возможное строительство агрокомплекса на базе закрытой шахты в рамках индустриального парка также подпадает под экономические льготы, поскольку изымание в таком случае земель сельскохозяйственного назначения освобождается от возмещения соответствующих затрат. Важным экономическим стимулированием предприятий для внедрения инновационных технологий в рамках работы индустриального парка является возможность использования дополнительной нормы ускоренной амортизации новых строений, конструкций и сооружений, передаточных устройств, машин и оборудования. Эта преференция означает возможность быстрыми темпами возместить стоимость перечисленных объектов, что не всегда является законным для обычных предприятий. При этом достаточно большие амортизационные отчисления увеличат затраты предприятий индустриального парка, но и уменьшат прибыль а вместе с ней и налог на прибыль. Участники индустриального парка, которые

заклучили договір з управляючою компанією, звільняються від уплати таможених зборів з імпорту нового високотехнологічного обладнання, яке не виробляється в Україні і ввозиться для виробничої діяльності на території індустріального парку; отримують через посередництво управляючої компанії всі дозволи органів державної влади і місцевого самоуправління на будівництво об'єктів виробничого призначення і інших споруджень, необхідних для здійснення господарської діяльності; звільняються від уплати внесків на будівництво об'єктів інженерної і соціальної інфраструктури в населених пунктах.

Таким чином, інноваційний для України механізм індустріальних парків може сприяти вирішенню проблем розвитку ліквідованих шахт і прилеглих територій в наступних напрямках. Льготні умови ведення господарської діяльності будуть стимулювати створення нових підприємств і розвиток підприємницької ініціативи, що підвищить рентабельність і економічну стійкість шахти і регіону в цілому. Для індустріального парку як господарської одиниці існуючий шахтний імушественний комплекс (підземний і наземний) і бізнес-проекти його використання є суттєвою основою для ефективного старту. По попереднім оцінкам, це може повлияти на зменшення обсягу необхідних інвестицій і скорочення строку між підготовкою і початком роботи парку. Економічне відновлення закритої шахти буде означати створення нових робочих місць і підвищення зарплати, т.е. зменшення соціального напруження і вирішення проблеми безробіття. Буде забезпечено раціональне і ефективне використання земель гірної промисловості в ринкових умовах, що передбачає їх рекультивування, озеленення і налагодження життєвої інфраструктури згідно європейським екологічним стандартам. Функціонування "зелених" городків індустріальних парків також передбачає активне впровадження технологій космічного моніторингу і моніторингу стану здоров'я людей. Це може бути здійснено за рахунок місцевих бюджетів, надходження в які збільшаться завдяки загальному зростанню економіки регіону. В свою чергу, для ефективного управління інноваціями і налагодження безперервного процесу їх впровадження для забезпечення роботи закритої шахти механізми індустріального парку можуть бути поєднані з механізмами наукового парку. Якщо науковий парк виступить структурним підрозділом індустріального парку, то його діяльність буде підпадати під державні преференції, які отримує компанія, управляюча індустріальним парком. Якщо науковий парк є учасником індустріального парку, то на нього будуть розповсюджені преференції, передбачені для всіх учасників.

Ураховуючи все вищесказане, слід підкреслити доцільність посилення державної підтримки для цих індустріальних парків, діяльність яких направлена на вирішення проблем вугледобувальних регіонів і закритих шахт в частині. Неодноразово експерти з питань реструктуризації вугільної промисловості і ліквідації вугільних підприємств говорили про необхідність створення єдиного координаційного центру з питань розвитку таких територій і шахт. Незалежно від того, державним чи приватним буде такий центр, він може виступити управляючою компанією відповідного індустріального парку на промислових землях регіонів гірної промисловості по ініціативі власника цих земель.

В Україні на державному рівні існує розуміння необхідності всебічної оцінки альтернативних можливостей використання шахти перед її

закриттям. Так, в постановленні Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку ліквідації втрачених вугледобувальних і вуглеперероблювальних підприємств" зазначено, що техніко-економічне обґрунтування закриття шахти повинно містити не тільки дані про стан і якість запасів вугілля, але і про можливість їх подальшої обробки, пропозиції щодо відновлення гірських робіт і використанню гірських виробок, споруджень, конструкцій (з урахуванням змін форм власності на імушественне підприємство). Цим фактично відкриті шляхи для комерційного використання проблемних шахт приватними інвесторами. Питання стосується відповідності державній підтримці на законодавчому рівні використання інвестором комплексу інноваційних технологій, що дозволяють реалізовувати на шахтах, визнаних втраченими і підлягають закриттю, інші економічно вигідні проекти на пільгових умовах, з тим, щоб побачити інвестиційну перспективу власного бізнесу в вугільній галузі і вже сьогодні прийняти заходи по максимізації прибутку і зменшенню ризиків в майбутньому.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ

На основі проведених досліджень можна зробити наступні висновки. Стійке розвиток територій України в сучасних умовах неможливо без обґрунтування і розробки механізмів трансформації втрачених ліквідованих шахт в рентабельні підприємства. Ці механізми базуються на комплексі існуючих інженерних технологій, які дозволяють отримувати на базі шахти альтернативну енергію. В свою чергу, наявність таких важливих економічних ресурсів, як енергія і вода, дозволяє створювати на базі втраченої шахти нові промислові комплекси. Все це повинно супроводжуватися економіко-правовими умовами, які сьогодні надає механізм функціонування індустріальних і наукових парків. Такий інтегрований підхід до шахти, яка може функціонувати і після свого закриття, безпосередньо впливає на методологію оцінки потенціалу вугільного підприємства з огляду на перспективні або перспективні з точки зору інвестиційні вкладення. Такий підхід також безпосередньо впливає на основи регіональної політики з стимулювання розвитку вугледобувальних депресивних регіонів і забезпеченню їх стійкого розвитку.

Література:

1. Програма економічних реформ на 2010 — 2014 роки "Багате суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективне державство" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/>
2. Україна готує приватизацію вугільних шахт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://uga-inform.com/uk/economics/2011/07/01/shahty_priv
3. Проект Закону України "Про індустріальні парки" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb_n/webproc4_1?id=&pf3511=40173
4. Закон України "Про наукові парки" від 25.06.2009 № 1563-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1563-17>
5. Пивняк Г.Г. Наукові основи раціонального природопольовання при відкритій розробці родовищ / Г.Г. Пивняк, І.Л. Гуменик, К. Дребенштедт, А.І. Панасенко. — Д.: НГУ, 2011. — 568 с.
6. Рішення геоекологічних і соціальних проблем в час експлуатації і закриття вугільних шахт / Янукович В.Ф., Азаров Н.Я., Анциферов А.В. і др. — Донецьк: ТОВ "Алан", 2002. — 480 с.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2012 р.

ПРОБЛЕМИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ У ВИЩІЙ ОСВІТІ НА ОСНОВІ ЄДИНОЇ ТАРИФНОЇ СІТКИ РОЗРЯДІВ І КОЕФІЦІЄНТІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ БЮДЖЕТНОЇ СФЕРИ

Розглянуті основні проблеми оплати праці у вищих навчальних закладах, яка базується на єдиній тарифній сітці розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників бюджетної сфери. Запропоновані шляхи удосконалення заробітної плати у вищій освіті, які розподілені за трьома групами: покращення фінансового забезпечення оплати праці, удосконалення єдиної тарифної сітки та поліпшення формування додаткової заробітної плати.

The main problems with the pay at the higher education institutions, which is based on the unified labor tariff scale in public sector, are revealed in the article. The ways of improving the pay in higher education are proposed. These ways are divided into three groups: enhancement of financial security, improvement of unified labor tariff scale and improvement of additional salary formation.

Ключові слова: вища освіта, науково-педагогічні працівники, оплата праці, єдина тарифна сітка розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників бюджетної сфери.

ВСТУП

У зв'язку з безперервним соціально-економічним розвитком, появою нових, не знаних раніше явищ і тенденцій, оплата праці потребує постійного удосконалення. Актуальність даної проблеми зумовлена невичерпністю самої людини, формуванням у неї нових потреб, зміщенням акцентів у її світогляді. Врахування цих змін зумовлює необхідність відповідної адаптації до них існуючих систем оплати праці, призводить до пошуку нових, більш розвинених і гнучких методів стимулювання ефективної праці. Це повною мірою стосується і оплати праці в системі вищої освіти, особливо, якщо враховувати її виняткове значення для формування та розвитку інтелектуального капіталу суспільства.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У теперішній час організація заробітної плати у вищій освіті базується на єдиній тарифній сітці розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників бюджетної сфери (ЄТС). В цілому, існуюча система оплати передбачає стимулювання підвищення ефективності праці. Разом з тим, аналіз стану оплати праці, який особливо активно здійснюється в останні декілька років, виявив цілу низку проблем. Найбільш важливі з них в узагальненому вигляді знайшли відображення в "Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери", що схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 січня 2011 року № 29-р [1]. Основні заходи з реалізації Концепції містяться в розпорядженні Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 року № 551-р "Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" [2]. Але даний план виконується із запізненням, частина заходів залишилася невиконаною, хоча відповідні терміни вже пройшли. Це пов'язано із складністю поставлених питань, стислими плановими строками виконання, а також — і це, на наш погляд, є основним — необхідністю їх докладного теоретичного обґрунтування.

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ ТА НЕВИРІШЕНІ ЧАСТИНИ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Незважаючи на те, що тільки в останній час шляхи удосконалення ЄТС розглядалися в [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8] та ін., залишається багато невіршених проблем, про що

свідчить хід виконання плану заходів щодо реалізації Концепції. Слід також зауважити, що в переважній більшості наукових та інших праць з проблеми удосконалення оплати праці у вищій освіті розглядаються в узагальненому вигляді. Основна увага при цьому приділяється низькому рівню, динаміці заробітної плати та аргументації необхідності її підвищення.

Метою даної статті є визначення основних проблем оплати праці в системі вищої освіти та обґрунтування пропозицій щодо її удосконалення.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Основні проблеми і відповідні напрями удосконалення оплати праці, що базується на ЄТС, умовно можна поділити на три групи. Перша — покращення фінансового забезпечення оплати праці. Друга — удосконалення ЄТС, яка визначає розміри основної заробітної плати. Третя — удосконалення формування додаткової заробітної плати, яка знаходиться за межами ЄТС.

Перша з цих проблем, якій, як вже зазначалося, приділяється найбільша увага, полягає у недостатньому фінансуванні вищої освіти і низькому рівні заробітної плати. Слід підкреслити, що це стосується всієї бюджетної сфери України. Комітет з питань соціальної політики та праці Верховної Ради України дійшов до висновку, що "заробітна плата працівників окремих галузей бюджетної сфери не виконує відтворювальної та стимулюючої функції і фактично перетворюється на варіант соціальної допомоги, яка практично не пов'язана з результатами праці. Втрачено прямий зв'язок між рівнем заробітної плати і кваліфікацією працівника, складністю виконуваної роботи, ступенем відповідальності" [4].

Зрозуміло, що головною причиною цього є недостатній розвиток економіки України, що обмежує надходження коштів до державного бюджету і тим самим унеможливує повноцінне фінансування діяльності державних вищих навчальних закладів (ВНЗ). Неприятливі економічні умови призводять не тільки до прямого недофінансування ВНЗ, які змушені скорочувати навчально-допоміжний персонал, покривати комунальні платежі за рахунок коштів спеціального фонду, замість того, щоб направлятися їх на свій розвиток тощо. Вони також стримують підвищення мінімальної заробітної плати, яка повинна бути базою для визначення розмірів

посадових окладів працівників усієї бюджетної сфери, в тому числі і вищої освіти.

У ситуації, що склалася, головним завданням є забезпечення повноцінної дії ЄТС у повному обсязі. Але для цього необхідне відповідне економічне підґрунтя, збільшення доходів державного бюджету, що забезпечило б можливість додаткових видатків на оплату праці працівників бюджетної сфери. Першим кроком до підвищення оплати праці повинно стати відновлення положення щодо встановлення розміру посадового окладу працівника I тарифного розряду на рівні мінімальної заробітної плати, а не в ручному режимі. Це дозволило б збільшити посадові оклади працівників ВНЗ одразу в 1,4—1,5 рази. Підвищенню заробітної плати працівників бюджетної сфери сприятиме також визначення показника прожиткового мінімуму на основі оновлених та доповнених наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг, необхідних для нормального відтворення робочої сили, які не переглядалися з 2000 року.

Підвищення мінімальної заробітної плати і встановлення розміру посадового окладу працівника I розряду на її рівні є важливим для усіх працівників ВНЗ. Але найбільшою мірою воно відобразиться на величині оплати праці науково-педагогічних працівників, оскільки їх посадові оклади є базою, виходячи з якої обчислюються розміри доплат, надбавок, премій (доплат за науковий ступінь і вчене звання, надбавок за вислугу років, систематичної матеріальної допомоги на оздоровлення), які, згідно з чинним законодавством, є обов'язковими. Тому, крім підвищення розмірів посадових окладів пропорційно їх збільшенню, підвищаться і розміри усіх обов'язкових виплат.

Крім суттєвого покращення фінансового забезпечення оплати праці працівників бюджетної сфери, необхідним є також удосконалення самої ЄТС, в чому полягає друга група проблем оплати праці у вищій освіті. Удосконалення ЄТС пов'язане з основною заробітною платою, яка є винагородою за роботу, що виконується в межах встановлених норм праці, і має форму посадових окладів.

Удосконалення ЄТС повинно здійснюватися за двома напрямками. Першим є визначення оптимальних співвідношень між тарифними коефіцієнтами і встановлення обґрунтованої різниці в заробітній платі працівників різних розрядів, що також передбачено Концепцією. Це потребує, по-перше, визначення кількості розрядів; по-друге, уточнення діапазону тарифної сітки, по-третє, встановлення величини тарифних коефіцієнтів.

Діапазон ЄТС в Україні дорівнював: 1,00: 13,80 — у сітці, яка була введена у 1993 році (вона містила 29 розрядів); 1,00: 4,51 — у діючій з 2005 року по теперішній час тарифній сітці після введення її III етапу (ця сітка нараховує 25 тарифних розрядів). Виходячи з досвіду зарубіжних країн і країн СНД, оптимальним вважається діапазон тарифної сітки від 1: 7 до 1: 8. Не бажано, щоб максимальне співвідношення між крайніми тарифними коефіцієнтами перебільшувало 14—16 [9, с. 114].

Кількість тарифних розрядів повинна бути достатньою для диференціації тарифних ставок (окладів) відповідно до складності праці, кваліфікації та відповідальності працівників. З цієї точки зору, тим більшим буде число розрядів, тим простіше і точніше можна враховувати відмінності у праці. З іншого боку, велика кількість тарифних розрядів при недостатньому діапазоні тарифної сітки може призвести до незначної різниці у розмірах тарифних ставок. У діючій ЄТС відносне зростання тарифних коефіцієнтів, яке показує, на скільки відсотків тарифна ставка (оклад) за даним розрядом більше за тарифну ставку (оклад) попереднього розряду, коливається в межах 3,4—9,0 %.

Згідно з рекомендаціями експертів, для забезпечення стимулюючого впливу підвищення заробітної плати працівника при переході його на наступний тарифний розряд, повинне бути не меншим, ніж 10 %, але не більшим, ніж у 2 рази [10]. Така або подібна думка є найбільш поширеною. Її дотримуються, наприклад, В.В. Адамчук [9, с. 114],

Є.А. Богдашич [11, с. 41] та ін. Разом з тим, щодо встановлення, як його називають, психологічного "порога відчутності" існують й інші пропозиції. Наприклад, І.А. Скоплатов та О.Ю. Єфремов відзначають, що "існує якийсь поріг діяєості стимулу. У різних країнах і колективах він істотно розрізняється. Для одних працівників відчутною може бути стимул і в один долар, для інших мало й десяти. Дану обставину необхідно враховувати при визначенні нижнього порогу стимулу" [12, с. 283]. З цим важко не погодитися. Дійсно, якщо взяти до уваги думку з цього приводу, наприклад, професора і лаборанта, мешканця Києва та районного центру України, то вони будуть мати значні відмінності. Тому десятивідсотковий "порог відчутності" може бути прийнятний лише за початковий варіант, а дане питання вимагає додаткового вивчення. Якщо ж все таки за "порог відчутності" прийняти 10 % і встановити саме таке відносне зростання тарифних коефіцієнтів, то, наприклад, при 25-розрядній тарифній сітці її діапазон повинен становити 1,00: 10,84. Якщо залишити діючий діапазон (1,00: 4,51), то для забезпечення десятивідсоткового "порогу відчутності" необхідно встановити 16-тирозрядну тарифну сітку.

Слід зауважити, що в діапазоні 16—21 розрядів, до яких відносяться усі основні посади науково-педагогічних працівників, включаючи посаду декана, відносне зростання тарифних коефіцієнтів становить 5,8—7,5 %. Така різниця у розмірах посадових окладів викладачів вищої школи для стимулювання підвищення кваліфікації є недостатньою. Цей недолік компенсується доплатами за вчене звання та наукові ступені, надбавками за вислугу років і систематичною матеріальною допомогою на оздоровлення. Так, для науково-педагогічного працівника зі стажем від 5 до 10 років встановлення максимальної доплати тільки за науковий ступінь кандидата наук і вчене звання доцента у розмірах відповідно 15 % і 25 % рівнозначно підвищенню тарифної ставки в 1,4 рази. Тому проблему забезпечення достатнього відносного зростання тарифних коефіцієнтів для науково-педагогічних працівників не можна вважати гострою. Але для інших категорій персоналу ВНЗ вона є актуальною.

Щодо принципу динаміки (наростання) тарифних коефіцієнтів, то більш доцільною, на наш погляд, буде встановлення прогресивного наростання. Причому це пов'язано не стільки зі створенням стимулів для працівників у підвищенні своєї кваліфікації (а саме для цього, насамперед, використовується даний принцип), як з метою забезпечення певної різниці між розмірами двох сумісних тарифних ставок, яка повинна бути не меншою за "порог відчутності".

Другим напрямом удосконалення ЄТС можна вважати визначення критеріїв віднесення посад працівників до певних розрядів. Підставою для цього є те, що остання не може функціонувати без інструмента, який визначає розподіл посад і професій між різними тарифними розрядами і ці дві складові, які нерозривно пов'язані між собою, відносяться до основних елементів будь-якої тарифної системи.

Необхідність встановлення більш тісної залежності між складністю праці, відповідною кваліфікацією працівників і величиною їхньої заробітної плати підкреслюється і в "Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери". Для вирішення цього достатньо складного в методичному плані завдання важливе значення має розробка "Методики віднесення посад працівників бюджетної сфери до певних розрядів Єдиної тарифної сітки" [13], яка підготовлена згідно з розпорядженням Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 року № 551-р "Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" [2].

Дана методика дозволяє здійснити комплексну оцінку кожної посади і за її підсумками визначити тарифний розряд даної посади. Описи кваліфікаційних характеристик професій, за кожною з яких вказується завдання та обов'язки (професійні обов'язки, завдання і

повноваження, властиві для даної професії), вимоги до знань (обсяг необхідних знань згідно з професійними обов'язками) та кваліфікаційні вимоги (до освіти, освітньо-кваліфікаційного рівня та досвіду роботи, післядипломної освіти), містяться в тарифно-кваліфікаційних характеристиках посад працівників кожної галузі.

Оцінка здійснюється на основі груп критеріїв ознак, що визначається у рейтингових балах. За основні ознаки для комплексної оцінки посад у розглядуваній методиці прийняті: професійно-кваліфікаційний рівень посади, необхідний для зайняття цієї посади працівником, а також складність робіт. Ці ознаки є інтегрованими. Кількість рейтингових балів за кожною з них, в свою чергу, визначається на підставі більш простих ознак. Так, оцінка професійно-кваліфікаційного рівня посади здійснюється на основі оцінки освіти, а також оцінки стажу роботи за спеціальністю, який необхідний для зайняття даної посади. Для оцінки складності робіт посад (професій) працівників окремих галузей бюджетної сфери використовуються такі ознаки: характер робіт, що визначає зміст праці; різноманітність (комплексність) робіт; самостійність виконання робіт; масштаб і складність керівництва; матеріальна і моральна відповідальність.

Кожна з наведених ознак за кожною посадою (професією) оцінюється в рейтингових балах за певними критеріями. Набрана загальна кількість балів порівнюється з діапазонами рейтингових балів, які відповідають тарифним розрядам ЄТС. Розглядувана посада відноситься до того тарифного розряду, діапазону рейтингових балів якого відповідає величина даної посади.

Введення в дію даної методики (а вона поки є тільки проектом), безумовно, суттєво підвищить обґрунтованість віднесення посад та професій працівників бюджетної сфери до певних тарифних розрядів. Разом з тим, дана методика містить деякі спірні моменти і для застосування в сфері освіти, в тому числі і вищої, певні її положення потребують додаткового вивчення та коригування.

По-перше, це стосується уточнення такої ознаки, як складність робіт. Вона зазвичай пов'язується з кваліфікацією працівників, що виконують дану роботу [14, с. 398; 15, с. 211]. Під кваліфікацією працівника розуміється "сукупність його загальної і спеціальної професійної освіти, необхідних знань, умінь, професійних навичок та виробничого досвіду для виконання в даних організаційно-технічних умовах певних видів робіт певної складності" [16, с. 171]. Таким чином, ознаки "освіта" і "стаж роботи" повинні входити як складові до ознаки "складність робіт", а не оцінюватися окремо. Структура ознак при цьому буде іншою, що вимагатиме зміни значень рейтингових балів.

По-друге, доцільно було б ввести ознаку "значимість робіт для економіки", яку можна враховувати окремою ознакою або коефіцієнтом, диференційованим за окремими галузями бюджетної сфери. Його величина встановлюється залежно від значимості, яку в даний час має для країни певна галузь або підгалузь, наприклад, дошкільна, професійно-технічна, вища освіта тощо. Таким чином, з'явиться можливість більш гнучкого регулювання оплати праці з метою залучення кваліфікованих працівників до галузей і підгалузей, які мають важливе значення або потребують підтримки та розвитку.

При комплексній оцінці посад доцільно враховувати інтенсивність праці, а також додаткові ознаки, що характеризують складність праці, до яких відносяться творчий характер робіт та інноваційний характер праці. Остання ознака пов'язана зі швидкістю оновлення інформації, техніки, технологій тощо і, відповідно, з необхідністю освоювати їх та застосовувати в практичній діяльності. Слід зауважити, що інноваційний характер праці визначається не тільки і, напевно, не стільки посадами чи професіями, скільки спеціальностями. Так, науково-педагогічному працівнику, який викладає навчальні дисципліни, пов'язані з інформаційними технологіями, економікою, медициною та іншими

науками, що швидко розвиваються, треба більше часу і зусиль на здобуття, засвоєння та визначення шляхів застосування нової інформації, ніж, наприклад, викладачу вищої математики або теоретичної механіки.

У зв'язку з тим, що творчий характер робіт та інтенсивність розумової праці складно виміряти й оцінити, ці ознаки повинні враховуватися не прямо, а за отриманими результатами. Відповідне заохочення може здійснюватися за рахунок надбавок або премій.

По-третє, праця науково-педагогічних працівників є достатньо специфічною. Тому деякі критерії ознак, що у розглядуваній методиці використовуються для оцінки складності робіт, особливо, таких як комплексність робіт, матеріальна та моральна відповідальність, досить складно застосувати до викладачів вищої школи. У зв'язку з цим їх доцільно уточнити, враховуючи специфіку праці викладачів.

На наш погляд, такі доповнення та уточнення дали б змогу підвищити обґрунтованість віднесення посад працівників бюджетної сфери до певних розрядів ЄТС. Що стосується освіти, зокрема вищої, то це дозволило б більшою мірою враховувати її особливості, спростило б використання розглядуваної методики для посад працівників ВНЗ, зробило б розподіл посад за тарифними розрядами більш зрозумілим і прозорим.

Слід зауважити, що практичне застосування "Методики віднесення посад працівників бюджетної сфери до певних розрядів Єдиної тарифної сітки" в системі вищої освіти утруднено через відсутність тарифно-кваліфікаційних характеристик посад працівників даної галузі. У зв'язку з цим одним з напрямів, а точніше — передумовою удосконалення ЄТС, є розробка довідника кваліфікаційних характеристик посад і професій працівників вищої школи.

Вирішення третьої групи проблем оплати праці у вищій освіті передбачає удосконалення формування додаткової заробітної плати, яка являє собою винагороду за працю понад встановлені норми, за досягнуті високі результати, трудові успіхи, винахідливість тощо. Додаткова заробітна плата виступає у формі доплат, надбавок і премій, які покликані стимулювати підвищення ефективності праці.

Необхідно відзначити, що проблема стимулювання працівників ВНЗ не є новою. Ще у радянські часи констатувався неповний та неточний облік кількості та якості праці науково-педагогічних працівників, відсутність дієвих матеріальних стимулів до підвищення ефективності їх праці та поліпшення якості підготовки фахівців [17, с. 88]. Відзначалося, що роль стимулювання як функції управління була зведена до нуля [18, с. 16]. В останній час питання, пов'язані зі стимулюванням працівників ВНЗ, в теоретичному плані розглядалися в [19; 20; 21; 22] та ін. Крім того, в багатьох ВНЗ в рамках колективних договорів розроблені досить детальні положення про преміювання працівників. Зрозуміло, що при цьому основна увага приділялася стимулюванню науково-педагогічних працівників.

Але, незважаючи на це, досить часто пропозиції та положення, що стосуються матеріального заохочення працівників ВНЗ, мають декларативний характер, не мають чітких критеріїв для визначення пріоритетності напрямів діяльності, досягнення в яких повинні стимулюються в першу чергу, обмежуються лише простим переліком видів робіт, які підлягають преміюванню, або відповідних показників. За відсутності кількісних показників преміювання, з якими заздалегідь ознайомлені працівники, досить розповсюдженим явищем є суб'єктивність керівництва при визначенні тих, хто заохочується, та розмірів їх премій.

Невипадково "Концепцією удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" передбачено складання переліку доплат і надбавок до основної заробітної плати, які встановлюватимуться в окремих галузях бюджетної сфери [1, с. 839]. Крім того, як один з на-

прямів поліпшення законодавства з питань оплати праці зазначене удосконалення системи преміювання працівників бюджетних закладів [там само].

Ці два напрями конкретизовані у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 року № 551-р "Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" [2]. Зокрема, цим розпорядженням передбачено систематизувати доплати та надбавки до основної заробітної плати і переглянути умови, розміри, критерії та порядок їх встановлення. Також поставлене завдання підготувати пропозиції щодо диференціювання розмірів доплат, надбавок, підвищень посадових окладів окремим категоріям працівників, при встановленні яких враховувався б особистий внесок працівників у загальні результати роботи. Для окремих галузей бюджетної сфери повинні бути розроблені типові положення щодо преміювання, які базувалися б на критеріях оцінки ефективності діяльності працівників.

Впровадженню типового положення про преміювання працівників у вищій освіті повинно передувати докладне вивчення існуючих систем преміювання. Це дасть змогу використати досвід ВНЗ, а також упорядкувати та узагальнити критерії та умови заохочення працівників. Кожна з систем преміювання певним чином виражає думку колективу або керівництва ВНЗ про важливість тих чи інших видів діяльності, які повинні заохочуватися, критерії, на основі яких повинна здійснюватися оцінка досягнутих результатів, умови та розміри преміювання тощо. У зв'язку з цим статистичну обробку значної кількості систем преміювання, що застосовуються в різних ВНЗ, можна сприймати як своєрідну експертну оцінку з цього питання.

Необхідно підкреслити, що систематизовані переліки доплат і надбавок до основної заробітної плати, а також типове положення про преміювання для ВНЗ повинні бути лише орієнтирами. Вони мусять містити усі важливі види діяльності, з яких можна вибрати ті, які у даний момент часу для даного ВНЗ є актуальними. ВНЗ в залежності від стратегічних і тактичних завдань, що стоять перед ними, повинні постійно вносити необхідні корективи у свої діючі положення про преміювання і оперативно доводити інформацію про зміни до усіх працівників. При цьому система оцінки діяльності працівників і визначення розмірів заохочення також повинна враховувати важливість усіх завдань, що стоять перед ВНЗ. Розробка і впровадження такої гнучкої системи сприятиме швидкому і чіткому спрямуванню зусиль працівників на вирішення завдань, які для ВНЗ є найбільш актуальними.

Важливою проблемою є визначення оптимальної частки додаткової заробітної плати. В "Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" відзначено розбалансування структури заробітної плати внаслідок запровадження додаткових видів доплат. Це призвело до того, що "надтарифна частина заробітної плати окремих категорій працівників значно перевищує її тарифну частину, а посадові оклади не виконують основну функцію оцінки результатів праці. Крім того, рівень заробітної плати та міжпосадові співвідношення в оплаті праці не забезпечують належної мотивації" [1, с. 838]. Тому у розпорядженні Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 року № 551-р "Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" [2] як один з напрямів упорядкування умов оплати праці працівників бюджетної сфери назване підвищення питомої ваги основної заробітної плати.

На нашу думку, цей момент також потребує уточнення. З приводу того, яке повинно бути співвідношення між основною та додатковою заробітною платою, існують суперечливі думки, а в спеціальній літературі наводиться різноманітна інформація. Так, О.А. Грішнова відзначає, що "в стабільних розвинених економічних системах основна заробітна плата складає 85—90 % у

структурі заробітної плати. В Україні в сучасних умовах з різних причин (нестабільність доходів підприємств, інфляція, складна і непростийна система оподаткування, занедбаність нормування праці та ін.) питома вага тарифних ставок у заробітній платі в середньому складає 60—65 %, що є одним з виявів кризи в організації праці" [23]. Разом з тим, за результатами обстеження крупних корпорацій світу, проведених в останньому десятилітті минулого століття, виявлена тенденція зростання питомої ваги змінної частини заробітної плати [24]. Наприклад, в економічно розвиненій Японії постійна частина заробітної плати становить приблизно 65 %, що відповідає українським показникам [25].

На думку відомого російського фахівця в галузі оплати праці Ю.П. Кокіна, результати праці у невиробничих галузях меншою мірою, ніж у виробничих, піддаються прямому обрахуванню, тому питома вага тарифної частини заробітної плати для працівників бюджетної сфери повинна бути підсилена [26, с. 66]. Але у даному випадку слід порівнювати не галузі, а характер праці працівників. Для праці науково-педагогічних працівників, які складають головну частину персоналу ВНЗ, великою мірою притаманні такі особливості, як творчий характер, постійне оновлення знань, пошук можливостей їх застосування у своїй діяльності, виконання різнопланових завдань і т. п. Ці особливості відповідають характеру праці інженерно-технічних працівників та управлінського персоналу виробничої сфери.

У ВНЗ питома вага основної заробітної плати не повинна бути занадто великою. Необхідно, щоб оплата праці працівника залежала не тільки від його кваліфікації, досвіду, посади, яку він займає, але й від ініціативності, досягнутих у кожний період часу персональних результатів, які мають цінність для ВНЗ, вкладу в загальні результати роботи. У провідних світових компаніях стимулюванню працівників, від яких багато в чому залежать результати діяльності всієї організації, приділяється особлива увага [24; 25]. Чим більшим є потенціал працівника і чим більш невизначеним є результат його використання (а саме це характерно для науково-педагогічних працівників), тим більшою повинна бути змінна частка заробітної плати, що залежить від досягнутих результатів.

Кожний ВНЗ з урахуванням типового положення про преміювання сам повинен встановлювати критерії, умови преміювання, а також розміри премій на планований період. За рахунок цього у працівників буде підтримуватися постійна мотивація до досягнення додаткових результатів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, основні проблеми оплати праці у вищій освіті і відповідні напрями її удосконалення полягають в покращенні фінансового забезпечення оплати праці, удосконаленні ЄТС та удосконаленні формування додаткової заробітної плати.

Покращення фінансового забезпечення оплати праці дозволило б встановити розмір посадового окладу працівника I тарифного розряду на рівні мінімальної заробітної плати і тим самим зменшити відтік працівників до інших галузей економіки з більш високою оплатою праці, а також значною мірою зменшити соціальну напругу.

Удосконалення ЄТС передбачає: визначення оптимальних співвідношень між тарифними коефіцієнтами; встановлення обґрунтованої різниці в заробітній платі працівників різних розрядів; доповнення та уточнення методики віднесення посад працівників бюджетної сфери до певних розрядів ЄТС; розробку та впровадження довідника кваліфікаційних характеристик посад і професій працівників вищої школи.

Удосконалення формування додаткової заробітної плати повинне здійснюватися шляхом: розробки типових переліків доплат і надбавок до основної заробітної плати; удосконалення системи преміювання працівників ВНЗ;

визначення оптимального співвідношення між основною та додатковою заробітною платою. Для забезпечення гнучкості системи стимулювання ці переліки та положення повинні мати рекомендаційний характер. ВНЗ з урахуванням свого фінансового стану, встановлених пріоритетів розвитку тощо самі повинні мати змогу коригувати розміри доплат і надбавок, критерії та умови преміювання.

Невирішеною проблемою у теперішній час є спосіб урахування такого загальноновизнаного чинника диференціації заробітної плати як умови роботи. Тут можливі два варіанти. По-перше, вони можуть розглядатися як одна з ознак при здійсненні комплексної оцінки посад; по-друге, для їх урахування можуть встановлюватися надбавки. Невизначеними залишаються також питання оплати праці у національних і дослідницьких ВНЗ.

Але найбільш проблемним питанням є організація оплати праці працівників вищої освіти виходячи з середньої заробітної плати працівників промисловості у випадку реалізації даного положення статті 57 Закону України "Про освіту". Для цього необхідне вирішення цілого комплексу питань, які будуть розглянуті у наступній публікації.

Література:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 19 січня 2011 р. № 29-р "Про схвалення "Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" // Офіційний вісник України. — 2011. — № 4. — С. 837—839.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 9 червня 2011 року № 551-р "Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції удосконалення оплати праці працівників бюджетної сфери" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=551-2011-%F021.08.2011.
3. Про результати аналізу упорядкування умов оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки: Бюлетень [Відповідальні за випуск: А.В. Вітківська та Г.А. Шах]. — К.: Рахункова палата України, 2010. — 29 с.
4. Комітет з питань соціальної політики та праці заслухав інформацію Рахункової палати України щодо результатів аналізу упорядкування умов оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки / Верховна Рада України. Офіційний веб-сайт, 2010 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.portal-rada.gov.ua/rada/control/uk/publish/article/news_left?art_id=220866&cat_id=37486. 18.08.2011.
5. Про результати аналізу упорядкування умов оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки: Бюлетень [Відповідальні за випуск: А.В. Вітківська та Г.А. Шах]. — К.: Рахункова палата України, 2009 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/printable_article/1436861. 21.08.2011.
6. Цимбалюк С. О. Організація заробітної плати працівників бюджетної сфери: проблеми, напрями удосконалення / С. О. Цимбалюк // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип.: у 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія і практика. — К.: КНЕУ, 2010. — Т. 2. — С. 471—483.
7. Сінокоп Д.С. Проблеми та напрями реформування оплати праці працівників бюджетної сфери / Д.С. Сінокоп // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. — 2010. — Випуск 18, ч. I. — С. 126—129.
8. Красняков Є. Чинники впливу на процеси формування та здійснення державної політики в галузі освіти України / Є. Красняков // Віче: теоретичний і громадсько-політичний журнал. — К.: Верховна Рада України, 2011. — № 2. — С. 21—26 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.viche.info/journal/2381/. 15.09.2011.
9. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокіна М.Е. Економіка і соціологія труда: Учебник для вузов / В.В. Адамчук, О.В. Ромашов, М.Е. Сорокіна. — М.: ЮНИ-

ТИ, 1999. — 407 с.

10. Об использовании тарифной системы труда на предприятии / Консалтинговые услуги для бизнеса. — ООО Интер Финанс Капитал [Електронний ресурс] // Режим доступу до журн.: www.interfinancescapital.com/tariff-consulting.php. 02.09.2011.

11. Богдашиц Е.А. Модель тарифной системы оплаты труда / Е.А. Богдашиц // Веснік Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта. — 2002. — № 6. — С. 41—44.

12. Скопылатов И.А., Ефремов О.Ю. Управление персоналом / И.А. Скопылатов, О.Ю. Ефремов. — СПб.: Изд-во Смольного университета, 2000. — 400 с.

13. Проект наказа Мінпраці "Про затвердження Методики віднесення посад працівників бюджетної сфери до певних розрядів Єдиної тарифної сітки" / Офіційний веб-портал ФПУ [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.fpsu.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=2527%3A---l-----r&catid=14%3A2009-07-09-16-09-07&Itemid=50&lang=uk. 03.10.2011.

14. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т. 3 / [Редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.] — К.: Видавничий центр "Академія", 2002. — 952 с.

15. Труд и социальное развитие. Словарь / Коллектив авторов. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 266 с.

16. Богіня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навчальний посібник / Д.П. Богіня, О.А. Грішнова. — К.: Знання-Прес, 2000. — 313 с.

17. Чупрунов Д.И., Жильцов Е.Н. Экономика, организация и планирование высшего образования / Д.И. Чупрунов, Е.Н. Жильцов. — М.: Высшая школа, 1979. — 150 с.

18. Богачев Е.Н. Управление вузом на основе нового хозяйственного механизма / Е.Н. Богачев // Высшая школа в новых условиях хозяйствования: Сб. науч. тр. — М.: НИИВШ, 1990. — 135 с.

19. Герасименко О. Економічні методи мотивації науково-педагогічних працівників / О.О. Герасименко // Вища освіта України. — 2003. — № 2. — С. 68—73.

20. Скібіцька О.В. Стимулювання розвитку творчого потенціалу працівників вищої школи: дис. ... канд. екон. наук.: 08.09.01 / Скібіцька Оксана Василівна; Кіровоградський держ. технічний ун-т. — Кіровоград, 2004. — 237 с.

21. Мокін Б.І., Мокіна Ю.В. Математичні моделі в системах управління ефективністю діяльності професорсько-викладацького складу вищих навчальних закладів: монографія / Б.І. Мокін, Ю.В. Мокіна. — Вінниця: ВНТУ, 2008. — 132 с.

22. Михалева О.М. Совершенствование системы мотивации труда профессорско-преподавательского состава вузов (на примере Брянской области): автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук / О.М. Михалева. — Москва, 2009. — 20 с.

23. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: підручник / О.А. Грішнова. — К.: Знання [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.pidruchniki.ws/16550128/ekonomika/struktura_zarobitnoyi_plati_elementi_organizatsiyi_oplati_pratsi#343. 29.09.2011.

24. Жулина Е.Г., Иванова Н.А. Европейские системы оплаты труда / Е.Г. Жулина, Н.А. Иванова. — М.: Издательство: Журнал "Управление персоналом", 2007. — 216 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.lib.rus.ec/b/204761/read#t2. 03.06.2010.

25. Рыночные модели оплаты труда / Под общей редакцией Гончарова В.Н. / Радомский С.И., Гончаров Е.В., Кирнос А.И., Кирнос И.А., Задорожний В. П., Долгалева Е.В. — Харьков: Основа, 2000. — 247 с. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: economich.com/page/oplata-trud/ist/ist-16--idz-ax264--nf-1.html#end1582377. 03.06.2010.

26. Кокин Ю.П. Оплата труда бюджетников: новая модель / Ю.П. Кокин // Человек и труд. — 2003. — № 2. — С. 65—70.

Стаття надійшла до редакції 29.02.2012 р.

О. В. Профатило,
к. е. н., Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

КОМУНІКАЦІЙНА ПОЛІТИКА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА НАПРЯМИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ

У статті основна увага зосереджена на побудові системи взаємовідносин між страховиком та страхувальником щодо забезпечення потреб останнього в якісному і повному страховому захисті; визначено напрями удосконаленні збутової та комунікаційної політики страхових компаній.

The article focuses on a system of relations between the insurer and the insured to meet the needs of the latter in the qualitative and full insurance protection, the directions of improving the marketing and communication policy of insurance companies.

Ключові слова: страхування, страхова компанія, страховий маркетинг, страховий продукт, страхова послуга, збутова та комунікаційна політика.

ВСТУП

На даному етапі розвитку страхової діяльності в Україні маркетингова діяльність є важливою складовою діяльності страхових компаній. Це пов'язано з тим, що можливості маркетингу дуже великі, тому що він являє собою продуктивну філософію бізнесу. Його використання надзвичайно сприятливо відбивається як на результатах діяльності компаній, так і на стані ринку в цілому. Розширення використання маркетингу є одним з найбільш перспективних напрямів розвитку українського страхування в найближчому майбутньому.

Важливу роль у налагодженні взаємин між страховиком та страхувальником відіграє функція управління рекламою та стимулювання збуту страхових продуктів, яка знайшла своє практичне втілення в інструментах комунікаційної політики. Зовнішні комунікації конкретизуються в заходах, спрямованих на проведення виваженої рекламної та PR політики, задля впливу на громадську думку, страхувальників і потенційних споживачів страхових продуктів.

Дослідженням даної теми займалися такі науковці, як Зубець О.М., Жарков В.С., Амблер Т., Котлер Ф. та ін. На жаль, основна вага публікацій припадає на розповсюдження

іноземного досвіду і маркетингу у сфері виробництва і збуту страхових послуг. У той же час є вкрай мало публікацій, що стосуються його практичного використання в діяльності страхових компаній.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — дослідити систему взаємовідносин між страховиком та страхувальником та визначити напрями удосконаленні збутової та комунікаційної політики страхових компаній.

РЕЗУЛЬТАТИ

Вітчизняні страховики управляють складною системою маркетингових комунікацій. Зокрема, просування дозволяє успішно виводити на ринок страхові продукти, стимулювати їх продаж і формувати лояльне ставлення до страхової компанії, її торгової марки серед страхувальників, основними інструментами якого виступає: реклама, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, особистий продаж, прями маркетинг (табл. 1).

Реалізація будь-якого інструмента просування страхових продуктів починається з планування. Саме тому необхідно виважено підходити до складання плану рекламної

кампанії, розробці якого передують визначення мети — знайомство аудиторії з компанією, продуктами чи змінами в поведінці страхувальників.

На наступному етапі розраховується вартість рекламної кампанії. Страховик повинен скласти бюджет, оптимально розподілити кошти, визначивши періоди та частоту подачі інформації, вибравши канали розповсюдження (телебачення, радіо, преса, транспорт, інтернет). Далі важливим питанням є визначення цільового сегмента, на який будуть спрямовані зусилля рекламодавця. Пізніше формується рекламне звернення, яке буде адресоване пев-

Таблиця 1. Засоби просування продуктів страховими компаніями

Реклама	Стимулювання збуту	Зв'язки з громадськістю	Прямий маркетинг та особистий продаж
в брошурах та буклетах	призи, сувеніри подарунки	організація семінарів, конференцій, форумів	комерційні пропозиції:
на радіо	лотереї	PR- статті	- поштою
в ЗМІ	розіграші	прес-конференції	- факсом
на телебаченні	конкурси	благодійність	- телефоном
на календарях	виставки	спонсорство	- e-mail
на плакатах та листівках	купони на знижки	підготовка щорічних звітів	- через агентів
в учнівських щоденниках	через контакт-центр	конкурси наукових публікацій	- через штатних працівників офісу
на сувенірах	бонусні картки	меценатство	
в довідниках, щорічниках	сплата премії частинами	публікації на сайті та в Інтернеті	
на вуличних афішах, щитах	додаткові послуги	участь в ток-шоу в теле- й радіопередачах	
на транспорті	пакетні продажі	діяльність прес-клубів	

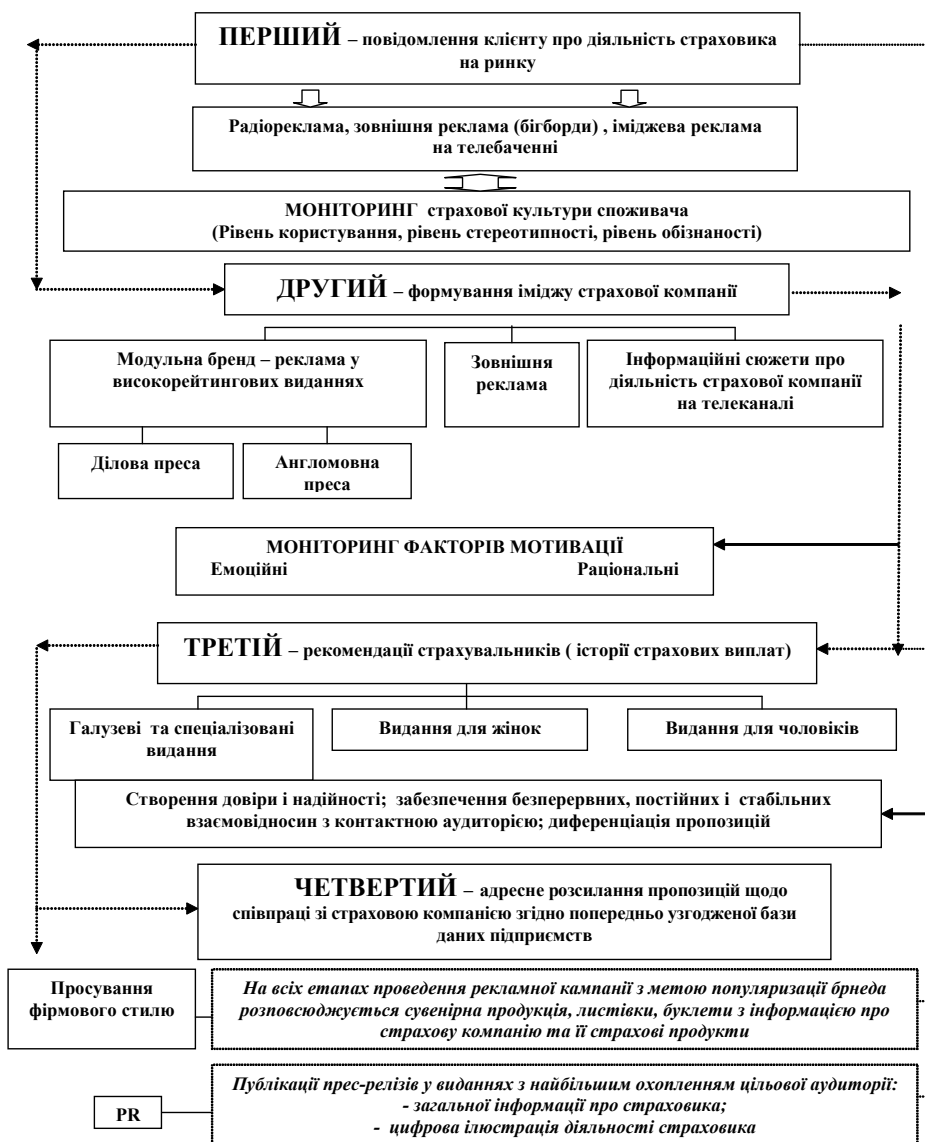


Рис. 1. Етапи проведення рекламної кампанії

ному сегменту потенційних споживачів страхових продуктів. Заключним етапом планування виступає оцінка економічної ефективності рекламної кампанії.

Здійснюючи підготовку страхової реклами, слід звернути увагу на наступні моменти: образотворчі дії реклами; персоналізацію звернення до страхувальника; вибір джерел інформації, в яких планується розміщувати страхову рекламу; наявність "образу" страхового продукту та фірмового знаку страховика; послідовність рекламних звернень; ступінь інтересу клієнта до страхового продукту; способи орієнтації страхувальника в перевагах страхових продуктів; мотивація страхувальника при укладанні страхового договору.

У свою чергу, варто уникати типових помилок, які притаманні вітчизняній страховій рекламі, й відповідно забезпечити:

- адресне спрямування реклами на конкретну цільову аудиторію, а не взагалі на абстрактного споживача;
- подання рекламних звернень спрямованих на людей, а тому в друкованій рекламі варто відмовитись від розподілу страхувальників на фізичних та юридичних осіб;
- уникнення в рекламних зверненнях спеціалізованих термінів, які є незрозумілими пересічному споживачеві страхових послуг;
- ефективне обрання каналів розповсюдження, якщо у страховика відсутні філії в регіонах, використовувати загальнонаціональне покриття недоречно;
- високе емоційне стимулювання потенційних страхувальників до укладання договорів страхування, рекламні сюжети, їх герої, повинні бути реальними;
- широке використання методів проєкції, створення в

рекламі певних образів, картин, які клієнт повинен побачити й пережити;

- підвищення рівня самоідентифікації назви страхової компанії в рекламі;

- подання рекламних звернень, які передбачають наявність сюжетних ліній, що ґрунтуються на гарантії захисту, забезпеченні й матеріальних вигодах.

Доречно зазначити, що переважна більшість страхових компаній намагається використовувати у своїй рекламній кампанії такі принципи, як надійність, стабільність, відкритість, традиції, VIP-сервіс. До того ж проводити рекламну кампанію варто в декілька етапів (рис. 1.)

На початковому — подавати низку інформаційних сюжетів, уточнюючи послідовно зміст першого й розкриваючи в наступних, що сприятиме виникненню у глядачів ефекту очікування. У такий спосіб найкраще запам'ятовується зміст рекламних повідомлень.

За наявності невеликого бюджету при розміщенні реклами на телебаченні варто за основу вибрати один високорейтинговий загальнонаціональний канал і один менш рейтинговий. Це сполучення дозволяє максимально охопити різні прошарки населення. Стратегічним кроком у виборі моделі розміщення реклами може бути спонсорвання, фіксоване розміщення, розміщення згідно рейтингу.

Одночасне використання страховиком поряд з теле-, радіо- й зовнішньої реклами сприятиме також формуванню позитивного іміджу компанії. Завданням рекламного макету має бути створення у свідомості аудиторії стійкі асоціації між назвою страховика, його логотипом і слоганом.

На другому етапі рекламної кампанії через певний проміжок часу (місяць, два) слід проводити рекламу

страхових продуктів, яка повинна слугувати логічним і емоційним продовженням іміджевої реклами, спрямовуватись на інформуванні громадськості про страхові послуги, їх особливості, конкурентні переваги.

Для просування страхових продуктів як у сегменті юридичних осіб, так і для населення доречно використовувати метод свідчень. Перевагами запропонованої форми звернення до цільової аудиторії буде: легкодоступний для загальноного розуміння зміст рекламних повідомлень; вплив рекламного повідомлення на адресата, за допомогою формування асоціативного ряду — 7^С: страхувальник, страховий продукт, страхова компанія, страхова послуга, страховий захист, страховий випадок, страхове відшкодування.

Це сприятиме виникненню відповідних позитивних реакцій страхувальників:

- зростання рівня довіри до страхової компанії (якщо інші люди скористалися послугами і, отримавши страхове відшкодування, залишилися задоволені, виходить, страхова компанія, дійсно, виконує свої обіцянки);
- усвідомлення відчуття причетності (укласти страховий договір може кожен);
- виникнення бажання повторити дії рекламного героя (застрахуватись);
- сприйняття страхової послуги як звичайного і необхідного життєвого явища;
- формування позитивної думки про діяльність страховика, який надає якісні послуги;
- усвідомлення користі від придбання страхового захисту;
- підсилення відчуття впевненості в майбутньому, захищеності та надійності.

Варто зауважити, що ще однією значною властивістю свідчення є провокація вторинної реклами: тексти героїв повинні бути наближені до розмовної мови і мати яскраві особистісні риси. При ретрансляції потенційний клієнт користується звичними для нього розмовними формами передачі інформації.

У ході проведеного дослідження встановлено:

- реклама в діловій пресі повинні мати вид комплексного макету (іміджева частина плюс текст короткого клієнтського свідчення);

- у провідних ділових виданнях доречно розміщувати матеріали, в яких від імені клієнтів страхової компанії розповідається про успішне співробітництво й отримане страхове відшкодування при настанні страхового випадку;

- рекламні звернення мають обов'язково бути сфокусовані на конкретній аудиторії. Для цього відповідні матеріали слід розміщувати в спеціалізованих редакційних випусках, присвячених різним галузям виробництва і напрямам бізнесу;

- на телебаченні страхові випадки необхідно подавати у вигляді інформаційних сюжетів.

Завданням третього етапу рекламної кампанії є продовження започаткованої лінії пар-компанії та перехід від іміджевих макетів, які сприяли зростанню популярності торгової марки страховика, до реклами у пресі страхових продуктів.

Саме подальше розміщення реклами в спеціалізованій пресі дозволить впливати на визначені сегменти потенційної клієнтури. Ці журнали, як правило, довго зберігаються й інтенсивно використовуються у фірмах відповідного профілю. Страхова компанія, розмістивши рекламу в таких виданнях, автоматично одержує пропозиції від підприємств даної галузі. В журналах для жінок можливе розміщення реклами страхування життя, майна, здоров'я, дітей, тварин, подорожничих, а в журналах для чоловіків — страхування транспортних засобів, зброї, здоров'я, життя, майна.

Виходячи з необхідності виведення на ринок торгової марки страхової компанії і планів активізації її діяльності на ринку, іміджева рекламна кампанія повинна розпочинатись раніше продуктової, завдяки чому рекламні звернення про конкретні страхові продукти компанії сприйматимуться як інформація, що виходить від відомого джерела (партнера), а не від абстрактної страхової компанії. Сприйняття буде супроводжуватися позитивними емоціями, асоціаціями з образом страхової компанії, який сформований у ході іміджевого етапу кампанії. На нашу думку, головна ідея полягатиме в організації впливу на аудиторію за допомогою елементів фірмового стилю страховика (логотипу та слогану) одночасно на декількох каналах.

Рекламні звернення даної рекламної кампанії будуть сфокусовані на аудиторію юридичних і фізичних осіб. Виходячи з цього, для формування іміджу страхової компанії доречно обрати такі носії: ділова й офіційна преса; українська преса та англомова; спеціалізовані друковані видання (в розрізі галузей, які цікавлять страховика); зовнішня реклама; телебачення; радіо; адресні програми (розсилання поліграфічних матеріалів).

Проект плану рекламних заходів повинен бути розроблений, виходячи з наступних положень:

- іміджевий етап передує продуктовому;

- період проведення продуктового етапу вибирається виходячи з кон'юнктури ринку і сезонності того чи іншого страхового продукту;

- продуктивний етап містить візуальні і змістовні акценти рекламних макетів і звернень іміджевого етапу;

- рекламна активність коригується в оперативному режимі, що передбачає наявність резерву в рекламному бюджеті;

- комплексний підхід, для цього поряд з різноманітними засобами реклами використовуються методи паблік релейшнз;

- паралельно можуть здійснюватись заходи щодо просування нових філій.

Пар-кампанія, яка є важливою складовою рекламної, має здійснюватись в ті ж терміни і згідно тих же цілей, що і вся рекламна кампанія. Її завданням — доповнити конкретним змістом образ страхової компанії, який сформований завдяки рекламі. Саме тому під час рекламної кампанії доречно проводити прес-конференції, на яких повідомляти про обсяги зібраних страхових платежів, проведених виплат, виведення на ринок нових страхових продуктів, плани компанії на найближчу перспективу.

Статті в провідних українських ділових виданнях потрібно публікувати послідовно, так, щоб створити постійну

присутність страхової компанії в цьому виданні протягом декількох тижнів. А основою цих публікацій можуть стати матеріали інтерв'ю з першими особами компанії, в яких висвітлювалися б перспективи розвитку, плани на найближчу перспективу. На завершальному етапі варто організувати адресне розсилання згідно попередньо узгодженої бази підприємств пропозицій конкретних послуг страховика.

Враховуючи тенденції зменшення ролі телевізійної реклами на Заході, страховикам варто значно більше уваги приділяти менш витратними та більш ефективними джерелам розповсюдження інформації. А перед тим, як розміщувати рекламу на телебаченні, добре обміркувати, чи є можливість задовольнити потребу страхувальника у кожному куточку України, чи достатньо філій, представництв, відділень.

Значне зростання уваги страховиків до транзитної реклами можна пояснити як відносно нижчою вартістю у порівнянні з іншими видами, так і можливістю адресного впливу на цільову аудиторію. Зважаючи на це, доречним вважаємо розміщення реклами в електропоїздах підвищеного комфорту, вагони яких поділяються на три класи, а в першому та другому є можливість переглянути навіть телевізійну рекламу. Отже, у страховиків з'явилась реальна можливість подання цільової реклами, розрахованої на певний прошарок населення.

Рекламні матеріали розміщувати в метро бажано на короткій термін й оперативно змінювати з метою недопущення ефекту "кольорової плями", оскільки пасажирів звертають увагу лише на нові плакати.

З метою збільшення обсягів реалізації страхових продуктів, вдалого проведення рекламної кампанії доречно застосовувати у діяльності страхових компаній також метод єдиної маркетингової політики, який полягає у системному плануванні, чіткій координації загальних маркетингових та рекламних заходів. Рекламу варто подавати як на центральному, так і місцевому каналах. Рекламні щити, вивіски на офісі, а також інші елементи фірмового стилю повинні бути цілком ідентичними у всіх регіонах. Листівки, рекламні буклети та інша рекламна продукція розробляється та друкується централізовано, а її розповсюдження здійснюється через регіональні підрозділи згідно запланованого сценарію. До творчого процесу створення страхової реклами обов'язково залучати спеціалістів регіональних підрозділів з метою генерування нових ідей та пропозицій.

ВИСНОВКИ

У умовах розвитку ринкових відносин проблеми функціонування страхового ринку сконцентровані і вирішуються страховим маркетингом, який внаслідок постійної еволюції перетворився в основу для організації всієї діяльності страхових компаній. Вітчизняні страховики усвідомлюють необхідність використання інструментів страхового маркетингу і намагаються застосовувати його окремі інструменти, проте у більшості випадків ці процеси відбуваються стихійно, оскільки для страхового ринку характерний обмежений спектр інструментів для мотивації споживачів, то для збільшення своїх конкурентних переваг страховики повинні проводити активну збутову та комунікаційну політику. Вважаємо, що виважена маркетингова політика страхових компаній сприятиме підвищенню рівня страхової культури населення, що позитивно вплине на розвиток однієї з молодих, але разом з тим і однієї із перспективних сфер людської діяльності. Саме маркетинг допоможе сформувати потужну страхову галузь незалежної України.

Література:

1. Балук Н.Р. Сутність страхового захисту як основи маркетингу страхових послуг / Н.Р. Балук // Вісник Львівської комерційної академії. — Серія економічна. — Львів: Видавництво Львівської комерційної академії, 2008. — Вип. 28. — С. 48—53.
2. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: [монографія] / О.О. Гаманкова. — К.: КНЕУ, 2009. — 283 с.
3. Дурицкий И. Построение клиент-ориентированной компании / И. Дурицкий // Бизнес. — 2003. — № 28. — С. 134—135.
4. Страхування: [підручник] / Керівник авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. — К.: КНЕУ, 1998. — 528 с.
5. Тринчук В.В. Сутнісні та функціональні характеристики страхового маркетингу / В. В. Тринчук // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. — 2003. — № 4. — С. 64—69.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

Ю. М. Кулик,
здобувач кафедри економіки та підприємництва,
Луцький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РИЗИКОВИМИ СИТУАЦІЯМИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАДІЙНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

Визначено вимоги до інструментарію моделювання прийняття рішень щодо мінімізації ризиків підприємства та його логістичної системи. Розкрито складові частини механізму управління ризиками логістичної системи підприємства. Дано характеристику основних критеріїв обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. Запропоновано альтернативи управлінських рішень для конкретного підприємства з врахуванням різних станів середовища.

Requirements are certain to the tool of design of making decision in relation to minimization of risks of enterprise and him logistic system. Component parts of mechanism of management the risks of the logistic system of enterprise are exposed. Description of basic criteria of ground of administrative decisions is given in the conditions of vagueness and risk. The alternatives of administrative decisions are offered for a concrete enterprise taking into account the different states of environment.

Ключові слова: логістична система, невизначеність, ризик, модель управління, інструменти моделювання, альтернативні управлінські рішення.

Key words: logistic system, vagueness, risk, case frame, design instruments, alternative administrative decisions.

ВСТУП

Умови, в яких функціонують підприємства та їх логістичні системи, характеризуються високим ступенем невизначеності та ризику, що можуть знижувати їх надійність. Тому керівникам важливо своєчасно виявити ці ризики з метою прийняття комплексу управлінських дій з їх нейтралізації чи мінімізації негативної дії. Якщо ризики фінансового та страхового характеру можна заздалегідь передбачити та згладити їх, то ризик втрати надійності логістичної системи є специфічним і на даний час не існує єдиної методології, котра дозволила б їх повною мірою ідентифікувати та оцінити.

До того ж швидкоплинність зовнішнього середовища ставить підвищені вимоги до розробки моделей управління ризиковими ситуаціями для забезпечення надійності логістичної системи підприємства, завдання яких полягає у мінімізації ризиків та зниженні їх негативного впливу. Це і робить проблему забезпечення надійності актуальною та готовою для подальших досліджень.

Метою нашого дослідження є формування такої моделі управління ризиковими ситуаціями, використання якої дозволило б здійснювати ґрунтовну оцінку та

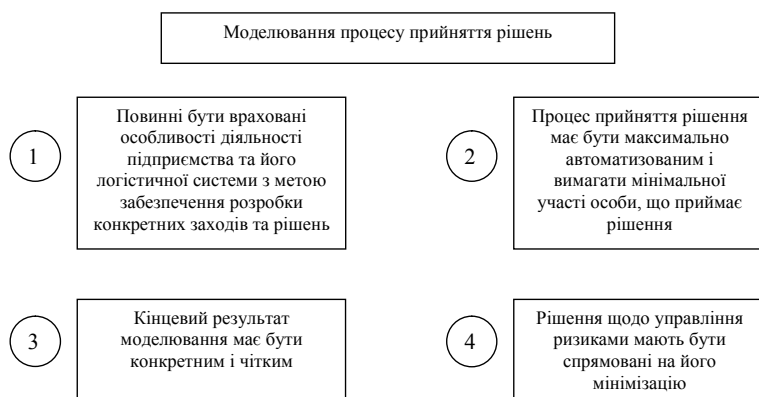


Рис. 1. Моделювання процесу прийняття рішень щодо мінімізації ризиків підприємства та його логістичної системи

Джерело: власна розробка.

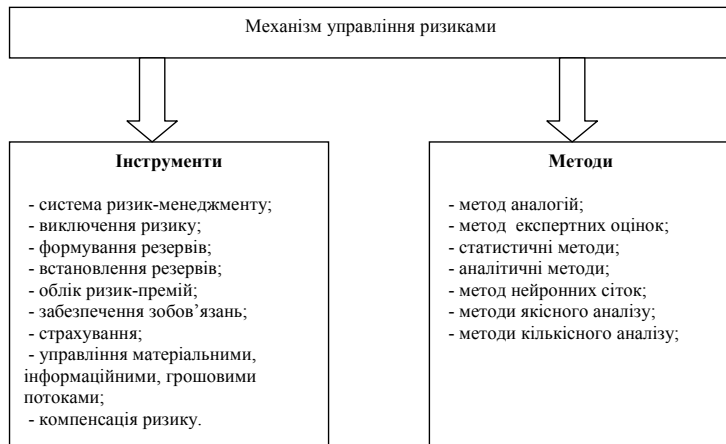


Рис. 2. Механізм управління ризиками логістичної системи підприємства [6, с. 386–390]

вибір альтернативи управлінського рішення з метою забезпечення надійності логістичної системи підприємства. Відповідно до поставленої мети нами в ході дослідження розв'язано такі завдання:

- визначено вимоги до інструментарію моделювання прийняття рішень щодо мінімізації ризиків підприємства та його логістичної системи;
- розкрито складові частини механізму управл-

іння ризиками логістичної системи підприємства;

— дано характеристику основних критеріїв обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику;

— запропоновано альтернативи управлінських рішень з врахуванням різних станів середовища.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

З розвитком ринкових відносин здійснення підприємницької діяльності відбувається в умовах зростаючої невизначеності. Саме невизначеність стану зовнішнього середовища та внутрішньої ситуації змушує підприємця брати на себе ризик, який може зумовлювати як виграш, так і втрати [1, с. 106].

Ситуація стану невизначеності зумовлює появу ризиків, які впливають на діяльність підприємства та його структурних елементів. Так, внутрішньогосподарські ризики здатні впливати на логістичну систему підприємства та на ситуацію надійності, знижуючи її.

Тому важливо прийняти комплекс дій з управління для дослідження ризиків, їх особливостей та форм прояву задля забезпечення надійності функціонування логістичної системи підприємства.

Визначення основних факторів ризику дають змогу завчасно спланувати дії підприємства, що значно

зменшує їх дію. Управління ризиками в логістичних системах має специфіку, яка полягає у важливості управління ризиком саме на етапі його виникнення, що зменшує ймовірність помилки та одночасної дії декількох ризиків. Дуже важливим є можливість отримання достовірної та своєчасної аналітичної інформації, що дає змогу оперативного управляти ризиками в господарській діяльності підприємства.

Метою управління ризиками в логістичній системі підприємства є не стільки їх запобігання (оскільки на деякі ризики саме підприємство впливати не може), скільки протидія їм, з метою уникнення ситуації зниження надійності логістичної системи підприємства [2, с. 52].

Модель управління ризиками в логістичних системах — це специфічний функціонально-організаційний блок у структурі управління підприємством, що відповідає за виявлення, ідентифікацію, оцінку та нейтралізацію ризиків у процесі здійснення операційної, інвестиційної та фінансової діяльності, а також сукупного ризику фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання у ринковому середовищі. Це призводить до формування певних вимог до інструментарію моделювання прийняття рішень щодо мінімізації ризиків підприємства та його логістичної системи (рис. 1).

При побудові моделі управління ризиками логістичної системи підприємства необхідно охарактеризувати основні фактори, які визначатимуть параметри майбутньої моделі [3, с. 97–98]:

— структурування моделі управління ризиками підприємства та його логістичної системи здійснюється ви-

Таблиця 1. Характеристика критеріїв обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності

Правило (критерій)	Характеристика
Правило максимін (критерій Вальда)	Вважається фундаментальним критерієм. Називають критерієм песиміста, оскільки він орієнтується на краший з гірших результатів. Особа, що приймає рішення, мінімально готова до ризику. За цим критерієм обирається стратегія, що гарантує максимальне значення найгіршого виграшу (стратегія фаталізму). Для цього у кожному рядку матриці фіксують альтернативи з мінімальним значенням вартості капіталу і з відзначених мінімальних вибирають максимальне. Альтернативі a^* з максимальним значенням із усіх мінімальних надається пріоритет. Використовується в тих ситуаціях, коли обирається стратегія управління, виходячи з вимоги отримання максимально можливого прибутку (виграшу) в найгірших умовах. Можна застосовувати у випадках: коли помилки при виборі стратегії поведінки можуть призвести до катастрофічних наслідків; коли рішення можна застосовувати тільки один раз і в майбутньому його вже не вдасться змінити.
Правило максімакс	Критерій оптимізму відповідає оптимістичній наступальній стратегії. При цьому не береться до уваги ніякий можливий результат, крім найкращого. Відповідно до цього правила, вибирається альтернатива з найвищим досяжним значенням вартості капіталу. Особа, що приймає рішення, не враховує ступінь ризику від несприятливої зміни навколишнього середовища. Використовуючи це правило визначають максимальні значення для кожного рядка і вибирають найбільше з них. Спільний недолік правил максімакса і максиміна — використання тільки одного варіанта розвитку ситуації для кожної альтернативи в обґрунтуванні рішень.
Правило мінімакс (критерій Севіджа)	Мінімакс орієнтований на мінімізацію жалю з приводу втраченого прибутку і допускає розумний ризик заради отримання додаткового прибутку. Розрахунок критерію складається з чотирьох етапів: Знаходимо краший результат кожної графи (максимум a_{ij}). Визначаємо відхилення від кращого результату кожної окремої графи, тобто $\max_j a_{ij} - a_{ij}$. Отримані результати створюють матрицю ризику (жалю), тому що її елементи — це недоотриманий прибуток від невдало прийнятих рішень, допущених через помилкову оцінку можливості реакції ринку. Для кожного рядка матриці жалю знаходимо максимальне значення. Обираємо рішення, за якого максимальний жалю буде менше, ніж за інших рішень. Критерій використовується тоді, коли необхідно обрати стратегію захисту об'єкта від занадто великих утрат. Використання критерію Севіджа є доцільним тільки за умови достатньої фінансової стабільності підприємства.
Правило Гурвіца	Відповідно до цього правила максімакс і максимін сполучаються зв'язуванням максимуму мінімальних значень альтернатив. Це правило називають ще правилом оптимізму-песимізму. Оптимальну альтернативу можна розрахувати за формулою: $a^* = \alpha \max_j a_{ij} + (1 - \alpha) \min_j a_{ij}$, де α — коефіцієнт оптимізму, $\alpha = 1 \dots 0$ (коли $\alpha = 1$, альтернатива вибирається за правилом максімакс, якщо $\alpha = 0$ — за правилом максимін). В основу правила покладено використання критерію Гурвіца. Застосовуючи правило Гурвіца, враховують більш істотну інформацію, ніж в разі використання правил максимін і максімакс.

нятково на основі особливостей діяльності конкретного підприємства, його цілей із відповідним урахуванням теоретико-методологічних основ;

— управління ризиками суб'єкта господарювання здійснюється на основі сукупності кількісних показників (коефіцієнтів та індикаторів) відповідно до системи цілей та завдань моделі управління ризиками, має бути максимально насиченою, гранично повною та достовірною і включати, зокрема, якісні параметри та кількісні показники, що характеризують основні фактори формування ризиків;

— цільові показники управління ризиками повинні бути приведені до зівставних одиниць виміру, що забезпечує можливість їх адекватної фінансово-математичної та аналітичної обробки, а також формування тренду їх зміни (розроблення сценаріїв розвитку подій);

— кожен із сукупності показників та коефіцієнтів, що використовується моделлю управління ризиками логістичної системи з метою забезпечення надійності, має бути максимально інформативним;

— обов'язкове обґрунтування вибору методів статистичного, математичного та аналітичного моделювання з метою забезпечення адекватності виявлення, ідентифікації, оцінки та нейтралізації ризиків;

— формування якісних та кількісних параметрів виявлення, ідентифікації та оцінки ризиків логістичної системи у плановому періоді відповідно до усталеної (стійкої) сукупності певних напрямів спостереження, а також обґрунтування на їх основі узагальнюючих показників моделі управління ризиками;

— обґрунтування, затвердження, реалізація та контроль моделі управління ризиками логістичної системи, її окремих складових елементів у вигляді методів, форм та технологій нейтралізації виявлених ризиків.

На основі запропонованих вимог до інструментарію моделювання прийняття рішень щодо мінімізації ризиків логістичної системи та характеристики основних параметрів майбутньої моделі можемо підійти до обґрунтування методів та моделей щодо управління ризиками (рис. 2).

Після визначення основних інструментів та методів управління ризиками слід перейти до обґрунтування критеріїв щодо прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику втрати надійності логістичної системи. На основі обраних критеріїв доцільно сформулювати моделі управління ризиковими ситуаціями [4, с. 259—260].

Таблиця 2. Характеристика критеріїв обґрунтування господарських рішень в умовах ризику

Правило (критерій)	Характеристика
Правило Байеса (критерій математичного сподівання)	Грунтується на припущенні, що відомі ймовірності настання можливих станів зовнішнього середовища (P_j). Обов'язкова вимога — $\sum_{j=1}^n P_j = 1$. Вона означає, що використано всі можливі стани природи й інших бути не може. Критерієм вибору служить значення математичного сподівання альтернативи j . Відповідно до правила Байеса оптимальною вважається альтернатива з більшим значенням математичного сподівання, ніж в інших альтернативах.
Критерій середнього значення і стандартного відхилення	Для оцінки розсіювання значень критерію (обраного параметра) щодо його середнього прогнозованого значення математичного сподівання доцільно використовувати таку характеристику, як дисперсія — стандартне відхилення результатів (вартості капіталу) як ступеня ризику в критерії прийняття рішень. Чим вище стандартне відхилення, тим більший ризик. Для запобігання ризику особа, що приймає рішення, вибирає з двох альтернатив з однаковими математичними сподіваннями альтернативу з найменшим стандартним відхиленням (дисперсією).
Критерій Бернуллі	За обґрунтуванням Бернуллі, можлива заміна значень математичних сподівань і моментів ризику цільових функцій (наприклад, вартості капіталу) на очікувану корисність (вигоду). Замість, монетарних цільових функцій використовується корисність і ОПР зв'язує її з цілями, очікуваним ступенем їх досягнення, врахуванням відношення до ризику. У цьому випадку виходять з того, що особа, яка приймає рішення, може оцінити вигоду (корисність) різних альтернатив і вибрати максимум «морального очікування» (MrO), розраховуючи його за формулою: $MrO = \sum_{i=1}^i f(KP_i)P_i,$ де $f(KP_i)$ — депресивно зростаюча функція корисності; KP_i — вартість капіталу за i -го стану середовища; P_i — ймовірність настання i -го стану зовнішнього середовища. На відміну від критерію середнього значення і стандартного відхилення, у величині корисності трансформуються можливі результати. Альтернатива з максимальним значенням МС корисності є оптимальною. Якщо відношення до ризику нейтральне, цей критерій відповідає правилу Байеса.
Критерій Лапласа	Критерій дає змогу відокремити кращий варіант у тому випадку, якщо жодна з умов не має істотної переваги. Коли немає ніяких підстав вважати, що кожний окремий стан природи більш ймовірний порівняно з іншими, використовують припущення про те, що ймовірність виникнення кожного з можливих станів навколишнього середовища однакова. У такому випадку цінності кожної альтернативи можна обчислити за формулою звичайного середнього арифметичного всіх її можливих оцінок у різних станах природи. Оптимальною є та альтернатива, яка має найбільшу середню оцінку.
Критерій Гурвіца (критерій песимізму-оптимізму)	Передбачає оціночну функцію між поглядом крайнього оптимізму та крайнього песимізму. Формула розрахунку критерію показана у разі застосування правила Гурвіца в умовах невизначеності. Критерій рекомендує не керуватися ні крайнім оптимізмом, але й крайнім песимізмом, а брати деякий середній результат. Застосування критерію ускладнюється через відсутність обґрунтованого уявлення про величину параметра α — параметра впевненості інвестора щодо здобуття максимального виграшу. Критерій є дещо суб'єктивним, оскільки величина параметра оптимізму α обирається довільно від 0 до 1. За $\alpha = 1$ критерій Гурвіца перетворюється в максімакс.

Для прийняття рішень в умовах невизначеності та ризику користуються такими основними критеріями (табл. 1 та 2) [5, с. 96, 128].

Використаємо запропоновані підходи (критерії) для формування моделі управління ризиками для забезпечення надійності логістичної системи підприємства.

Основною метою логістичної системи на підприємстві є забезпечення постачання продукції в заданий час в потрібній кількості з максимально можливою якістю та мінімальними витратами. А побудова ефективного механізму управління логістичною системою підприємства має на меті оптимізувати та вдосконалити вже існуючу логістичну систему як в перспективі її функціонування, так і в реальному часі [7, с. 495].

Досліджуючи процес управління, необхідно здійснити аналіз середовища, в якому може перебувати логістична система (табл. 3).

Наступним етапом є визначення основних параметрів (моделей), за якими буде здійснюватись оцінка і

Таблиця 3. Аналіз стану середовища, в якому може перебувати логістична система

Стан середовища	Характеристика	Вплив на надійність ЛС*
Стабільний	Стабільним вважається стан, за якого при виникненні зовнішніх впливів система спроможна відтворювати попередній стан за допомогою внутрішніх сил. Стабільний стан ототожнюють з такими поняттями, як стійкість, сталість.	2
Нестабільний	Нестабільний стан системи характеризується зниженням її адаптивних можливостей та неефективність функціонування як системи в цілому, так і її структурних елементів. Часто такий стан порівнюють з ситуацією невизначеності, що «примикає» до хаотичного стану системи.	4
Небезпечний	Основною ознакою небезпечного стану є виникнення небезпечного фактора або небезпечної умови, при якій існуючий небезпечний фактор або їх сукупність можуть діяти на логістичну систему. Цей стан характеризує можливість дії небезпечного фактора, уникнути дії якого можна завдяки застосуванню певних заходів.	6
Ризиковий	Ризиковий стан є різновидом невизначеності, коли настання подій імовірне і може бути визначене, тобто об'єктивно існує можливість імовірності оцінки подій, що можуть виникнути в результаті спільної діяльності партнерів, впливу природи, впровадження НТД тощо.	8
Критичний	Уявлення про критичний стан у загальному випадку по своїй природі є нечітким. Критичний стан може інтерпретуватись як такий стан, з якого система може повернутися до нормального (стабільного) режиму функціонування, в якому відновлюються всі встановлені для системи параметри її функціонування.	10

Примітки* — від 1 до 10 балів.

Джерело: власна розробка на основі [7, с.112; 8, с.2; 9, с.126—127; 10, с. 146—147; 11, с. 108—110].

Таблиця 4. Характеристика управлінських рішень відповідно до стану зовнішнього середовища*

Варіанти управлінських рішень	Варіант стану середовища				
	S1	S2	S3	S4	S5
A1	Управлінські рішення стосовно системи постачання будуть направлені на забезпечення надійності системи постачання, що передбачає пошук найбільш вигідних умов співробітництва з постачальниками — закупівля сировини (металу) за прийнятними цінами				
	1,47	8,48	10,72	14,46	17,95
A2	Що стосується зниження собівартості продукції, то це можна зробити шляхом заміни сталі марки 10X (ГОСТ 10704-91) на сталь марки 1 пс (ГОСТ 14637-89), котра є її аналогом, але є дешевшою в 1,5 раза				
	2,05	9,80	14,76	22,33	29,18
A3	Транспортні витрати займають питому частку в загальних витрат. Для того, щоб їх зменшити, визначимо вид ТЗ, витрати на використання й утримання якого є найбільшими та замінимо його на більш рентабельний				
	0,10	0,31	3,17	7,85	10,29
A4	Одним з елементів логістичної системи є система збуту. Основними управлінськими рішеннями в даній сфері є мінімізація витрат на збут шляхом вибору типу перевезення, який забезпечуватиме економію коштів				
	0,07	0,34	0,51	0,77	0,69
Ймовірність стану середовища	0,50	0,25	0,15	0,10	0,05

* Для коректного аналізу досліджувані показники ми подали шляхом виявлення відсотка зміни параметру залежно від стану середовища.

аналіз та підбір відповідних альтернатив управлінських рішень.

Оскільки основною метою логістичної системи є забезпечення споживачів продукцією необхідної

якості в потрібний час, в потрібній кількості з мінімальними витратами, то основними параметрами, якими будуть керуватись управлінець при прийнятті відповідних рішень щодо забезпечення надійності логістичної системи, будуть:

- покращення рівня постачання сировини та матеріалів;
- зменшення собівартості готової продукції;
- оптимізація транспортних витрат;
- удосконалення системи збуту.

Відповідно до даних критеріїв варіантами альтернатив управлінських рішень будуть:

- 1) A1 — управлінські рішення, що направлені на покращення рівня постачання сировини та матеріалів;
- 2) A2 — управлінські рішення, що спрямовані на зниження собівартості готової продукції;
- 3) A3 — управлінські рішення, що передбачають зниження транспортних витрат;
- 4) A4 — управлінські рішення, основною метою яких є налагодження системи збуту.

Подальші дослідження нами виконано із використанням даних щомісячної документарної звітності ДП АСЗ №1 АТ АК "Богдан Моторс" щодо вартісної оцінки діяльності постачальників, аналізу коштів, необхідних для виконання програми виробництва, аналізу витрат на транспортування та збут.

Використання методу найкращих пріоритетів із застосуванням програмного продукту Excel, виокремленням вищеперелічених станів середовища та обрахунку для кожного з них відсоткової зміни параметрів дозволило виділити можливі альтернативи управлінських рішень, побудувати модель з оптимізації вказаних параметрів.

Кожній парі, що залежить від стану середовища, — S_i та варіанта рішення — A_j , відповідає значення функціоналу оцінювання — $V(A_i, S_j)$, що характеризує результат дій (табл. 4).

Відповідно до варіантів управлінських дій знайдемо оптимальну альтернативу з погляду забезпечення надійності логістичної системи за допомогою критеріїв: Байєса — за умов відомих ймовірностей станів; Лапласа — за умов повної невизначеності та Гурві-

ца — з коефіцієнтом оптимізму 0,4, адже існуючий стан в економічному середовищі характеризує значна нестабільність.

Оптимальну альтернативу за критерієм Байєса знаходимо за формулами:

$$\text{для } F^+ \quad A_i^* = \max_j \{V(A_i, S_j) \cdot P_j\};$$

$$\text{для } F^- \quad A_i^* = \min_j \{V(A_i, S_j) \cdot P_j\}.$$

Оптимальна альтернатива управлінського рішення щодо забезпечення надійності логістичної системи підприємства і функціонал оцінювання ма-

Таблиця 5. Вибір оптимального рішення за критерієм Байєса

Варіант рішення	Варіанти станів середовища					$V(A_i, S_j) \cdot P_j$	$\max V(A_i, S_j) \cdot P_j$
	S1	S2	S3	S4	S5		
A1	1,47	8,48	10,72	14,46	17,95	5,96	
A2	2,05	9,80	14,76	22,33	29,18	7,97	A2
A3	0,10	0,31	3,17	7,85	10,29	1,44	
A4	0,07	0,34	0,51	0,77	0,69	0,32	

тимуть позитивний інгредієнт — F^+ . Розрахунки зведемо в табл. 5.

Отже, за критерієм Байєса оптимальним буде альтернативне рішення A_2 .

Критерій Лапласа характеризується невідомим розподілом ймовірностей на множині станів середовища і базується на принципі "недостатнього обґрунтування", який означає: коли немає даних для того, щоби вважати один із станів середовища більш імовірним, то ймовірності станів середовища треба вважати рівними. Оптимальну альтернативу за критерієм Лапласа знаходимо за формулами:

$$\text{для } F^+ \quad A_i^* = \max_i \left\{ \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n V(A_i, S_j) \right\};$$

$$\text{для } F^- \quad A_i^* = \min_i \left\{ \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n V(A_i, S_j) \right\}.$$

Розрахунки за критерієм Лапласа зведемо в табл. 6.

За критерієм Лапласа оптимальним буде альтернативне рішення A_2 .

За допомогою критерію Гурвіца встановимо баланс між випадками крайнього оптимізму і випадками крайнього песимізму за допомогою коефіцієнта оптимізму α . Цей коефіцієнт визначається від нуля до одиниці та показує ступінь схильностей особи, що приймає рішення, до оптимізму чи песимізму. Якщо $\alpha = 1$, то це свідчить про крайній оптимізм, якщо $\alpha = 0$ — крайній песимізм. Як і у попередньому варіанті, приймаємо $\alpha = 0,4$.

Оптимальну альтернативу за критерієм Гурвіца знаходимо за формулами:

$$\text{для } F^+ \quad A_i^* = \max_i \left\{ \alpha \max_j \{V(A_i, S_j)\} + (1-\alpha) \min_j \{V(A_i, S_j)\} \right\}$$

$$\text{для } F^- \quad A_i^* = \max_i \left\{ (1-\alpha) \max_j \{V(A_i, S_j)\} + \alpha \min_j \{V(A_i, S_j)\} \right\}$$

Оптимальним рішенням за критерієм Гурвіца буде альтернативне рішення A_2 (табл. 7).

ВИСНОВОК

Побудова моделі управління ризиками логістичних систем підприємств повинна мати чітку послідовність обґрунтованих кроків. По-перше, слід охарактеризувати основні фактори, які визначають параметри майбутньої моделі: структурування моделі з врахуванням особливостей діяльності підприємства; управління ризиками на основі певних показників; обґрунтування вибору виду моделювання; формування параметрів ідентифікації та оцінки ризиків; реалізація та контроль моделі. По-друге, необхідно визначити механізм управління ризиками: виділити інструменти та методи управління ризиками. По-третє, запропонувати критерії обґрунтування управлінських рішень в умовах невизначеності та ризику. Дослідження підходів та аналізу стану середовища, в якому перебуває логістична система підприємства, дозволяє визначити альтернативи таких управлінських рішень:

— покращення рівня постачання сировини та матеріалів;

— зменшення собівартості готової продукції;

— оптимізація транспортних витрат;

— удосконалення системи збуту.

Застосування критеріїв Байєса, Лапласа, Гурвіца дозволяє знайти оптимальну альтернативу управлінського рішення з метою забезпечення надійності логістичної системи, яка направлена на зниження виробничих витрат, які, в свою чергу, призведуть до зниження загальних витрат, зниження собівартості готової продукції.

Таблиця 6. Вибір оптимального рішення за критерієм Лапласа

Варіант рішення	Варіанти станів середовища					$\frac{1}{n} \sum_{j=1}^n V(A_i, S_j)$	$\max_i \{ \frac{1}{n} V(A_i, S_j) \}$
	S1	S2	S3	S4	S5		
A1	1,47	8,48	10,72	14,46	17,95	17,69	
A2	2,05	9,80	14,76	22,33	29,18	26,04	A2
A3	0,10	0,31	3,17	7,85	10,29	7,20	
A4	0,07	0,34	0,51	0,77	0,69	0,79	

Таблиця 7. Вибір оптимального рішення за критерієм Гурвіца

Варіант	Варіанти станів середовища					$\max_j V(A_i, S_j)$	$\min_j V(A_i, S_j)$	$(1-\alpha) \cdot \max_j V(A_i, S_j) + \alpha \cdot \min_j V(A_i, S_j)$	$\max_i \{ (1-\alpha) \cdot \max_j V(A_i, S_j) + \alpha \cdot \min_j V(A_i, S_j) \}$
	S1	S2	S3	S4	S5				
A1	1,47	8,48	10,72	14,46	17,95	17,95	1,47	19,23	
A2	2,05	9,80	14,76	22,33	29,18	29,18	2,05	30,81	A2
A3	0,10	0,31	3,17	7,85	10,29	10,29	0,10	10,75	
A4	0,07	0,34	0,51	0,77	0,69	0,77	0,07	1,13	

Оскільки розробка заходів з оптимізації функціонування логістичної системи здійснена на прикладі конкретного підприємства, отримано достовірні результати дослідження із використанням сучасного методичного інструментарію та способів обробки інформації, то можемо говорити про необхідність її впровадження як на даному підприємстві, так й на підприємствах галузі з метою зниження невизначеності та ризиків, забезпеченням надійності функціонування логістичної системи підприємства.

Література:

1. Кальченко А.Г. Логістика: [підручник] / А.Г. Кальченко. — К.: КНЕУ, 2003. — 284 с.
2. Воронкова А.Е. Моделювання управління валютними ризиками підприємства під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності / А.Е. Воронкова // Економічний вісник Донбасу. — 2010. — № 3 (21). — С. 52—56.
3. Кігель В.Р. Методи і моделі підтримки прийняття рішень у ринковій економіці: [монографія] / В.Р. Кігель, — К.: ЦУЛ, 2003. — 202 с.
4. Николайчук В.Е. Логистика: теория и практика управления: [учеб. пособие] / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. — Донецк: НОРД-ПРЕСС, 2006. — 540 с.
5. Клименко С.М. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни] / С.М. Клименко, О.С. Дуброва. — К.: КНЕУ, 2006. — 188 с.
6. Піскунов Р.О. Управління фінансовими ризиками з метою регулювання руху грошових потоків / Р.О. Піскунов, В.В. Бордюг, О.В. Хвещук // Збірник Харківського університету банківської справи. — 2008. — С. 385—390.
7. Черничко Т.В. Сутність економічних відносин в контексті дослідження економічного розвитку / Т.В. Черничко // Економічний простір. — 2010. — № 44/1. — С. 11—116.
8. Ставченко С.В. Проблема застосування синергічного підходу при дослідженні кризи / С.В. Ставченко // Збірник наукових праць "Гілея". — 2010. — № 38.
9. Рамазанов С.К. Інструменти еколого-економічного управління виробничого підприємства в умовах кризи / С.К. Рамазанов // Часопис економічних реформ. — 2011. — № 2. — С. 126—134.
10. Фугело П.М. Ситуаційне управління в ризик-менеджменті АПК / П.М. Фугело // Наука й економіка. — 2010. — № 1(17). — С. 146—154.
11. Нікулін О.Ф., Нікулін М.О. Основні інформаційні компоненти та їх використання в моделі надійності транспортної системи // Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць. — 2008. — № 31. — С. 107—113.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

О. А. Легошина,
здобувач, ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі"

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

У статті відображено становлення та розвиток кредитних спілок в Україні. Подано загальну характеристику кредитних спілок в умовах фінансової кризи та визначені основні проблеми їх розвитку.

The formation and development of credit associations in Ukraine are reflected in the article. General characteristics of the credit associations in conditions of financial crisis are given as well as main problems of their development identified.

Ключові слова: кооперація, кредитна кооперація, кредитна спілка, кредитний кооператив.
Key words: cooperation, credit cooperation, credit union, cooperative credit.

ВСТУП

В останні роки на національних ринках позикових капіталів розвинутих країн важливу роль стали відігравати спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, які посіли важливе місце в накопиченні та мобілізації грошового капіталу. До числа цих установ слід віднести і кредитні спілки [2].

Кредитна кооперація поступово займає належне місце у кредитно-фінансовому секторі економіки. Відродження кредитних спілок стало одним із важливих стратегічних напрямів розвитку національної системи кооперації. Кредитні спілки сьогодні вже є помітним явищем у суспільстві. Залучаючи заощадження своїх членів для організації взаємкредитування, кредитні спілки активно заявили про себе як про досить перспективних суб'єктів фінансового ринку, що діють у секторах мікрокредитів та заощаджень населення [3].

АНАЛІЗ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Особливостям функціонування, оцінці діяльності та перспективам розвитку кредитних спілок присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них варто відзначити таких, як С.Бабенко, В.Гончаренко, А. Морозов, А. Пантелеймоненко та інші.

МЕТА І ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є оцінка діяльності кредитних спілок на сучасному етапі економічного розвитку України, висвітлення проблем функціонування та визначення перспектив їх подальшого розвитку.

Методологічну основу статті склали наукові методи пізнання, такі як узагальнення та аналіз.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Кредитна кооперація бере свій початок з середини XIX ст., коли в Німеччині були створені народні банки Шульце-Деліча та сільської ошадної каси Райффайзена. В Україні розвиток кредитної кооперації пов'язують з утворенням ошадно-позичкового товариства, заснованого у 1869 році у м. Гадяч на Полтавщині.

Кредитні спілки в минулому були широко розповсюджені на всій території України. До Першої світової війни в центральній-східних областях України, які входили до складу Російської імперії, налічувалось 2477 кредитних кооперативів. За часів Української Народної Республіки у 1919 році їх було понад 3300. Встановлення в Україні радянської влади та перехід до політики "воєнного комунізму" привели до ліквідації кредитної кооперації.

З проголошенням НЕПу, особливо після Декрету "Про кредитну кооперацію" від 5 квітня 1922 року, кредитна кооперація почала відроджуватись. Але згортання нової економічної політики привело до того, що відроджена кредитна кооперація до 1929 року була повністю ліквідована.

Процес відродження кредитно-кооперативного руху в Україні почався за підтримки української діаспори після проголошення Україною незалежності та після підписання Президентом України Указу "Про тимчасове Положення про кредитні спілки в Україні" у вересні 1993 року. 7 лютого 1994 року Національний банк України затвердив Типовий Статут кредитної спілки, а у червні цього самого року 28 кредитних спілок із 17 областей України заснували Національну асоціацію кредитних спілок України (НАКСУ). В листопаді 1994 року Національна асоціація кредитних спілок України була прийнята повноправним членом Всесвітньої ради кредитних спілок [8].

Згідно Закону України "Про кредитні спілки" кредитна спілка — це неприбуткова організація, заснована фізичними особами на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки. Діяльність кредитної спілки ґрунтується на основних принципах кооперації, а саме:

- добровільність вступу та свобода виходу з кредитної спілки;
- рівноправність членів кредитної спілки;
- самоврядування;
- гласність [1].

Так, станом на 1 вересня 1996 року за даними Національного банку в Україні було зареєстровано близько двохсот кредитних спілок (табл. 1).

Перспективність цих кооперативних фінансово-кредитних установ підтверджує стала позитивна динаміка їх розвитку (рис. 1).

Сектор кредитних спілок швидко розвивався у період з 2004 по 2008 рік. Але фінансова криза, яка досягнула України у 2008 році суттєво вплинула на їхню діяльність, внаслідок чого багато кредитних спілок припинили свою діяльність та існування. Перші проблеми стали помітними в період з грудня 2008 року по січень 2009 року, коли позичальники почали затримувати платежі за кредитами у зв'язку зі зменшенням реальних доходів і високим рівнем інфляції. Відтік депозитів та втрата активів стали основними причинами банкрутств і зак-

Таблиця 1. Кількість кредитних спілок по областях України станом на 01 вересня 1996 року

Область	Кількість КС	Область	Кількість КС	Область	Кількість КС
Республіка Крим	21	Закарпатська	2	Рівненська	2
Вінницька	1	Запорізька	6	Сумська	2
Волинська	9	Івано-Франківська	6	Тернопільська	6
Дніпропетровська	15	Київ та область	40	Харківська	8
Донецька	36	Кіровоградська	4	Херсонська	5
Житомирська	1	Луганська	4	Хмельницька	-
Львівська	14	Одеська		Черкаська	6
Миколаївська	2			Чернігівська	1
				Чернівецька	-
Всього по Україні	198				

Джерело: [8].

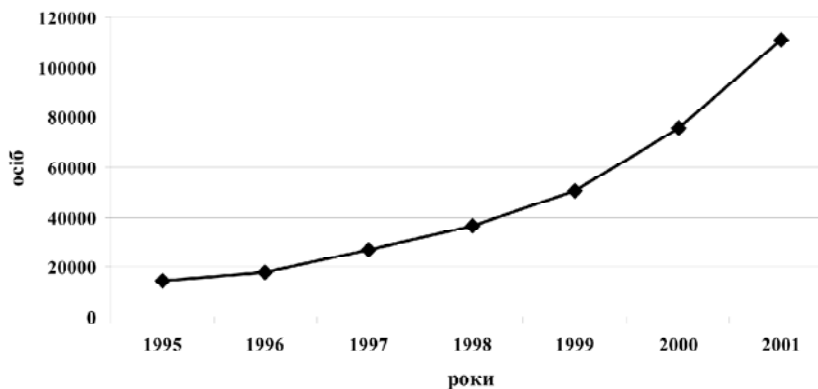


Рис. 1. Зростання кількості членів кредитних спілок

Джерело: [3].

риту кредитних спілок. Загальна кількість кредитних спілок скоротилася з 829 наприкінці 2008 року до 700 наприкінці другого кварталу 2010 року. За період кризи 129 кредитних спілок пішли з ринку. З кінця 2008 року до першої половини 2010 року кількість членів кредитних спілок скоротилася на 43% [9].

Зменшення кількості кредитних спілок є наслідком фінансової кризи. Результати діяльності кредитних спілок за I півріччя 2010 року та динаміка основних показників за I півріччя 2008—2010 років наведені в таблиці 2.

Таблиця 2. Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок

Кредитні спілки	Станом на 30.06.08	Станом на 30.06.09	Станом на 30.06.10	темпи приросту, %	
				Станом на 30.06.09/станом на 30.06.08	Станом на 30.06.10/станом на 30.06.09
Кількість зареєстрованих кредитних спілок (на кінець періоду)	806	821	700	1,9	-14,7
Кількість членів КС (тис. осіб)	2526,6	2151,6	1520,6	-14,8	-29,3
Кількість членів КС, які мають внески на депозитних рахунках на кінець періоду (тис. осіб)	169,0	124,0	70,6	-26,6	-43,1
Кількість членів КС, які мають діючі кредитні договори (тис. осіб)	645,9	446,2	336,7	-30,9	-24,5
Загальні активи (млн грн.)	6072,9	4618,1	2983,5	-24,0	-35,4
Кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду) (млн грн.)	5376,0	4121,3	2743,2	-23,3	-33,4
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду) (млн грн.)	4011,0	3122,7	1662,3	-22,1	-46,8
Капітал (млн грн.)	1716,6	1149,6	954,4	-33,0	-17,0

Джерело: [4].

Розподіл за кількістю членів кредитних спілок станом на 30.06.10 року зображено на рис. 2.

Так, станом на 30.06.10 року кількість членів кредитних спілок становила 1520,6 тис. осіб, з яких 336,7 тис. осіб, або 22,1% — члени КС, які мають діючі кредитні договори, та 70,6 тис. осіб (4,6%) — члени спілок, які мають внески (вклади) на депозитних рахунках.

У цілому, система кредитних спілок України станом на 30.06.10 р. демонструвала зниження показників діяльності в порівнянні з минулими періодами.

Незважаючи на значне скорочення обсягів кредитування кредитними спілками, як і в попередні роки, найбільший попит мають споживчі кредити, частка яких становить 39%, або 1064,3 млн грн. Друге місце посідають кредити на інші потреби — 29%, або 802,0 млн грн. Значну частку мають комерційні кредити та кредити, видані на придбання, будівництво та ремонт житла. Кредитування ведення селянських та фермерських господарств, як і в попередні періоди, має незначну частку в загальному обсязі виданих кредитів (рис. 3).

На кінець 2010 року в Державному реєстрі фінансових установ знаходилася інформація про 659 кредитних спілок, які об'єднували 1570 млн громадян, а сумарні активи кредитних спілок склали 3432 млн грн., що на 18,6% менше, ніж на кінець попереднього року. На кінець 2010 року приблизно півмільйона членів кредитних спілок мали діючі кредитні договори на загальну суму 3350 млн грн. Кредитний портфель кредитних спілок включає кредити, видані на соціальні та споживчі цілі, а також на розвиток приватного підприємництва, фермерських господарств і підсобних селянських господарств. Середній розмір кредиту у 2010 році становив 9,8 тис. грн., для порівняння; у 2009 році ця цифра складала 9,2 тис. грн.

Вже у другому півріччі 2010 року кредитні спілки поступово нарощували обсяги вкладів на депозитних рахунках і портфель наданих членам кредитних спілок кредитів. Однак обсяг загального кредитного портфеля станом на кінець 2010 року все ще залишався на 14,3% меншим, ніж на кінець 2009 року, а загальна сума вкладів на депозитних рахунках у кредитних спілках була меншою відповідно на 34% [7].

Стрімке скорочення активів кредитних спілок у період кризи змінилося незначним їх нарощуванням із середини 2010 року. Розмір активів на кінець 2010 року становив 56,6% стосовно докризового рівня 2008 року. Саме кредитні спілки, порівняно з іншими небанківськими фінансовими установами, виявилися найбільш вразливими до проявів фінансової кризи та найменш спроможними щодо її якнайшвидшого подолання [6].

Однак, у період фінансової

кризи більшість кредитних спілок, на відміну від банків, продовжували здійснювати кредитування населення, хоча знову ж таки, на відміну від банківської системи, були повністю позбавлені будь-якої державної підтримки.

Саме кредитні спілки сьогодні, як і раніше, активно беруть участь у реалізації різноманітних соціальних програм для населення, а також регіональних програм, спрямованих на розвиток відповідних територіальних громад і підприємницьких ініціатив (енергозбереження, зелений туризм, народні промисли, сільськогосподарська та споживча кооперація, лікарняні каси тощо) [7].

Серед найважливіших сучасних проблем розвитку кредитних спілок варто виділити:

- недостатній для належного виконання їхніх зобов'язань перед членами рівень капіталізації;

- відсутність діючої інфраструктури фінансової та технічної підтримки ефективної діяльності кредитних спілок;

- відсутність ефективного механізму захисту прав членів кредитних спілок, у тому числі системи гарантування вкладів;

- існування значної кількості кредитних спілок, що у своїй діяльності не дотримуються основних принципів міжнародного кооперативного руху й вимог щодо захисту прав їх членів;

- низький рівень професійної діяльності та технічної оснащеності переважної більшості кредитних спілок [10].

Тому, головною метою розвитку національної кредитної кооперації є здійснення заходів, спрямованих на стабілізацію системи кредитної кооперації в Україні та підвищення її конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг.

Основними умовами підвищення ефективності використання потенціалу кредитних спілок є:

- запровадження на державному та регіональному рівнях системи стабілізації та фінансового оздоровлення кредитних спілок;

- створення системи страхування/гарантування вкладів від фінансових ризиків;

- прискорення процесу формування потужних асоціацій, діяльність яких сприятиме розробці й запровадженню єдиних правил поведінки на ринку кооперативного кредитування, професійних і технологічних стандартів діяльності, піднесенню іміджу й довіри до кредитних спілок;

- визначення одним із пріоритетних напрямів розвитку організаційної інтеграції формування єдиної саморегулюючої організації кредитних спілок у формі всеукраїнської асоціації спілок;

- запровадження жорсткішої системи нагляду й контролю дотримання й виконання основних показників діяльності кредитних спілок, згідно з якою в разі невиконання встановлених нормативів і небажання усунути недоліки запроваджуватимуться санкції та відкриватиметься процедура поглинання потужнішими спілками, що призведе до природного укрупнення спілок та підвищення їх конкурентоспроможності у майбутньому.

ВИСНОВОК

Таким чином, в умовах розвитку національної кредитної кооперації стратегічним постає завдання забезпечення фінансової стабільності кредитних спілок, підвищення їх конкурентоспроможності на ринку фінансових послуг за такими показниками, як ефективність використання фінансових ресурсів, забезпечення доступу до фінансових послуг населення й малого підприємництва, а також фінансова безпека вкладів населення.

Отже, кредитні спілки виступають ефективним

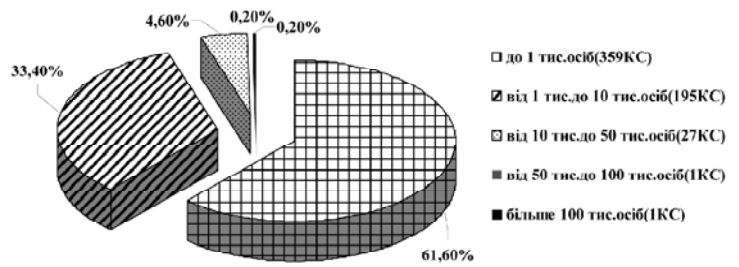


Рис. 2. Групування кредитних спілок за кількістю членів станом на 30.06.10 (за даними, поданими 583 кредитними спілками)

Джерело: [4].

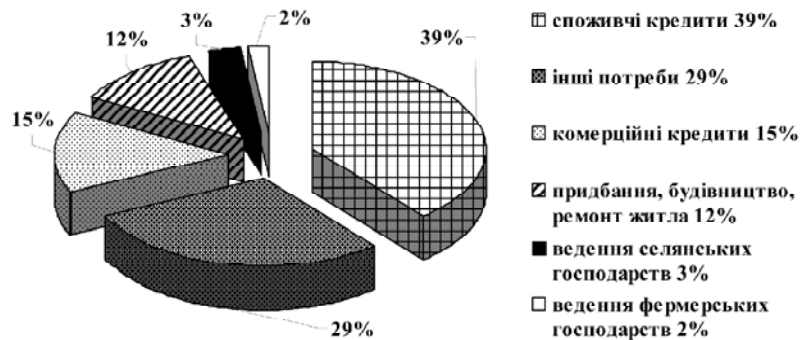


Рис. 3. Структура кредитів за видами станом на 30.06.10

Джерело: [4].

інструментом підтримки населення та підвищення і поліпшення економічного добробуту держави [10].

Література:

1. Закон України "Про кредитні спілки" [Електронний ресурс]. — Режим доступу://<http://www.una-scu.org.ua/main/lawfinal.html>
2. Александрова М.М. Гроші. Фінанси. Кредит.: Навчально-методичний посібник. — 2-е видання, перероблене і доповнене. — К.:ЦУЛ, 2002. — 336 с.
3. Бабенко С.Г. Трансформація кооперативних систем у перехідній економіці: монографія / В.о. Київ. нац. економ. ун-т; Наук.конс. Савчук В.С. — К.: Наукова думка, 2003. — 332 с.
4. Бюлетень кредитних спілок №5(33) вересень-жовтень 2010 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу://<http://www.ukrcu.kiev.ua/bulletin/33.pdf>
5. Бюлетень кредитних спілок №5-6 (39-40) вересень-грудень 2011 р. [Електронний ресурс] — Режим доступу://<http://www.ukrcu.kiev.ua/bulletin/39-40.pdf>
6. Бюлетень кредитних спілок №2 (36) березень-квітень 2011 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу://<http://www.ukrcu.kiev.ua/bulletin/36.pdf>
7. Волковська В. Окремі показники ринку кредитної кооперації за підсумками 2010 року // Волковська В. [Електронний ресурс]. — Режим доступу://http://vaks.org.ua/images/news_inform/Показуку_rynku_V.Volkovska.pdf
8. Гончаренко В.В. Кредитні спілки як фінансові кооперативи: міжнародний досвід та українська практика. — К.: Наукова думка, 1997. — 240 с.
9. Звіт: кредитні спілки [Електронний ресурс]. — Режим доступу://http://www.pzv.net.ua/filearea/Image/news/Report_Credit_Unions_UkrainianVersion.pdf
10. Семчук О.В. Кредитні спілки як інструмент економічного зростання в Україні: проблеми розвитку та напрямки реформування / Семчук О.В., Чорна А.А. [Електронний ресурс]. — Режим доступу://http://www.rusnauka.com/9_DN_2010/Economics/61136.doc.htm

Стаття надійшла до редакції 05.03.2012 р.

К. М. Дідур,
аспірант, Дніпропетровський державний аграрний університет

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Проаналізовано формування персоналу. Розглянуто чинники, які впливають на формування персоналу аграрних підприємств. Виявлено особливості та основні проблеми, які впливають на формування персоналу аграрних підприємств.

Forming of personnel is analysed. Factors which influence on forming of personnel of agrarian enterprises are considered. Found out features and basic problems which influence on forming of personnel of agrarian enterprises.

ВСТУП

Впродовж десятиліть в умовах соціалістичної системи планового господарства основною функцією сільського трудового потенціалу було забезпечення робочою силою сільськогосподарських підприємств. Характерними рисами його розвитку була обов'язковість працевлаштування кожного працездатного, використання комплексу моральних та матеріальних стимулів підвищення продуктивності праці, функціонування цілісної системи підготовки та перепідготовки кадрів. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектора економіки постають принципово нові вимоги до формування і забезпеченості трудовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. Економічний розвиток агропромислового комплексу України неможливий без наявності здорових, освічених, кваліфікованих, з високою трудовою мотивацією працівників, здатних реалізувати свої інтелектуальні та фізичні здібності для задоволення власних потреб і суспільства в цілому.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

— розглянути чинники, які впливають на формування персоналу аграрних підприємств;

— виявити особливості та основні проблеми, які впливають на формування персоналу аграрних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Потреба в удосконаленні підходів щодо економічного обґрунтованого використання трудових ресурсів зумовлена несприятливою демографічною ситуацією, погіршенням показників соціального розвитку на селі, некваліфікованим менеджментом у більшості агроформувань. Одним з основних резервів підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є створення потужного кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств та удосконалення управління ним [11].

Формування персоналу сільськогосподарських підприємств є постійним процесом вирішення проблем комплектування підприємств персоналом відповідної кількості та якості, що вимагає виконання певних завдань: набір, підбір, управління кар'єрою та мотивацію. Дослідження особливостей формування персоналу та його функціонування в Україні і визначає перспективи його використання [4].

Кадровий потенціал підприємств аграрного сектора формується за рахунок сільського населення. Його зміни безпосередньо відбиваються на чисельності та структурі учасників виробничо-господарської діяльності. При цьому сучасний стан демографічних процесів на селі, з одного боку, віддзеркалює результативність минулої соціально-економічної політики держави щодо сільського господарства, а з другого — показує соціальне середовище, яке створює майбутній кадровий потенціал сільськогосподарських підприємств. Звідси випливає логіка дослідження впливу різноманітних чинників на сільське населення як основне джерело формування кадрового потенціалу агропідприємств [9].

На сьогоднішній день вчені та науковці не мають єдиної думки стосовно класифікації чинників, які впливають на формування персоналу сільськогосподарських підприємств. Так, Р. Попівняк та О. Кіц вважають, що основні чинники впливу доцільно поділити на три групи. До першої групи варто віднести чинники морально-психологічного та демографічного характеру, друга група охоплює організаційний аспект відтворення трудових ресурсів, третя — соціально-економічні чинники, які є провідними для відтворення трудового ресурсного потенціалу. Характеризуючи першу групу чинників, потрібно відзначити, що морально-психологічні мотиви посідають важливе місце у відтворенні ресурсного потенціалу, проте демографічна ситуація, яка складається в сільській місцевості, має першочерговий вплив на формування трудових ресурсів. Депопуляція сільського населення, несприятлива вікова структура

працівників, за якої скорочується загальна кількість економічно активного населення, від'ємне сальдо відтворення трудових ресурсів за природним рухом населення призвели до так званого звуження відтворення і, як результат, виникнення низки негативних тенденцій за ефективного використання робочої сили. Організаційна група чинників передбачає позитивні зміни у статеві-вікових групах населення. Ці зміни відбуваються в напрямі зростання питомої ваги тієї категорії населення, яка відображає її економічно активну частину і поповнюється за рахунок працівників молодших статево-вікових груп населення. До організаційних чинників треба віднести й забезпечення господарств робочою силою з відповідним рівнем кваліфікації та її використання за віковими і статевими групами в процесі виробництва. Соціально-економічні чинники на селі мають ґрунтуватися на соціальній інфраструктурі, яка сприяла б формуванню якісного трудового потенціалу і забезпеченню відмінних умов для проживання людей та розвитку ресурсного потенціалу. Зокрема, треба звернути особливу увагу на зростання рівня оплати праці, вирішення життєвої проблеми, освіти, культури та низки інших складових, які визначають соціально-економічну стратегію розвитку села [8].

На думку Федоряк А.С., чинники, які впливають на формування і використання персоналу, необхідно поділити на дві групи: внутрішні та зовнішні. До внутрішніх чинників впливу можна зарахувати наявність і професійний рівень менеджера з персоналу та працівників служб (відділів) персоналу, кількісно-якісний склад персоналу, організаційну структуру управління, технічне оснащення виробництва, обсяг та структуру виробництва, трудомісткість виконуваних робіт, цілі діяльності підприємства, його фінансовий стан, наявність умов для організації праці персоналу, мотивацію працівників, співробітництво з іншими підприємствами (в тому числі й зарубіжними). Серед зовнішніх чинників, що впливають на ефективність організації формування та використання персоналу, доцільно виокремити демографічний, освітній, науково-технічний прогрес, попит та пропозицію на аграрному ринку продукції та праці, розвиток інфраструктури аграрного ринку, події у країні та світі, політику держави щодо аграрного сектора економіки, законодавчу базу сільськогосподарської діяльності, форми власності сільськогосподарських підприємств та їхні організаційно-правові типи, конкуренцію між сільськогосподарськими підприємствами, особливості сільськогосподарської діяльності [12].

Біттер О.А., Малецька О.І. серед чинників впливу на формування персоналу також виділяють внутрішні та зовнішні. Проте, на відміну від Федоряк А.С., до внутрішніх по відношенню до підприємства чинників, автори відносять: характер продукції, технології та організації виробництва; до зовнішніх — демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо. Вплив останніх конкретизується в таких параметрах макроекономічного характеру: кількість активного (працездатного) населення, загальноосвітній його рівень, пропонування робочої сили, рівень зайнятості, потенційний резерв робочої сили. У свою чергу, ці характеристики зумовлюють кількісні та якісні параметри трудових ресурсів [1].

У праці О.А. Бугуцького, Г. І. Купалової, М.К. Орлатого фактори, пов'язані з відтворенням трудового потенціалу, а отже, його формуванням і використанням, поділяються на дві групи — організаційні та соціальні. До першої групи автори відносять: відновлення покоління працівників за рахунок поповнення чисельності їх контингентів; визначення рівня забезпечення господарств трудовим потенціалом; визначення статевого і вікового складу працівників аграрних підприємств; формування здатності до праці і постійне підвищення ділової квалі-

фікації; створення умов для ефективного використання трудового потенціалу; пом'якшення сезонності праці на селі; відповідність рівня оплати праці розміру трудових вкладень. Соціальна група факторів, на думку авторів, включає забезпечення населення житлом, комунальними послугами, впорядкованими дорогами, медичним обслуговуванням, закладами освіти, культури, фізичного виховання, торгівлі, громадського харчування і зв'язку [3].

Пітюлич М.І., Бібен М.І., Мікловда В.В. у своїй праці відзначають, що ефективність використання трудового потенціалу опосередковується ринковими відносинами з обов'язковим врахуванням стану суспільно-політичного життя, рівня свідомості, культури, професійної підготовки, національної специфіки, інтересів, традицій, що склалися в сфері трудових відносин [7].

До факторів зростання трудового потенціалу Ким М.П. відносить: природний приріст населення, особливо працездатного; покращення стану здоров'я, фізичного стану, морального стану суспільства, які підсилюють дієздатність робочої сили; ріст культурно-технічного рівня населення, особливо освітнього і кваліфікаційного; обставини, що збільшують сукупний фонд робочого часу. При цьому автор вважає, що фактором зміни величини трудового потенціалу виступає міграція працездатного населення, точніше — сальдо міграційних потоків [5].

Кузьмак О.І. вважає, що на трудовий потенціал, тенденції його відтворення, масштаби, якість і результативність використання впливають багато чинників. Для зручності аналізу їх можна звести в наступні укрупнені групи: 1) соціально-демографічні; 2) медико-біологічні; 3) соціально-економічні; 4) природно-географічні; 5) екологічні умови; 6) розвиток соціальної інфраструктури (рис. 1). Вплив цих макрочинників здійснюється через основні сфери життєдіяльності людини — трудову, економічну і соціальну.

До соціально-демографічних чинників можна віднести: зміни соціально-демографічних основ формування чисельності населення і його статево-вікової структури, освітньо-професійного складу і національного складу населення (склад, режими відтворення населення, спрямованість і інтенсивність міграційних процесів, щільність його розміщення і концентрації, рівень урбанізації, створення умов повного залучення до праці всіх верств населення шляхом роботи з неповним робочим днем, покращення медичного обслуговування жінок і дітей, матеріальне стимулювання народжуваності, заборона праці жінок в ряді професій).

Медико-біологічні умови визначають природно-біологічні якості його носіїв: стан здоров'я і психофізіологічну придатність до праці, їх відповідність вимогам виробництва. Здоров'я в широкому розумінні, як фізіологічному, так і в психічному, духовному стані людини, забезпечує оптимальний рівень функціонування організму. Психофізіологічна здатність до праці, в свою чергу, зумовлюється санітарно-гігієнічними умовами праці, раціональним режимом праці і відпочинку, рівнем побутового обслуговування на виробництві. Перспективи науково-технічного прогресу в Україні надалі будуть чинити суперечливий вплив на людину, породжуючи неоднозначні тенденції в стані її здоров'я: з одного боку, вдосконалюючи умови праці, з іншого — збільшуючи напруженість, психічні навантаження, стресові ситуації.

Науково-технічний рівень сучасного виробництва і інформаційна революція ставлять підвищені вимоги до психофізичного стану працівника, його реакції, зібраності, зосередженості, уважності, відповідальності і т.п. Ці нові вимоги сучасного виробництва до людини вступають інколи в суперечність з природними можливостями працівників. Виникають істотні втрати трудового потенціалу внаслідок зростання захворюваності, інвалідності й смертності.

До екологічних чинників, які впливають на режим відтворення і якість населення, можна віднести: збереження чистої повітряної і водної басейнів, зниження рівня захворювань, пов'язаних з екологією, зниження рівня забрудненості навколишнього середовища, раціональне планування розміщення виробничих комплексів і житлових масивів, оптимальна густина населення і поселенської мережі. Стан і зміна навколишнього середовища, будучи пов'язаними з результатами трудової діяльності і побутом, активно впливають на стан здоров'я і генетичні властивості людини, природно-біологічної якості й можливості розвитку населення. Вже сьогодні суспільство несе великі втрати трудового потенціалу і національного прибутку, оскільки стан екології зайнятості недостатньо враховується в господарській практиці.

Серед соціально-економічних чинників Кузьмак О.І. виділяє: характер відносин власності, що визначає умови зайнятості, її рівень та використання праці різних статевікових груп населення, форми зайнятості, співвідношення рівнів зайнятості і безробіття, галузеву структуру; специфіка трудових відносин, яка відображає умови найму, рівень організації праці та її оплати, форми морального та матеріального стимулювання; система освіти та механізм підготовки і перепідготовки, що впливає істотним чином на якість і віддачу трудового потенціалу; розподільні відносини, що визначають умови відтворення населення, рівень життя людей, можливості повноцінного харчування, лікування і відпочинку, професійного становлення, отримання освіти, житлово-побутові умови; особливості виробничо-господарського механізму та психологічний клімат, який також має вагомий вплив на формування і використання трудового потенціалу. Він виражається через характер і зміст праці, рівень комплексної механізації і автоматизації виробництва, рівень організації праці, технічну озброєність праці і забезпеченість робочого місця. На жаль, на сьогоднішній день багато керівників сільськогосподарських підприємств ігнорують позитивну дію даного фактора, що в свою чергу, призводить до зменшення зайнятих у сільському господарстві. Зокрема, мало уваги приділяється профорієнтаційній роботі з молоддю, як результат, після навчання у містах мало хто повертається в сільську місцевість, а отже, і в сільське господарство.

Крім факторів загального характеру, на кількісно-якісні параметри трудового потенціалу впливають конкретні умови господарювання різних територіальних суб'єктів. Природно-географічні умови (кліматичні особливості, наявність і розробка природних ресурсів, природна родючість ґрунтів, рівень освоєння території і т.п.). До вищезгаданих чинників також можна віднести розвиток соціальної інфраструктури. За ступенем впливу на формування і розвиток міських і сільських населених пунктів, як і міської та сільської території, в цілому, соціальне середовище відіграє важливу роль. Зокрема, від соціальних умов залежать розвиток та ефективність сільськогосподарського виробництва та



Рис. 1. Схема чинників впливу на формування і використання трудового потенціалу

відродження села взагалі. Проте слід зазначити, що зараз більшість сільських поселень не в змозі надати селянам необхідний асортимент соціальних послуг. Через відсутність значної кількості об'єктів соціальної сфери на селі переважна частина сільських жителів змушена одержувати їх за межами постійного проживання. Тому доступність їх для кожного сільського жителя є одним із визначальних показників соціальної характеристики населених пунктів та сільських територій. На цей показник впливають густина і людність населених пунктів, житлові умови, рівень забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури (дитячими дошкільними закладами, закладами охорони здоров'я, відпочинку, дозвілля), їх потужність, розвиток торгівлі, громадського харчування, транспортної та телефонної мережі та ін.

Політичні, етичні й екологічні умови формування здатності населення до праці впливають на трудовий потенціал через певні суспільні форми буття — відносини власності, спосіб життя, стан навколишнього середовища, інститут освіти. Мова йде про багатосторонній вплив на кожну людину різних чинників. Їх вплив працівник випробовує практично безперервно на всіх етапах становлення і розвитку — в сім'ї, навчальних закладах, трудовому колективі і т.д. [6].

На нашу думку, чинники впливу на сільське населення й кадрову основу сільськогосподарських підприємств можна розділити на три групи: демографічні, економічні, соціальні. Демографічні чинники впливають на: чисельність населення та його статевікову структуру; природний рух сільського населення та міграційні процеси; частку економічно активного населення та зайнятого працюючого населення; частку безробітного населення. До економічних чинників можна віднести: рівень заробітної плати в сільському господарстві, дотації, податки та субсидії галузі, ціни на сільськогосподарську продукцію та шляхи їх регулювання. Соціальна група чинників впли-

ву на формування персоналу аграрних підприємств є однією з найважливіших, оскільки соціальний розвиток села переживає не найкращі часи, це породжує ряд досить складних проблем, внаслідок чого досить низьким залишається благоустрій сіл: постачання води, газифікація, телефонізація, забезпечення каналізаційними комунікаціями тощо. Як результат, погіршення умов праці та життєвого рівня спричиняють зростання захворювання та смертність сільського населення. Із сільської місцевості мігрує населення, що збільшує показник старіння, призводить до зростання кількості розлучень, зменшення кількості шлюбів та народжування дітей у сільській місцевості [2]. Частіше за все мігрує найактивніша і найбільш працездатна вікова група сільського населення — молодь. А це призводить до суттєвого погіршення демографічної ситуації на селі. Скорочується не тільки приріст сільського населення, а й частка працездатної його групи, зростає частка непрацездатної і малопрацездатної груп. У зв'язку з цим погіршуються професійно-кваліфікаційна характеристика трудових ресурсів, гальмуються впровадження у виробництво і раціональне використання нової техніки, прогресивних технологій, сучасних форм організації праці і методів господарювання. Відповідно, це негативно впливає на процес формування і використання трудового потенціалу.

Особливості сучасного формування кадрового потенціалу підприємств в аграрному секторі зумовлені: формуванням багатокладності в АПК; розвитком різних організаційно-правових структур на основі приватної форми власності на землю та майно; непривабливістю сільськогосподарської праці; обмеженістю видів діяльності на селі й незадоволеністю працівників тими видами праці, що село їм може надати; необхідністю постійного пристосування до динамічних змін ринкового середовища; відтоком кваліфікованих спеціалістів та небажанням молоді повертатися в село; системною кризою в галузі; відсутністю дієвих стимулів та гарантій стабільної зайнятості; ментальністю вітчизняного селянства; диференціацією населення країни та селянства за рівнем грошових доходів; недостатньою увагою держави в забезпеченні нормальних соціальних умов життя і праці сільських жителів; специфікою сільськогосподарського виробництва та його продукції як товару, який значною мірою визначає ринкові цілі, дистрибуцію, цінову політику і т.д. Та головною особливістю формування персоналу аграрних підприємств є те, що працівниками сільськогосподарських підприємств в основному є жителі відповідних сільських населених пунктів, і саме сільське населення є основою формування персоналу аграрних підприємств.

ВИСНОВКИ

Отже, на процес формування і використання трудового потенціалу аграрного сектора економіки великий вплив має специфіка розвитку та формування сільської території, природа соціально-економічних рис села, специфіка зайнятості селян, оскільки сільська сфера історично сформувалася переважно як аграрна. Дуже важливими є зміни соціально-демографічних основ формування чисельності населення і його статево-вікової структури, освітньо-професійного складу і національного складу населення. Основними проблемами, які впливають на формування персоналу аграрних підприємств, є: складна демографічна ситуація; наявність у селі значної частки непрацездатних людей, які не можуть покращити економічне становище села; занепад соціальної інфраструктури, побутового обслуговування селян; удвічі менший середній заробіток у сільськогосподарському виробництві порівняно з промисловістю, що створює соціальну напруженість у галузі та негативно впливає на платоспроможність селян; високий рівень безроб-

іття, низький рівень можливостей для трудової самореалізації на селі (особливо для молоді); трудова міграція молоді, що веде за собою старіння сільського населення та обезлюднення й відмирання сіл; неспроможність працевлаштування працівників, які раніше працювали в колгоспах, державних підприємствах; наявність переважно сезонної або тимчасової праці; низькоякісне життєве середовище, суттєва різниця в умовах життя між містом і селом; низький рівень інноваційних технологій; відсутність можливостей для розвитку особистості на селі, руйнування національних традицій сільського способу життя, сімейних цінностей тощо [10].

Література:

1. Біттер О.А. Проблеми формування і використання персоналу сільськогосподарських підприємств [Електронний ресурс] / О.А. Біттер, О.І. Малецька // Інноваційна економіка. — 2010. — № 19. Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/inek/2010_5/27.pdf
2. Бортник В.А. Демографічні проблеми формування кадрового потенціалу аграрних підприємств / В.А. Бортник // Міжнародний науково-виробничий журнал "Економіка АПК". — 2009. — № 1(171). — С. 136—140.
3. Бугуцький О.А. Аграрна праця та соціальний розвиток села / Бугуцький О.А., Купалова Г.І., Савчук В.К. — К.: ІАЕ УААН., 1996. — 304 с.
4. Гошко Т.Д. Формування персоналу сільськогосподарських підприємств. Львівської області / Т.Д. Гошко, В.Д. Черевко // Науковий вісник НАУ. — 2010. — С. 243—248.
5. Ким М.П. Трудовой потенциал и занятость / М.П. Ким: учеб. пособие. — Х.: Изд-во ХГУ, 1993. — 112 с.
6. Кузьмак О.І. Особливості формування та використання сільського трудового потенціалу Вісник / О.І. Кузьмак // Економіка. Вип.3 (39). — Рівне, 2007. — С. 148—156.
7. Пітюлич М.І. Трудовий потенціал регіону: стратегія розвитку і функціонування / М.І. Пітюлич, М.І. Бібен, В.В. Мікловда. — Ужгород: Карпати, 1996. — С. 138.
8. Попівняк Р.Б. Соціально-економічні аспекти відтворення трудового ресурсного потенціалу села [Електронний ресурс] / Р.Б. Попівняк, О.І. Кіц // Вісник Львівського національного аграрного університету. — Економіка АПК. — № 18(1). — Режим доступу до журн.: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vldau/APK/2011_18_1/files/11prlrpv.pdf
9. Прижигалінська Н.В. Формування та підвищення ефективності використання кадрового потенціалу сільськогосподарських підприємств регіону / Н.В. Прижигалінська: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. — Миколаїв, 2008. — 20 с.
10. Приймачук Т.Ю. До питання про рівень соціального розвитку села та життя сільського населення [Електронний ресурс] / Т.Ю. Приймачук // Management theory and studies for rural business and infrastructure development. — 2010. — Nr. 21 (2). Режим доступу до журн.: <http://baitas.lzuu.lt/~mazylys/julram/21/101.pdf>
11. Тищенко С.В. Формування і використання трудових ресурсів сільськогосподарських підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. / С.В. Тищенко. — Житомир, 2007. — 20 с.
12. Федорняк Л.С. Формування персоналу сільськогосподарського підприємства / Л.С. Федорняк // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. — 2008. — Вип. IV. — Т. 1. — С. 253—257.
13. Штерма Т.В. Стан та проблеми мотивації праці персоналу сільськогосподарських підприємств чернівецької області / Т.В. Штерма // Економічний аналіз. — 2010 — Випуск 7. — С. 59—62.

Стаття надійшла до редакції 12.03.2012 р.

Р. В. Міхель,
аспірант, Університет Гумбольдта, Німеччина

ВПЛИВ ФЕДЕРАТИВНОЇ РЕСПУБЛІКИ НІМЕЧЧИНА НА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ЄС

У статті описано витоки конкурентної політики в Західній Європі та розглянуто процес її становлення в Німеччині та Європейському Союзі. Показано вплив німецької фрайбурзької економічної школи на конкурентну політику ЄС. Проаналізовано основні спільні риси конкурентної політики ЄС та Німеччини.

The article describes the origin of the competition policy in West Europe and the process of its formation in Germany and the European Union. Germany and Freiburg economic school had an influence on the competition policy of the EU as the first one was the only country in European Community that had a developed competition law. This paper presents main common feature between German and European competition policy.

*Ключові слова: конкурентна політика ЄС, концентрація, соціально-ринкова економіка.
Key words: competition policy, concentration, social market economy.*

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

1956—1957-і роки характеризуються тим, що протягом цих двох років було не лише прийнято три основні антимонопольні закони: британський Процесуальний акт (Practices Act), німецький Закон "Про недопущення обмеження конкуренції" (Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWH) та європейський Римський договір (Договір про заснування Європейської економічної спільноти (ЄЕС); далі — Римський договір 1957 року), — але й втілена в життя нова активна антимонопольна політика. З тих пір Європа пережила швидкі зміни антимонопольної політики на рівні Співтовариства, а також в державах-членах. У більшості національних законів були внесені зміни і Європейське Співтовариство прийняло велику кількість нормативних актів, щоб адаптувати статті 85—90 Римського договору для потреб антимонопольної юрисдикції.

На початковому етапі формування європейської політики конкуренції країни засновниці Співтовариства, за винятком Німеччини, не мали чітких норм, які регулювали б конкуренцію, в порівнянні з тими, що передбачені у Римському договорі 1957 року. Бельгія та Люксембург взагалі не мали законодавства, яке регулювало б конкуренцію, а голландці мали досить слабкий Закон про економічну конкуренцію, розроблений в 1956 році. В Італії монополії та обмежувальна практика регулювалися відповідно до Цивільного кодексу, у той час як у французькому праві було детальне, але дуже слабе регулювання обмежувальної ділової діяльності. Таким чином, Німеччина наприкінці 1950-х років була єдиною країною з жорстким режимом конкуренції і, відповідно, могла брати активну участь у формуванні конкурентної політики Європейського Співтовариства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання конкурентної політики досліджено в працях відомих західноєвропейських вчених-економістів та юристів, зокрема, таких як М. Гайденгейм, Д. Гільдебранд, Й. Екгоф, Г. Каман, Л. МакГован, С. Мартін, В. Мошель, М. Розенталь, М. Ціні, Г. Шнайдер та інші. Серед сучасних українських вчених конкурентну політику ЄС досліджують З. Борисенко, Г. Лозова, С. Мельник, Я. Яворський та інші.

Метою дослідження є аналіз впливу німецької конкурентної політики на формування конкурентної політики ЄС.

ОСНОВНІ РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Правила конкуренції ЄС базуються на поглядах європейської школи, зокрема фрайбурзької школи. Європейська школа вбудована в концепцію соціальної ринкової економіки з акцентом на добробут споживачів.

З точки зору фрайбурзької школи, економічний порядок, заснований на конкуренції, — це єдиний шлях досягнення сталої економічної продуктивності та стабільності. Проте конкуренція не може виконувати свої інтеграційні функції, якщо вона знаходиться у невідповідній формі. Тобто представники фрайбурзької школи на чолі із Вальтером Ойкенем вважали, що ринкова форма досконалої конкуренції повинна бути відновлена і підтримуватися [10, с. 156].

Фрайбурзька школа мислителів поділяла концепцію раннього лібералізму щодо встановлення конкурентної економічної системи як необхідної умови для забезпечення процвітання вільного і справедливого суспільства. Вони були переконані, що таке суспільство може розвиватися тільки там, де ринок вбудований в конституційні рамки. Ці рамки необхідні для захисту конкуренції від спотворення, як засіб запобігання дегенерації конкурсного відбору, щоб переконатися, що переваги на ринку були справедливо розподілені в суспільстві і державне втручання в економіку зведено до мінімуму.

Модель досконалої конкуренції встановила основні стандарти для конкурентного права. Така модель вимагає, щоб закон запобігав створенню монопольної влади, скасовував існуючі монопольні структури, де це можливо, а де це неможливо — контролював поведінку монополій [8]. Заборона монополій була передусім спрямована на картелі та інші антиконкурентні угоди між учасниками ринку. Така концепція закону про конкуренцію звернула увагу на одну важливу проблему — приватні ринкові сили (private economic power). Широке поняття економічної влади є однією з особливостей як німецького, так і європейського конкурентного законодавства, що найбільше відрізняє їх від американсь-

ких аналогів антимонопольного законодавства [10, с. 157].

Ця принципово нова концепція була застосована у німецькій політиці порядку (Ordnungspolitik). Вважається, що ордоліберальна концепція конкурентного законодавства відіграла ключову роль в успіху соціальної ринкової економіки Німеччини, в еволюції німецької думки та у її ставленні до економіки і суспільства. Німецький ордолібералізм мав значний вплив на конкурентне право ЄС. Деякі положення конкурентного законодавства були включені до Маастрихтського договору 1992 року під німецьким тиском.

Доказом поширення ордоліберальних поглядів Німеччини в інститути та практику Європейської Спільноти є участь німецьких посадовців у процесі заснування ЄС. Насправді, ордоліберальний вплив був особливо прямим і очевидним в питанні конкурентного законодавства. Німеччина була єдиною країною у Європі, яка мала на той час конкурентне право, стала лідером у галузі розроблення конкурентного права Спільноти. Більша частина дискусій на тему конкурентної політики відбулася в Німеччині, яка також впливала на розробку правил конкуренції в Римському договорі і на роботу Комісії у перші роки її діяльності. Доказом цього є призначенням Ганаса фон дер Гробена першим комісаром з питань конкурентної політики Європейської Комісії. Ганас фон дер Гробен був одним із розробників так званої "Доповіді Спаака" — документа, на якому базувався Римський договір 1957 року. Таким чином, особливо в перші роки існування європейського конкурентного законодавства, ордоліберальна думка задала тон конкурентному законодавству спільноти.

Процес переговорів щодо погодження процедурного регулювання конкурентної політики був дуже складним. Коли процедурні правила були остаточно узгоджені в 1962 році, стало очевидно, що вони були складені таким чином, щоб контроль за політикою залишався в руках Європейської Комісії [6]. Таким чином, Комісія прагнула створити загальну, а не тільки скоординовану політику у сфері конкуренції, яка стала першою по-справжньому наднаціональною політикою. В результаті переговорів у 1962 році Рада міністрів прийняла регламент, відомий як "Регламент 17" [7]. Насправді, "Регламент 17" базувався на німецькій моделі повідомлень, оцінки та винятків, ефективному централізованому тиску та відокремленості національних органів влади [3, с. 19].

Вплив Німеччини на конкурентне законодавство ЄС спостерігається вже у перших статтях Розділу III "Політика конкуренції" Частини I "Про правила конкуренції" Римського договору 1957 року. Основною ідеєю статті 1 Закону "Про недопущення обмеження конкуренції" 1957 року та статті 85 Римського договору 1957 року (зараз стаття 81 Лісабонського договору 2009 року) є заборона всіх угод між суб'єктами господарювання, що можуть вплинути на торгівлю чи наслідком яких є запобігання, обмеження чи спотворення конкуренції на внутрішньому ринку.

В німецькому Законі "Про недопущення обмеження конкуренції" 1957 року було три групи винятків із загального правила. По-перше, деякі сектори економіки, повністю або частково звільнялися від підпорядкування закону, зокрема телекомунікації, які до недавнього часу знаходилися під виключним контролем Федерального поштового управління і до цих пір є предметом нагляду Федерального міністерства. Також сюди належать транспорт, сільськогосподарські виробничі кооперативи та їх договірні відносини з окремими фермерами, банківська справа та страхування, комунальні послуги та асоціації, що займаються адмініструванням патентних прав осіб. По-друге, окремі види картелів звільнялися самі по собі або могли бути звільнені від підпорядкування Закону указом Федерального картельного відомства. Таке звільнення мало місце тоді, коли діяльність картелів спрямовувалася на експорт, тобто

тих картелів, які не впливали на внутрішній ринок. Крім того, Федеральне картельне відомство могло дозволити діяльність картелів, які були створені з метою сприяння раціоналізації та спеціалізації між фірмами. Такі картелі могли бути дозволені, навіть якщо договір відносився і до цін, і до місць збуту, за умови, що раціоналізація служить громадським інтересам і угода не необґрунтовано обмежує конкуренцію [4, с. 46]. По-третє, у разі структурної кризи Федеральне картельне відомство могло дозволити створення картелю, якщо це необхідно для забезпечення систематичного зниження виробничих потужностей і якщо ця домовленість діє в інтересах суспільства (§4 Закону "Про недопущення обмеження конкуренції" 1957 року). Такий дозвіл видавався лише на обмежений проміжок часу і може бути продовжений при необхідності. Федеральне міністерство економіки могло дозволити діяльність картелю, якщо це визнано необхідним для подальшого загального добробуту (§8 Закону проти обмеження конкуренції 1957 року). Ця частина закону була застосована щодо обмеження телевізійної реклами сигарет і фармацевтичної продукції [4, с. 47].

Застосування статті 85(3) Римського договору 1957 року (зараз стаття 81(3) Лісабонського договору 2009 року) зазвичай називають "винятками", хоча саме слово не з'являється в договорі. Застосування винятків зі статті 81(1) вимагає прийняття швидкого рішення Комісією, яка є єдиним авторитетним органом з широкими повноваженнями відповідно до статті 9(1) Регламенту 17/62. Підприємства та об'єднання підприємств повинні повідомити про укладення договору і можуть подати заявку щодо звільнення від заборони, викладеної у статті 81(1) в силу положення статті 81(3). Такі звільнення від заборони називаються індивідуальними пільгами. Для того, щоб індивідуальні пільги ввійшли в силу, потрібне офіційне повідомлення про згоду Комісії та публічне повідомлення відповідно до статті 19(3) Регламенту 17 [7], яке включає коментарі третіх осіб. На даний момент лише Комісія має право видавати окремі пільги на певний період часу. Таким чином, в окремих випадках Комісія дозволяє антиконкурентну поведінку, яка інакше була б забороненою [10, с. 38].

Помітний німецький вплив і у статті 82 Римського договору 1957 року (зараз стаття 86 Лісабонського договору 2009 року), яка забороняє зловживання домінуючим становищем [15]. Стаття 22 Закону "Про недопущення обмеження конкуренції" 1957 року регулює позиції домінуючих підприємств на ринку. Стаття 22 дає базові визначення та припущення, які стосуються домінування на ринку; забороняє надлишкове домінантне становище підприємств та їхню дискримінаційну практику. Проте варто наголосити, що існує суттєва відмінність між нормами національного законодавства та тими, що зазначені у статті 82 Римського договору 1957 року. Перші стосуються відносин між двома підприємствами та завданої шкоди одному з них, тоді як другі стосуються наслідків оскаржуваної поведінки на відповідному ринку, конкурентна структура якого неоправно послаблена самим існуванням домінуючого становища.

Значний вплив Німеччина мала і у регулюванні питання про злиття підприємств. Конкретні положення щодо злиття підприємств містилися ще у Договорі про заснування Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС) (стаття 66(1) до (6)), які регулювали питання контролю за концентраціями та домінуючим становищем. Застосування терміна "домінуюче становище", а не "монополізація" пояснюється впливом німецького конкурентного права на автора Договору ЄОВС Жана Моне [13, с. 13].

Договір про ЄЕС, на відміну від Договору ЄОВС, не містить положень щодо контролю за концентрацією. Перша пропозиція такого регулювання була представлена Раді в 1973 році, тоді як в Німеччині у тому ж 1973

році були додані положення до Закону "Про недопущення обмеження конкуренції" 1957 року, що стосувалися злиття підприємств та надання Федеральному картельному відомству повноважень щодо регулювання та контролю за злиттям підприємств. Це означає, що Німеччина була єдиною країною в Європі, яка мала значний досвід у застосуванні антимонопольного законодавства та контролю за злиттями підприємств, тоді як Регламент Ради ЄС про злиття підприємств (Регламент № 4064/89, далі Регламент про злиття) вступив в силу лише 21 вересня 1990 року [5].

Вплив Німеччини у сфері концентрації можна побачити у статті 9 Регламенту про злиття, яку ще називають "німецьким випадком". Згідно із зазначеною статтею Комісія може відправити на розгляд справу по злиттю підприємств, за певних обставин, компетентним органам держав-членів з метою застосування національного законодавства. Сенс статті 9 полягає в тому, щоб держава-член, стурбована концентрацією на ринку Співтовариства, мала можливість забезпечення ефективну конкуренцію на своєму власному ринку, застосовуючи свій національний закон про конкуренцію [10, с. 83].

Внесення статті 9 до Регламенту про злиття можна пояснити Справою 14/68 "Уолт Вільгельм проти Федерального картельного відомства" [11], де Європейський Суд постановив, що національні органи можуть застосовувати своє внутрішнє антимонопольне законодавство та вживати заходи щодо припинення угод та узгоджених дій в обмеженні свободи торгівлі, навіть якщо такі угоди або практика, в даний час розглядаються Європейською Комісією. Таким чином, обмежувальні угоди або практика, що впливають на торгівлю між державами-членами, а також на конкуренцію на національних ринках, можуть бути предметом паралельного розгляду в Комісії ЄС, відповідно до статті 85(1) або статті 86 Маастрихтського договору 1992 року (Договору про утворення Європейського Союзу), та в національних відомствах, відповідно до застосовуваного національного антимонопольного законодавства. Проте Європейський Суд у справі 14/68 "Уолт Вільгельм проти Федерального картельного відомства" наголосив, що статті 85 та 86 Маастрихтського договору 1992 року мають пріоритет над антимонопольним законодавством держав-членів і, відповідно, застосування національного антимонопольного законодавства не повинно завдавати шкоди повному і рівноправному застосуванню законодавства Співтовариства [9, с. 156].

Таким чином з рішення Європейського Суду у справі 14/68 "Уолт Вільгельм проти Федерального картельного відомства" можна зробити наступні висновки: 1) Європейська Комісія та німецькі органи влади можуть паралельно вживати заходи щодо порушень статті 85 або 86 Маастрихтського договору 1992 року і Закону "Про недопущення обмеження конкуренції". Перед застосуванням санкцій обидва органи влади повинні брати до уваги санкції, які вже були застосовані у попередніх процедурах; 2) у випадку, якщо Європейська Комісія вирішила не втручатися, німецькі органи влади мають повне право застосовувати власне антимонопольне законодавство; 3) у випадку, якщо німецькі органи влади вирішили або втручатися, або не втручатися, Європейська Комісія не має пріоритету до рішень німецьких органів влади; 4) нарешті, якщо Комісія надала окремий індивідуальний дозвіл відповідно до статті 85(3) Маастрихтського договору 1992 року, втручання німецьких органів влади може бути заборонене, оскільки воно поставить під загрозу повне і рівноправне застосування законодавства Співтовариства [9, с. 157].

Регламент про злиття відноситься тільки до концентрації у "масштабах ЄС". Концепція функції виміру Спільноти є інструментом, який дозволяє Комісії протистояти концентрації, яка, з її точки зору, має знач-

ний розмір і впливає на конкуренцію на спільному ринку.

Тест на "масштаби Спільноти" визначається у статті 1(2) і (3) Регламенту про злиття [5]. Параграф 2 описує, що концентрація має вимір спільноти тоді, коли: а) об'єднаний річний світовий товарообіг усіх підприємств-учасників перевищує 5 млрд, а в разі придбання частини бізнесу, враховується лише оборот придбаної частини бізнесу (спеціальні правила, що застосовуються до банків); б) сукупний річний товарообіг принаймні двох із зацікавлених підприємств становить більше 250 млн євро; с) кожна із сторін не забезпечує більше двох третин свого сукупного обороту в цілому по Співтовариству в одній і тій же державі-члені.

Регламентом Ради ЄС 1310/97, який вносив зміни до Регламенту про злиття, було введено альтернативне правило, яке фактично знизило зазначені вище граничні рівні та розширило сферу застосування Регламенту. Згідно з цим правилом, об'єднаний річний світовий товарообіг усіх підприємств-учасників має перевищувати 2,5 мільярдів євро, а також у кожній з як мінімум трьох країн-членів сукупний річний товарообіг, що реалізується усіма підприємствами-учасниками, повинен бути більшим 100 мільйонів євро, при виконанні двох наступних умов:

— у кожній з цих трьох країн сукупний товарообіг, що реалізується як мінімум двома відповідними підприємствами, має перевищувати 25 мільйонів євро;

— сукупний товарообіг у межах Співтовариства, що реалізується кожним із як мінімум двох підприємств-учасників, має перевищувати 100 мільйонів євро [1, с. 115].

У 2004 році Європейська Комісія переглянула питання регулювання злиття і затвердила Регламент № 139/2004 про контроль за концентрацією між підприємствами, у якому тест на домінування був замінений тестом "на суттєве обмеження ефективної конкуренції".

Прийняття нового тесту на суттєве обмеження ефективної конкуренції передували серйозні дебати в Європейській Комісії. Німеччина, Італія та Нідерланди відстоювали позицію на користь поточного тесту на домінування, тоді як Великобританія, Ірландія і Швеція воліли перейти до тесту на істотне зменшення конкуренції. Данія та Португалія підтримали пропозицію Комісії, в той час як Франція та Іспанія запропонували компромісний тест на основі своїх внутрішніх тестів. Нарешті, франко-іспанський компроміс переважив, хоча і був доповнений в останній момент Німеччиною. Німецьке доповнення полягало в тому, що новий тест буде служити ефективною оцінкою беззмовних олігополій (non-collusive oligopoly). Тест при оцінці концентрації враховуватиме наступні фактори: ринкову позицію підприємств та їх економічну і фінансову владу, альтернативи, доступні для постачальників і користувачів, їх доступ до поставок або ринків, будь-які юридичні або інші бар'єри для входу, тенденції попиту та пропозиції на відповідних ринках товарів і послуг, інтереси проміжних і кінцевих споживачів, а також розвиток технічного та економічного прогресу, за умови, що це іде на користь споживачам і не створює перешкоду для конкуренції [13, с. 45—46].

Основна відмінність між тестом "на суттєве обмеження ефективної конкуренції" та тестом на домінування полягає у структурному та формальному підходах, згідно з якими застосовується тест на домінування. Тест на суттєве обмеження ефективної конкуренції виявляє зміни на ринку, що викликають злиття, а не просто передбачує ринкові умови після злиття підприємств. У тесті на домінування функціонування ринку відіграє важливу роль у визначенні негативного впливу на конкуренцію, тоді як у тесті на суттєве обмеження ефективної конкуренції основна увага приділяється впливу злиття на існуючі конкурентні обмеження [13, с. 43].

Схожою є і процедура розгляду справ злиття під-

приємств Федеральним картельним відомством та Європейською комісією:

— перед підписанням угоди про злиття підприємств, підприємства повинні повідомити відповідні органи про дану угоду (в Німеччині це Федеральне картельне відомство, у ЄС — Єврокомісія);

— рішення компетентних органів можуть бути оскаржені в судовому порядку;

— повідомлення про злиття підприємств має бути здійснене у випадку, якщо світовий товарообіг усіх підприємств-учасників перевищує певну суму (для Німеччини, станом на 1973 рік, — 500 мільйонів німецьких марок, для ЄС, станом на 1990 рік, — 5 млн еку);

— встановлення термінів перегляду справ про злиття підприємств (хоча самі часові рамки значно відрізняються);

— відповідні органи повинні зробити офіційне повідомлення про завершення розгляду справи та опублікувати рішення у спеціальному виданні.

Німеччина була також одним із ініціаторів створення Європейського картельного відомства на основі моделі Федерального картельного відомства Німеччини. Створення такого відомства мало на меті перенесення повноважень у сфері конкурентної політики від Європейської Комісії до незалежного відомства. Таке відомство було б незалежним як від національного контролю, так і від контролю Комісії. Проте така пропозиція не була підтримана країнами-членами ЄС, а ідея створення такого відомства і надалі знаходиться на етапі обговорення [3, с. 221—222].

ВИСНОВКИ

Таким чином, в початкові роки становлення конкурентної політики Європейського Союзу вплив Німеччини був досить значним, оскільки ця країна мала вже добре розвинуте конкурентне законодавство у 1960-х роках, тоді як інші країни лише починали розвиватися у галузі конкурентної політики.

Європейська конкурентна політика поступово розширювалася і поглиблювалася у всі сфери політичного та економічного життя спільноти. З самого початку конкурентна політика була спрямована на поширення свого впливу на нові галузі промисловості з наголосом на обмежувальну практику в 1960-х роках, монополістичну політику в 1970-х роках, а також державну допомогу та контроль за злиттям підприємств в 1980-х і 1990-х роках. Інституційний зміст, влада та самостійність, дана IV Генеральному директорату Регламентом 17, підтверджена сфера дискретності Комісії, активність окремих уповноважених, а також проконкурентний напрям діяльності IV Генерального директорату разом сформували конкурентну політику 1990-х років. Разом з тим, значну роль у політиці співтовариства почала відігравати європеїзація та гармонізація законодавства країн-членів з законодавством ЄС.

Зараз спостерігається зворотній процес впливу конкурентної політики ЄС на конкурентну політику Німеччини. Так, наприклад, Закон "Про недопущення обмеження конкуренції" доповнювався сім разів з часу його прийняття у 1957 році. Останні зміни були внесені у 2005 році і стосувалися вони гармонізації конкурентного законодавства Німеччини з конкурентним законодавством ЄС [2]. Таким чином, в Закон "Про недопущення обмеження конкуренції" були внесені зміни щодо застосування статті 81 та 82 Маастрихтського договору 1992 року [12]. Регламент Європейської Комісії 1/2003 зазначає, що стаття 81 Маастрихтського договору 1992 року має перевагу над національним конкурентним законодавством у тих випадках, де можна застосувати законодавство Спільноти. Із Закону "Про недопущення обмеження конкуренції" в редакції 2005 року були також вилучені статті про винятки щодо створення картелів та замінені положеннями статті 81(3) Маастрихтського договору 1992 року [14]. Проте таке внесення

змін у конкурентне законодавство ЄС не дає гарантії, що правила ЄС в галузі конкуренції будуть застосовуватися до регіональних чи місцевих справ всередині країни.

Проте, вплив Німеччини на Європу і далі залишається значним. Німеччина є однією з найбільш впливових країн Європейського Союзу. Її вплив поширюється не лише на конкурентну політику ЄС, але й на політику співтовариства загалом. Німецька модель соціально-ринкової економіки була перейнята багатьма країнами, зокрема держави-члени Європейського Союзу взяли на себе зобов'язання прагнути до "конкурентної соціально-ринкової економіки" у Лісабонському договорі 2009 року.

Література:

1. Скородамалья В., Саниахметова Н.О., Мельник С.Б. Конкурентне право ЄС: навчальний посібник. — Київ: ІМБ КНУ ім. Тараса Шевченка, 2004. — 231 с.
2. Act against Restraints of Competition in the version published on 15 July 2005. — Saarbrücken: Juris GmbH, 2011. — 53 p.
3. Cini M., McGowan L. Competition policy in the European Union. — 1. publ. — Basingstoke: Macmillan, 1998. — 250 p.
4. Competition policies in Europe / ed. by Stephen Martin. — Amsterdam: Elsevier, 1998. — 432 p.
5. Council Regulation (EEC) No 4064/89 of 21 December 1989 on the control of concentrations between undertakings. — Available from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31989R4064:EN:HTML>
6. Davison Leigh M., Johnson D. EC Competition Policy: Is the Role of the Substantial Part of the Common Market in Determining Jurisdictional Subsidiarity Redundant? // *Liverpool Law Review*. — Vol. 31. — 2010. — P. 273—288.
7. EEC Council: Regulation No 17: First Regulation implementing Articles 85 and 86 of the Treaty. — Available from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31962R0017:EN:HTML>
8. Eyre S., Lodge M. National tunes and a European melody? Competition law reform in the UK and Germany // *Journal of European Public Policy*. — 2000. — No 7:1. — P. 63—79.
9. Heidenhain M., Schneider H. German antitrust law: an introduction to the German antitrust law with German text and synoptic English translation of the Act against Restraints of Competition. — 4. rev. and enlarged ed. — Frankfurt am Main: Knapp, 1991 (1991). — 416 p.
10. Hildebrand D. The role of economic analysis in the EC competition rules. — 2. ed. — The Hague: Kluwer Law Internat., 2002. — 472 p.
11. Judgment of the Court of 13 February 1969. — *Walt Wilhelm and others v Bundeskartellamt*. — Reference for a preliminary ruling: Kammergericht Berlin — Germany. — Case 14-68. — Available from: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:61968CJ0014:EN:HTML>
12. Klees A.M. Breaking the Habits: The German Competition Law after the 7th Amendment to the Act against Restraints of Competition (GWB) // *German Law Journal*. — 2000. — No 4. — Vol. 7 — P. 399—420.
13. Kokkoris I. Merger control in Europe: the gap in the ECMR and national merger legislations. — London: Routledge, 2011. — 293 p.
14. Muller U. Private antitrust damages actions in the US, Germany and at the European Community level: Americanisation or Europeanisation of antitrust laws and their extraterritorial enforcement under recent reform initiatives. — Hamburg: Kovac, 2010. — 388 p.
15. The Treaty of Rome. — Available from: http://ec.europa.eu/economy_finance/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf

Стаття надійшла до редакції 16.02.2012 р.

О. Ю. Леось,
здобувач, ст. викладач кафедри "Фінанси", ДонДУУ
А. М. Тхір,
студентка, ДонДУУ

РЕГУЛЮВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕПОЗИТАРНОГО ОБЛІКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Розглянуто механізми регулювання ринку цінних паперів, який є специфічним та направленим на два незалежних ринки: біржовий та позабіржовий. Проведено історичний аналіз особливостей адміністративного регулювання національних фондових ринків. Зроблено аналіз системи органів регулювання фондових ринків розвинутих країн світу.

The mechanisms regulating the securities market, which is specific and directed two in dependent market, stock exchange and OTC. A historical analysis features of the administrative regulation of national stock markets. The analysis of securities regulators in developed countries.

Ключові слова: організований ринок, позабіржовий ринок, цінні папери, лістинг, фондова біржа, регулювання, саморегулююча організація, саморегулювання, країни СНГ, кліринг, депозитарна система, "Група 30", депозитарно-клірингова система.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ В ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ. ЗВ'ЯЗОК З НАУКОВИМ ТА ПРАКТИЧНИМ ЗАВДАННЯМИ

Метою цього дослідження є виявлення основних проблем регулювання фондового ринку в Україні та розвинутих країн світу; аналіз розвитку ринку цінних паперів в Україні та його значення для економічного зростання в сучасних умовах, а також визначення проблем і перспектив розвитку вітчизняного ринку цінних паперів; розгляд та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення методів державного регулювання фондового ринку в Україні.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ. ВИКЛАДАННЯ НЕВИРІШЕНИХ ПИТАНЬ

Ринок цінних паперів нашої країни досить молодий, але в останній час він швидко розвивається. Виникають нові проблеми — необхідність підвищення ефективності та функціональні можливості ринку цінних паперів в Україні через проведення активної державної політики та свідомої діяльності учасників РЦП в Україні.

У процесі трансформації української економіки достатньо змінюється та набуває нових ознак ринок цінних паперів (РЦП), а також економічне середовище, в якому він функціонує. У таких умовах необхідним і важливим є своєчасне виявлення актуальних проблем, їх вирішення через систему регулятивних та коригувальних заходів на всіх рівнях РЦП [1].

Значну увагу дослідженням регулювання та ефективності функціонування ринку цінних паперів в Україні приділяли такі вчені-економісти, як Г.А. Багратян, О. Корнійчук, А.К. Окунев, С. Хоружий, О.С. Поважний та інші. Серед вітчизняних учених, що здійснюють аналіз ринку цінних паперів, досліджують теоретичні і практичні питання його розвитку, — С. Давимука, В. Загорський, А. Задоя, В. Колесник, Ю. Лисенков, О. Мозговий, М. Самбірський, Г. Карпенко, В. Оскольський [3].

Проте, незважаючи на численні публікації з цієї тематики, ця проблема залишається до кінця не вирішеною і потребує подальшого наукового дослідження.

ЗАГАЛЬНА МЕТА ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є розгляд та обґрунтування пропозицій щодо вдосконалення методів державного регулювання ринку цінних паперів України в умовах трансформаційної економіки; визначення основних особливостей функціонування ринку цінних паперів у розвинутих країнах і напрямів подальшого розвитку цього ринку в Україні. Узагальнення світового досвіду процесу становлення ринку цінних паперів та визначення напрямів його адаптації до умов української економіки.

ВИКЛАДЕННЯ МАТЕРІАЛУ ОСНОВНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Регулювання ринку цінних паперів має специфічну особливість. Ця особливість зумовлена специфікою цінного паперу, який набуває властивості об'єкта цивільних прав тільки після надання майнового права в ЦП документарній або бездокументарній формі з дотриманням усіх обов'язкових реквізитів, передбачених законодавством про цінні папери [8].

Відповідно до світової практики ринок цінних паперів ділиться на два значною мірою незалежні один від одного ринки: організований (біржовий) і вільний (позабіржовий).

У першому випадку угоди укладаються на фондовій біржі, в другому — за її межами. Організований ринок вимагає, щоб запропоновані на продаж цінні папери проходили лістинг (спеціальну реєстрацію), задовольняли набір додаткових умов.

Процедурні питання, пов'язані із зверненням на такому ринку, суворо регламентуються законодавством і правилами біржі. Адміністративне регулювання, в першу чергу, стосується організованого ринку, тоді як саморегулювання відноситься до обох цих ринків.

Регулювання ринку цінних паперів поділяють на два напрями: державне та саморегулювання (СРО).

Державне регулювання ринку цінних паперів — здійснення державою комплексних заходів щодо упорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних та запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері.

Державне регулювання ринку цінних паперів здійснюється у таких формах:

- прийняття актів законодавства з питань діяльності учасників ринку цінних паперів;
- регулювання випуску та обігу цінних паперів, прав та обов'язків учасників ринку цінних паперів;
- видача ліцензій на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів та забезпечення контролю за такою діяльністю;
- заборона та зупинення на певний термін (до одного року) професійної діяльності на ринку цінних паперів у разі грубого порушення ліцензії на цю діяльність та притягнення до відповідальності за здійснення такої діяльності згідно з чинним законодавством;
- реєстрація випусків (емісій) цінних паперів та інформації про випуск (емісію) цінних паперів;
- контроль за дотриманням емітентами порядку реєстрації випуску цінних паперів та інформації про випуск цінних паперів, умов продажу (розміщення) цінних паперів, передбачених такою інформацією;
- створення системи захисту прав інвесторів і контролю за дотриманням цих прав емітентами цінних паперів та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів;
- контроль за достовірністю інформації, що надається емітентами та особами, які здійснюють професійну діяльність на ринку цінних паперів, контролюючим органам;
- встановлення правил і стандартів здійснення операцій на ринку цінних паперів та контролю за їх дотриманням;
- контроль за системами ціноутворення на ринку цінних паперів;
- контроль за діяльністю осіб, які обслуговують випуск та обіг цінних паперів;
- проведення інших заходів щодо державного регулювання і контролю за випуском та обігом цінних паперів [10].

Саморегулювання — це здійснення ринком в особі своїх громадських (недержавних) інститутів таких функцій регулювання: встановлення стандартів професійної діяльності учасників ринку; подання звітності; здійснення перевірок діяльності учасників ринку та контролю за ними; сертифікація та ліцензування. В свою чергу, СРО — це асоціація учасників ринку, що виконує зазначені функції [10].

При цьому термін "саморегулювання ринку цінних паперів" використовується в сенсі організаційному, як інституційне оформлення саморегулюючих організацій професійних учасників фондового ринку і система делегованих цим організаціям зверху і знизу повноважень з регулювання ринку [9].

Об'єктивна необхідність державного регулювання ринку цінних паперів зумовлена низкою наступних обставин:

1. Необхідністю нормативно-правового регулювання ринку цінних паперів, з тим щоб забезпечити принцип його єдності, а також єдності режиму і методів регулювання ринку на всій території України.
2. Забезпеченням жорсткого контролю за дотриманням правових норм діяльності на фондовому ринку і неухильної відповідальності учасників ринку в разі їх порушення.
3. Вимогою захисту інтересів всіх учасників ринку цінних паперів та забезпеченням рівності всіх учасників ринку перед органами, що здійснюють його регулювання.

4. Дотриманням принципу гласності в сфері нормотворчості і обов'язкової участі професійних учасників ринку в створенні його нормативно-правової бази.

5. Стимулюванням державою конкуренції на ринку цінних паперів за допомогою неприпустимості преференцій або яких-небудь пільг для окремих його учасників [2].

У міжнародній практиці існує п'ять моделей регулювання:

- 1) без СРО (Австралія, Австрія, Бразилія, Італія, Іспанія, Індія, Туреччина, Франція, Чехія, Швеція та ін.);
- 2) з єдиною СРО (за функціональною ознакою) (Нова Зеландія, Польща, Корея);
- 3) відмова від моделі СРО (Великобританія);
- 4) множинність СРО (за функціональною ознакою) — Японія, Норвегія;
- 5) множинність СРО (за змішаним признаком) — Канада, США [10].

Серед 30 найбільших фондових ринків світу найрозповсюдженішою (більше 75% країн) є модель, в якій не існує саморегулюючої організації. Характерно, що відмова від складної та множинної системи СРО на кінець 1990-х років відбулася й у Великобританії, яка є засновником концепції саморегулювання.

У різних країнах національного законодавства, розвивались за різними моделями, з урахуванням своїх національних особливостей. Враховуючи світову тенденцію до інтеграції, можна говорити про перспективи інтеграції ринків цінних паперів у країнах СНД та їх депозитарних систем. Відомо, що ще в 1993—1994 рр. державами-учасниками СНД було підписано Угоду про регулювання міждержавного ринку цінних паперів, а потім в 1998—2000 рр. було підписано і ратифіковано Угоду між Республікою Казахстан, Киргизькою Республікою, Республікою Таджикистан та Республікою Узбекистан про загальні принципи формування ринку цінних паперів. Окрім цього, на рівні органів державного регулювання фондового ринку країн СНД постійно укладаються угоди про обмін інформацією та досвідом.

Регулювання ринку не можливе без обліку цінних паперів, яким займається депозитарна система — це сукупність організацій, уповноважених на підставі договорів забезпечувати облік прав власників на ЦП, а також переказ ЦП за рахунками репо з операцій купівлі-продажу та в інших випадках.

Організаційна побудова системи регулювання фондового ринку в переважній більшості держав базується на концепції дворівневої системи органів регулювання. Перший рівень складають органи державного регулювання, другий рівень утворюють саморегульовані організації, створені професійними учасниками ринку цінних паперів — різного роду спілки, асоціації, ліги професійних учасників, фондові біржі, організатори позабіржової торгівлі.

Верхній рівень веде рахунки для зберігачів та здійснює кліринг і розрахунки за угодами щодо цінних паперів, встановлює договірні двосторонні повнофункціональні кореспондентські відносини щодо цінних паперів між собою, а також зобов'язані мати спеціальний рахунок у цінних паперах у кожному іншому депозитарії та відкривати такі рахунки всім іншим депозитаріям [7].

Прямими учасниками Національної депозитарної системи України є депозитарії, зберігачі та реєстратори. Опосередкованими учасниками є фондові біржі, позабіржові торгові системи, банки, торговці та емітенти.

Національний депозитарій України було створено в травні 1999 р. як центральний елемент Національної депозитарної системи відповідно до Закону України "Про Національну депозитарну систему і особливості електронного обігу цінних паперів в Україні" [7]. Відповідно до цього Закону, окрім здійснення депозитарної діяльності, до функцій Національного депозитарію відносять:

а) стандартизацію депозитарного обліку відповідно до міжнародного стандарту;

б) уніфікацію документообігу за операціями з цінними паперами та нумерацію (кодифікація) цінних паперів, які випускались в Україні, відповідно до міжнародних стандартів;

в) встановлення кореспондентських відносин з депозитарними структурами інших країн, підписання як двосторонніх, так і багатосторонніх угод про прямі або кореспондентські відносини для обслуговування міжнародних операцій з цінними паперами учасників Національної депозитарної системи [7].

Наша країна ще досить молода, тому у нас не такий досвід, як у розвинених країнах. Наприклад, у Вашингтоні була створена "Група Тридцяти" (Г-30) — неурядова група експертів з питань міжнародної фінансової системи, що складається (як сказано в її документах) "з лідерів індустрії цінних паперів і кваліфікованих експертів у цій області" переважно з країн Західної Європи. Г-30 має Керівний комітет, до складу якого входять поважні представники фінансових систем 8 західноєвропейських країн, та Робочий комітет, який складається з експертів різних країн. Головними результатами роботи Г-30 є Доповідь та Рекомендації "Групи Тридцяти".

Розглянемо коротко зміст Рекомендацій Г-30.

Рекомендація 1. До 1990 р. звірення умов угод між усіма безпосередніми учасниками ринку (тобто брокерами, дилерами та іншими членами біржі) має здійснюватися не пізніше, ніж на наступний робочий день після укладання угоди, тобто у день T+1.

Рекомендація 2. Непрямі учасники ринку (інституціональні інвестори або інші учасники угод, які не є брокерами чи дилерами) повинні до 1992 р. стати членами системи звірення угод, яка дозволяє підтверджувати інформацію про деталі угод.

Рекомендація 3. Кожна країна повинна мати до 1992 р. розвинений та ефективно діючий Центральний депозитарій цінних паперів. Умови діяльності та управління депозитарієм повинні заохочувати поширення його послуг серед учасників ринку (як пряме, так і непряме).

Рекомендація 4. Кожна країна має визначити шляхом вивчення обсягів ринку і дій його учасників, чи буде організація системи заліку угод корисна для зниження ризику і збільшення ефективності. Якщо створення такої системи буде визнане корисним, то це має бути досягнуто до 1992 р.

Рекомендація 5. До 1992 р. всі угоди мають виконуватися у суворій відповідності до принципу "поставка проти оплати" (ППО).

Рекомендація 6. Грошові платежі, пов'язані з виконанням угод по цінних паперах, мають здійснюватися аналогічно по усіх фінансових інструментах і ринках на основі домовленості про зарахування фондів "в той же день".

Рекомендація 7. Система "щоденного виконання" має бути прийнята на усіх ринках. У 1992 р. виконання угод має відбуватися через два робочих дні після укладання угоди, в день T+3. Як орієнтир повинно бути прийнято T+5 найпізніше до 1990 р. (там, де це не заважатиме введенню T+3 до 1992 р.).

Рекомендація 8. Позики і позички цінних паперів мають бути підтримані як метод підвищення надійності при завершенні угод. Існуючі законодавчі та податкові бар'єри, які обмежують цю практику, мають бути усунені до 1990 р.

Рекомендація 9. Кожна країна повинна прийняти стандарти Міжнародної організації зі стандартизації (ISO) для документообігу по операціях з цінними паперами (стандарт ISO 7775). Крім того, країни мають використовувати систему нумерації цінних паперів ISIN відповідно до стандарту ISO 6166, принаймні для міжнародних угод [11].

Найбільш відомими міжнародними депозитарно-кліринговими системами є Euroclear в Бельгії та Clearstream Banking в Люксембурзі.

Clearstream Banking (раніше — Cedel Bank) — це міжнародний депозитарій, якому група Standart and Poors Ratings Group та IBCA Limited привласнила рейтинг AL+. Банк налагодив зв'язки з Великобританією, Грецією, Індонезією і Болгарією, розповсюджуючи свої послуги на 33 ринки здійснюючи розрахунки по 37 валютам.

Euroclear — це найбільша у світі депозитарно-клірингова система для цінних паперів, якими торгують на національних та міжнародних ринках. Зокрема, по єврооблігаціям оборот EUROCLEAR приблизно втричі-чотири перевищує оборот альтернативної системи Clearstream Banking. Euroclear обслуговує більше ніж 190000 випусків цінних паперів, які нумеруються в 50 валютах. Окрім єврооблігацій, до їх числа входять національні боргові обов'язки, акції, варанти та депозитарні розписки. Число клієнтів системи Euroclear на сьогоднішній день перевищує 2 тисячі.

Комісія з цінних паперів та бірж (КЦПБ) включає п'ять членів, що призначаються президентом США, чотири відділи (корпоративних фінансів, регулювання ринку, інвестиційного менеджменту та правозахисний), 18 управлінь (аудиторський, інформаційних технологій, кадрове, атестаційне та інші), 11 регіональних офісів.

Наступна організація — Національна асоціація фондових дилерів — NASD (National Association of Securities Dealers). Членство в ній обов'язкове для брокерів і дилерів, що здійснюють діяльність на ринку цінних паперів. Без членства в NASD організація не може отримати ліцензію, що дає право працювати на ринку, стати членом фондової біржі, займатися кліринговою або депозитарною діяльністю. NASD Inc. — Це група компаній, в якій одна холдингова компанія контролює діяльність двох інших організацій — NASD Regulations (власне, саморегулюючої організації) і NASDAQ (торгової системи) — виникла в лютому 1971 р [3].

NASD — це модель, що передбачає делегування саморегулюючим організаціям на підставі закону невеликої частини державних повноважень з регулювання і контролю за діяльністю брокерів і дилерів на ринку цінних паперів. При цьому найбільш важливими регулюючими функціями з регулювання і контролю на ринку цінних паперів має Комісія з цінних паперів та бірж (КЦПБ) — державний орган, наділений значними нормотворчими, виконавчими і частково судовими повноваженнями [4].

Саморегулюючі організації другого типу — це приклад делегування повноважень "знизу" учасниками ринку, які передають частину своїх прав бірж, депозитаріям, кліринговим організаціям з метою кращої організації торгівлі і розрахунків на фондовому ринку.

На даний час активний розвиток на світових ринках так званих "альтернативних торгових систем" (ATS), які, на відміну від СРО, є комерційними організаціями, веде до зменшення значущості СРО другого типу як регулятора фондового ринку і до підвищення ролі СРО першого типу.

У Великобританії склалася специфічна система делегування повноважень державної (публічної) влади на ринку цінних паперів. Регулювання ринку цінних паперів у Великобританії покладено на Уряд. Цей урядовий орган свої повноваження з регулювання ринку цінних паперів делегував спеціальному органу, відомому як Securities and Investments Board (SIB). Він фінансується за рахунок внесків учасників ринку, але сам безпосередньо СРО не є. SIB має право самостійно видавати ліцензії на право здійснення інвестиційної діяльності на ринку цінних паперів, але може делегувати його і СРО.

При цьому різними сферами інвестиційної діяльності "керують" різні СРО. The Securities and Futures Authority (SFA) займається брокерами-дилерами, які є

Таблиця 1. Склад Європейської асоціації центральних депозитаріїв

Центральні депозитарії	Країна розташування
APK	Фінляндія
Central Securities Depository (CSD)	Греція
CIK	Бельгія
CRESTCo Limited	Великобританія
Deutsche Boerse Clearing (DBC)	Німеччина
Interbolsa	Португалія
Monte Titoli spa	Італія
Necicef	Голландія
Oesterreichische Kontrollbank Aktiengesellschaft (OeKB)	Австрія
SEGA Schweizerische Effekten-Giro AG	Швеція
Servicio de Compensaciyn y Liquidaciyn de Valores (SCVL)	Іспанія
Sicovam	Франція
VP – the Danish Securities Centre	Данія
VPS	Швеція
VPS – Verdipapirsentralen	Норвегія

членами London Stock Exchange (LSE), London Futures and Options Exchange (LIFFE), London Metal Exchange (LME) та інших товарних бірж Великої Британії. Інша CPO — The Investment Management Regulatory Organisation (IMRO) — регулює діяльність керуючих компаній і попечителів, які організують функціонування інвестиційних та пенсійних схем. Третя CPO — Personal Investment Authority (PIA) — організовує діяльність індивідуальних підприємців у сфері управління та консультування колективних інвестиційних, пенсійних і страхових схем. Формально у Великобританії членство в CPO не є обов'язковим. Дозвіл на право здійснювати інвестиційну діяльність (direct authorization) компанії можуть отримати в CPO або безпосередньо в SIB. Однак на практиці другий варіант — явище рідкісне. При цьому одна і та ж компанія може бути членом двох і більше CPO [5].

На відміну від США, біржі та клірингові організації формально не називаються у Великобританії CPO. Вони здійснюють свою діяльність на ринку цінних паперів не на підставі звичайного дозволу, як інші учасники ринку цінних паперів, а тільки за умови отримання від SIB статусу "визнаною" інвестиційної біржі або "визнаною" кліринговою організацією. Фактично ж функції бірж і клірингових організацій, їхній склад у Великобританії аналогічні практиці, що склалася в США. Проте останнім часом система регулювання фінансового ринку у Великобританії зазнала суттєвих змін. У країні створено, по суті, мегарегулятор (Financial Services Authority — FSA), на який покладено функції організації роботи ринку цінних паперів [5].

Формування єдиного європейського економічного і політичного простору призвело до створення в травні 1997 р. Європейської асоціації центральних депозитаріїв (Асоціація).

Зараз до Асоціації входять 15 національних центральних депозитаріїв, які приведені в табл. 1.

Цілями Асоціації є:

1) посилення кооперації між національними центральними депозитаріями.

2) установлення загальних принципів та знаходження загальних рішень для ефективного та надійного функціонування інфраструктури ринку цінних паперів Європейського Союзу [1].

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Постійне зростаюче взаємопроникнення економік різних країн потребує більш тісної взаємодії національних фондових ринків. Для того, щоб фондові ринки взаємно розвивались, ми просто повинні координувати розвиток фінансових та фондових ринків.

Необхідною умовою для цього є гармонізація та уніфікація національних та облікових (депозитарних)

систем. Одним із кроків у сторону створення загальнодоступного фондового ринку є встановлення контактів між центральними депозитаріями різних країн та взаємне відкриття міждепозитарних рахунків репо.

Класична конструкція національної облікової системи — це дворівнева депозитарна система: вона складається із Центрального депозитарію та інших депозитаріїв, які мають в ньому міждепозитарні рахунки. Депозитарії другого рівня не відкривають один одному міждепозитарних рахунків, а взаємні розрахунки здійснюють за коштами в Центральному депозитарії.

Депозитарії відкривають рахунки в одній із депозитарно-кліринговій організації. Найкрупнішими з таких організацій є Euroclear та Clearstream Banking.

Країни СНГ на початку 90-х років минулого століття мали унікальну можливість "з чистої сторінки" побудувати ефективні облікові системи фондового ринку, до того ж всі теоретичні розробки до цього часу вже існували і була можливість вивчити та використати досвід різних фондових ринків. Деякі країни такою можливістю скористалися, а деякі — не зовсім.

Не дивлячись на те, що всі країни різні, це, врешті-решт, не зможе перешкодити взаємодії депозитаріїв України та інших держав.

Таким чином, перспективними напрямками подальших досліджень можна визначити науково-методичне дослідження механізму функціонування фондових ринків країн СНГ з огляду на позитивний досвід його функціонування з розвинутими країнами.

Література:

- Кузнецова Н.С., Назарчук І.Р. Ринок цінних паперів в Україні: правові основи формування та функціонування: навч.-метод. посіб./ Н.С. Кузнецова, І.Р. Назарчук. — К.: Юрінком Інтер, 2008. — 237 с.
- Михасюк І.Р., Мельник А.Ф., Крупка А. Державне регулювання економіки: навч.-метод. посіб./ І.Р. Михасюк, А.Ф. Мельник, А. Крупка. — Л.: Освіта, 2009. — 327 с.
- Марыганова Е.А. Макроекономіка: експрес-курс: уч. посіб./ Е.А. Марыганова, С.А. Шапиро. — М.: КНОРУС, 2008 — 304 с.
- CPO в строительстве, саморегулируемые организации: <http://tovar911.com/services/building/>.
- Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади: навч. посіб./ За заг. ред. Н.Р. Нижник, В.М. Олуйка. — Л.: Львів. політехніка, 2010. — 352 с.
- Іваницька О.М. Концептуальний підхід щодо регулювання розвитку фінансової інфраструктури в Україні/ О.М. Іваницька// Державне управління: теорія та практика [Електронне наукове фахове видання]. — 2006. — № 1.
- Про Національну депозитарну систему та особливості електронного обігу цінних паперів в Україні: закон України від 10 груд. 1997 р. № 710/97 // Відом. Верхов. Ради України. — 1998. — № 15. — Ст. 67.
- Про цінні папери та фондовий ринок: закон України від 23 лют. 2006 р. № 514 — VI // Відом. Верхов. Ради України. — 2006. — № 31. — Ст. 268.
- Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: закон України від 30 жовтн. 1996 р. № 448/96 // Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 448/96 — Ст. 292.
- Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні: закон України від 18.11.97: офіц. вид./ Верхов. Рада України// Відом. Верхов. Ради України. — 1996. — № 51. — ст.292.
- Офіційний сайт "Групи 30": <http://www.group30.org/>.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2012 р.

С. М. Ткаченко,
здобувач, Дніпропетровський державний аграрний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті визначено сутність системи управління та функціональні складові економічної стійкості аграрних підприємств. Запропоновано послідовний комплексний підхід щодо моніторингу їх економічної стійкості.

In the article certainly essence of control system and functional constituents of economic firmness of agrarian enterprises. Successive complex approach is offered in relation to monitoring them economic firmness.

ВСТУП

Для забезпечення економічної стійкості аграрних підприємств необхідно, насамперед, визначити кінцеву мету, розробити план економічної стійкості та провести порівняльну оцінку запланованих показників із фактичними. Однак усі ці процеси не можливо відстежити та коригувати, якщо не проводиться моніторинг економічної стійкості підприємств. Саме моніторинг дає змогу виявити існуючі на підприємстві проблеми та причини їхнього виникнення. Під моніторингом розуміють вид управлінської діяльності, спрямований на оцінку рівня виконання завдань і досягнення цілей, виявлення відхилень, збоїв, недоліків та причин їхнього виникнення з метою уникнення на повторення помилок, мінімізації витрат, подолання складних організаційних проблем в руслі підтримки економічної стійкості аграрних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Відповідно до запропонованої нами концепції управління економічною стійкістю аграрних підприємств таким є моніторинг за реалізацією тактичних завдань відповідно до стратегічних планів економічної стійкості. Він здійснюється з використанням розробленої нами технології послідовних дій щодо підтримки економічної стійкості шляхом виявлення впливу на її складові (рис. 1). Відправною точкою цієї технології є наявність чітко визначених стратегічних цілей підприємства як об'єкта управління. Технологія моні-

торингу економічної стійкості підприємств повинна враховувати існуючі закономірності й специфічні залежності між станом чинників зовнішнього і характеристиками внутрішнього середовища підприємства, даючи менеджерам можливість своєчасно передбачити виникнення невідповідностей між запланованими показниками та своєчасним усуненням їх, попереджаючи таким чином спад темпу зростання економічної стійкості підприємства.

Отже, на першому етапі реалізації цієї технології відбувається розробка стратегічних цілей підприємства завдяки запропонованим нами прогнозним моделям економічної стійкості підприємств, відповідно до яких і проводиться моніторинг економічної стійкості підприємства за розрахованими прогнозними значеннями її складових.

У цьому контексті необхідно чітко визначити: поліпшення кожної із функціональних складових економічної стійкості аграрних підприємств, що повинно відбуватися насамперед за умов, які інтегрували б можливий вплив як на програму розвитку, так і на елементи системи. Необхідно якнайповніше задіяти всі потужності та ресурси, обґрунтовано сформувати передумови сталого функціонування підприємства.

Функціональна технологія моніторингу економічної стійкості аграрних підприємств передбачає наявність п'яти складових його ефективною роботи, на підставі яких приймаються відповідні управлінські рішення: функцій, методів, ресурсів, продуктів та процесів регу-

лювання економічної стійкості підприємств. Повна інформаційна база управління економічною стійкістю сприяє тому, що ці рішення будуть адекватними, своєчасними та правильними на будь-якому етапі дій технології моніторингу.

Наступним етапом технології моніторингу економічної стійкості аграрних підприємств є визначення системи управління через координацію дій та її моніторинг. Вибір реакції на розвиток подій залежить від швидкості розвитку конкретної ситуації та від рівня проінформованості підприємства. Основою служби контролю за забезпеченням економічної стійкості підприємств має бути відповідна інформаційна інфраструктура, здатна збирати, організовувати й трансформувати інформацію відповідно до поставлених цілей. Саме тому на підприємствах, що розглядалися, необхідно створити аналітичні центри, які визначали б динаміку змін функціональних складових економічної стійкості.

Успішна діяльність підприємства значною мірою залежить саме від ефективності регулювальних заходів щодо усунення недоліків його діяльності та запобігання потенційним втратам, оскільки виявити недоліки, відхилення чи збої ще недостатньо, аби забезпечити економічну стійкість підприємства. Без розроблення дієвих заходів усунення збоїв та без прийняття відповідних управлінських рішень ситуація на підприємстві не поліпшиться. Залежно від характеру перешкод чи недоліків процес регулювання може коригуватись на конкретних блоках (планування, організація чи мотивація). Наприклад, у блоці "Планування" розроблені заходи стосуватимуться вдосконалення фінансового, виробничого, маркетингового, інвестиційного, кадрового планування; виникнення їх в організаційній структурі зумовить необхідність реалізації заходів у блоці "Організація", зокрема структури управління економічною стійкістю підприємства, інформаційних систем тощо; недоліки матеріального стимулювання працівників керованої системи необхідно буде коригувати в блоці "Мотивація" шляхом вдосконалення системи преміювання, дивідендної політики тощо.

Успіх технології регулювання проблемних ситуацій визначається за ступенем готовності підприємства до потенційних загроз та їхнього прояву, наявністю резервів, рівнем підготовки менеджерів, рівнем профілактичних заходів, ефективністю застосовуваних методів управління. Витрати часу і засобів на завчасне створення резервів системи управління, підготовку заходів часто буває вигіднішим, ніж малоефективні поспішні дії менеджерів щодо подолання кризи на основі попереднього досвіду, інтуїції та ентузіазму.

Встановлено, що визначальними функціональними складовими економічної стійкості є фінансова та

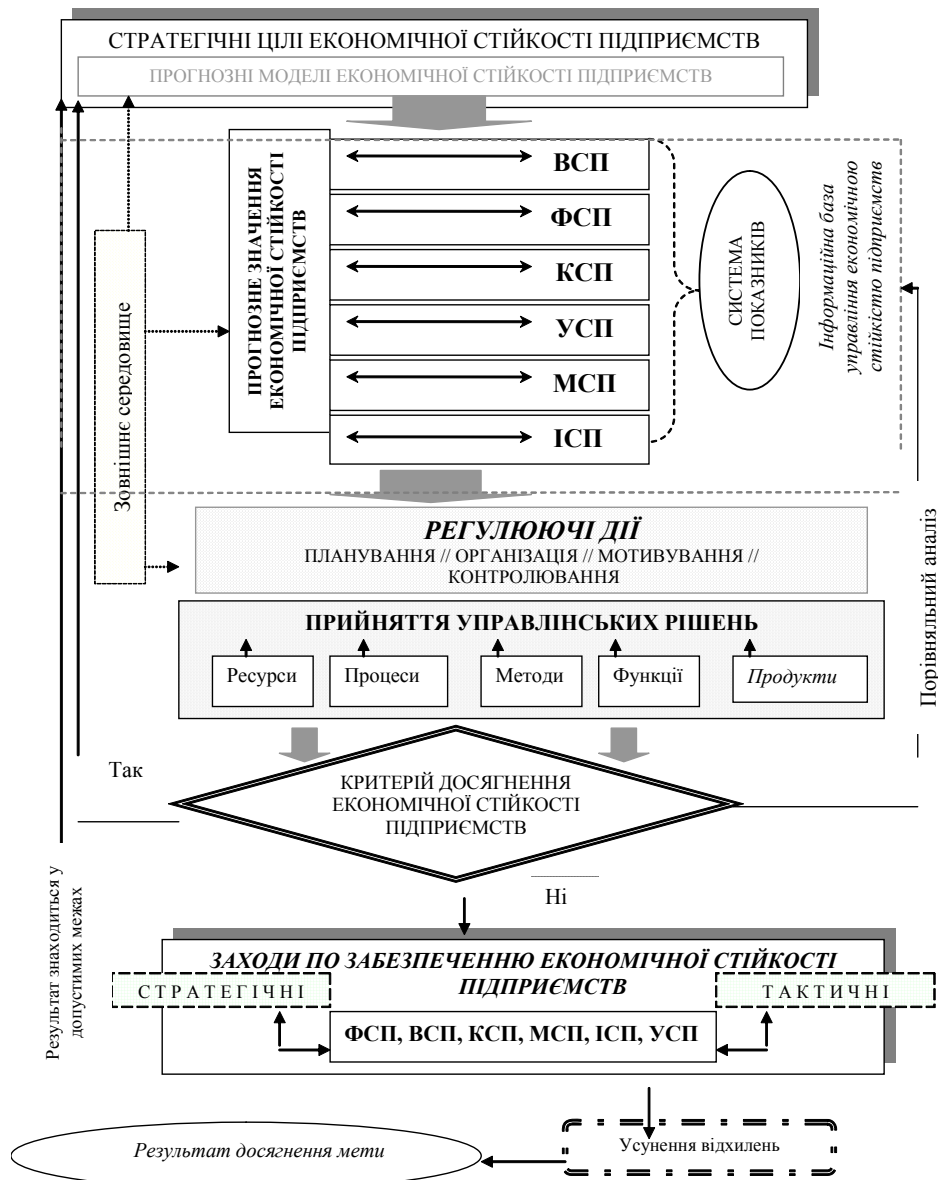


Рис. 1. Технологія моніторингу економічної стійкості аграрних підприємств

виробнича, хоча саме ці визначальні структурні складові, у свою чергу, безпосередньо знаходяться у прямій залежності від інвестиційної, маркетингової, управлінської і кадрової складових. Відповідно до даної системи заходів можна стверджувати, що завданням механізму всієї системи підприємства є організація ефективної інвестиційної діяльності (інвестиційної стійкості підприємства) і забезпечення на цій основі фінансової стійкості підприємства. Остання, у свою чергу, є результатом виробничої стійкості підприємств, зокрема кадрової та маркетингової складових, а дієвість усіх цих складових забезпечується за рахунок управлінської складової. Відповідно до визначної системи заходів щодо підтримки економічної стійкості аграрного підприємства необхідно зазначити, що вона повинна включати:

- постійний моніторинг за зовнішнім і внутрішнім станом підприємства. Цей фактор повинен бути одним із найпріоритетніших для постійного дослідження його динаміки;
- розробку заходів для зниження зовнішньої вразливості підприємства;
- посиленням гнучкості всередині підприємства, наприклад, структурної, за рахунок забезпечення до-

чірних підприємств, а також малих підприємств шляхом виділення їх із складу великих;

— розробку підготовчих планів при виникненні проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їхнього забезпечення;

— впровадження планів практичних заходів при виникненні кризової ситуації. У цих умовах менеджер повинен уміти оперативно налагоджувати роботу окремих груп і фахівців для виконання поставлених завдань; приймати ризикові і нестандартні рішення у випадку відхилення розвитку ситуації від допустимого ходу подій; координувати дії всіх учасників і постійно контролювати хід виконання заходів та їхніх результатів [5, 6].

Кожна із функціональних складових економічної стійкості підприємства має базуватися на послідовному єдиному підході — досягнути її розвитку, проте слід враховувати, що кожна із складових (фінансова, виробнича, кадрова, маркетингова, інвестиційна, управлінська) характеризується своїм переліком заходів, які перешкоджають погіршенню їх цільового значення. Тому ми пропонуємо систему моніторингу кожної із складових економічної стійкості підприємств, яка змогла б надати можливість оптимізувати її відповідно до перспектив розвитку. Так, якщо моніторингом виявлено недостатній рівень фінансової стійкості аграрного підприємства, то можна реалізувати такі дії:

1) оптимізація руху фінансових ресурсів підприємства і врегулювання фінансових відносин, що виникають у процесі розрахункових відносин між господарюючими суб'єктами з метою ефективного їхнього розподілу;

2) розробка стійкої фінансової стратегії підприємства;

3) розробка проектів перспективних і поточних фінансових планів, прогнозних балансів та бюджетних коштів;

4) розрахунок прогнозних значень реалізації продукції (план продажів) і відповідно до нього розробка планів капіталовкладень, собівартості продукції тощо;

5) визначення джерел фінансування господарської діяльності;

6) координація фінансових підрозділів підприємства.

Головна мета управління фінансовою стійкістю підприємства полягає у забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку [2]. На наш погляд, цей процес на підприємствах повніше відображається з позиції правильного перерозподілу фінансових ресурсів. При цьому обсяг формування власних фінансових ресурсів зумовлює зміну структури капіталу підприємства, а отже, й фінансової стійкості підприємств. Отже, фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки в ринкових умовах господарювання фінанси є "двигуном" будь-якої економічної системи.

Що стосується кадрової стійкості підприємства, то важливість цієї функціональної складової полягає у тому, що від кваліфікації та корпоративної культури і компетенції працівників залежатиме, чи буде конкретний клієнт і надалі замовляти продукцію підприємства, чи обере конкурента. Це залежить від: кваліфікованого обслуговування під час продажу та післяпродажного обслуговування; професіоналізму, ввічливості, чесності, порядності, надійності, оперативності, ініціативності та комунікабельності працівників; якісної технічної підтримки продукції; добрих стосунків на всіх рівнях; кваліфікованих менеджерів та інженерно-технічних працівників; корпоративної культури, що склалася на підприємстві [1].

Для того, щоб працівники підприємства відповідали всім переліченим вище характеристикам, потрібен системний аналіз кадрової політики та постійне її вдос-

коналення. Так, на провідних аграрних підприємствах нині створюють відділи "Управління персоналом", які займаються підвищенням кваліфікації персоналу: проводять тренінги, семінари; дбають про поліпшення умов праці; працюють над проблемами мотивації праці. Інакше кажучи, кадрова стійкість підприємства забезпечується в процесі ефективної кадрової політики та соціальної програми стратегії кадрового розвитку персоналу.

Таким чином, необхідною передумовою забезпечення кадрової стійкості підприємства є постійне удосконалення менеджерами систем: оплати і стимулювання праці; контролю за рівнем конфліктності колективу; підготовки і перепідготовки кадрів; комплектування та підбору персоналу та його структури. Кадрова політика, має, насамперед, враховувати заходи щодо підвищення кваліфікації працівників, удосконалення їхньої фахової підготовки та організації роботи щодо комплектування підприємства кадрами необхідних професій, спеціальностей і кваліфікації відповідно до цілей, стратегії та профілю підприємства.

Важливим об'єктом регулювання відповідно до проведеного моніторингу є виробнича стійкість підприємства. З огляду на складність виробничих відносин на підприємстві та різноманітність виконуваних ним функцій його стійкість визначається багатьма внутрішніми і зовнішніми факторами, кожний з яких впливає на постачання та відновлення якісного, конкурентоспроможного продукту. Управління виробничим процесом через виробничий менеджмент найуспішніше здійснюється завдяки гнучким планам, правильному використанню елементів виробничої системи та дієвого контролю над усіма видами діяльності підприємств. Саме за рахунок постійного контролю за підвищенням ефективності виробництва й ресурсним забезпеченням можна забезпечити виконання основних цілей виробничого процесу підприємств та його стійкості [3].

Темпи зростання товарообороту, підвищення його якості безпосередньо впливають на величину витрат, прибутку, рівень рентабельності та виробничу стійкість зокрема. Тому в процесі аналізу необхідно враховувати: оцінку рівня реалізації за угодами та динаміку виробництва продукції; вплив факторів на обсяг виробництва та реалізації продукції; внутрішньогосподарські резерви збільшення випуску і реалізації продукції; реалізацію заходів з освоєння таких резервів (рис. 2).

Маркетингова стійкість аграрного підприємства передбачає можливе максимально широке і повне використання ринкових умов, усіх чинників комерційного успіху заради досягнення основної мети — одержання прибутку. Таке загальне спрямування стратегії маркетингової стійкості, яка з урахуванням умов, що склалися, визначає сукупність тактичних прийомів виходу на ринок, сприяє зміцненню конкурентних позицій, оптимізації збуту та активному впливу на сферу реалізації через розробку системи заходів.

Зближенню продавця та споживача сприяють виставки, ярмарки, конкурси, акції тощо. Вони є значною частиною такого вискооефективного важеля управління споживчим попитом, як реклама. Мета реклами — залучити потенційних покупців. Чим вища віддача реклами, тим стійкішим буде становлення підприємства в конкурентному середовищі ринку, тим вищою буде його економічна стійкість. Реклама є значимою, але не єдиною складовою політики маркетингової стійкості, яка ставить перед собою ціль задовольняти потреби як споживача, так і продавця, розглядаючи останнього як важіль економічної стійкості підприємства. Загалом маркетингова складова забезпечує підприємство інформацією про ринок, варіантами ціноутворення, сприяє зміцненню наявних та займається підготовкою нових госпо-

дарських зв'язків, зміцнює дієвість інших складових, зокрема економічної стійкості підприємства [7; 8].

Ще одним об'єктом регулювання є інвестиційна стійкість підприємства, заходи щодо забезпечення якої спрямовані на: оптимізацію форм інвестицій; підвищення обґрунтованості інвестиційних рішень; зростання ефективності інвестиційної діяльності; зниження інвестиційних ризиків; забезпечення необхідного рівня ліквідності балансу підприємства. Інвестиційної стійкості підприємства можна досягти за умови, що керівництво проводитиме достатньо ефективну інвестиційну політику відповідно до стратегічної мети розвитку підприємства на засадах перспективності: самофінансування; обґрунтованості інвестиційних рішень; концентрації інвестицій; мінімізації інвестиційного ризику. Саме тому важливість якісної оцінки ефективності інвестиційних проектів, своєчасна та досконала порівняльна оцінка їхньої ефективності та ризику інвестиційних проектів допомагає вибрати найефективніші проекти та сформулювати інвестиційний портфель підприємства, забезпечуючи при цьому інвестиційну стійкість підприємства. Управління інвестиційною діяльністю підприємства полягає не лише у виборі найефективніших інвестицій, а й визначає її доцільність та передбачає створення умов для їхнього реального здійснення. З цієї метою підприємство має розробити комплекс заходів конкретної реалізації прийнятих інвестиційних проектів. Своєчасність та системність у проведенні моніторингу реалізації інвестиційних проектів з огляду на мінливість внутрішнього і зовнішнього середовища сприяють своєчасній та запланованій реалізації інвестиційних проектів та забезпеченню стійкості інвестиційної діяльності.

На наш погляд, регулювання процесу управління як економічної складової необхідно розглядати з таких позицій: стилю керівництва; можливостей вдало та адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища; передбачення факторів успіху та шляхів його досягнення; наявності перспективного мислення — пошук найближчих та довгострокових стійких перспектив; адекватності реагування на тимчасові труднощі; готовності та рішучості у ризикових ситуаціях.

Стійкості управління можна досягти завдяки забезпеченню ефективної роботи важливих груп внутрішніх керівних змінних (технології, організаційної структури та функціональних зон) [4]. Досить важливу роль у стійкому процесі управління відіграє корпоративна культура, у межах якої діють не тільки глобальні норми і правила, а й поточні графіки діяльності. Відхилення від цих норм помітно впливає на працівника як позитивно, так і негативно. Рівень корпоративної культури залежить саме від стилю керівника — його розуміння внутрішнього середовища підприємства. У свою чергу, стиль керівника залежить від його внутрішніх якостей: демократичності, цілеспрямованості, оперативного прийняття рішень, компетентності, відповідальності, організованості, вимогливості, передбачливості, енергійності тощо.

Важливою вимогою й умовою ефективної реалізації рішень є авторитетність та престижність керівника серед підлеглих та працівників сторонніх організацій. Це визначається не особистими рисами лідера, а ставленням до нього у суспільстві, яке, у свою чергу, перетворюється на інструмент ефективного управління. Авторитет забезпечує керівникові додаткові можливості впливу на підлеглих у досягненні важливих та екстремальних завдань. Престиж також виступає важелем впливу, особливо в інтелектуальних і творчих колективах. Маючи ці властивості, можна побудувати ефективну та дієву організаційну структуру, а під впливом корпоративної культури — створити необхідний мікроклімат для реалізації стратегічних цілей підприємства, забезпечити стійкість процесу управління і, зрештою, сприяти досягненню економічної стійкості підприємства.



Рис. 2. Заходи щодо забезпечення виробничої стійкості аграрних підприємств

ВИСНОВОК

Таким чином, проведене нами дослідження економічної стійкості аграрних підприємств доводить правомірність застосування єдиного послідовного підходу. Насамперед, щодо засобів розробки й реалізації моніторингу процесів, спрямованих на реалізацію стратегії розвитку економічної стійкості підприємства через її складові. З урахуванням особливостей підприємств, такий моніторинг може доповнювати загальну концепцію реформ і сприяти постійному та динамічному розвитку економічної стійкості аграрних підприємств.

Література:

1. Ареф'єва О.В., Городинська Д.М. Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 6. — С. 106—111.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс. — 2-е изд., перераб. и доп. — К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. — 656 с.
3. Василик Д.О. Оцінка ефективності інвестиційних проектів // Фінанси України. — 2005. — № 6. — С. 93—102.
4. Городинська Д.М. Сутність економічної стійкості підприємства, її складові та принципи формування // Економіка і управління. Рубрика: Економіка і бізнес. — 2005. — № 4. — С. 23—29.
5. Лях Л.М. Про визначення основних критеріїв фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств // Економіка АПК. — 2000. — № 2. — С. 71—73.
6. Свешникова М.С. Стратегія управління фінансовою стійкістю підприємства // Фінанси України. — 2000. — № 11. — С. 148—152.
7. Porter M.E. Competitive advantage. — New York: The Free Press, 1985. — 469 p.
8. Slywotzky A. Value Migration: How to Think Several Movers Ahead of the Competition. — McGraw Hill, New York, 1996. — 251 p.

Стаття надійшла до редакції 13.02.2012 р.

С. П. Пенцак,
аспірант, Дніпропетровський державний аграрний університет

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для сьогодення України актуальною є проблема вибору для інвестування аграрних підприємств, що мають найкращі перспективи розвитку і зможуть забезпечити високу ефективність вкладеного капіталу, тобто є інвестиційно привабливими. Для розв'язання цієї проблеми необхідно розробити об'єктивну модель оцінки інвестиційної привабливості окремих підприємств — потенційних об'єктів інвестування. В статті запропоновано методику оцінювання інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств, яка може бути застосована при виборі пріоритетних напрямів реалізації інвестиційних проектів.

Presently in Ukraine actual is a problem of choice for investing of agrarian enterprises which have the best prospects of development and able to provide high efficiency of the inlaid capital, that is investment attractive. For the decision of this problem it is necessary to develop the model of estimation of investment attractiveness of separate enterprises. The method of evaluation of investment attractiveness of agricultural enterprises, which can be applied at the choice of priority directions, is offered in the article.

Ключові слова: аграрні підприємства, інвестиції, інвестиційний ризик, інвестиційна привабливість, інформація, порівняльна ефективність, прибуток.

Keywords: agrarian enterprises, investments, investment risk, investment attractiveness, information, comparative efficiency, income.

ВСТУП

Процес інвестування є однією з узагальнюючих характеристик соціально-економічної ситуації в Україні. Для економіки країни важливе значення має стабілізація, розвиток виробництва і на цій основі збільшення обсягу інвестицій у економічно привабливі галузі. Однією з проблем інвестиційної політики є визначення найефективніших і пріоритетних сфер вкладення інвестицій. На сучасному етапі розвитку національної економіки інвестиції повинні бути спрямовані в ті сфери й галузі, у яких створена та функціонує ринкова інфраструктура, а головною передумовою залучення інвестицій є економічна та правова стабільність у регіонах, розміри місцевих ринків. В Україні пріоритетним для інвестування повинно бути аграрне виробництво, оскільки останнє забезпечує близько третини валового внутрішнього продукту, зайнятість майже третини працюючого населення, близько 75 % товарів народного споживання, утримує сільську мережу з 17 млн жителів. Кредитомісткість сільськогосподарського виробництва потребує активного залучення позикових коштів, зокрема кредитів комерційних банків, акціонерного та промислового капіталу. Використання кредитів характерне для підприємств, що не мають достатньої величини власних фінансових ресурсів для реалізації інвестиційних проектів. Одним із головних завдань, що стоїть перед інвестором, є вибір підприємств, що мають найкращі перспективи розвитку й можуть забезпечити найвищу ефективність інвестицій. Основою такого вибору є оцінка їх інвестиційної привабливості.

Більшість авторів визнає існування зв'язку між фінансовим станом підприємства і його інвестиційною привабливістю [1; 4; 7; 10]. Інвестиційна привабливість — це економічна категорія, що характеризується не тільки стійкістю фінансового стану підприємства, рівнем його фінансових результатів, курсом акцій і величиною виплачуваних дивідендів, а й іміджем підприємства, конкурентоспроможністю його продукції, ступенем ризикованості вкладень. Вважаємо, що особливе значення для посилення інвестиційної привабливості має активність інноваційної діяльності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є визначення необхідності і послідовності оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств.

РЕЗУЛЬТАТИ

Відносно сутності цього поняття і показників, що його характеризують, в економічній літературі немає єдиної думки. М. Крейніна, наприклад, розглядає інвестиційну привабливість як відповідь на питання про доцільність вкладення коштів у конкретне підприємство [6]. І.Бланк під інвестиційною привабливістю розуміє інтегральну характеристику окремих компаній (фірм) — об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів та їх ліквідності, стану платоспроможності і фінансової стійкості [1]. Є. Шилов, О. Кухленко, А. Гойко під інвестиційною привабливістю компанії і фірм розуміють "доцільність здійснення капіталовкладень у розширення і технічне переозброєння діючих підприємств, що розглядаються як потенційні об'єкти інвестування" [9]. Н. Руснак і В. Руснак зводять визначення інвестиційної привабливості об'єктів в основному до евристичних методів, пов'язаних з ранжуванням досліджуваних об'єктів на підставі оцінки спеціалістів-експертів [8]. Наведені визначення здебільшого орієнтовані на реальні проекти. Вони не враховують дій інвестора, спрямованих на пошук перспективних проектів у плані фінансового інвестування, не узгоджують потреби і можливості інвестора.

Деякі економісти переконані, що вивчення інвестиційної привабливості окремих галузей та регіонів не має перспективи через те, що ці угруповання в своїй більшості не наділені функціями суб'єктів господарювання. Тому вони пропонують основну увагу концентрувати на розробці показників і методик проведення аналізу окремих підприємств. У даному разі не можна з цим погодитися. Поділяємо висновки науковців, які вважають, що інвестиційна привабливість об'єкта формується в комплексі показників внутрішнього характеру і зовнішнього середовища [4; 5]. Врахування зовнішнього середовища передбачає вивчення макро-економічних тенденцій розвитку регіону, сировинної бази, демографічних факторів, соціально-економічної та екологічної ситуації.

Цікавою, але не беззаперечною є гіпотеза щодо нової парадигми оцінювання інвестиційної привабливості галузей від конкретного до загального, запропонована О. Кузьміним та І. Комарницьким [7]. На думку цих вчених, основною вадою су-

часної парадигми оцінювання інвестиційної привабливості галузей економіки є її націленість від загального до конкретного, що суперечить філософії та методології наукового дослідження. Відповідно, показники інвестиційної привабливості які вони називають "коефіцієнтами минулої інвестиційної привабливості", цікаві лише з погляду ретроспективного економічного аналізу і, отже, позбавлені права використовуватися для обґрунтування серйозних інвестиційних рішень. Авторами пропонується парадигма оцінки інвестиційної привабливості галузей від конкретного до загального, тобто, приступаючи до оцінки інвестиційної привабливості галузі, дослідження слід розпочинати з конкретного підприємства. На наступному етапі повинні аналізуватися перспективи розвитку цієї галузі загалом у межах відповідного регіону з обов'язковим розрахунком її інвестиційної місткості.

У принципі, мають право на існування і перший (від загального до конкретного), і другий (від конкретного до загального) підходи. Це відповідає діалектиці прийняття рішення інвестором. Будь-який інвестор, отримавши інвестиційну ofertу від певного підприємства, спершу аналізує загальну соціально-економічну ситуацію в регіоні, а потім в галузі і паралельно перспективи інвестування коштів у конкретне підприємство. На етапі конкретного інвестиційного рішення воно локалізується щодо конкретного підприємства. Підсумування локальних інвестиційних рішень по підприємствах галузі і буде відображати її реальну інвестиційну привабливість.

Більшість існуючих визначень інвестиційної привабливості підприємств розглядає її як заключний етап вивчення інвестиційного ринку. В сучасній літературі різноманітні визначення цього поняття часто трактують його недостатньо чітко, або дуже вузько, роблячи акцент тільки на окремих сутнісних ознаках. Наприклад, вважається важливою ознакою привабливості підприємства кількість і якість належних йому економічних ресурсів, які приваблюють, залучають, цікавлять інвесторів [10]. Деякі автори пропонують для оцінки інвестиційної привабливості підприємства використовувати коефіцієнтний аналіз: показники платоспроможності, фінансової стійкості, ділової активності, доходності підприємства [2]. Інші автори пропонують проводити поетапний аналіз інвестиційної привабливості підприємства: насамперед, виявлення стадій життєвого циклу підприємства, далі — аналіз показників діяльності підприємства в динаміці, на останньому етапі у визначенні привабливості підприємства пропонується проведення деталізованого фінансового аналізу діяльності підприємства [4].

Ястремська О.М. зазначає, що підприємство є відкритою системою, тому його привабливість охоплює як внутрішню, так і зовнішню середовище, що за таксономічними рівнями розподіляється на макро-, мезо- та мікроекономічне [10]. Виходячи з цього, інвестора цікавить підприємство як суб'єкт підприємницьких відносин, але при проведенні оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств інвестора зовсім не цікавить вплив процесу виробництва сільськогосподарської продукції на навколишнє природне середовище. Вважаємо, що ця складова є дуже важливою при виборі об'єкта інвестування, тому що на сучасному етапі пріоритетною є економічна і, насамперед, екологічна, ефективність інвестиційних проектів у аграрних підприємствах.

Аналіз інвестиційної привабливості аграрних підприємства пропонуємо проводити в такій послідовності. На першому етапі формується загальне уявлення про підприємство. Необхідно виявити й оцінити всі умови, що можуть вплинути на повернення інвестицій. Їх можна умовно поділити на зовнішні (незалежні від позичальника) і внутрішні (безпосередньо пов'язані з позичальником). До зовнішніх умов належать загальноекономічні умови, такі як стан економічної кон'юнктури, інфляція, законодавчі зміни, галузева належність підприємства, податки, ціни на сировину, наявність конкуренції з боку інших продавців аналогічного товару тощо. До внутрішніх належать умови, пов'язані безпосередньо з характером діяльності підприємства-позичальника. Інвестор прагне з'ясувати ставлення підприємства до своїх зобов'язань у минулому, наявність затримок у погашенні позик, його статус у діловому світі.

Якщо висновок про інвестиційну привабливість підприємства буде позитивним, можна перейти до другого етапу — вивчення фінансового стану підприємства. Інвестиційна привабливість гарантується надійністю фінансового стану й має з ним багато спільного. Основна відмінність від аналізу інвестиційної привабливості й фінансового стану полягає в розмаїтості цілей і завдань, вирішуваних різними

суб'єктами аналізу. Різна інтерпретація засобів і прийомів аналізу інвестиційної привабливості та фінансового стану й відносно невеликого кола показників забезпечує суб'єктивний аналіз необхідною інформацією для прийняття обґрунтованих рішень, що відповідають поставленим цілям.

При проведенні аналізу й оцінюванні фінансового стану підприємства інвестор, як правило, повинен:

- з'ясувати, наскільки стабільні коефіцієнти ліквідності, чи відбулося покращення їх нормативних значень, і залежно від результатів розрахунків оцінити здатність погашати короткострокові зобов'язання;

- оцінити, як змінилися коефіцієнти покриття основних коштів і коефіцієнт загальної заборгованості; чи не відбувається заморожування частини оборотного капіталу в основних засобах, чи не використовуються для цього кредити;

- розрахувати зміну показників оборотності і причини цих змін. Наприклад, збільшення оборотності дебіторської заборгованості може бути пов'язане зі зростанням продажів, розширенням клієнтури. Потрібно визначити, чи є пільгові умови надання кредиту клієнтам, наскільки це виправдано;

- оцінити прибутковність і спрогнозувати основні її тенденції в майбутньому.

Третім етапом оцінювання інвестиційної привабливості є аналіз фінансових результатів. З метою виявлення умов і можливостей для одержання організації прибутку, що є найважливішим фінансовим показником, проводиться аналіз фінансових результатів діяльності, у ході якого повинні бути отримані відповіді на такі запитання:

- наскільки стабільні отримані доходи та зроблені витрати?

- які елементи звіту про прибутки і збитки можуть бути використані для прогнозування фінансових результатів;

- наскільки продуктивні здійснені витрати;

- яка ефективність вкладення капіталу в це підприємство?

- наскільки ефективно управління підприємством?

Аналіз фінансових результатів поділяється на зовнішній і внутрішній.

Зовнішній аналіз рекомендується проводити двома етапами. На першому етапі необхідно скласти чітке уявлення про принципи формування доходів і витрат на підприємстві. Основною інформацією для цього повинна стати пояснювальна записка, що розкриває облікову політику підприємства, усі факти її зміни і вплив даних змін на фінансові результати, а також усі статті доходів і витрат, які мали місце у звітному періоді. На другому етапі проводиться, власне, аналіз звіту про прибутки і збитки, пов'язаний з вивченням структури доходів і витрат і їхнього співвідношення.

Внутрішній аналіз фінансових результатів доцільно проводити трьома етапами. На першому етапі аналізується вплив діючих на підприємстві облікових принципів оцінювання статей активів, доходів і витрат, виявляються факти зміни облікової політики і їхній вплив на результати аналізу. На другому етапі аналізуються причини зміни кінцевого фінансового результату, стабільні й випадкові фактори, що вплинули на його зміну. На третьому етапі проводиться поглиблений аналіз фінансових результатів із залученням даних управлінського обліку, що розкривають інформацію про доходи й витрати за центрами відповідальності.

Послідовність етапів аналізу фінансових результатів може бути такою:

- аналіз структури основних елементів звіту про прибутки і збитки, виявлення стабільних та випадкових доходів і витрат;

- оцінювання якості отриманого фінансового результату та прогнозування майбутніх результатів на основі припущень щодо стабільності статей доходів і витрат звіту про прибутки і збитки;

- аналіз прибутковості.

У процесі структурного аналізу звіту про прибутки і збитки дається характеристика основних співвідношень звітних показників (наприклад, собівартості й вибору від продажів продукції або товарів; прибутку (збитку) від продажів і вибору тощо) і виявляються основні причини їхніх змін. У ході аналізу доходів від звичайної діяльності має бути встановлено: які основні канали надходження вибору; наскільки велика залежність від головних покупців; яка диверсифікованість продукції по географічних ринках збуту.

Четвертим етапом оцінювання інвестиційної привабливості є оцінювання інвестиційного ризику. Це зумовлено тим, що основна мета інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів полягає в збільшенні доходу від інвестиційної діяльності при мінімальному рівні ризику інвестиційних вкладень.

Інвестиційний ризик являє собою ймовірність виникнення фінансових втрат у вигляді зниження капіталу або втрати доходу, прибутку через невизначеність умов інвестиційної діяльності.

Ризик є об'єктивним явищем у функціонуванні будь-якої організації, що здійснює інвестування. Він супроводжує реалізацію практично всіх видів реальних інвестиційних проектів, у яких би формах вони не здійснювалися. Хоча ряд параметрів цього ризику залежить від суб'єктивних управлінських рішень, відображених у процесі підготовки конкретних реальних інвестиційних проектів, об'єктивна його природа залишається незмінною.

Рівень інвестиційного ризику суттєво варіюється під впливом численних об'єктивних і суб'єктивних факторів, що перебувають у постійній динаміці. Тому кожен реальний інвестиційний проект вимагає індивідуального оцінювання рівня ризику в конкретних умовах його здійснення.

Інвестиційна діяльність має ряд особливостей, які необхідно враховувати при визначенні інвестиційного ризику, зокрема:

— інвестиції можуть спрямовуватися у всілякі інвестиційні заходи, що суттєво відрізняються як за ступенем прибутковості, так і за ризиком, тому виникає необхідність оптимізації портфеля інвестицій за цими критеріями;

— на результати інвестиційної діяльності впливають найрізноманітніші фактори, що відрізняються між собою як за ступенем впливу на рівень ризику, так і за ступенем невизначеності;

— життєвий цикл інвестиційного проекту може бути досить великим (декілька років), і в цих умовах дуже важко врахувати всі можливі фактори і їхній вплив на прибутковості та величину ризику інвестицій;

— для визначення інвестиційного ризику в більшості випадків відсутня представницька статистична інформація за попередній період, на основі якої можна було б його спрогнозувати при реалізації аналогічного інвестиційного проекту.

Оцінювання рівнів ризику передбачає визначення джерел і масивів інформації, що включають статистичні й оперативні дані, експертні оцінки та прогнози, рейтинги тощо. Прийняття рішень за наявності більш повної й точної інформації є більш зваженим, а отже, менш ризикованим. Інформація, що необхідна для цілей управління ризиками, може бути поділена на такі блоки: інформація про учасників інвестиційної діяльності; інформація про поточну кон'юнктуру ринку, тенденції її зміни; інформація про передбачувані події, здатні вплинути на ринок; інформація про зміни в нормативній базі, що впливають на інвестиційну діяльність; інформація про умови інвестиційних вкладень.

Аналіз ризиків виконують усі учасники освоєння інвестицій. Він може бути поділений на два види: якісний і кількісний. Якісний аналіз здійснюють з метою ідентифікації факторів, сфер й видів ризиків. Кількісний аналіз має на меті визначити розміри окремих ризиків. Цей вид аналізу пов'язаний з їхньою оцінкою.

Мета аналізу й оцінювання ризиків — визначити рівень точності прогнозів і підтвердження ефективності участі окремого суб'єкта господарювання в розглянутій справі (програмі, проекті) за умови дотримання попередньо встановлених обмежень. При цьому аналіз і кількісне оцінювання ризику мають вирішувати такі завдання: ідентифікація ризиків; визначення конкретних результатів участі в інвестиційній діяльності; з'ясування правдоподібності одержання необхідної прибутковості при планованому рівні фінансових вкладень; аналіз і вибір заходів для зниження ризикованості вкладень. Процеси аналізу й оцінювання ризиків досить складні. Для якісного й кількісного їх оцінювання використовують безліч різних методичних підходів і моделей, вирішення деяких з них потребує значних сил і коштів.

Система ризиків, пов'язаних з діяльністю підприємства, дуже складна, кожен з її елементів може стати причиною неповернення інвестиційного кредиту, не говорячи вже про досить можливе поєднання впливу декількох елементів (або факторів ризику) одночасно. Ризики за характером впливу поділяються на прості й складні. Складні ризики є композицією простих, кожен з яких розглядається як поетапний ризик. Прості ризики визначаються повним переліком незвичайних подій, тобто кожна з них розглядається як незалежна від інших. Тому першим завданням є складання вичерпного переліку простих ризиків. Другим завданням є визначення інтегрального ризику.

Останнім п'ятим етапом оцінювання інвестиційної привабливості підприємства є дослідження ступеня активності інно-

ваційної діяльності, оскільки саме вона дає змогу створювати нові методи виробництва й управління, нові види продукції, що забезпечують більш високу продуктивність праці при менших витратах. Тільки людина, озброєна знаннями, здатна розвивати й упроваджувати нову техніку та прогресивні технологічні процеси. При цьому до всіх розрахунків вводиться поправочний коефіцієнт, що враховує економічний стан регіону. Крім того, необхідно враховувати рентабельність сільськогосподарської продукції, виробленої на підприємстві.

Прибуток підприємства багато в чому визначається активністю його інноваційної діяльності. Інноваційна активність, відповідно до державної статистичної звітності, визначається трьома основними характеристиками: наявністю завершених інновацій, ступенем участі підприємства в розробці даних інновацій і наявністю на підприємстві спеціалізованих підрозділів, що виконують дослідження та розробки. Автори вважають недостатнім оцінювання інноваційної активності за цими показниками, оскільки вони не дають змоги визначити рівень активності інноваційної діяльності кількісно. Під рівнем активності інноваційної діяльності підприємства слід розуміти ступінь застосування інноваційного потенціалу — наявності можливості успішного створення та використання нововведень і своєчасного звільнення від застарілих.

Для оцінювання інвестиційної привабливості необхідно мати якісну інформацію про підприємство. Ця інформація може бути отримана з різних джерел. Джерела інформації можна поділити на три групи: 1) матеріали, отримані безпосередньо від підприємства, включаючи дані звітності, інвестиційних проектів і бізнес-планів; 2) матеріали про підприємство, наявні в архівах банку; 3) відомості, що повідомляються діловими партнерами підприємства.

ВИСНОВКИ

Запропонований порядок проведення аналізу й оцінювання інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств дає можливість встановити ступінь привабливості вкладень в об'єкт, використовуючи для цього оцінку його ділової репутації, фінансового стану, фінансових результатів роботи, рівнів інвестиційного ризику й активності інноваційної діяльності. Застосування на практиці викладених рекомендацій підвищить об'єктивність оцінки привабливості, дасть змогу збільшити надходження необхідних підприємству коштів.

Література:

1. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. — К.: Эльга-Н, Ника-центр, 2001. — 448 с.
2. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент / Бланк И.А. — К.: МП "ИТЕМ" ЛТД, "Юнайтед Лондон Лимитед", 1995. — 448 с.
3. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. — СПб: Питер, 2004. — 592 с.
4. Вінченко І.І. Удосконалення методики оцінки інвестиційної привабливості аграрних підприємств / І.І. Вінченко // Інвестиції: практика та досвід. — № 5. — 2009. — С. 8—11.
5. Зінчук Т.О. Екологічні пріоритети інноваційної політики в АПК / Т.О. Зінчук // Вісн. Сумського держ. аграрн-ун-ту. Сер. Економіка та менеджмент. — Суми, 2001. — Вип. 2. — С. 113—116.
6. Крейніна М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. — М.: АО "ДИК", "МВ-Центр", 1994. — 256 с.
7. Кузьмін О., Комарницький І. Наукове обґрунтування системи заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості регіону // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Транскордонне співробітництво, ринкова інфраструктура та фінансова інвестиційна діяльність. Випуск 6 НАН України. Інститут регіональних досліджень. Редкол.: відповідальний редактор академік НАН України М.І. Долішній. — Львів, 2002. — С. 514—520.
8. Руснак Н.А. Руснак В.А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования: Справочное пособие. — Минск: Вышэйшая школа, 1997. — 309 с.
9. Шилов Є.Й., Кухленко О.В., Гойко А.Ф. / Є.Й. Шилов, О.В. Кухленко, А.Ф. Гойко // Економіка України. — 2002. — № 6. — С. 40—45.
10. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястремська. — Х.: ХДЕУ, 2004. — 472 с.

Стаття надійшла до редакції 16.02.2012 р.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Відповідно до запропонованих концептуальних положень управління конкурентними перевагами у статті конкретизована технологія управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств. З урахуванням опрацьованої системи конкурентних цілей підприємству запропоновано вибір стратегій формування конкурентних переваг: стратегію контролю над витратами, стратегію диференціації або стратегію фокусування.

In accordance with the offered conceptual positions of management competitive edges the specified technology of management of enterprises a competitiveness. Taking into account the worked out system of competition aims an enterprise the choice of strategies of forming of competitive edges is offered: control strategy above charges, strategy of differentiation or focusing strategy.

Ключові слова: бенчмаркінг, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентна стратегія, підприємство, ресурсне забезпечення, товар, управління.

Key words: benchmarking, competitiveness, competitive edges, competition strategy, enterprise, resource providing, commodity, management.

ВСТУП

У умовах інтеграції України до загальноєвропейських та світових структур і проникнення на вітчизняний ринок потужних іноземних компаній загострюється проблема формування конкурентоспроможності вітчизняних молокопереробних підприємств. Вона є багатогранною та міждисциплінарною й охоплює багато сфер: маркетингову, інноваційну, виробничу, кадрову, фінансову, правову, сферу стратегічного управління, сферу економічних відносин мікро- та макrorівня. У такій комплексній постановці проблемні питання управління конкурентоспроможністю починають розглядатися дослідниками тільки в останні десятиліття. Однак окремі аспекти, такі як оцінка рівня конкурентоспроможності продукції та підприємства, підходи до класифікації конкурентних переваг і конкурентних стратегій підприємства, рекомендації щодо відбору адекватних конкретним ринковим умовам різновидів конкурентних стратегій тощо, висвітлюються у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених: І. Ансоффа, Г.А. Азоева, Л.В. Балабанової, С.М. Бондаренко, А.Е. Воронкової, В.Г. Герасимчука, О.А. Горбашко, І.М. Герчикової, А.П. Градова, В.А. Диканя, Ю.Б. Іванова, Ф. Котлера, В.Ф. Оберемчук, М. Портера, Ю.Б. Рубіна, Г.М. Скударя, І.А. Спіридонова, А.О. Старостіної, А. Томпсона, Р. Уотермена, Р.А. Фатхутдінова, А.Ю. Юданова та інших.

Разом з тим, деякі важливі теоретико-методологічні та прикладні аспекти управління конкурентними перевагами молокопереробних підприємств ще не дістали належного висвітлення. Серед інших потребують подальших досліджень питання конкретизації переліку та послідовності етапів управління конкурентоспроможністю підприємств, відпрацювання процедур впровадження технології та інструментарію управління конкурентними перевагами тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Успіх у конкурентній боротьбі за умов існуючого високodynamічного середовища можуть забезпечити не окремі конкурентні переваги, а лише їх комплекс, створення, підтримання та розвиток якого вимагають цілеспрямованого управління конкурентоспроможністю підприємства. Управління конкурентоспроможністю — це свідомий процес формування (збереження та розвитку наявних, створення нових) конкурентних переваг з метою адаптації до вимог зовнішнього середовища і забезпечення довгострокового успіху підприємства. Процеси формування конкурентоспро-

можності молокопереробного підприємства включають:

— створення конкурентних переваг — процес набуття нових специфічних властивостей і навичок, за якими фірма отримує перевагу над конкурентами; а також процес посилення наявних властивостей і навичок до рівня, який перевищує досягнення конкурентів;

— збереження конкурентних переваг — процес підтримання досягнутих конкурентних переваг шляхом покращання наявних властивостей і навичок фірми темпами, які не дозволяють конкурентам випередити фірму;

— розвиток конкурентних переваг — процес активного вдосконалення навичок і властивостей фірми з метою збільшення розриву між фірмою й найближчими конкурентами.

В якості основних принципів управління конкурентними перевагами пропонуються принцип конкурентоорієнтованого цілепокладання та принцип диверсифікації переваг, що мають бути доповнені принципами гнучкості системи конкурентних стратегій, безперервності, системності, стратегічної спрямованості, партисипативності, процесності. Зміст запропонованих принципів управління конкурентними перевагами полягає в наступному.

1. Принцип конкурентоорієнтованого цілепокладання передбачає опрацювання цілей підприємства з урахуванням впливу чинників конкурентного середовища.

2. Принцип диверсифікації переваг вимагає багатовекторності формування конкурентних переваг, що дозволяє запобігти копіюванню переваг фірми конкурентами та захистити власні конкурентні позиції.

3. Принцип гнучкості системи конкурентних стратегій вимагає від підприємства швидкої адаптації до змін умов функціонування шляхом внесення коректив у зміст конкурентних стратегій та в дії щодо їх реалізації.

4. Принцип безперервності визначає, що цілеспрямована діяльність з формування конкурентних переваг не повинна зупинятись або уповільнюватись, оскільки це може дозволити конкурентам наздогнати та перевершити підприємство.

5. Принцип системності передбачає комплексність (у т.ч. врахування всіх вагомих чинників) та збалансованість (збереження або досягнення оптимальних співвідношень) дій щодо створення, підтримки та розвитку конкурентних переваг підприємства.

6. Принцип стратегічної спрямованості вимагає орієнтації на вирішення проблем, наслідки розв'язання яких відбиватимуться на діяльності підприємства протягом тривалого періоду.

7. Принцип партисипативності передбачає активну участь у процесах створення, підтримки та розвитку конкурентних переваг широкого кола працівників підприємства, а також інших зацікавлених сторін (постачальників, місцевих органів влади тощо).

8. Принцип процесності визначає розгляд управління конкурентними перевагами як послідовності цілеспрямованих, безперервних і взаємопов'язаних дій (операцій і процедур), здійснення яких сприяє та забезпечує підтримку і розвиток наявних, створення нових конкурентних переваг фірми.

Відповідно до запропонованих концептуальних положень управління конкурентними перевагами була конкретизована технологія такого управління (рис. 1). Поняття "технологія" в даному випадку означає певну послідовність операцій і процедур [3]. Запропонована технологія, зокрема, охоплює три етапи, які відповідають таким загальним управлінським функціям, як "аналіз", "планування" та "контроль".

Варто зазначити, що функція аналізу (Етап 1), яка є невід'ємною складовою управлінського процесу і передає реалізації кожної іншої управлінської функції, виділена окремо і поставлена на перше місце. Функція ж контролю (Етап 3) розглядається в широкому сенсі та охоплює оперативне керування процесами формування конкурентних переваг. Охарактеризуємо склад елементів кожного з етапів більш детально. Такий елемент Етапу 1, як зовнішній аналіз, передбачає дослідження сукупності факторів макросередовища та проміжного середовища організації. За результатами зовнішнього аналізу визначаються сприятливі для підприємства можливості та загрози з боку середовища непрямого (економічні, науково-технічні, політико-правові, природні, демографічні, культурні фактори) та прямого (конкуренти, споживачі, постачальники, партнери тощо) впливу.

Важливою передумовою ідентифікації можливостей і загроз виступає аналіз стейкхолдерів, — фізичних і юридичних осіб, що здатні вплинути на досягнення цілей молокопереробного підприємства чи на яких ці цілі впливають [1]. Під бенчмаркінгом зазвичай розуміють безперервний, систематичний пошук, дослідження кращої практики конкурентів і підприємств-лідерів з суміжних галузей з метою отримання інформації, необхідної для вдосконалення власної діяльності [2; 3; 6; 9]. На перший погляд бенчмаркінг може здатися схожим на конкурентний аналіз, хоча в дійсності між ними є суттєві відмінності. Бенчмаркінг призначений для оцінки та порівняння власних можливостей з можливостями найпотужніших конкурентів молокопереробної галузі та підприємств з інших галузей; визначення факторів успіху фірм, які досягли найкращих показників; використання цих даних як основи при визначенні стратегії та цілей власного підприємства, а також методів досягнення цих цілей. Внутрішній аналіз спрямований на дослідження відповідності між можливостями, що виникають у зовнішньому середовищі, і потенціалом підприємства щодо їх використання. Він передбачає виявлення сильних і слабких боків у різноманітних функціональних сферах його діяльності.

Що стосується Етапу 2 технології управління конкурентними перевагами, то концептуальною основою опрацювання конкурентних стратегій підприємства виступає система конкурентоорієнтованих цілей його діяльності. Такі цілі повинні не лише бути конкретними та вимірюваними, узгод-

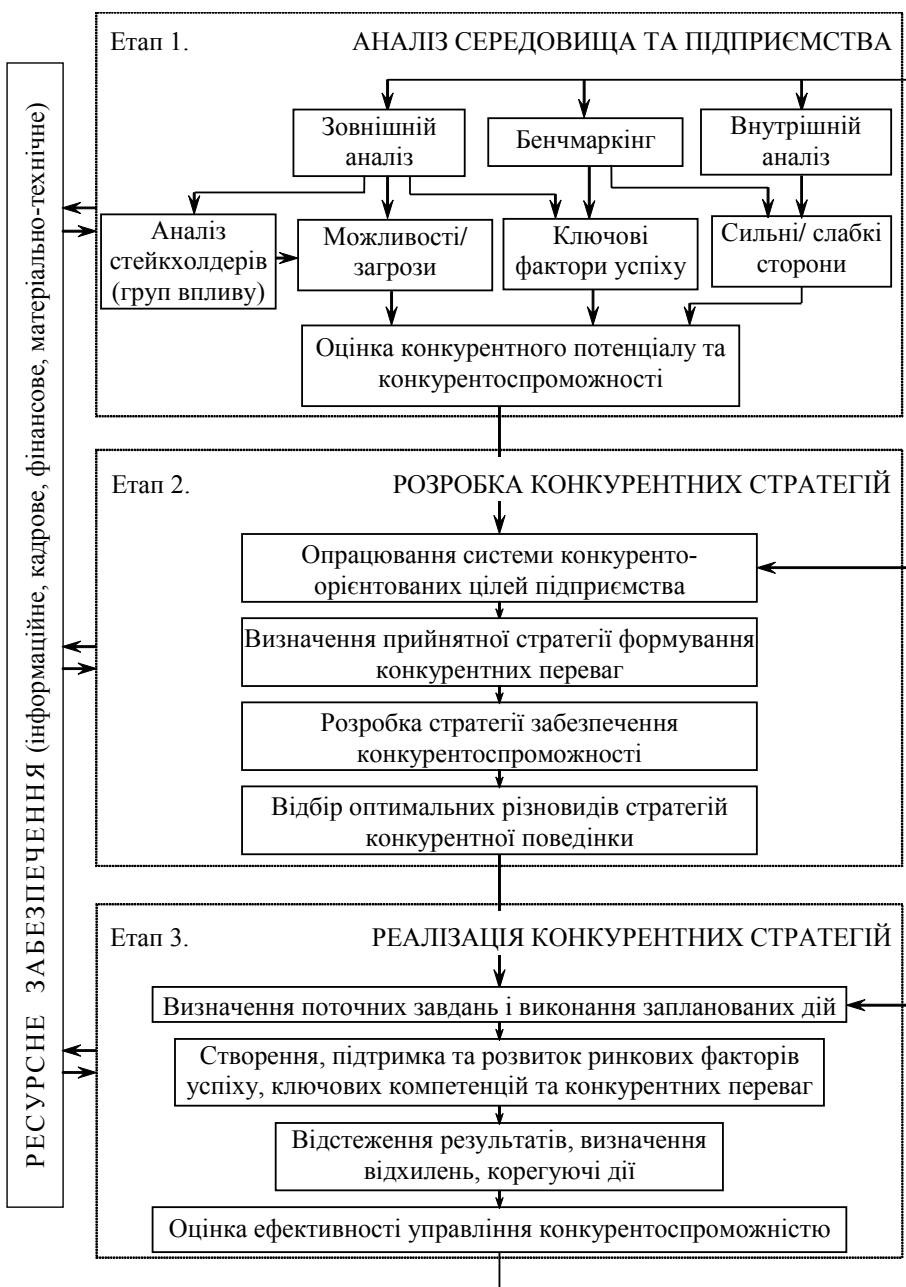


Рис. 1. Етапи та процедури технології управління конкурентоспроможністю молокопереробного підприємства

женими та взаємопов'язаними, досяжними, зорієнтованими у часі та сформульованими письмово, а й враховувати визначальний вплив на діяльність молокопереробного підприємства чинників конкурентного середовища, виступати орієнтирами при визначенні форм і методів конкурентного протистояння тощо. Відповідно до результатів проведених різновидів аналізу та з врахуванням опрацьованої системи конкурентоорієнтованих цілей підприємство обирає одну з трьох генеричних стратегій формування конкурентних переваг: стратегію контролю над витратами, стратегію диференціації або стратегію фокусування.

Стратегія "лідерування на основі зниження витрат (цін)" базується на оптимізації усіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей; рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії; продуктивності праці, тобто зорієнтована на високий рівень показників ефективності виробництва. З іншого боку, ця стратегія може сприяти зниженню інших параметрів конкурентоспроможності: якості виготовлення окремих видів товарів, відповідного рівня сервісу тощо. Конкурентні переваги низьких витрат особливо важливі у молокопереробній галузі, коли на ринку переважає цінова конкуренція, продукція має високий рівень стандартизації, витрати покупців на перехід до споживання продукції конкуруючих фірм незначні.

Стратегія диференціації передбачає використання елементів унікальності у виробництві та збуті продуктів, які мають цінність для споживачів. Ця додаткова цінність, якої не мають продукти конкуруючих фірм, дозволяє підприємству-виробнику отримувати премію, яка являє собою різницю між ціною, що призначає виробник, та середньою ціною у галузі. Успіх конкурентної стратегії диференціації вимагає відповідності між потребами у диференціації, які мають споживачі, та можливостями підприємства забезпечити цю диференціацію. Стратегія диференціації створює сприятливі умови для взаємодії з усіма елементами проміжного середовища організації і, за умови ефективно її реалізації, дозволяє отримувати вищі прибутки, ніж стратегія контролю над витратами [7].

Стратегія фокусування — це більш глибока диференціація продукції, що випускається підприємством, або досягнення нижчих витрат на сегменті, що обслуговується. Іноді обидві сторони цієї стратегії реалізуються одночасно. Для конкретного молокопереробного підприємства стратегія фокусування являє собою комплекс рішень щодо переліку цільових сегментів, на яких буде працювати фірма, та способу позиціонування товару (послуги) підприємства в кожному з цільових сегментів. Отримані в процесі сегментування елементи можуть становити різний інтерес для підприємства. При прийнятті рішення щодо кількості сегментів, які підприємство буде охоплювати своєю діяльністю, можливі три альтернативи: а) ринок розглядається в цілому як один великий сегмент, тобто не сегментується взагалі; б) діяльність фірми концентрується на значній кількості або навіть на всіх сегментах ринку і для кожного розробляється свій комплекс маркетингу; в) з усієї сукупності вибирається один або декілька значних за своїми потенційними можливостями сегментів.

Логічним продовженням вибору цільового сегмента виступає позиціонування, під яким розуміють процес визначення місця товару підприємства на ринку серед товарів-аналогів [5]. Корисним інструментом визначення позиції торгової марки на ринку є карти позиціонування, які призначені для візуального зображення сприйняття споживачами цієї марки та її конкурентів на основі значущих для споживачів атрибутів (ознак). Найчастіше при побудові цих карт використовують показники якості, ціни, дизайну пакування, смакові якості, екологічності. Визначення позиції товару на цільовому ринку виступає вихідним моментом для детального формулювання стратегії фокусування і розробки відповідного комплексу маркетингового впливу.

Конкурентна перевага майже завжди досягається за рахунок наступальних стратегічних дій. Наскільки багато часу знадобиться успішній наступальній стратегії для створення переваги, залежить від конкурентів у галузі. Виділяють шість основних типів наступальної стратегії: дії, спрямовані на те, щоб протистояти сильним сторонам конкурента або перевершити їх; дії, спрямовані на використання слабостей конкурента; одночасний наступ на декількох фронтах; захоплення незайнятих просторів; партизанська війна; опережуючі удари [10].

Серед різновидів конкурентних стратегій з позицій підприємства найбільш важливе значення має стратегія формування конкурентних переваг, бо в сучасному висококонкурентному середовищі виживання та успіх окремого підприємства можливі лише за умови набуття ним певних рис унікальності, які були б привабливі для споживачів, тобто за умови формування підприємством конкурентних переваг [8]. Тому дії з розробки та реалізації стратегії формування конкурентоспроможності можна назвати стрижневим елементом технології управління конкурентними перевагами, бо саме навколо неї вибудовуються всі інші складові системи конкурентних стратегій.

На основі опрацьованої системи конкурентних стратегій провадиться визначення поточних завдань у межах основних сфер управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств і виконання запланованих дій, спрямованих на створення, підтримку та розвиток ринкових факторів успіху, ключових компетенцій і конкурентних переваг (Етап 3). Взагалі, управління процесами формування конкурентоспроможності може і повинно здійснюватись у декількох сферах діяльності фірми, основними з яких є виробнича, маркетингова, кадрова та фінансова.

Під сферами управління в даному випадку розуміються внутрішні функціональні області, діяльність в яких сприяє створенню, підтримці та розвитку конкурентних переваг. Реалізація системи конкурентних стратегій і виконання запланованих дій повинно супроводжуватись систематичною

оцінкою й аналізом результатів, визначенням відхилень від цільових орієнтирів і швидкою реакцією на непрогнозовані зовнішні й внутрішні зміни.

Важливою складовою технології управління конкурентоспроможністю молокопереробного підприємства виступає оцінка ефективності такого управління, яку доцільно проводити на основі цільового підходу до оцінки ефективності. За результатами зазначеної оцінки можуть бути прийняті рішення: про необхідність поглиблення аналізу середовища та підприємства; про нагальність доопрацювання чи корекції системи конкурентоорієнтованих цілей і конкурентних стратегій підприємства; про доцільність внесення змін у процеси виконання запланованих дій тощо.

Вагоме значення має і ресурсне забезпечення управління конкурентними перевагами, оскільки саме воно виступає тим фундаментом, на якому вибудовуються та здійснюються всі управлінські функції та процедури в межах управління конкурентоспроможністю. Так, наприклад, результати здійснення першого етапу технології управління конкурентними перевагами — аналізу середовища та підприємства, — будуть реалістичними та значною мірою позбавленими суб'єктивізму лише за умов: існування на підприємстві та постійного оновлення баз даних за основними компонентами зовнішнього та внутрішнього середовища; оптимізації інформаційних потоків, пов'язаних з управлінням конкурентними перевагами; використання сучасних інформаційних систем з метою автоматизації збирання, обробки та зберігання актуальної управлінської інформації тощо. Зв'язок між елементами ресурсного забезпечення та основними етапами технології управління конкурентними перевагами є двостороннім. З одного боку, елементи ресурсного забезпечення виступають інформаційною, кадровою, фінансовою та матеріальною основою реалізації процедур і етапів управління конкурентними перевагами. А з іншої сторони, реалізація зазначених етапів і процедур призводить до кількісної й якісної зміни складових ресурсного забезпечення.

ВИСНОВКИ

Проведене опрацювання теоретико-методологічних аспектів управління конкурентними перевагами формує базу для дослідження стану такого управління на вітчизняних молокопереробних підприємствах і розробки рекомендацій щодо його покращення шляхом інтеграції технології управління конкурентними перевагами в систему загальної управління підприємством.

Література:

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации / Пер. с англ. Общ. ред. и предисл. д.э.н. В.И. Данилова-Данильяна. — М.: Прогресс, 1985. — 328 с.
2. Височин В.В. Визначення конкурентоспроможності підприємств методом бенчмаркінгу // Управління організацією: регіональні аспекти: Матеріали X міжнародної науково-практичної конференції. Чернівці, 12-13 квітня 2002 р. / За ред. В.Г. Герасимчука. — К.: ІВЦ "Видавництво "Політехніка", 2002. — С. 46—47.
3. Дубровін В., Риженко О., Корецький М. Бенчмаркінг як один з інструментальних засобів загального керування якістю // Стандартизація, сертифікація, якість. — 2000. — № 3. — С. 39—41.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: Б.Д. Гаврилишин; С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. — К.: Видавничий центр "Академія", 2002. — 952 с.
5. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: навч. посібник. — К: КНЕУ, 1998. — 151 с.
6. Лузин А., Ляпунов С. Новый подход к реструктурированию российских предприятий // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 2. — С. 97—104.
7. Портер М.Е. Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / А. Олійник (пер. з англ.), Р. Скільський (пер. з англ.). — К.: Основи, 1998. — 390 с.
8. Портер М.Э. Конкуренция: учеб. пособие / Пер. с англ. — М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. — 495 с.
9. Ритвельд Д., Качалин В. Сравнительный анализ эффективности предприятий как инструмент стратегического планирования // Проблемы теории и практики управления. — 2000. — № 3. — С. 40—44.
10. Томпсон А.А. Стриклэнд А.Дж. Стратегический менеджмент: искусство разработки и реализации стратегии: пер. с англ. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 576 с.

Стаття надійшла до редакції 15.03.2012 р.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВІДТВОРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ЕКОЛОГІЧНИХ ОБМЕЖЕНЬ

У статті запропоновано організаційно-економічний механізм відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень. Визначено основні елементи даного організаційно-економічного механізму, проаналізовано застосування його інструментів відповідно до фаз відтворення інвестиційного потенціалу.

In the article suggested the organizational-economic mechanism of reproduction of the investment potential of the region under the conditions of ecological restrictions. The identified of the basic elements its organizational and economic mechanism, the analyzed of the applying of tools under the phases of the reproduction of the investment potential.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, відтворення інвестиційного потенціалу регіону, екологічні обмеження, екологічно зумовлений інвестиційний збиток.

Keywords: the organizational-economic mechanism, the reproduction of the investment potential of the region, the ecological restrictions, losses investment that caused by influence of the environment.

ВСТУП

Збереження навколишнього середовища у регіоні вимагає врахування екологічних обмежень в управлінських рішеннях. Сучасні відтворювальні тенденції, що склалися за період становлення ринкових відносин та кризових явищ в економіці, характеризуються порушенням можливостей економічної системи регіону формувати фінансові ресурси для накопичення капіталу.

Неефективність існуючих механізмів управління інвестиційною діяльністю в регіоні зумовлена: відсутністю науково обґрунтованої концепції регулювання витрат внутрішніх інвестиційних ресурсів; неврахуванням відтворювальних тенденцій інвестиційного потенціалу регіону; неефективністю подолання екологічних ризиків, що знижують рівень інвестиційної привабливості в регіоні та обсяг зовнішніх інвестиційних ресурсів; неефективністю поєднання ринкових та державних механізмів при розподілі інвестиційних ресурсів на природоохоронні заходи; неврахуванням наслідків виникнення екологічно зумовлених інвестиційних збитків та здійснення фінансування тільки поточних екологічних витрат; відсутністю взаємозв'язку між системою регіонального управління та системою управління інвестиційною діяльністю з приводу забезпечення екологічних обмежень. Це вимагає розробки організаційно-економічного механізму управління відтворенням інвестиційного потенціалу з урахуванням екологічних обмежень, який забезпечить оптимальне використання різних інструментів і методів для регулювання інвестиційних процесів в регіоні.

Тенденції відтворення інвестиційного потенціалу в умовах сталого розвитку визначаються станом інвестиційної та природоохоронної діяльності в регіоні. Ефективна інвестиційна діяльність досягається за рахунок налагодженої системи управління інвестиційними процесами в регіоні. Дослідженнями системи управління інвестиційною діяльністю в регіоні займалися такі вчені, як С.А. Байтлюв, М.Г. Лапаєва [5], Е.А. Косовських, Ю.В. Трифонов [4], В.Р. Ткачук [8]. Проблеми активізації еколого-орієнтованих інвестиційних процесів, здійснення природоохоронних інвестицій досліджено в роботах Н.М. Андреевої [1], Б.В. Буркинського [2], С.І. Рассадникової [7] та інших.

Аналіз останніх публікацій показав, що зазначені проблеми визначають необхідність подальшого дослідження системи управління інвестиційним потенціалом регіону та організаційно-економічного механізму його відтворення з врахуванням екологічних обмежень.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою дослідження є розвиток принципів, функцій, методів та інструментів формування організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень.

РЕЗУЛЬТАТИ

Управління інвестиційною діяльністю в регіоні спрямоване на підвищення рівня інвестиційної привабливості, регулювання обсягів капіталовкладень, створення ефективної інфраструктури інвестиційного ринку, формування умов для відтворення інвестиційного потенціалу з метою забезпечення сталого розвитку.

Пропонується у складі системи управління інвестиційною діяльністю виокремлювати окрему складову — систему управління інвестиційним потенціалом регіону як процес цілеспрямованого впливу на суб'єктів та об'єктів відтворення інвестиційного потенціалу на основі економічних, адміністративних, нормативно-правових та соціальних методів з метою визначення пріоритетних напрямів інвестиційної діяльності в умовах екологічних обмежень.

Метою функціонування системи управління інвестиційним потенціалом регіону є створення сприятливих умов для формування інвестиційних ресурсів, організації раціонального їх розподілу та ефективного використання за умов дотримання екологічних вимог. Система управління інвестиційним потенціалом має бути побудована таким чином, щоб зменшити ризик можливих його витрат у майбутньому.

Особливість функціонування системи управління інвестиційним потенціалом регіону полягає у доповненні загальних принципів управління інвестиційною діяльністю в регіоні принципом узгодженості економічних та екологічних інтересів. Даний принцип передбачає заходи щодо зменшення негативних наслідків від забруднення навколишнього середовища шляхом застосування на фазах відтворення інвестиційного потенціалу екологічних обмежень.

Втілення принципу узгодженості економічних та екологічних інтересів у системі управління інвестиційним потенціалом покладено на організаційно-економічний механізм відтворення інвестиційного потенціалу регіону. При вирішенні задачі побудови даного механізму необхідно враховувати пріоритет екологічної складової управлінських рішень у сфері інвестування.

Організаційно-економічний механізм відтворення інве-

стиційного потенціалу має поєднувати в собі вектори соціально-економічного регулювання з цілями інвестиційного розвитку в умовах дотримання екологічних обмежень. При його розробці важливо враховувати стратегічні цілі розвитку регіону та можливості ефективного використання його економічного потенціалу. Розробка даного механізму базується на загальній теорії формування організаційно-економічного механізму господарювання [6].

Організаційно-економічний механізм відтворення інвестиційного потенціалу можна визначити як систему методів, способів, форм та інструментів організаційного та економічного характеру, що забезпечують взаємодію економічних суб'єктів з приводу відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень.

Для ефективного впровадження даного організаційно-економічного механізму в системі управління інвестиційним потенціалом регіону необхідно визначити наступні його елементи: мету, задачі та відповідні їм функції, принципи та методи реалізації, визначити суб'єкти та об'єкти, на які спрямована дія інструментів з врахуванням екологічних пріоритетів у прийнятті управлінських рішень у сфері інвестування (рис. 1).

Метою організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону є розробка заходів щодо забезпечення сприятливих організаційних, правових, економічних, соціальних та екологічних умов для відтворення інвестиційного потенціалу регіону.

Для досягнення поставленої мети можна сформулювати основні задачі даного механізму:

- збільшення обсягів інвестиційних ресурсів за рахунок зростання доходів економічних суб'єктів при забезпеченні екологічних умов;
- зростання результатів економічної діяльності в регіоні за рахунок ефективного перерозподілу інвестиційних ресурсів;
- оптимальний розподіл інвестиційних ресурсів, орієнтований на виробничу структуру регіону з урахуванням екологічних факторів;
- стимулювання процесів та заходів щодо попередження екологічно обумовлених інвестиційних збитків.

Функції організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону мають задовольняти виконання задач узгодження еколого-економічних інтересів суб'єктів інвестиційних процесів: державних та регіональних органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, інвесторів та споживачів. До функцій даного механізму відносяться: планування; організація; контроль; регулювання; стимулювання; інформаційного забезпечення; аналітична функція.

Функція планування полягає у визначенні необхідних обсягів інвестиційних ресурсів відповідно до потреб соціально-економічного розвитку у регіоні; розробці перспективних і поточних планів інвестиційної діяльності регіону; відборі перспективних інвестиційних проектів; проведенні аналізу зміни обсягів екологічно зумовлених інвестиційних збитків, очікуваних при впровадженні передбачених інвестиційних проектів; прогнозуванні величини інвестиційного потенціалу регіону.



Рис. 1. Схема організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень

Важливою умовою для виконання функції планування інвестиційного потенціалу є гнучкість, яка забезпечує здатність регіону реагувати на зміну характеру зовнішнього та внутрішнього середовища. Гнучкість планування передбачає формування інвестиційних рішень як багатоступеневий процес. Остаточне рішення на кожному наступному етапу приймається в міру надходження інформації про результати розвитку інвестиційного процесу на попередніх етапах. Такий підхід зумовлюється безперервністю планування, в ході якого здійснюється спочатку коригування передбачуваних результатів інвестиційних рішень, а потім забезпечується адаптація до нових умов.

Організаційна функція повинна забезпечити створення умов для виконання запланованих цілей, включає визначення дій і необхідних ресурсів для реалізації і прийняття рішень при розподілі повноважень, обов'язків і відповідальності між суб'єктами управління інвестиційним потенціалом регіону.

Функція контролю сприяє виконанню заходів, спрямованих на реалізацію інвестиційного потенціалу регіону оптимальним шляхом. Її варто розділити на контроль за вже впровадженими інвестиціями і за формуванням майбутніх. Важливе місце займає контроль за розвитком інвестиційного потенціалу регіону, який охоплює попередній розрахунок ефективності, розробку інвестиційного бюджету регіону, встановлення стандартів, вимір фактично досягнутих результатів і проведення коригувань.

Розвиток ринкової системи зумовлює значний ступінь невизначеності при управлінні інвестиційним потенціалом регіону. Тому в умовах ринку зростає роль функції регулювання інвестиційної діяльності, що забезпечує подолання перешкод, які з'явилися на шляху реалізації інвестиційних проектів. Перегляд планів інвестиційної діяльності доцільно розглядати як самостійну функцію управління інвестиційним потенціалом регіону.

Функція стимулювання відтворення інвестиційного потенціалу потребує постійного регулювання, моніторингу та

контролю за перебігом робіт, обліку і оцінки, а також аналізу ефективності інвестиційної діяльності. Питання стимулювання відтворення інвестиційного потенціалу ґрунтуються на дії загальних економічних законів, але мають свої специфічні особливості. Стимулювання являє собою процес спонукання до здійснення певної діяльності і досягнення визначених цілей. Визначальним об'єктивним стимулом діяльності людей є економічні інтереси, що формуються, виходячи з місця окремих суб'єктів у суспільному виробництві і відносин власності на інвестиції.

Інформаційна функція відповідає за формування та підтримку баз даних про інвестиційні пропозиції, потенційних інвесторів, установи, що обслуговують інвестиційні ринки; формування знань про інвестиційне законодавство та його зміни, досвід інвестиційної роботи в інших регіонах, регіональні інвестиційні дослідження.

Аналітична функція включає в себе оцінку зовнішнього та внутрішнього інвестиційного середовища регіону і прогнозування його розвитку; аналіз і кількісну оцінку ризику виникнення екологічно зумовлених інвестиційних збитків на всіх фазах відтворення інвестиційного потенціалу регіону.

Об'єктом організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону є економічні відносини, що склалися в процесі інвестиційної діяльності між різними суб'єктами господарювання в умовах екологічних обмежень.

Суб'єктом даного механізму можна визначити різні підприємства та організації, державні та регіональні органи влади, фінансових посередників, іноземних інвесторів та інші економічних суб'єктів, що забезпечують формування, розподіл та використання інвестиційного потенціалу регіону.

Формування організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень базується на основі ключових принципів:

- системності, який означає, що механізм слід розглядати як складну, динамічну й адаптивну систему, що складається із сукупності взаємопов'язаних підсистем та елементів, які виконують конкретні функції, спрямовані на досягнення головної мети;

- комплексності, що передбачає взаємозумовлений та пропорційно взаємоузгоджений перелік фаз відтворення інвестиційного потенціалу як єдиного цілого;

- циклічності, що означає перехід від поточного до майбутнього рівня відтворення інвестиційного потенціалу регіону, що характеризується різними видами екологічних обмежень;

- максимального використання економічного потенціалу, тобто фінансових, матеріальних, інформаційних і трудових ресурсів для створення та реалізації інвестицій;

- раціоналізму, який полягає в тому, що інвестиційні ресурси мають розподілитися відносно перспективних напрямів їх використання;

- забезпечення єдності стратегічного та поточного державного управління, оптимального співвідношення державного регулювання та саморегулювання в контексті відтворення інвестиційного потенціалу регіону;

- збалансованості інтересів задіяних суб'єктів щодо врахування екологічних обмежень при здійсненні інвестиційної діяльності;

- екологічної спрямованості відтворення інвестиційного потенціалу, що передбачає врахування наслідків впливу екологічного фактора та визначення заходів з попередження їх виникнення на етапах його відтворення.

У структурі організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону з урахуванням екологічних обмежень застосовуються різні групи методів: адміністративні, економічні, нормативно-правові, соціально-психологічні.

Адміністративні методи використовують для організації та координації об'єктів управління з метою відтворення інвестиційного потенціалу регіону. Вони включають організаційне забезпечення виконання законодавчо-нормативних актів центральних органів влади, місцевих органів виконавчої влади і місцевого самоврядування.

Адміністративні методи передбачають вибір і обґрунтування інструментів організації і регулювання процесу формування інвестиційного потенціалу регіону, а також застосування різноманітних організаційних форм інвестування (вільні, спеціальні економічні зони, транскордонне

співробітництво) і ефективною системи мотивації, спрямованої на ефективне використання інвестиційного потенціалу з дотриманням екологічних вимог. Адміністративні методи забезпечують формування інвестиційних ресурсів; координацію діяльності відповідних організаційних структур, в рамках яких здійснюється розподіл інвестиційних ресурсів та їх ефективне використання. Також проводиться організація діяльності усіх учасників інвестиційних процесів, націлена на попередження втрат інвестиційного потенціалу регіону у зв'язку з дією екологічного фактора. Адміністративні методи забезпечують відображення організаційних змін у структурі державних та регіональних органів влади, розробці програм регіонального розвитку.

За допомогою економічних методів здійснюється вплив на керовані об'єкти з метою відтворення інвестиційного потенціалу регіону і забезпечення єдності інтересів усіх економічних суб'єктів у реалізації екологічної парадигми.

Економічні методи відповідають за фінансове забезпечення відтворення інвестиційного потенціалу, зростання обсягів інвестиційних ресурсів та підвищення ефективності інвестиційної діяльності у регіоні. Завданням використання економічних методів є:

- 1) регулювання економічних взаємовідносин між суб'єктами інвестиційної діяльності у напрямі досягнення цілей відтворення інвестиційного потенціалу регіону та охорони навколишнього природного середовища;

- 2) збалансоване фінансування процесів відтворення інвестиційного потенціалу регіону з урахуванням заходів з охорони навколишнього природного середовища;

- 3) компенсація втрат інвестиційного потенціалу регіону на фазах його відтворення.

Економічні методи забезпечують можливість залучити інвестиційні ресурси для розвитку природно-ресурсного, трудового, виробничого потенціалів за допомогою регіональних інвестиційних програм.

Нормативно-правові методи — це сукупність дій суб'єкта управління з використанням законів, правових норм та актів. Вони забезпечують формування єдиної системи нормативно-правових документів, які визначають права та обов'язки усіх учасників процесу відтворення інвестиційного потенціалу в умовах екологічних обмежень. Основним об'єктом даних методів є фіксування порядку і норм поведінки учасників процесу відтворення інвестиційного потенціалу, вирішення питань типізації, уніфікації та стандартизації, відображення змін в законодавчій базі державного та регіонального управління інвестиційною діяльністю в умовах екологічних обмежень.

Соціально-психологічні методи ґрунтуються на використанні моральних стимулів до інвестиційних процесів у регіоні. Вони представлені системою моральних норм і правил, що забезпечують економічний імператив. Система норм включає розроблені та затвержені межі допустимого впливу на довкілля забруднення, фізичних, біологічних та інших шкідливих факторів, що походять від стаціонарних та пересувних джерел, а також меж використання природних ресурсів та дозволених природо-перетворюючих заходів.

Адміністративні, економічні, нормативно-правові та соціально-психологічні методи механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону потребують взаємозв'язку забезпеченості екологічних пріоритетів у прийнятті управлінських рішень у сфері інвестування.

Еколого-економічні відносини у процесі відтворення інвестиційного потенціалу виникають в результаті впливу екологічних факторів на формування, розподіл та використання інвестиційних ресурсів у регіоні. Регулювання еколого-економічних відносин механізму відтворення інвестиційного потенціалу здійснюється за допомогою інструментарію, який представлений системою способів, форм та інструментів.

Інструменти, що забезпечують відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень, можна класифікувати за такими ознаками:

- 1) за організаційно-економічним змістом: інструменти державного регулювання, оподаткування, фінансування, кредитування, страхування і ціноутворення;

- 2) за характером здійснення: примусові, заохочувальні;

- 3) за рівнем ефективності інвестиції: ефективні, неефективні;

- 4) за фазами відтворення інвестиційного потенціалу: інструменти, які застосовуються на фазі формування, розподілу та використання;

5) за видами впливу на відтворення інвестиційного потенціалу: інструменти прямого та опосередкованого впливу;

6) за способами впливу на елементи системи управління інвестиційним потенціалом регіону: адміністративні, економічні, нормативно-правові, соціально-психологічні.

Застосування інструментів організаційно-економічного механізму залежно від методів управління та відповідно до фаз відтворення інвестиційного потенціалу [3] передбачає поєднання ними цілей управління відтворенням інвестицій в умовах екологічних обмежень (табл. 1).

Ефективність організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону в умовах екологічних обмежень визначається результативністю дії окремих інструментів, за допомогою яких органами влади здійснюється вплив на відтворення інвестиційного потенціалу у регіоні.

Відтворення інвестиційного потенціалу регіону вимагає спрямування частки інвестиційних ресурсів на заходи природоохоронного характеру. Це дозволить попереджати виникнення екологічно зумовлених інвестиційних збитків на фазі формування інвестиційного потенціалу та його використання.

ВИСНОВКИ

Управління інвестиційним потенціалом в регіоні здійснюється на основі організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу в умовах екологічних обмежень. Розвиток принципів, функцій, методів, інструментів організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону ґрунтується на узгодженості економічних та екологічних інтересів у системі управління інвестиційним потенціалом.

Застосування інструментів організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону відповідно до фаз відтворення викликане необхідністю поєднувати цілі управління відтворенням інвестицій в умовах екологічних обмежень.

Література:

1. Андреева Н.Н. Механизм мотивации экологически ориентированных инвестиционных процессов в Украине // Научные труды Донецкого НТУ. Серия: экономическая. — Донецк: Дон. НТУ. — 2003. — Вып. 56. — С. 71—78.
 2. Инвестирование природоохранной деятельности / Под науч. ред. Б.В. Буркинського. — Одесса: ИПРЭИ НАН Украины, 2002. — 224 с.
 3. Кобушко Я.В. Відтворення інвестиційного потенціалу регіону з урахуванням екологічного фактору / Я.В. Кобушко // Інноваційна економіка. Тернопіль: СМП "ТАІП". — 2011. — № 6 (25). — С. 154—159.

Таблиця 1. Інструменти організаційно-економічного механізму відтворення інвестиційного потенціалу регіону в залежності від фаз відтворення

Фази відтворення інвестиційного потенціалу регіону	Види інструментів відтворення інвестиційного потенціалу регіону			
	Адміністративні інструменти	Економічні інструменти	Нормативно-правові інструменти	Соціально-психологічні інструменти
фаза формування	плата за економічні ресурси; адміністративні платежі; екологічні податки; штрафи; ліцензії; санкції.	методи прискореної амортизації; методи залучення вільних засобів населення; пільгове кредитування підприємств реального сектору податкові пільги; диференційовані податкові ставки; відсоткові ставки (позикові, кредитні, заставні, страхові, депозитні); податки (на прибуток, на майно, на землю, на продукцію); страхування вкладів населення; розповсюдження облигацій займу місцевих органів влади; операції з цінними паперами; плата за використання природних ресурсів; екологічне страхування; екологічні фонди.	Конституція України; Кодекси України; закони України; екологічні угоди; розпорядження; постанови; укази;	інвестиційна реклама; екологічна реклама; екологічна інформація; екологічні угоди; інформаційне забезпечення;
фаза розподілу	конкуренція інвесторів; формування програм із залучення інвестицій; тендери; формування ринку ефективних інвестиційних проєктів; екологічний контроль.	фінансова допомога; дотації; субвенції; субсидії; державні позики на цілі розвитку галузей та регіонів; аналіз ефективності перспективних напрямків інвестування; екологічний аналіз перспективних інвестиційних проєктів; гранти; екологічна сертифікація.	Конституція України; Кодекси України; закони України; екологічні угоди; розпорядження; постанови; укази.	інвестиційна реклама; екологічна реклама; екологічна інформація; екологічні угоди; інформаційне забезпечення.
фаза використання	експертиза інвестиційних проєктів та програм; державні норми, стандарти та правила під час інвестиційної діяльності; умови використання землі та інших природних ресурсів; здійснення державних інвестицій; регіональні інвестиційні програми; екологічні стандарти; екологічний контроль;	бюджетне фінансування регіональних інвестиційних проєктів; створення регіональних пайових інвестиційних фондів, страхових, лізингових та консалтингових фірм; вибіркоче фінансування конкретних об'єктів; механізм капіталізації прибутку; методи ціноутворення; страхування капіталу (обов'язкове та добровільне); природоохоронні інвестиції; плата за забруднення навколишнього середовища; програмний метод фінансування.	Конституція України; Кодекси України; закони України; екологічні угоди; розпорядження; постанови; укази;	інвестиційна реклама; екологічна реклама; екологічна інформація; екологічні угоди; інформаційне забезпечення;

4. Косовских Е.А. Функциональная модель организационно-экономического механизма управления региональной инвестиционной деятельностью / Е.А. Косовских, Ю.В. Трифонов // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. Экономика и финансы. — 2008. — № 3. — С. 13—185.

5. Лапаева М.Г. Организационно-экономический механизм управления инвестиционным процессом в регионе / М.Г. Лапаева, С.А. Байтлюв // Вестник ОГУ № 2 / Февраль. — 2006. — Том 1. Гуманитарные науки. — С. 91—98.

6. Осипов Ю.М. Основы теории хозяйственного механизма / Ю.М. Осипов. — М.: Изд-во МГУ, 1994. — 368 с.

7. Рассадникова С.И. Экологизация инвестиционной деятельности в условиях трансформации Украины // Ринкова економіка. Сучасна теорія, практика управління: Зб. наук.праць. — Одеса: Астропринт, 2004. — Т. 7 (вип. 8). — С. 602—608.

8. Ткачук В.Р. Організаційний механізм формування та нарощування інвестиційного потенціалу регіону: автореф. дис. к-та ек. наук: 08.00.05 / Полтавський національний технічний університет. — Полтава, 2008. — 20 с.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

В. Б. Горбань,
аспірант, Національний університет "Львівська політехніка"

ВИКОРИСТАННЯ МОТИВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ДІЄВОЇ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ

Досліджено економічну сутність поняття "система мотивації працівників". Визначено особливості мотиваційних систем, які використовуються у світовій практиці, проведений їх ретельний аналіз. Виявлено основні елементи системи мотивації працівників. Відзначено важливість формування дієвої системи мотивації працівників з урахуванням мотиваційного потенціалу підприємства.

Economic substance of the term "motivational system of employees" is examined. Main features of motivational systems which are used in the world-wide practice are determined and carefully analyzed. The main elements of motivational system of employees are elicited. The importance of forming an efficacious motivation system of employees with regard to company's motivational potential is noted.

*Ключові слова: система мотивації працівників, мотиваційний потенціал підприємств, мотив, стимул.
Key words: motivational system of employees, company's motivational potential, motive, incentive.*

ВСТУП

У теорії та практиці сучасного менеджменту все більше уваги приділяється проблематиці мотивування працівників, що є цілком очевидним, адже на сьогодні для керівників підприємств усіх форм власності пріоритетним є питання спонукання працівників до високопродуктивної трудової діяльності для досягнення основних цілей ефективного розвитку організації. Особливу роль при цьому відіграє використання мотиваційного потенціалу підприємства для формування дієвої системи мотивації персоналу, оскільки саме вона сприяє консолідації зусиль усіх працівників для реалізації колективних та особистих інтересів.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

У сучасній фаховій літературі питанню ефективного управління персоналом шляхом його мотивації приділяється значна увага. Переважну більшість наукових публікацій присвячено тематиці побудови системи мотивації працівників підприємства, визначенню її основних елементів та особливостей функціонування.

Незважаючи на велику кількість видань у цій галузі наукових досліджень, на сьогодні неможливо однозначно виокремити єдиноправильне тлумачення самого поняття "система мотивації працівників". Причиною значної розбіжності у думках науковців є відсутність системного підходу і єдності поглядів в усвідомленні природи і змісту самих економічних категорій мотивації та стимулювання.

Аналіз літературних джерел показує, що на сьогодні відсутнє чітке розмежування вищезгаданих наукових термінів. Деякі автори намагаються розглядати лише певні аспекти системи мотивації працівників, що, у свою чергу, зумовлює появу таких понять в економічній літературі, як "система мотивації продуктивності персоналу", "система мотиваційного управління персоналом організації", "мотиваційна система управління підприємством", "система організації праці і заробітної плати працівників", "система стимулювання мотивації праці" тощо.

Доволі часто науковці ототожнюють поняття "система стимулювання персоналу" та "система мотивації працівників", що, безперечно, є також некоректним. З метою уточнення їх змісту варто звернутись до сутності таких понять, як "мотив" і "стимул". Як стверджують дослідники В.М. Гриньова, І.А. Грузіна та В.В. Липов, стимули — це зовнішні спонукання, які мають цільову спрямованість. Мотиви — це ті ж спонукання до дії, проте в їх основі може бути як стимул, так і особисті причини [1, с. 31; 2, с. 54].

Т.М. Кір'ян у своїх дослідженнях справедливо зазначає, що стимул може і не перетворитись у мотив у тому випадку, якщо він потребує від людини неможливих або неприйнятних для неї дій або вчинків [3, с. 202]. З цим твердженням погоджуються В.М. Гриньова, І.А. Гру-

Таблиця 1. Різновиди систем мотивації персоналу

Автор	Джерело	Різновиди мотиваційних систем
В.А. Дятлов, В.В. Травин, Л.П. Червінська	[10], [11]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ японська ▪ американська ▪ німецька
Д.П. Богиня, М.В. Семикіна, В.Я. Пихтін	[12], [13]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ західноєвропейська ▪ японська ▪ американська
В. Вашкелевич, Д.Є. Козенков, К.М. Солошенко, Е.П. Якубова	[14]	<ul style="list-style-type: none"> ▪ японська ▪ євро-американська ▪ китайська

зіна, О.В. Гуськової та А.М. Колот, котрі зазначають, що стимул перетворюється на мотив лише за умови, коли він усвідомлений та сприйнятий людиною [1, с. 32; 4, с. 11; 5].

М.С. Дороніна, Е.Г. Наумик та О.В. Соловійов, розглядаючи суть поняття "стимулювання", характеризують його як один із методів мотивації [6, с. 40]. Ці ж погляди розділяють А.М. Колот, С.А. Наумов, Н.Є. Ткаченко та Н.Л. Рейлянова, котрі зазначають, що стимулювання — це один із засобів, за допомогою якого може здійснюватись мотивація [4, с. 11; 7; 8]. Водночас І.П. Булеев та Г.С. Атаманчук також розглядають систему стимулювання як складову системи мотивації персоналу [9, с. 43]. Таким чином, в подальшому оперуватимемо терміном "система мотивації працівників", що міститиме в собі елементи системи стимулювання персоналу.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основну ціль статті вбачаємо у визначенні сутності дієвої системи мотивації працівників та системного підходу до її формування з урахуванням мотиваційного потенціалу підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ

У цілому, під системою мотивації працівників слід розуміти організовану певним чином сукупність взаємозалежних та взаємоузгоджених способів, методів і засобів мотивації, призначених для спонукання працівників до ефективної трудової діяльності з метою досягнення цілей організації.

Доволі часто керівники вітчизняних підприємств при формуванні системи мотивації персоналу беруть за основу ті мотиваційні системи, які пройшли випробування часом та застосовуються у світовій практиці. Проте аналіз літературних джерел виявляє ряд розбіжностей у поглядах науковців у питанні виділення різновидів систем мотивації персоналу (табл. 1).

З табл. 1 очевидним є те, що думки переважної частини науковців сходяться на виділенні японської (яка більш відома як система довічного найму робочої сили) та американської мотиваційних систем, основні постулати яких лягли в основу менеджменту багатьох провідних компаній. Розглянемо їх по чергово, провівши ретельний аналіз (табл. 2).

Кожна з розглянутих вище систем мотивації працівників має свої переваги та недоліки. Проте слід зауважити, що безоглядне використання тієї чи іншої світової практики мотивації персоналу може бути малоефективним, а іноді мати і негативний ефект. Адаже системи мотивації працівників, прийнятні для однієї країни, можуть виявитися цілком непридатними для іншої, позаяк досить часто не враховуються історично зумовлені, етнопсихологічні та національно-культурні особливості менталітету людей [12].

Таблиця 2. Порівняльний аналіз японської та американської систем мотивації персоналу

Основні характеристики системи	Різновид систем мотивації працівників	
	Японська	Американська
Структура процесу управління	Нестандартна, гнучка	Строго визначена
Орієнтація управлінського процесу	На групу	На окрему особистість
Різновид кінцевих результатів управлінського процесу	Колективний результат з метою досягнення гармонії	Індивідуальний результат
Спосіб прийняття управлінських рішень	Колективне прийняття рішень на основі односторонності	Індивідуальне прийняття рішень
Оцінювання результатів трудової діяльності персоналу	Сповільнене	Швидко
Спосіб просування по службі працівників	Сповільнене	Прискорене
Домінуюча якість керівника	Вміння злагоджено координувати дії та здійснювати контроль	Професіоналізм
Відповідальність	Колективна	Індивідуальна
Організація контролю	Неформальна організація контролю, контроль має колективний характер	Чітко формалізована процедура, переважає індивідуальний контроль зі сторони керівника

Джерело: [15].

Ознайомлення з дослідженнями вітчизняних вчених свідчить про неоднозначність у підходах до визначення основних елементів системи мотивації працівників, її

Таблиця 3. Погляди вчених на систему мотивації працівників та її основні елементи

Автор	Джерело	Елементи системи мотивації працівників
П.З. Капустянський	[16]	1) матеріальне заохочення (диференціація заробітної плати, додаткові преміальні виплати, соціальна підтримка, участь у прибутках); 2) моральне заохочення та навчання персоналу (відповідний рівень корпоративної культури, наявність трудового змагання між працівниками, публічне визнання заслуг, професійна перепідготовка працівників, організація психологічної служби на підприємстві); 3) організація праці та її умов (належний режим роботи, дотримання санітарно-гігієнічних, ергономічних та психологічних умов роботи працівників, організація кімнат відпочинку); 4) планування та контроль (необхідність довгострокових планів росту працівників, обмеження формального контролю та посилення предметного контролю за діяльністю персоналу); 5) стиль управління (введення цільового управління підприємством, додержання управлінських повноважень, розширення особистого спілкування, організація моніторингу громадської думки).
О.В. Пригула, Н.С. Пасенко, Р.О. Ющенко, О.М. Баксалова	[17], [18], [19], [20]	1) система оплати праці (основна та додаткова заробітна плата, компенсаційні та заохочувальні виплати); 2) соціальні гарантії; 3) надання пільг; 4) ротация персоналу; 5) участь працівників у власності підприємства та управлінні нею, а також у розподілі прибутку підприємства пропорційно їхньому трудовому внеску; 6) регулювання тривалості робочого часу; 7) покращання умов праці; 8) особистісне й публічне визнання заслуг працівників; 9) формування і розвиток моральних якостей особистості та морального клімату у колективі.
Д.М. Прусс	[21]	1) система аудиту факторів, що впливають на розвиток потреб і мотивів персоналу підприємства (підсистема аудиту зовнішніх факторів впливу на персонал; підсистема аудиту факторів, що формують характеристики людини; підсистема діагностики мотиваційної сфери персоналу; підсистема формування стратегій управління мотиваційною поведінкою персоналу); 2) система аудиту мотиваційного впливу підприємства на персонал (підсистема оцінки можливостей підприємства щодо мотивації персоналу; підсистема оцінки методів впливу підприємства на персонал; підсистема оцінки способів стимулювання персоналу; підсистема формування стратегій управління мотиваційним впливом підприємства); 3) система оцінювання ефективності мотивації персоналу підприємства (підсистема управління задоволеністю персоналу підприємства; підсистема управління трудовою активністю персоналу підприємства; підсистема управління мотиваційним потенціалом підприємства; підсистема діагностики економічної та соціальної ефективності системи мотивації підприємства; підсистема формування стратегій управління ефективністю мотивації персоналу підприємства).

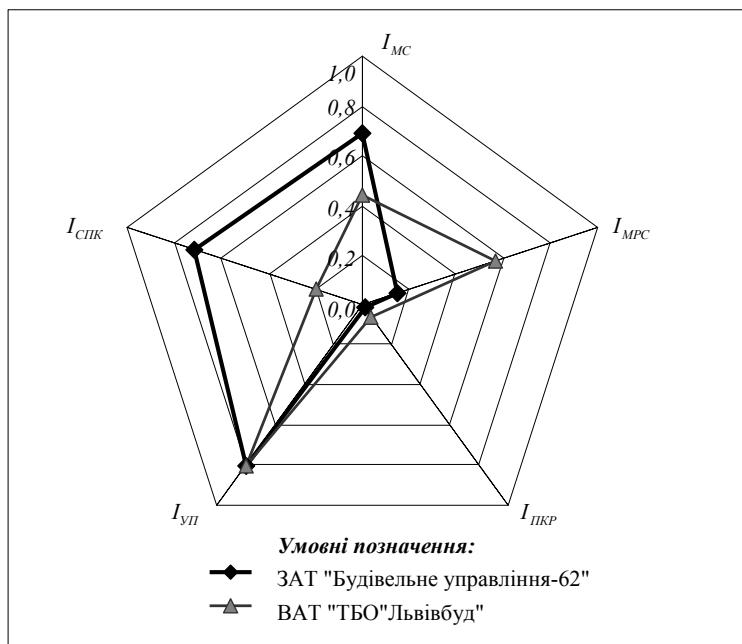


Рис. 1. Оцінка рівня використання мотиваційних потенціалів ЗАТ "Будівельне управління-62" і ВАТ "ТБО" Львівбуд" за 2010 р. *

Умовні позначення до рис. 1 і табл. 4:

I_{MC} — частковий інтегральний показник оцінки матеріальних стимулів працівників;

I_{MPC} — частковий інтегральний показник оцінки моральних стимулів працівників;

I_{PKR} — частковий інтегральний показник оцінки стимулів професійно-кваліфікаційного розвитку працівників;

I_{UPI} — частковий інтегральний показник оцінки стимулів умов праці працівників;

I_{SPK} — частковий інтегральний показник оцінки стимулів соціальної гармонії та психологічного клімату в колективі.

Примітка: * розрахунки виконано на основі розробленого інтегрального методу оцінювання використання мотиваційного потенціалу підприємства [22].

ключових характеристик та властивостей. Думки деяких науковців наведемо у табл. 3.

Як видно з табл. 3, автори аналізують лише певні аспекти тематики, яка досліджується. Так, наприклад, П.З. Капустянський пропонує формувати систему мотивації працівників на основі стилів управління та трьох функцій менеджменту, а саме: планування, мотивації (в аспекті впливу матеріальних та моральних стимулів) та контролю, оминаючи при цьому дві інші важливі функції менеджменту — організація та регулювання.

О.В. Прутула, Н.С. Пасенко, Р.О. Ющенко, О.М. Баксалова рекомендують сформувати систему мотивації працівників з сукупності певних матеріальних та нематеріальних стимулів. Проте дослідники упускають такі

Таблиця 4. Оцінка використання мотиваційних потенціалів ЗАТ "Будівельне управління-62" і ВАТ "ТБО" Львівбуд" в аспекті їх складових за 2008–2010 рр.

Значення інтегральних показників	ЗАТ "Будівельне управління-62"			ВАТ "ТБО" Львівбуд"		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
I_{MC}	0,518	0,621	0,689	0,429	0,441	0,438
I_{MPC}	0,202	0,152	0,150	0,344	0,547	0,567
I_{PKR}	0,011	0,012	0,017	0,048	0,048	0,062
I_{UPI}	0,800	0,800	0,800	0,800	0,800	0,800
I_{SPK}	0,475	0,659	0,715	0,184	0,182	0,198
I_{MPI}	0,458	0,526	0,562	0,389	0,413	0,419

важливі елементи як покращання житлових умов працівників, їх медичне обслуговування тощо.

Аналіз літературних джерел та власні дослідження дозволяють зробити висновок, що при формуванні дієвої системи мотивації працівників слід враховувати мотиваційний потенціал суб'єкта господарювання, складовими елементами якого є сукупність матеріальних та нематеріальних стимулів.

Розглядаючи складові мотиваційного потенціалу підприємства більш ретельно, слід зазначити, що до матеріальних стимулів варто віднести тарифну заробітну плату, преміальні виплати, доплати, надбавки, пільги, компенсаційні виплати, дивіденди, частки прибутку тощо. У свою чергу, нематеріальні стимули варто розділити на такі групи, як: моральні стимули, стимули професійно-кваліфікаційного розвитку працівників, стимули сприятливих умов праці, стимули соціальної гармонії та психологічного клімату в колективі.

Відтак, очевидним є те, що запропоновані групи матеріальних та нематеріальних стимулів повністю охоплюють ті елементи системи мотивації працівників, які виділялись у дослідженнях О.М. Баксалової, П.З. Капустянського, О.В. Прутули, Н.С. Пасенко, Р.О. Ющенко.

Зауважимо, що Д.М. Прусс зосереджує свою увагу на важливості врахування мотиваційного потенціалу підприємства при формуванні складових елементів системи мотивації працівників, проте розглядає його лише на етапі оцінювання ефективності мотивації персоналу підприємства.

Варто зазначити, що підґрунтям для формування дієвої системи мотивації працівників, як правило, виступає вже діюча на підприємстві система мотивації персоналу. З огляду на це, важливим моментом вбачається її ретельне аналізування. При цьому критерієм результативності системи мотивації персоналу, яка діє в поточний період часу, повинне виступати значення інтегрального показника використання мотиваційного потенціалу підприємства, методика визначення якого розглядалась нами у попередніх дослідженнях [22].

Величина інтегрального показника використання мотиваційного потенціалу підприємства в розрізі кожної з його складових дозволяє визначити мотиваційні можливості організації. Таким чином, можна виявити основні напрями, які потребують першочергової уваги зі сторони керівництва організації та сприяють прийняттю адекватних та ефективних управлінських рішень.

Графічну інтерпретацію оцінювання рівня використання мотиваційного потенціалу підприємства проілюструємо на прикладі діяльності двох суб'єктів господарювання — ЗАТ "Будівельне управління-62" (м. Новий Розділ) і ВАТ "ТБО" Львівбуд" (м. Львів), основним видом економічної діяльності яких є будівництво.

З рис. 1 видно, що у двох підприємств, діяльність яких підлягала аналіз, використання визначених вище груп стимулів характеризується різним рівнем. Так, у ЗАТ "Будівельне управління-62" найбільш задіяними є матеріальні стимули, стимули сприятливих умов праці, а також стимули соціальної гармонії та психологічного клімату в колективі. Натомість у ВАТ "ТБО" Львівбуд" — це лише стимули сприятливих умов праці. Найменш задіяними у двох підприємств є стимули професійно-кваліфікаційного розвитку працівників. Це означає, що в системах мотивації досліджуваних підприємств основний акцент робиться на матеріальній складовій. Недостатня увага приділяється моральним стимулам, які, на відміну від усіх інших, не потребують значних капіталовкладень, а лише виваженої поведінки керівників стосовно своїх підлеглих.

Така ситуація спостерігається протягом 2008–2010 рр. (табл. 4).

При побудові або ж удосконаленні системи мотивації працівників важливим моментом є врахування фактора часу. Однак не усі дослідники розділяють цю думку. Зокрема, Ю.М. Карасьова стверджує, що система мотивації праці існує незалежно від періоду та конкретної соціально-економічної ситуації, тобто її параметри є сталими та незмінними [23, с.143]. На нашу думку, таке твердження є некоректним, адже, як справедливо зазначає Г.М. Чернецова, система мотивації працівників повинна розглядатись як динамічна система, що розвивається. Важливим моментом є врахування не лише фази життєвого циклу організації, але й постійної зміни ієрархії потреб працівників підприємства, що, у свою чергу, вимагає перегляду основних параметрів системи мотивації працівників [24, с.64].

На основі фактичних значень інтегрального показника оцінювання використання мотиваційного потенціалу підприємства за допомогою програми Excel (зокрема, інструментів для обчислення та побудови ліній трендів) можна спрогнозувати його величину на майбутні періоди. Взнявши до уваги вихідні дані по ЗАТ "Будівельне управління-62" та ВАТ "ТБО "Львівбуд" (табл.4), побудуємо прогноз рівня використання їх мотиваційних можливостей на 2013 р. Графічну інтерпретацію одержаних результатів представимо на рис. 2 і 3, а також табл. 5.

Аналіз одержаних результатів (табл. 5) показує, що у випадку застосування існуючих підходів до мотивації працівників, у 2013 р. система мотивації працівників практично залишиться незмінною. Основні акценти у ній будуть зміщені на користь матеріальної складової. Проте даний підхід до мотивації працівників є некоректним та недовірливим. Керівникам вищезгаданих підприємств особливу увагу слід приділяти питанню підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працюючих, адже кваліфіковані працівники є запорукою економічного зростання та підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства. Не менш важливим є питання використання моральних стимулів, котрі, як уже зазначалось вище, не потребують значних капіталовкладень.

Варто зазначити, що при впровадженні системи мотивації працівників необхідно враховувати суттєві умови функціонування підприємства, зокрема специфіку його діяльності, діючи стратегію, етап життєвого циклу організації, а також її фінансово-майновий стан.

З табл.6 видно, що за підсумками 2010 р. ЗАТ "Будівельне управління-62" є збитковим. Це, у свою чергу, певною мірою пояснює недостатню увагу керівництва товариства до питання професійного навчання персоналу, адже воно потребує значних капіталовкладень. Однак ще М.Критський зазначав, що людський капітал може формуватися і без додаткового інвестування. Науковець рекомендував використовувати відомий спосіб "learning by doing" (спосіб навчання з використанням досвіду та знань колег). Як твердив Ф.Хайек, люди ціняться "не стільки великим обсягом знань, скільки великими можливостями вилучати користь зі знань інших" [25, с. 122]. Відтак, очевидним є те, що підвищувати рівень професійних знань працівників можна і без додаткових витрат.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що система мотивації персоналу повинна розроблятися кожним підприємством індивідуально з відображенням у ній управлінської ідеології та стратегічних цілей ефективного розвитку. Таким чином, нелегко запропонувати її уніфіковану структуру, розробити універсальні рекомендації щодо її впровадження для підприємств усіх форм власності з різною кількістю працівників.

Система мотивації персоналу будь-якого підприємства повинна формуватись з врахуван-

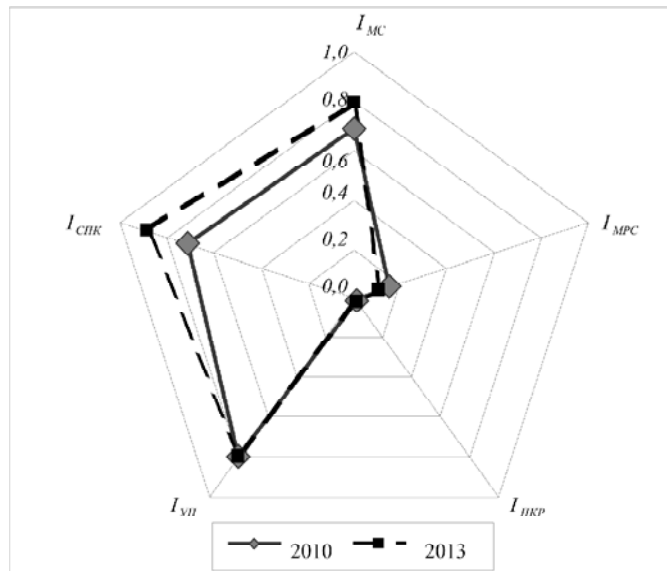


Рис.2. Оцінка рівня використання мотиваційного потенціалу ЗАТ "Будівельне управління-62" за 2010 р. та його прогноз на 2013 р.

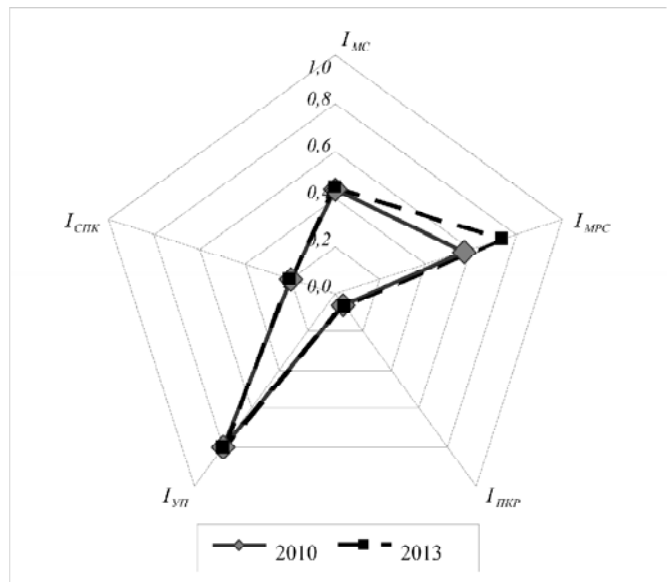


Рис. 3. Оцінка рівня використання мотиваційного потенціалу ВАТ "ТБО "Львівбуд" за 2010 р. та його прогноз на 2013 р.

ням його мотиваційного потенціалу. Проте беззаперечним є той факт, що мотиваційна система стане дієвою тільки у випадку застосування не лише всієї сукупності

Таблиця 5. Оцінка рівня використання мотиваційних потенціалів ЗАТ "Будівельне управління-62" і ВАТ "ТБО "Львівбуд" за 2010 р. та їх прогноз на 2013 р.

Підприємства	Роки	Значення показників					
		$I_{МС}$	$I_{МРС}$	$I_{ІКР}$	$I_{ІП}$	$I_{ІСПК}$	$I_{ІМІ}$
1. ЗАТ "Будівельне управління-62"	2010	0,689	0,150	0,017	0,800	0,715	0,562
	2013 (прогноз)*	0,794	0,108	0,019	0,800	0,883	0,629
2. ВАТ "ТБО "Львівбуд"	2010	0,438	0,567	0,062	0,800	0,198	0,419
	2013 (прогноз)*	0,447	0,740	0,066	0,800	0,201	0,441

Примітка: * — прогноз побудовано на основі логарифмічної апроксимації

Таблиця 6. Основні показники фінансово-господарської діяльності ЗАТ "Будівельне управління-62" і ВАТ "ТБО "Львівбуд" за 2008–2010 рр.

Показники, тис.грн.	ЗАТ "Будівельне управління-62"			ВАТ "ТБО "Львівбуд"		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Виручка від реалізації продукції	39039	9589	7086	12215	9463	8705
Чистий прибуток (збиток)	543	53	-2328	260	77	53

наявних мотиваційних можливостей організації, але й залучення додаткових спроможностей для ефективного розвитку.

Перспективою подальших досліджень є розроблення методичних рекомендацій для керівників суб'єктів господарської діяльності щодо визначення інтегрального показника використання мотиваційного потенціалу підприємства в розрізі структурних підрозділів організації.

Література:

1. Гриньова В.М. Проблеми мотивації праці персоналу підприємства: монографія / В.М. Гриньова, І.А. Грузина. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2007. — 184 с.

2. Липов В.В. Мотивація інституціональних змін у трансформаційній економіці: монографія / В.В. Липов. — Харків: Вид-во НФаУ, 2004. — 184 с.

3. Кір'ян Т.М. Мотивація людського капіталу до продуктивної праці: монографія / Т.М. Кір'ян. — К.: НДІ праці і зайнятості населення, 2008. — 416 с.

4. Колот А.М. Мотивація стимулювання й оцінка персоналу: навчальний посібник / А.М. Колот. — К.: КНЕУ, 1998. — 224 с.

5. Гуськова О.В. Мотивація і стимулювання персоналу підприємства: особливості, відзнаки і характерні риси [Електронний ресурс] / О.В. Гуськова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: Збірник наукових праць / Східноукраїнський національний університет імені В.Дала; голова ред. колегії Г.В.Козаченко. — 2008. — № 20. — Режим доступу ресурсу: http://nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2008_20/guskova.pdf

6. Доронина М.С. Управление мотивацией: Научное издание / М.С. Доронина, Е.Г. Наумик, О.В. Соловьев. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. — 240 с.

7. Наумова С.А. Аспекты и уровни исследования мотивации как объекта социального управления / С.А. Наумова // Мотивация и поведение человека в сфере труда: Сборник научных трудов. — Москва: НИИ труда, 1990. — 188 с. — С. 16—23.

8. Ткаченко Н.Э. Систематизация методов мотивации персонала предприятия [Електронний ресурс] / Н.Э. Ткаченко, Н.А. Рейлянова // Економіка. Менеджмент. Підприємництво: Збірник наукових праць / Східноукраїнський національний університет імені В.Дала; голова ред. колегії Г.В. Козаченко. — 2009. — № 21. — Режим доступу ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Emp/2009_21/22TkahRe.html.

9. Булеев И.П. Проблемы формирования механизма мотивации персонала промышленного предприятия / И.П. Булеев, Г.С. Атаманчук // Вісник економічної науки України / Інститут економіки промисловості НАН України; Академія економічних наук України; голов. ред. М.Г. Чумаченко. — 2010. — № 1. — С. 42—47.

10. Травин В.В. Менеджмент персонала предприятия: учеб.-практ. пособие / В.В. Травин, В.А. Дятлов. — 3-е изд. — М.: Дело, 2002. — 272 с.

11. Червінська А.П. Фактори мотивації персоналу в менеджменті: монографія / А.П. Червінська. — Київ: Підприємство "Правда Ярославичів", 1998. — 254 с.

12. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики: монографія / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна; [передм. І.Ф. Кураса]. — Київ: Штурм, 2003. — 382 с.

13. Пыхтин В.Я. К вопросу об активизации трудовой деятельности в переходный период / В.Я. Пыхтин /

/ Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія "Економічні науки" / Кіровоградський національний технічний університет; відп. ред. А.М. Фільштейн. — 2008. — Вип. 13. — С.18—28.

14. Козенков Д.Є. Інноваційний розвиток та людський потенціал: оцінка та стимулювання: монографія / Д.Є. Козенков, В.Вашкелевич, К.М. Солошенко, Е.П. Якубова; [за ред. д.е.н. К.Ф. Ковальчука]. — Дніпропетровськ: Системні технології, 2004. — 157 с.

15. Дряхлов Н. Системы мотивации персонала в Западной Европе и США [Електронний ресурс] / Н.Дряхлов, Е.Куприянов // Корпоративний менеджмент. — Режим доступу ресурсу: http://www.cfin.ru/management/people/motivation_sys.shtml

16. Капустянський П.З. Мотивація праці персоналу сучасних організацій (організаційно-управлінський аспект): монографія. / П.З. Капустянський. — К.: ІПК ДСЗУ, 2007. — 155 с.

17. Пригула О.В. Мотиваційні механізми та їх використання у сфері підприємництва: монографія / О.В. Пригула [за ред. д.е.н., проф. ІРА НАН України М.А. Козоріза]. — Львів: ІРА НАН України, 2003. — 216 с.

18. Пасенко Н.С. Формування системи мотивації праці персоналу підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.09.01 "Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика" / Н.С. Пасенко; Харківський державний економічний університет. — Харків, 2004. — 22 с.

19. Ющенко Р.О. Значення системи мотивації персоналу / Р.О. Ющенко // Управління розвитком: Збірник наукових статей Харківського національного економічного університету / Харківський національний економічний університет, голов. ред. В.С. Пономаренко — 2011. — № 13 (110). — С. 47—49.

20. Баксалова О.М. Формування ефективної системи мотивації праці на підприємстві / О.М. Баксалова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія "Економічні науки" / Хмельницький національний університет; голов. ред. М.Є. Скиба. — 2009. — № 6. — Т. 3. — С. 194—197.

21. Прусс Д.М. Комплексна система мотивації персоналу торговельних підприємств в умовах трансформації ринкових відносин / Д.М. Прусс // Менеджер: Вісник Донецького державного університету управління / засн. Донецька державна академія управління, гол. редакц. колегії О.С. Поважний. — Донецьк, 2008. — № 4 (46). — С. 171—179.

22. Кузьмін О.Є. Оцінювання використання мотиваційного потенціалу підприємства / О.Є. Кузьмін, В.Б. Горбань // Науковий економічний журнал "Актуальні проблеми економіки" / ВНЗ "Національна академія управління"; голов. ред. М.М. Ермошенко. — Київ, 2011. — № 8 (122). — С. 202 — 212.

23. Карасьова Ю.М. Трансформація мотиваційного механізму трудової діяльності в транзитивній економіці України [Електронний ресурс] / Ю.М. Карасьова // Научні трудові ДонНТУ. Серія економічна. — 2004. — Випуск 69. — Режим доступу ресурсу: http://library.donntu.edu.ua/fem/vip69/69_24.pdf.

24. Чернецова Г.М. Формирование системы мотивации в условиях процессно-ориентированного управления / Г.М. Чернецова // Экономика и управление: Научно-практический журнал / Учред. Национальная академия природоохранного и курортного строительства; глав. ред. А.В. Ефремов. — 2007. — № 6. — С. 62—65.

25. Прушківська Е.В. Освіта як складова людського капіталу / Е.В. Прушківська, А.В. Переверзева // Вісник Запорізького національного університету: Збірник наукових праць / Державний вищий навчальний заклад "Запорізький національний університет" МОН України, голов. ред. В.О. Перелиця. — 2008. — № 1 (3). — С. 119—124.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2012 р.

УДК 33.368

М. С. Носенко,
асистент, аспірант каф. фінансів, банківської справи та держ. упр., ПолтНТУ
А. Г. Мочона,
студентка, ПолтНТУ

ШАХРАЙСТВО В СФЕРІ АВТОСТРАХУВАННЯ ТА МЕТОДИ БОРОТЬБИ З НИМ

Стаття присвячена дослідженню прояву шахрайства в сфері автострахування. Визначено сутність цього поняття та проведений аналіз вітчизняного ринку автострахування й ринків деяких інших країн на предмет наявності фактів шахрайства та методів боротьби з ним.

This article devoted to research of manifestation fraud in auto insurance. Determined the essence of this notion and analyzed domestic motor insurance market and markets some other countries for the presence of fraud and methods to combat it.

Ключові слова: шахрайство, автострахування, страховий ринок, поліс страхування, КАСКО, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності (ОСЦВ), "Зелена картка".

Key words: swindle, autoinsurance, insurance market, policy of insurance, KASKO, obligatory insurance of civil liability (OICL), "Green card".

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних економічних умовах індустрія страхування та ринок страхових послуг є принципово важливими для соціально-економічного розвитку кожної держави. Страхування забезпечує органічний зв'язок між страховиками і страхувальниками з приводу надання страхових гарантій суб'єктам підприємницької діяльності та населенню. Також завдяки страхуванню формуються значні фінансові ресурси, що перетворює страховий ринок на потужне джерело інвестиційних ресурсів. Проте однією з причин, що стримує ефективність розвитку страхових відносин у кожній країні, є шахрайство, яке може призвести до значних негативних фінансових результатів як з боку страховиків, так і з боку страхувальників. За таких умов вироблення дієвих заходів боротьби з шахрайством є запорукою ефективного розвитку страхових відносин, що особливо актуально в автострахуванні, яке, за оцінками експертів, є найбільш привабливим для шахраїв.

Аналіз останніх досліджень і публікацій дає можливість стверджувати, що, незважаючи на актуальність проблеми страхового шахрайства, у науковій літературі їй приділяється недостатня увага. Основні теоретичні дослідження в цій сфері провели А.В. Камнева, Т.В. Романюк, В.А. Пластун, В.В. Маковецька, О. Салайчук та інші. Особливої уваги заслуговують

праці Маковецької В.В., яка розглянула вплив шахрайства на фінансовий результат групи ризиків страхування автотранспорту, беручи до уваги досвід країн Європи, та Камневої А.В., котра дослідила проблеми страхового шахрайства в Україні у сфері обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. Але, разом з тим, незважаючи на сформований теоретичний доробок, сьогодні відсутні ефективні підходи до вирішення даної проблеми на страховому ринку України, до методики виявлення шахрайства на етапі укладення та супроводу страхового договору.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження сутності та прояву шахрайства в автострахуванні на предмет виявлення найбільш поширених схем, а також виділення методів боротьби з цим явищем з урахуванням світового досвіду.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Міжнародна асоціація страхового нагляду визначає "шахрайство" як діяльність з навмисного приховування інформації з метою отримання несправедливої вигоди для самого учасника обману або третьої сторони [3]. Згідно світової практики діяльності страхових компаній найпопулярнішим видом страхуван-

ня для здійснення шахрайських операцій є автостраховання, де 35% клієнтів займаються махінаціями із страховими виплатами. Зокрема, у Великобританії на шахраїв припадає близько 10% обсягу виплат при страхуванні особистих автомобілів. Щороку економіка цієї країни від дій страхових шахраїв втрачає близько 15,8 млрд фунтів стерлінгів [2].

У Польщі в 2010 році 62% усіх зареєстрованих махінацій на ринку нон-лайф припадало на договори ОСЦВ та КАСКО, а у 2011 році — 70%. Як правило, шахрайства трапляються із автомобілями марок BMW, VW, Audi, бо суми відшкодувань по дорогах автомобілях набагато більші [12].

У Російській Федерації страховики щорічно втрачають приблизно 15 млрд рублів, із яких 17% — у сфері автостраховання. Понад 150 млн дол. виплат направляється на відшкодування фіктивних аварій і викрадень.

За оцінками вітчизняних страховиків, на моторно-транспортне страхування припадає понад 50% випадків страхового шахрайства (ОСЦВ — 32%, КАСКО — 21%), а 10% зібраних страхових премій втрачаються через відшкодування по фальшивих страхових випадках [4]. За останній рік втрати страховиків від шахрайства у сфері автостраховання сягають 500 млн грн., або майже 20% від виплат ОСЦПВ і КАСКО.

Дослідження автосегмента страхового ринку дає можливість виділити п'ять основних шахрайських схем, причому слід наголосити на тому, що з кожним роком випадки шахрайства стають частішими, а шахраї — більш професійними.

Найбільш поширеною схемою шахрайства є страхування вже розбитих автомобілів. Даний спосіб, за словами експертів, успішно реалізується здебільшого в КАСКО за активної участі страхових агентів. Зокрема, службою безпеки ПАТ "СК "Універсальна" під час огляду пошкодженого внаслідок ДТП автомобіля Volkswagen Touareg у м. Вінниця було виявлено спробу незаконного отримання страхового відшкодування за договором КАСКО, оскільки страховальник при укладанні договору КАСКО приховав від компанії ушкоджений автомобіль [10].

У липні 2011 року працівниками ТОВ "Гарант-АС-ІСТАНС" було попереджено спробу незаконного отримання страхового відшкодування за договором КАСКО на суму понад 40 тис. грн. Так, з метою незаконного отримання страхового відшкодування представником страховальника було заявлено, що він залишив автомобіль VOLKSWAGEN PASSAT B6 на узбіччі лісу, а коли повернувся — побачив пошкоджений автомобіль. Однак були доведені факти, що того ж самого дня, але раніше за часом, відбулася дорожньо-транспортна пригода за участю автомобіля страховальника та ще двох авто на території Росії [6].

Кожного року експерти страхового ринку публікують рейтинг автомобільних марок, що найчастіше є об'єктом шахрайських дій. Зокрема, у 2011 році цей рейтинг очолювала Skoda Octavia; на другому місці — події за участю Ford Focus; на третьому місці — Skoda Fabia; четверте місце займають автомобілі Toyota Camry; а замикає п'ятірку "антилідерів" Toyota Corolla [9].

Наступна схема автошахрайства реалізується через надання неправдивої інформації або фальсифікації дорожньо-транспортної події. Такі шахрайські операції, як правило, використовують організовані злочинні угруповання пса договорами КАСКО і ОСЦПВ.

До "надання неправдивої інформації" відноситься і страхування "двійника", при якому номерні знаки з пошкодженого автомобіля вішаються на аналогіч-

Таблиця 1. Кількість фальшивих українських "Зелених карток", пред'явлених на місці ДТП у країнах-членах міжнародної системи "Зелена картка"

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Фальшиві «Зелені картки», шт.	40	40	13	107	156	80	57
Попередній резерв, євро	-	-	40000	200000	1200000	130000	60000

ний транспортний засіб, що не має пошкоджень, для укладення договору страхування і подальшої заяви про настання страхової події. Імітація ДТП відбувається, як правило, в темний час доби. Зловмисники виставляють на певній ділянці дороги два пошкоджені транспортні засоби і викликають для фіксації аварії співробітників ДАІ, які вночі не дуже придивляються до наявних пошкоджень. У такому разі тільки відповідна експертиза може спростувати інформацію страховальника [7].

Наприклад, у 2011 році службою безпеки страхової компанії "БРОКБІЗНЕС" спільно зі службами безпеки НАСК "Оранта" та "Українська страхова група" виявлено групу осіб, які у змові з посадовими особами державних органів, страхових компаній та експертами оформляли фіктивні документи по дорожньо-транспортних пригодах, що не відбувалися, в ряді страхових компаній протягом кількох років за договорами КАСКО і ОСЦПВ. При цьому для оцінки розміру заподіяної внаслідок ДТП шкоди в страхові компанії надавали аналогічні автотранспортні засоби [11].

Наступним за частотою реалізації способом шахрайства є імітація викрадення. Характерним для всіх подібних ситуацій є те, що страховий випадок фальсифікується на початку терміну дії страховки або незадовго до її закінчення. Як правило, автомобілі ховають у гараж, а потім продають у країні близького зарубіжжя, де їх розбирають на запчастини. Власник відразу одержує 50% його вартості, а після цього заявляє про викрадення машини і одержує відшкодування від страховика. Страхова виплата разом з виторгом від проданих деталей транспортного засобу значно перевищує вартість авто [5].

Четверта схема — розповсюдження фальшивих полісів у сфері міжнародного автостраховання "Зелена картка". Протягом останніх років найбільше випадків фальшивих "Зелених карток", що видані в Україні, виявляють на території Італії (95%), але такі випадки мають місце і в Іспанії, Франції, Німеччині, Польщі, Греції. Переважає кількість транспортних засобів — учасників ДТП, що відбулися на території Італії, зареєстровані в Чернівецькій (32,2%) та Львівській (23,1%) областях [4].

За даними МТСБУ, найбільше фальшивих "Зелених карток", пред'явлених на місці ДТП у країнах-членах міжнародної системи "Зелена картка" у період 2004—2010 років, була в 2007 (107 шт) та 2008 (156 шт) роках (табл. 1). В останній час відмічається зменшення випадків такого шахрайства.

Непоодинокими є випадки, коли за однією "Зеленою картокою" впродовж 1—2 років здійснюється по 4—5 ДТП. Зокрема, у 2011 році МТСБУ розслідувало 18 ДТП за однією фальшивою "Зеленою картокою" на території Італії, причому найбільшою "популярністю" у шахраїв користувалися такі марки автомобілів, як BMW (11,4%), Audi (10,8%), Ford (8,5%) та Mercedes (7,2%).

П'ята схема — махінації банківських позичальників (зокрема, інсценування викрадення). Шахраї намагаються сфальсифікувати страховий випадок з взяттям у кредит авто, після чого страхова компанія виплачує вартість автомобіля банку, а власник отримує погашену кредитну заборгованість і кошти від продажу авто. Так, СК "ТАС" виявлено спробу одержання незаконного відшкодування за отриманим в кредит авто Toyota вартістю 273 тис. грн., котрий

власниця застрахувала в регіоні і передала в користування зятеві, який за три дні до закінчення строку страхування заявив, що машина викрадена в Києві. Провівши розслідування, компанія з'ясувала, що молодий чоловік вже притягувався до кримінальної відповідальності, кредит був отриманий за підробленими документами і не виплачувався, а авто півроку тому було продано [5].

Непоодинокі випадки страхового шахрайства в сфері автомобільного страхування є наслідком ряду причин, до яких можна віднести: обов'язковість та масовий характер страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів; простота обману; спрощена процедура і терміни одержання виплат з ОСЦПВ; складний механізм вилучення фальшивих "Зелених карток"; необізнаність дорожньої поліції про форми "Зелених карток"; відсутність єдиного реєстру та акредитації страхових агентів; відсутність єдиних централізованих баз даних; очевидна економічна вигода для клієнта страхової компанії.

З метою підвищення ефективності боротьби з автошахраями слід звернути увагу на практику розвинених країн світу. Зокрема, у Франції створені системи обліку страхових шахраїв та єдина інформаційна база страхового ринку. В Естонії страхові виплати за збиток транспортного засобу переказуються на рахунок підприємства, яке здійснювало ремонт пошкодженого авто, а не видаються безпосередньо власнику. Це сприяє зменшенню рівня шахрайських дій в автострахованні через відсутність прямої матеріальної вигоди страховальника. Заслугує на увагу практика Великобританії, де більшість страхових компаній використовують технологію виявлення шахрайства Nenesysco, котра базується на дистанційному визначенні брехні по голосу. Зокрема, у страховій компанії "Highway insurance" завдяки використанню цієї системи рівень виявлення шахрайства зріс з 5% до 18% [13].

З метою ефективнішої боротьби з автошахрайством, деякі вітчизняні страхові компанії практикують тестування з виявлення ймовірності схильності до шахрайства при супроводженні договорів КАСКО, ОСЦПВВТЗ та "Зелена карта", хоча масового застосування такі тести поки не набули. Сутність такого тесту полягає у визначенні 10 ознак автомобільного шахрайства, за якими надається певна кількість балів. Після проходження тесу бали додаються і за відповідною шкалою визначається ймовірність шахрайства. До ознак автомобільного шахрайства віднесено:

- 1) нанесення значної матеріальної шкоди автомобілю потерпілого, хоча обставини ДТП повинні її виключати (наприклад, на парковці) — 5 балів;
- 2) страхова подія сталася у віддаленій місцевості за відсутності свідків — 5 балів;
- 3) знайомство між собою учасників ДТП — 4 бали;
- 4) настання страхового випадку відбувається в короткий період після укладання договору страхування чи перед його закінченням — 3 бали;
- 5) представлення клієнтом при страхуванні дублікатів свідоцтва про реєстрацію — 3 бали;
- 6) суперечливі показання про обставини страхового випадку — 3 бали;
- 7) невідповідність соціального статусу страховальника і вартості ушкодженого автомобіля — 2 бали;
- 8) при значних механічних пошкодженнях авто в ДТП відсутні тілесні пошкодження учасників — 2 бали;
- 9) транспортний засіб має пробіг більш ніж 70000 км. — 1 бал;
- 10) учасники ДТП є власниками автомобіля за довіреністю — 1 бал.

Відповідно, якщо сума балів буде становити 20 балів, то ймовірність шахрайства висока; 10—20 балів

— існує ймовірність шахрайства; менше ніж 10 балів — явних ознак шахрайства немає [8].

Окрім вищезазначеного, актуальними питаннями для вітчизняного ринку автостраховання є створення єдиної інформаційної бази даних страхових історій; проведення ретельної перевірки автотранспорту, який страхується; здійснення жорсткого внутрішнього контролю за працівниками, які відповідають за врегулювання збитку.

ВИСНОВКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Підсумовуючи проведені дослідження, слід сказати, що на сучасному етапі розвитку вітчизняного ринку страхування автошахрайство завдає значних збитків страховикам. Протидія такому явищу потребує мобілізації зусиль не лише відділів безпеки страхових компаній, але й уваги з боку держави. Перспективним напрямом подальших досліджень можна вважати створення концепції протидії шахрайству в страхуванні, удосконалення нормативно-правового регулювання та впровадження закордонного досвіду боротьби із страховим шахрайством з урахуванням реалій вітчизняного страхового ринку.

Література:

1. Камнева А.В. Проблема страхового шахрайства в Україні / А.В. Камнева // Економічний простір. — 2010. — № 39. — С. 49—56.
2. Пластун В.А. Проблеми страхового шахрайства та практика його уникнення / В.А. Пластун // Економіка: проблеми теорії та практики. — № 254. — 2009. — с. 477—488.
3. Романюк Т.В. Світовий досвід протидії шахрайству на ринку страхових послуг / Т.В. Романюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. — № 3. — 2009. — С. 319—323.
4. Салайчук О. Шахрайство та протидія йому в авто страхуванні / О.Салайчук // Фінансовий ринок України. — № 3. — 2011. — С. 13—16.
5. В Україні активізувалися страхові мошенники [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/09/05/12/3766>.
6. Компанія, що асистує НАСК "Оранта" попередила спробу незаконного отримання страхового відшкодування [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/press/2011/08/4/293917>.
7. Найпоширеніші способи шахрайства в автострахованні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.avtobazar.lviv.ua/news/show_1834.
8. Осторожно, автомобилисти! Страхові мошенники! [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/06/07/07/2482>.
9. Рейтинг найбільших аварійних авто в 2011 році [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/12/01/25/26798>.
10. СК "Универсальная" предупредила попытку страхового мошенничества по КАСКО [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/10/09/16/23041>.
11. Служба безпеки СК "БРОКБІЗНЕС" попередила випадок страхового шахрайства [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bbs.ua/about/news.php?id=3684&lang=uk>.
12. Страхові шахрайство. Досвід роботи європейського страховика [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://grivnaoff.net.ua/straxove-shaxrajstvo>.
13. Технология детекции лжи по голосу страховщика полезна, но она бессильна при выявлении мошенничества в ОСАГО [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/11/11/01/4410>.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2012 р.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗРОБКИ СОЦІО-ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

У статті розглянуто теоретико-методологічні підходи до формування соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій. Запропоновано загальні принципи їх розробки та основні науково-організаційні принципи територіального розвитку. Встановлено цільові орієнтири, які можуть бути виражені в інтегральних показниках розвитку міських територій. Запропоновано принципові напрями діяльності та завдання кожної складової соціо-еколого-економічного розвитку міських територій.

The article deals with theoretical and methodological approaches of formation of socio-environmental and economic strategies of the development of urban areas. Proposed the general principles of local development. Defined the target reference points that can be expressed in integral indices of the development of urban areas. Suggested the principled directions of activity and the tasks of each component of socio-environmental and economic development of urban areas.

ВСТУП

У нових умовах функціонування економіки значущість міст ще більше зростає. Вони зміцнюють свій статус центрів розвитку ринкових відносин, оскільки тут сконцентровано ринки засобів виробництва та предметів споживання, знань, праці, валют, цінних паперів. Попри окремі здобутки у сфері реформування української економіки та суспільного розвитку, в містах залишається невирішеними такі проблеми: високий рівень безробіття; поглиблення диференціації населення за рівнем та якістю його життя; брак житла; нераціональне використання обмежених ресурсів та спад у промисловості; перевантаження вулиць автотранспортом; загальне незадоволення ситуацією; неможливість суспільства контролювати дії влади та інше. Серед причин, що зумовили такий стан справ, слід виділити патерналізм значної частини населення, прагнення бізнес-структур отримати надприбутки, низьку ефективність діяльності органів місцевого самоврядування та відсутність дієвих механізмів державного регулювання розвитком міст. виправити наявну ситуацію можна за рахунок формування та реалізації соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій, що і зумовлює актуальність даного дослідження.

Розробка соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій нині є одним з найважливіших завдань, які постають перед органами місцевого самоврядування та управління.

Мета розробки стратегій розвитку міських територій — забезпечення високої якості життя нинішнього і майбутніх поколінь шляхом збалансованого соціо-еколого-економічного розвитку, забезпечення можливості відтворення навколишнього природного середовища, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу міської території, забезпечення здоров'я людини, її екологічної та соціальної захищеності.

Питання, пов'язані з розробкою стратегій соціо-еколого-економічного розвитку міських територій, потребують значної уваги, особливо в умовах сьогодення, коли відбуваються структурні зміни в економіці.

Теоретичні положення, методологічні та методичні основи формування стратегій територіального розвитку висвітлені в роботах вітчизняних дослідників, зокрема, С. Богачов [1], Н. Копилова [2], М. Мельниченко [5], Ю.П. Шаров [7] та інші.

ПОСТАВНОВКА ЗАДАЧІ

Нині набула популярності розробка стратегій соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій, яка інколи ототожнюється з концепцією генплану. Запозичена у США та адаптована до наших умов методика розробки цих документів ґрунтується на баченні бажаного майбутнього територіальною громадою. Як показує аналіз, ці стратегії є декларативними і пов'язані з очікуваннями та мріями мешканців мати здорове, красиве і багате місто. Зацікленість на пошуку місії та мети, спрощений SWOT-аналіз не дозволяють зосередитись на концептуальних питаннях, здійснити фахові передпроектні дослідження та системне діагностування стану, визначити реальні задачі, шляхи та засоби їх вирішення. Існуючі підхо-

ди розробки соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міст запозичені з практики західних країн і малоприменні для кризового стану, в якому перебувають вітчизняні міські території.

Пошук ефективних методів територіального розвитку визначає необхідність розробки методичних підходів до розробки соціо-еколого-економічних стратегій розвитку українських міст.

РЕЗУЛЬТАТИ

Розвиток міст є безперервним процесом, який має здійснюватися системно, тобто відповідно до заздалегідь прийнятої стратегії — "документу, який закріплює перелік довгострокових дій, що позитивно сприймає більшість населення, для досягнення публічно обговорених і сприйнятих суспільством цілей. Крім того, вона має спиратись на наявний у країні потенціал й урахувувати тенденції його розвитку у світлі глобальних трансформаційних процесів" [3]. "Розробка стратегії здійснюється поетапно, кожний з етапів є по-своєму важливим, а тому потребує створення передумов для його успішного проходження" [5]. Засади розроблення, затвердження та виконання стратегій (державних цільових програм) визначено Законом України "Про державні цільові програми" від 18 березня 2004 р. № 1621-ІV.

Розробка соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій мають базуватися на таких основних загальних принципах:

- природні ресурси є обмеженими і мають використовуватися з урахуванням потреб нинішнього та майбутніх поколінь;
- використання природних ресурсів повинно базуватися на інтенсивному та наукоємному підходах;
- будь-яка антропогенна діяльність має узгоджуватися із законами природи та обмеженнями, які із цих законів випливають;
- екологічно орієнтоване виробництво має бути економічно ефективним;
- одержаний від господарської діяльності результат не може бути меншим від шкоди, заподіяної навколишньому природному середовищу;
- усі соціально-економічні перетворення повинні спрямовуватися на утвердження засад гуманізму, демократії і цінностей громадянського суспільства.

Основними науково-організаційними принципами територіального розвитку мають бути:

- 1) науковість — максимальне використання результатів наукових досліджень;
- 2) гуманність — соціо-еколого-економічні стратегії розвитку мають бути спрямовані на забезпечення сприятливих умов життя людини — здорова людини, високої якості довкілля ефективною економікою;
- 3) відповідність міжнародним нормам;
- 4) узгодженість — соціо-еколого-економічні стратегії розвитку територій повинні бути узгоджені між собою, спрямовані на виконання національної програми сталого розвитку та її відповідності міждержавним і міжнародним програмам;
- 5) комплексність — міські території є складними територіальними одиницями, в яких структурно і функціонально поєднані

соціальні, природні (екологічні) і економічні сфери. Досягти мети соціо-еколого-економічного розвитку можна лише за умови збалансованого поєднання в єдиній, комплексній програмі продукції соціальної, екологічної і економічної політики;

6) системність — передбачає розкриття взаємозв'язків і взаємозалежностей між усіма прийнятими для аналізу провідними структурними сферами міської території;

7) функціональність — структура і функціонування міської території мають бути проаналізовані до такої міри, щоб можна було передбачити результати функціонування окремих тісно взаємопов'язаних сфер і території загалом;

8) реальність — стратегія соціо-еколого-економічного розвитку міської території буде успішною, якщо вона складена з урахуванням реального соціально-економічного стану регіону, його природних (екологічних), виробничих і інтелектуальних ресурсів, а також взаємозв'язків з іншими територіями, показників соціального та еколого-економічного обміну між ними, можливостей зовнішніх фінансових і інтелектуальних інвестицій;

9) поетапність — реалізація стратегії соціо-еколого-економічного розвитку — це довготривалий, праце- та капіталоємний процес, тому важливою умовою її результативності є проектування і обґрунтування в вузлових етапів втілення її в життя.

При розробці соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій повинні створюватись умови, що забезпечують можливість спільного, внутрішньо збалансованого функціонування природи, населення і господарства. При цьому механізми розробки та прийняття рішень повинні бути орієнтовані на відповідні пріоритети, враховувати наслідки реалізації цих рішень в соціальній, екологічній і економічній сферах, передбачати максимально повну оцінку соціальних результатів, еколого-економічних ризиків, витрат і їх ефективність.

При розробці стратегій соціо-еколого-економічного розвитку міських територій та оцінці ефективності використовуваних засобів їх реалізації доцільно встановлювати цільові орієнтири й обмеження із забезпеченням процедури контролю за їх досягненням (дотриманням).

Цільові орієнтири можуть бути виражені в інтегральних показниках, які характеризують:

- якість соціального розвитку міської території (якість життя);
- якість навколишнього природного середовища (якість довкілля);
- якість економічного розвитку (ефективність господарювання).

Показники розвитку необхідні для встановлення ступеня відповідності їхніх значень критеріям сталого (екологозбалансованого) розвитку. Структурно виділяються три основні рівні агрегування показників:

- перший — інформативні соціометричні, екологічні, економічні показники як показники базового рівня;
- другий — агреговані соціальні та еколого-економічні макропоказники;
- третій — узагальнена інтегральна оцінка соціально-економічного розвитку міської території та якості навколишнього середовища.

Прийняті для оцінки та аналізу базові (узагальнені вихідні) показники відображають:

- матеріальну складову добробуту, продуктивність трудових ресурсів як його джерела (показники життєвого рівня населення);
- забезпеченість соціального розвитку ресурсами — якість людських ресурсів, народжуваність населення, його здоров'я й зайнятість як оцінку запасу його розвитку на території (показники забезпеченості людськими ресурсами);
- захищеність життєдіяльності як оцінку її безпеки в трьох основних аспектах: політико-правовому, соціально-економічному й природно-технічному (показники захищеності життєдіяльності населення);
- забезпеченість інтелектуальними ресурсами як потенціал наближення до соціально-еколого-економічної збалансованості (показники забезпеченості інтелектуальними ресурсами).

Якість навколишнього природного середовища — це не лише показники якості неживої природи, але й здатність міської території як екосистеми до самовідновлювання і самозахищеності з урахуванням природно-кліматичних факторів і здатності біотичної складової підтримувати обмінні процеси у збалансованому стані. Тому традиційні компоненти навколишньої неживої природи (атмосфера, літосфера, гідросфера) повинні розглядатись з урахуванням змін, що відбулися у минулому, для оцінки ступеня деградації системи, стану компонента, порівняно із середньопланетним або еталонним змістом параметрів, що контролюються, рівня техногенного навантаження або вилучення ресурсів, природної захищеності компонента й небезпеки по-

дальшої деградації цієї системи. При цьому враховується не лише традиційний техногенний вплив (викиди, скиди, вилучення ресурсів тощо), але й природні несприятливі фактори (ендогенні та екзогенні процеси, ерозія ґрунтів тощо). Виходячи із обмеженості простору, в якому зосереджена основна маса (до 95 %) всього живого, межами компонентів неживої природи, що вивчаються, є: для атмосфери — приземний шар, для гідросфери — перший від поверхні водоносний горизонт, для літосфери — ґрунтовий покрив та гірські породи до першого від поверхні водоносного горизонту.

Кількісна інтегральна оцінка індексу соціального розвитку або індексу якості навколишнього природного середовища одержує якісну інтерпретацію шляхом порівняння її величин з граничними значеннями інтервалів інтегральної оцінки розвитку території, які визначаються експертно та використовуються для побудови уніфікованої вимірювальної шкали показників. Ця шкала може бути використана для прийняття управлінських рішень з оптимізації розвитку території.

Загальна стратегія соціо-еколого-економічного розвитку міських територій повинна базуватись на соціальних, еколого-ресурсних та економічних складових розвитку при відповідному інституційному забезпеченні.

1. Еколого-ресурсна складова.

Екологічну складову територіального розвитку варто розглядати в двох аспектах — природно-ресурсному та середовищеутворювальному.

Природно-ресурсний аспект характеризує масштаби та ефективність використання різноманітних наявних природних ресурсів, а також напрями і засоби відтворення та нарощування потенціалу. До основних видів природних ресурсів належать: земельні, поверхневі та підземні води, корисні копалини, лісові та атмосферне повітря.

Середовищеутворювальний аспект характеризує базові потреби людини в якісному середовищі життєдіяльності. До середовищеутворювальних чинників належать: збереження і відновлення природних систем, забезпечення сприятливого стану навколишнього середовища як необхідної умови поліпшення якості життя і здоров'я населення.

Для забезпечення екологічної стратегії розвитку необхідно підпорядкувати усю діяльність наступним принципам та пріоритетним напрямкам розвитку міських територій.

1.1 Збалансоване використання природно-ресурсного потенціалу.

Досягнення економічно доцільного і екологічно збалансованого використання природних ресурсів можливе через перебудову всього господарського комплексу та подолання нерациональної структури його територіальної організації. Для цього потрібно:

- забезпечити ефективне нормативно-правове регулювання державних функцій щодо власності, управління та використання природних ресурсів;
- створити та впровадити уніфіковані кадастри природних ресурсів;
- при формуванні балансу природних ресурсів на всіх рівнях природокористування обов'язковим є врахування можливості залучення техногенних родовищ і відходів;
- створити ефективну фінансово-економічну систему, яка привела б у відповідність розмір плати за природні ресурси з екологічними збитками та іншими негативними наслідками їх використання та включала б заохочувальні механізми використання відновлювальних (в тому числі енергетичних) ресурсів;
- сприяти пошукові нових ресурсозберігаючих, наукоємних технологій.

Врахування інтересів майбутніх поколінь у використанні природних ресурсів повинно здійснюватися за рахунок:

- визначення переліку не відновлювальних природних ресурсів певної якості, вичерпання яких можна прогнозувати через 25, 50, 75, 100 та більше років;
- забезпечення державного контролю над обсягами, повнотою, ефективністю та доцільністю використання не відновлюваних природних ресурсів;
- здійснення пошукових і геологорозвідувальних робіт для розширення сировинної бази невідновлюваних природних ресурсів;
- забезпечення пріоритетності впровадження технологій, які сприяли б підвищенню повноти та комплексності використання природних ресурсів і відходів;
- виконання фундаментальних наукових досліджень зі створення екологічно безпечних технологій освоєння не відновлюваних ресурсів низької якості;

1.2 Забезпечення екологічної сталості природних систем.

Основні напрями в середовищеутворювальній сфері повинні бути спрямовані на реалізацію державної екологічної політи-

ки, що забезпечує збереження природних систем, підтримання їхньої цілісності, стабільності і життєзабезпечувальних функцій.

Діяльність у цій сфері повинна спрямовуватися на збереження і відновлення біотичної та ландшафтної розмаїтості територій, достатніх для підтримання здатності природних систем до саморегуляції і компенсації наслідків антропогенного впливу. Для цього необхідні:

- збереження і відновлення оптимального для територіального розвитку країни комплексу наземних і прісноводних природних екосистем;

- розвиток мереж охоронних природних територій різного рівня і режиму, формування на їхній основі, а також на основі інших територій природно-заповідного фонду та екологічної мережі України як невід'ємного компонента розвитку міських територій і країни в цілому, збереження унікальних природних комплексів тощо;

- збереження і відновлення цілісності природних екосистем, у тому числі запобігання їхньої фрагментації в процесі господарської діяльності, при створенні гідротехнічних споруд, автомобільних і залізничних шляхів, газо- і нафтопроводів, ліній електропередач тощо;

- збереження і відновлення природної біотичної розмаїтості на господарсько освоєних й урбанізованих територіях.

Завдання в сфері забезпечення сприятливого стану навколишнього природного середовища повинні бути спрямовані на зниження його забруднення викидами, скидами і відходами, а також зниження енерго- і ресурсоемності продукції і послуг. Для цього необхідні:

- зменшення викидів і скидів забруднювальних речовин у природне довкілля, зниження промислових відходів через впровадження ресурсозберігаючих і безвідходних технологій в усіх сферах господарської діяльності; технологічне переозброєння і поступове виведення з експлуатації підприємств із застарілим обладнанням; оснащення підприємств сучасним природоохоронним устаткуванням;

- забезпечення якості води, ґрунтів та атмосферного повітря відповідно до сучасних науково обґрунтованих норм і вимог;

- поліпшення екологічного стану міських територій за рахунок модернізації та використання екологічно безпечних видів транспорту, транспортних комунікацій і палива, у тому числі невульфетного; переважний розвиток екологічно безпечного громадського транспорту як базового виду пересування у містах;

- зменшення обсягів утворюваних відходів за рахунок підтримання виробництва товарів, розрахованих на максимальне тривале використання.

2. Економічна складова.

Економічна система є складовою комплексного соціо-еколого-економічного розвитку міської території, для досягнення якого всі його сфери повинні бути збалансовані.

При цьому структурна перебудова економіки має здійснюватися шляхом переходу від індустріально-аграрної моделі екстенсивного типу до конкурентоспроможної, інноваційної ринкової економіки інтенсивного типу (орієнтовану як на зовнішній, так і на внутрішній ринок), де враховується повна економічна вартість використаних ресурсів і передбачається їх відновлення.

Принципові напрями діяльності та завдання в економічній сфері такі:

- усі плани та програми економічного розвитку повинні бути підпорядковані досягненню збалансованості економічної системи і з соціальною та екологічною складовими сталого розвитку, а не бути самоціллю;

- жоден проект розміщення, забезпечення розвитку та ліквідації об'єктів матеріального виробництва, а також у цілому територіальної інфраструктури не може здійснюватися без територіальної оцінки впливу техногенезу на навколишнє середовище та без урахування екологічної ємності території. Імпорт і міжрегіональне переміщення сировини, продукції та відходів також повинні базуватися на цьому положенні і враховувати їхній життєвий цикл;

- формування ефективних економічних засад розв'язання екологічних проблем в усіх галузях виробництва та послуг має здійснюватися на основі впровадження та розвитку більш чистого виробництва;

- усі проекти в економічній сфері не можуть бути здійснені без проведення екологічної експертизи, яка обов'язково враховує всі чинники сталого розвитку, та обговорення і погодження з громадою;

- критерієм економічної доцільності та екологічної допустимості застосування промислових технологій є мінімізація використаних ресурсів та утворюваних відходів;

- у сфері розбудови економіки діють екологічні важелі: підтримується все, що екологічно доцільне (податкові пільги), а

екологічно неприйнятному ставляться перепони (штрафи);

- довгострокові прогнози та планування в економіці відбуваються етапами, відповідно до діючої парадигми розвитку, навіть при докорінних змінах у ресурсній і сировинній базі, переході на нові види енергоспоживання принципи сталого розвитку не змінюються;

- випереджувальні темпи економічного зростання, порівняно з темпами споживання первинних енергетичних ресурсів, мають забезпечуватись як за рахунок технічного (технологічного) енергозбереження, так і за рахунок структурного енергозбереження.

Реалізація цих принципових положень дозволить створити економічні передумови гармонійного розвитку людини, досягнення та підтримання високої якості життя та якості довкілля.

При розробці економічних стратегій розвитку головними напрямами функціональних і структурних перетворень у галузях і міжгалузевих комплексах повинні стати наступні:

- У сфері промисловості і транспорту:

- формування ефективної в господарському та екологічному відношенні міжгалузевої структури виробництва, що повинна відповідати світовим стандартам і потребам економіки держави та її території;

- розширення відповідальності за нераціональне використання ресурсів, поступове зменшення сировинних виробництв, нарощування обсягу виробництв із закінченими технологічними циклами, що сприяють глибокій переробці та високій якості кінцевої продукції, використання таких циклів виробництв, які призводять до мінімізації відходів;

- технологічна модернізація виробництв шляхом упровадження новітніх наукових досягнень, енерго-, ресурсоощадних і маловідходних технологій, широке застосування відновлюваних, екологічно чистих джерел енергії, розв'язання проблеми утилізації відходів, що утворюються в процесі господарської та іншої діяльності;

- впровадження нових екологічно безпечних транспортних систем, поетапне припинення використання етилованого бензину та свинцевих домішок;

- мінімізація використання або повне вилучення токсичних матеріалів, зменшення обсягів усіх видів викидів і скидів та зменшення промислових відходів біля джерел їх виникнення шляхом заміни сировини та технологій;

- збереження полезахисних і ґрунтозахисних зелених насаджень тощо.

- У сфері житлово-комунального господарства:

- упровадження заходів з утеплення будинків;

- заміна та модернізація котлів малої потужності на сучасні котли з коефіцієнтом корисної дії 95%;

- упровадження систем обліку споживання води, тепла та енергоресурсів;

- упровадження комплексного підходу до забезпечення житла ресурсами шляхом оптимізації центрального та індивідуального постачання;

- забезпечення міських територій очисними спорудами, організованими сміттєзвалищами.

- В енергетичній сфері:

- упровадження нових технологій, прогресивних стандартів, сучасних систем контролю, управління та обліку на всіх етапах виробництва, транспортування та споживання енергетичних продуктів, розвиток ринкових механізмів, стимулювання енергозбереження в усіх галузях економіки;

- підвищення технічного рівня та екологічної безпеки теплових електростанцій шляхом застосування новітніх ефективних технологій спалювання палива;

- розвиток екологічно чистої енергетики відновлювальних джерел — будівництво вітрових електростанцій, використання сонячної енергії, геологічна розвідка і технічне освоєння родовищ геотермальних ресурсів, розроблення та впровадження біоенергетичних установок;

- створення потужностей для переробки, довготривалого та безпечного захоронення радіоактивних відходів;

- розроблення та впровадження ефективних механізмів економії енергії, у тому числі шляхом удосконалення цінової політики;

- проведення реконструкції підприємств вугільної промисловості, вжиття заходів щодо створення власного паливно-енергетичного циклу на основі нових ресурсоощадних та екологічно безпечних технологій.

3. Соціальна складова.

Основними напрямами соціальної складової соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій мають бути: збереження здоров'я людини; сприяння покращенню демографічної ситуації; забезпечення соціальних гарантій людям, які потребують захищеності; досягнення нормативів якості

життя, які прийняті у розвинених країнах; досягнення орієнтирів сучасного рівня раціонального споживання для всіх верств населення; гуманізація суспільних відносин за рахунок реформування систем управління, освіти, науки, культури та охорони здоров'я.

Реалізація цих напрямів повинна враховувати, перш за все, забезпечення біологічного аспекту життєдіяльності, що розглядається як рівень необхідності, а також соціальний аспект життєдіяльності, що віддзеркалює рівень достатності соціальної сталості.

Обидва рівні мають бути відображеними в стратегії дій як на найближчу, так і на подальшу перспективу. Крім цього, стратегія дій повинна базуватися на системі моніторингу сталості розвитку з урахуванням усіх соціальних складових і рівнів при прийнятті управлінських рішень.

Рівень необхідності повинен охоплювати такі соціальні складові:

- захищеність життєдіяльності населення як оцінку її безпеки в соціально-економічному, політико-правовому і техноприродному аспектах;

- забезпеченість соціального розвитку ресурсами (трудовими ресурсами, відтворення населення, його здоров'я і зайнятості як забезпечення потенціалу його розвитку).

Рівень достатності має включати такі складові:

- життєвий рівень населення (матеріальну основу добробуту, продуктивність трудових ресурсів як його джерело);

- забезпеченість інтелектуальними ресурсами як потенціал просування до соціальної сталості в рамках соціо-еколого-економічної стратегії розвитку за рахунок реформування освітньо-наукової сфери та відновлення (відродження) рівня культури, побуту, харчування, охорони здоров'я та гармонізації взаємовідносин з довкіллям.

Пріоритетним напрямом вирішення проблем у соціальній сфері є забезпечення біологічного аспекту життєдіяльності не нижче рівня сучасних нормативів якості життя, прийнятих у розвинених країнах, встановлення гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей екологічного, соціального та матеріального добробуту.

Найсуттєвішим чинником для цього є запровадження моніторингу сталості соціального розвитку, в якому варто зробити акцент на таких складових:

- захищеність життєдіяльності населення як оцінка її безпеки. Для вирішення проблем цієї складової першочерговим кроком слід вважати трансформацію системи соціального захисту відповідно до вимог сучасного суспільного устрою та економіки з ринковими відносинами (соціальні виплати, пенсії, зайнятості населення), а також розроблення системи заходів щодо підвищення рівня природної та техногенної безпеки;

- забезпеченість соціального розвитку людськими ресурсами (включаючи здоров'я населення, його відтворення, трудові ресурси).

Забезпечення здоров'я людини та її соціальної захищеності є пріоритетною політикою держави. Перехід на засади сталого розвитку можливий за умов фізичного, психічного та морального здоров'я населення. Складовою формування здоров'я разом із способом життя, спадковістю, доступністю ефективного відпочинку та якісної медичної допомоги є вплив навколишнього природного середовища.

Негативний вплив навколишнього природного середовища на здоров'я пов'язаний із:

- забрудненим атмосферним повітрям;
- недостатнім (за кількістю, якістю, різноманіттям тощо) харчуванням;
- недостатністю забезпечення якісною питною водою;
- безпосередньою дією фізичних (радіаційного, акустичного та ін.) полів тощо;
- естетичним станом природного довкілля.

Тому стратегія захисту здоров'я людей від негативного впливу чинників навколишнього природного середовища повинна відображати:

- регламентацію надходження в навколишнє середовище речовин та енергії, шкідливих для здоров'я людей, забезпечення якості атмосферного повітря населених пунктів, ґрунтів, поверхневих і підземних вод, питної води, продуктів харчування відповідно до гігієнічних нормативів, дотримання норм радіаційної безпеки населення, допустимих рівнів акустичного, електромагнітного та інших видів шкідливого впливу на довкілля;

- забезпечення в міських територіях нормативної чисельності медичного персоналу: від нижчої до верхньої ланки;

- підвищення стійкості людського організму шляхом розвитку профілактичної медицини, активізації санітарної просвіти населення (профілактичні програми щодо попередження й

ліквідації шкідливих звичок), забезпечення якісного оздоровлення, відпочинку та збалансованого харчування;

- розширення соціальних та економічних стимулів для формування активного та відповідального ставлення кожної особи до свого здоров'я, чистоти й естетичного стану навколишнього природного середовища.

Основними завданнями підвищення якості життя є:

- підвищення освітнього та культурного рівня населення з питань сталого розвитку та створення умов для покращення морально-психологічного стану суспільства;

- збільшення рівня грошових доходів населення та підтримка малозабезпечених і соціально незахищених верств населення, а також молодих родин для задоволення потреб в оздоровленні;

- захист материнства та дитинства, підвищення ефективності профілактичної медицини, перш за все, дитячої та створення умов якісного відпочинку та оздоровлення населення;

- забезпечення екологічної безпеки та розв'язання питань, пов'язаних із захищеністю життєдіяльності.

ВИСНОВКИ

Таким чином, соціо-еколого-економічний розвиток міських територій вимагає скоординованих дій у всіх сферах життя суспільства, адекватної переорієнтації органів місцевого самоврядування на нові соціальні, еколого-економічні стратегії розвитку, регулююча роль яких у зазначених перетвореннях є основною. Саме вони забезпечують створення умов, які підвищують зацікавленість громадян і соціальних груп, господарських суб'єктів у вирішенні завдань збалансованого розвитку міських територій.

Керований розвиток міських територій не може бути реалізований без розробки соціо-еколого-економічних стратегій, що сьогодні вже розглядається як особливий ресурс місцевого розвитку. В Україні управління лише почало набувати стратегічного характеру. Останнім часом значно підвищується інтерес до наукових досліджень з розробки окремих аспектів методології, моделей, концепцій територіального розвитку, високою є активність у напрямі розробки і практичного запровадження стратегічних підходів до управління розвитком міських територій. Проте існуючий вітчизняний досвід розробки соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій свідчить, що його значний потенціал використовується далеко не повністю, причинами чого є слабкість методологічного забезпечення моделей стратегічного вибору, відсутність відпрацьованої системи технологій, недостатній рівень розвитку стратегічного мислення персоналу тощо. Системна реалізація стратегій територіального розвитку неможлива без розкриття основних принципів та напрямів стратегічної діяльності.

Отже, розробка соціо-еколого-економічних стратегій розвитку міських територій є одним з найважливіших завдань, які постають перед органами місцевої влади та потребують подальшого вивчення та обґрунтування. Запропоновані автором загальні принципи розробки соціо-еколого-економічних стратегій розвитку та основні науково-організаційні принципи територіального розвитку, цільові орієнтири, пріоритетні напрями розвитку міських територій можуть слугувати підґрунтям для наступних детальніших досліджень.

Література:

1. Богачов С., Мельникова М. Проблеми теорії і практики розвитку міста як соціально-економічної системи // Вісник ТНЕУ. — 2007. — № 3. — С. 46—53.
2. Копилова Н. Технологія розробки міських стратегій соціального розвитку // Актуальні проблеми державного управління: зб.наук.пр. — Одеса: Вид-во ОРІДУ НАДУ, 2009. — № 4. — С. 207—210.
3. Лисицький В. Україна ніколи не мела стратегії свого розвитку // Бизнес. — 2005. — № 46. — С. 18—19.
4. Машкова Г. В. Механізми управління місцевими бюджетами (на прикладі міста без районного розділення): автореф. дис. канд. наук держ. упр.: спец. 25.00.04 — місцеве самоврядування / Г. В. Машкова. — Донецьк, 2004. — 23 с.
5. Мельниченко О. А. Особливості формування та реалізації державної політики підвищення рівня та якості життя населення // Демократичні стандарти професійного навчання та діяльності публічних службовців: теорія, практика: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (м. Львів, 22 березня 2007 р.): у 2 ч. — Львів: Вид-во ЛРІДУ НАДУ, 2007. — Ч. 2. — С. 342—345.
6. Місцевий економічний розвиток: моделі для успіху / За ред. М. Данилишина. — К.: Інститут Реформ, 2003. — 41 с.
7. Шаров Ю. Концептуальні питання стратегічного бачення розвитку міста // Управління сучасним містом. — 2001. — № 4—6. — С. 88—94.

Стаття надійшла до редакції 05.03.2012 р.

*Т. В. Бауліна,
д. е. н., професор,
Міжнародний науково-технічний університет імені академіка Ю. Бугая*

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАКТИЧНОГО ЗМІСТУ ДЕРЖАВНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ЩОДО ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ СУСПІЛЬСТВА

У статті обґрунтований організаційно-практичний зміст державної економічної політики. Узагальнені та систематизовані структура і обсяги фінансування інтенсифікації і нарощення інтелектуального капіталу суспільства як головного інструменту ефективної державної економічної політики.

There is reasonable organizationally-practical composition of the public economic policy in the article. The structure and volumes of financing of intensification and increase of intellectual capital of society are generalized and systematized, as a main instrument of effective public economic policy.

ВСТУП

Однією з глобальних проблем сучасного суспільного розвитку в світі є підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу. Головна особливість сучасного етапу розвитку в умовах трансформаційних змін і кризових явищ — це фактор підвищення ролі інтелектуальних ресурсів, який забезпечить своєчасний та ефективний перехід української економіки на новий інформаційно-інтелектуальний рівень, який набуває все більшого значення і впливає на всі галузі. Динамічний економічний розвиток, забезпечений активізацією інтелектуального капіталу суспільства, характеризується найважливішим чинником конкурентоспроможності країни. В свою чергу, забезпечення національної безпеки є важливою умовою рівноправної інтеграції в світову економіку. Для стабілізації економіки і підвищення ефективності використання інтелектуального потенціалу велике значення мають зміни в державній політиці країни, яка повинна орієнтуватись на науково-технологічний розвиток на основі інтелектуального потенціалу суспільства як рушійну силу в цьому процесі.

Констатуємо: сьогодні в Україні відбувається інтеграція ряду наукомістких виробництв у глобальний технологічний простір, проте ці процеси мають стихійний і поодинокий характер. Відповідно до проведених розрахунків та результатів діагностики вагомості факторів прямого впливу на рівень конкурентоспроможності України, саме інституціональне забезпечення визнано найбільш вагомим фактором впливу на процеси формування й використання інтелектуального капіталу суспільства. Таким чином, визначені необхідні управлінські рішення у наступних сферах економічної діяльності:

— інтелектуалізація чинників загальноекономічного прискорення;

— диверсифікація фінансових потоків на інтенсифікацію процесу генерування, трансформації, нагромадження і використання потенціалів системно-універсального функціонування (інтелектуального, наукового управлінського й інноваційного);

— локалізація зусиль на розвитку наукоємних і найбільш наукоємних та енергофактивних галузей національного господарства;

— реструктуризація промисловості;

**Таблиця 1. Обсяги фінансування науково-дослідних та науково-технічних робіт
(у цінах 2009 р.), тис. грн.**

Види економічної діяльності	Ретроспективний період, роки							
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<i>Всього по економіці</i>	7013124	8977633	8805523	9158010	8362382	8332209	8077040	8233229
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	318972	375804	406369	451052	413275	466969	341330	368791
Промисловість	3121793	4778237	4048794	4219099	3811746	3396916	3992780	3951345
– добувна	176356	277230	232744	325792	180688	200795	237581	21580
– переробна	2752840	4216603	3622680	3716335	3409239	2969355	3536832	3498694
– машинобудування	2256812	3596610	2956376	2975920	2747902	2374298	2956497	2897135
– виробництво машин та устаткування	748312	955888	798559	883756	726669	617651	878170	839728
– виробництво електричного, електронного й оптичного устаткування	1009149	1707219	1230234	1137989	1001954	977626	1346337	1273919
– виробництво транспортних засобів та устаткування	499351	933503	927583	954175	1019279	779021	731990	783488
– виробництво та розподілення електроенергії, газу і води	192598	284403	193370	176972	221819	226766	218367	217348
Будівництво	125356	138832	172649	221958	310033	307045	107549	152590
Діяльність транспорту та зв'язку	124848	155304	176030	97728	90233	63822	159326	141612
Фінансова діяльність; операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	2684138	2748140	3208738	3360450	2856476	2864770	2855222	2897464
Освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	277725	266043	273714	319773	369569	339860	260116	280543
Інші види економічної діяльності	360292	515274	519230	487951	511048	892825	540719	440884

Примітка. * узагальнено та систематизовано за даними [6].

— нарощення обсягів випуску конкурентоздатної продукції українськими товаровиробниками.

ПОСТАНОВКА ЦІЛЕЙ

Мета статті — визначення головних особливостей організаційно-практичного змісту державної економічної політики щодо формування інтелектуального капіталу суспільства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

З огляду на поставлену мету та актуальність теми, нагальним завданням цього дослідження стає вирішення наступних проблем:

— визначення критеріїв, обґрунтування системи показників оцінювання і прогнозування потенціалів системно-універсального функціонування;

— дослідження вагомості впливу параметрів обміну-розподілу фінансових ресурсів на формування інтелектуального, наукового й інноваційного потенціалів української економіки;

— визначення ймовірної межі змін параметрів стійкості економічної системи для вибору засобів коригування державної політики в економічній сфері.

Об'єктивним є визнати, що невід'ємною складовою забезпечення достатнього рівня економічної безпеки країни та ефективності реалізації державної економічної політики щодо формування інтелектуального капіталу є досягнення економічною системою параметрів стійкості при збалансованому функціонуванні. Спочатку визначимо, що державна економічна політика — це стратегія цілеспрямованого впливу на економічні процеси на макро- і макрорівні, створення та вдосконалення умов економічного розвитку відповідно до певного суспільного устрою. Таким чином, реалізація цієї стратегії повною мірою залежить від результатів досягнення економічною системою параметрів стійкості. В свою чергу, визначення поняття "стійкість" поєднане із тлумаченням категорій "стабільність", "збалансованість" та "якість функціонування" [1], а також отожднюється з такими характеристиками, як "життєспроможність", "здатність до розвитку" [2], та трактується властивість, що проявляється в екстремальних умовах та за умов ресурсних обмежень [3].

Таким чином, для вирішення зазначених проблем достатнім є формування певної математично-інформаційної бази щодо стійкості функціонування складної економічної системи, яку можна охарактеризувати як безперервну за окремим параметром. Це, в свою чергу, дозволить забезпечити ефективність реалізації зазначеної стратегії [4].

Звернемося до основоположника сучасних якісних досліджень властивостей динамічних систем О. М. Ляпунова, який у своїй роботі [5] дав формулювання стійкості. Звичними в експериментальній економіці є засоби дослідження багатокомпонентних систем, що використовують стійкість за параметрами О. М. Ляпунова. Моделі якісної поведінки економічної системи у вигляді системи диференціальних рівнянь представляють більшість соціально-економічних процесів.

Для дослідження стійкості функціонування економічної системи слід деталізувати й обчислити щільність зв'язку між основними факторами впливу на неї, які доцільно проранжувати. Зазначені положення й зумовили необхідність розробки алгоритму й опрацювання статистичної бази даних та обчислення макропоказників (табл. 1—3) та обсягів:

— фінансових витрат на науково-дослідні та науково-технічні роботи;

— інвестування в основний капітал національної економіки;

— перерозподілу фінансових потоків для забезпечення алокаційної ефективності.

Зазначене стане основою для визначення організаційно-практичного змісту державної економічної політики як стратегії на базі розширення та поглиблення процесів інформатизації й інтелектуалізації розширеного виробництва в країні, таким чином формуючи інтелектуальний капітал суспільства.

Компаративний аналіз, результати якого узагальнено у табл. 3, дозволяє отримати наступний висновок: у порівнянні з 2007 р. фінансування інноваційних змін і когнітивно-інформаційних аспектів руху економічної системи (розроблення засобів формування інтелектуального потенціалу, механізмів вибору оптимізаційних проектів, застосування прогресивних технологій управління у всіх галузях тощо) мало негативну динаміку — тобто зменшилося по відношенню до обсягів інвестицій в основний капітал української економіки. Це, відповідним чином, зумовило деградацію наукового потенціалу в агропромисловому комплексі, промисловості, фінансовій та науковій сфері тощо.

Зауважимо, що у промисловості скорочення відповідних показників (більш ніж у 2 рази) вплинуло на темпи економічної динаміки у переробній промисловості. Деталізація сучасних структурних пропорцій (табл. 4) і феномена поступового ресурсного обмеження провадження процесів забезпечення стійкості функціонування національної інноваційної системи й інноваційно-інформаційних змін у

Таблиця 2. Обсяг інвестицій в основний капітал національного господарства (у цінах 2009 року), млн грн.

Види економічної діяльності	Ретроспективний період, роки									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Усього	81067	90091	99833	127303	156807	165215	202814	255399	233081	163054
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	3171	4472	5183	5343	7002	8902	11835	12898	16880	9382
Промисловість	36223	37756	40580	49228	58385	62168	72548	87182	76618	57658
– добувна	11885	11711	10255	11288	13141	14387	13916	16452	16767	10367
– переробна	18049	19593	22645	29096	34510	39751	48760	60735	48976	15123
– машинобудування	2590	2600	2750	4108	4697	3995	5915	7236		2802
– виробництво та розподілення електроенергії, газу і води	6291	6453	7680	8844	10734	8030	9871	9994	10875	6584
Будівництво	3577	3067	4895	6244	9682	8747	10201	12340	12469	5325
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльність готелів і ресторанів	3651	4851	6619	9865	13246	16189	21273	27631	27916	14091
Діяльність транспорту та зв'язку	15946	20611	18808	25530	31097	29969	32917	42966	32558	24555
Фінансова діяльність; операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	14440	14037	17293	21694	25853	30698	42767	59051	53476	3359
Освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2108	2437	3110	4255	5022	3846	4856	5649	5852	2484
Інші види економічної діяльності	1949	2860	3346	5143	6520	4696	6417	7681	7311	3329

Примітка. * узагальнено та систематизовано за даними [7; 8].

наукоємних галузях реального сектору дозволяє констатувати наступне:

1) на даний час розірвано ланки циклу "наука — виробництво";

2) не враховуються особливості взаємодії складових цього циклу та ролі фундаментальних і галузевих наук в інтелектуалізації економічних відносин, що зумовить радикальне погіршення макроекономічної, соціальної та політичної ситуації в державі;

3) зростає ймовірність деструктивних суспільних трансформацій, руйнація механізмів інформаційного ринку.

З огляду на дані, приведені у табл. 4, щодо інтенсифікації та нарощення інтелектуального капіталу в наукоємних галузях виділяється понад 71% фінансових витрат. Але перерахунок макропоказників у порівняльних цінах 2008 р. засвідчив, що обсяг фінансування розвитку наукоємних галузей зменшується щорічно в межах 400 — 500 млн грн.

При цьому відмітимо, що обсяги витрат на прогресивні проекти в енерго- і ресурсовитратних галузях зменшуються (до 150—200 млн грн.) та коригується пріоритетність їх виконання.

Кваліметрична оцінка обсягів та структури інвестицій в основний капітал національного господарства за 1996—2008 рр., яка наведена у табл. 5, також дає підстави стверджувати про негативну динаміку.

Таким чином, доведено, що відсоток інвестиційних витрат у нарощення обсягів випуску високотехнологічної продукції та продукції наукоємних галу-

зей (порівняно з 1996 р.) збільшився, хоча темпи зростання основних виробничих засобів продовжують зростати (це означає, що інвестиційне забезпечення інноваційно-інтелектуальних процесів є явно недостатнім).

При цьому у відродження виробничого потенціалу енергоємних та ресурсовитратних галузей і надалі продовжують інвестувати значно більші кошти, коли наукоємність промислової продукції продовжує знижуватися. В свою чергу, обсяги випуску промислової продукції зростають, але частка наукоємної є значно нижчою від енергоємності.

У цілому, зробимо загальний висновок, що подані дані й аналіз інформаційних ресурсів свідчать, що Україна послабила свої конкурентні позиції у світовій економічній сфері в зв'язку з неефективною державною економічною політикою.

ВИСНОВКИ

Відтак, зазначимо, що фінансування досліджень та наукових розробок є співвідносним валовому внутрішньому продукту, що є індикатором довгостроковості та означеності природи державної економічної політики в інноваційно-інтелектуальній сфері. В тих економічних системах, де він є вищим, вищою є орієнтованість на перспективний розвиток.

Вагомим напрямом розгортання ефективною економічної політики держави продовжує бути інформаційне забезпечення відпрацьованих і зат-

Таблиця 3. Показники фінансування науково-дослідних і науково-технічних робіт у загальному обсязі інвестицій в основний капітал, %

Види економічної діяльності	Ретроспективний період, роки									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009		
Всього по економіці	7,02	7,05	5,62	5,54	4,12	3,26	5,41	6,56		
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство	6,15	7,03	5,80	5,07	3,49	3,62	4,91	5,17		
Промисловість	7,69	9,71	6,93	6,79	5,25	3,90	5,03	6,04		
– добувна	1,72	2,46	1,77	2,26	1,30	1,22	2,18	2,01		
– переробна	12,16	14,49	10,50	9,35	6,99	4,89	8,02	7,18		
– машинобудування	82,07	87,56	62,94	74,50	46,46	32,81	58,96	79,00		
– виробництво та розподілення електроенергії, газу і води	2,51	3,22	1,80	2,20	2,25	2,27	2,64	2,53		
Будівництво	2,56	2,22	1,78	2,54	3,04	2,49	2,23	2,32		
Діяльність транспорту та зв'язку	0,66	0,61	0,57	0,33	0,27	0,15	0,7	0,59		
Фінансова діяльність; операції з нерухомістю, оренда, інжиніринг і надання послуг підприємцям	15,52	12,67	12,41	10,95	6,68	4,85	15,71	13,48		
Освіта; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	8,93	6,25	5,45	8,32	7,61	6,02	7,64	7,41		
Інші види економічної діяльності	10,77	10,02	7,96	10,39	7,96	11,62	9,75	9,77		

Примітка. * пораховано та формалізовано за даними [6—8].

верджених управлінських рішень щодо формування і розвитку інтелектуального капіталу суспільства.

Таким чином, модернізований організаційно-практичний зміст державної економічної політики щодо формування інтелектуального капіталу визначається кількома наступними групами напрямів її втілення у внутрішні та міждержавні реалії.

1. Перша група. До неї відносимо процеси керівництва економічною сферою держави, усунення адміністративного втручання у розвиток інтелектуального, техніко-економічного, природно-географічного, демографічного, соціально-політичного, науково-технічного, духовного та інших потенціалів суспільства, що дозволить сформувати вагомий основний капітал країни.

2. Друга група. До неї відносимо процеси усунення суперечностей, оптимізації та регулювання соціально-економічних та політичних відносин з іншими державами, наддержавними об'єднаннями. Практичними заходами такого процесу має бути розгалужена система переговорів і зустрічей стосовно усунення економічних протиріч і ринкових суперечностей; урегулювання проблем; продукування стратегій, спільних планів і проектів щодо формування і розвитку інтелектуального капіталу в цілому в різних країнах.

3. Третя група. До неї належать процеси практичного керівництва законодавчими ініціативами у контексті визначеності та сталості пріоритетів. У такому випадку направленість державної економічної політики буде покликана здійснювати наступні функції: узгодження цієї стратегії з опозиційними силами; опосередкованого використання третіх сторін, причетних до конфлікту; запобігання деформаціям складових інтелектуального капіталу, сприяння формуванню, накопиченню та управлінню ним.

Підсумовуючи і певною мірою, розвиваючи вищевикладені узагальнені викладки в контексті базових положень економічної теорії та сучасної практики господарювання, додамо, що державну економічну політику можливо представити як впорядковану ефективну взаємодію її складових елементів (груп), що забезпечить цілеспрямований вплив на економічні процеси, формуючи інтелектуальний капітал суспільства, який як найефективніший інструмент цієї політики забезпечить конкурентоспроможність країни на світовому ринку поряд з високорозвинутими країнами.

Література:

1. Бауліна Т.В. Розроблення моделей стійкості інтелектуального потенціалу до ризиків кризових наслідків / Т.В. Бауліна // Управління, підприємство та право. — 2009. — № 12(39). — С. 227—231.
2. Лепа Р. М. Теоретичне забезпечення сталого розвитку підприємств / Лепа Р.М., Філіпішин І.В.,

Таблиця 4. Основна структура, обсяги та фінансування науково-дослідних розробок і науково-технічних робіт за групами галузей*

Ретроспективний період, роки	Види економічної діяльності за групами ефективності			
	Наукоємні галузі		Енерго- й ресурсовитратні галузі	
	обсяг фінансування, тис. грн.	частка фінансування галузей у загальній структурі витрат, %	обсяг фінансування, тис. грн.	частка фінансування галузей у загальній структурі витрат, %
2005	3023664	71,67	1195434	28,33
2006	2819932	73,98	991814	26,02
2007	2423723	71,46	973194	28,54
2008	2625871	71,33	1055428	28,67
2009	2961736	72,6	1119763	27,4
2010	2613682	72,97	965138	27,03

Примітка. * Обчислено, узагальнено та систематизовано за даними [6].

Таблиця 5. Обґрунтування обсягів і структури інвестування в основний капітал за галузями (у порівняльних цінах 2009 р.)*

Ретроспективний період, роки	Види економічної діяльності за групами ефективності			
	Наукоємні галузі		Енерго- й ресурсовитратні	
	обсяг інвестицій, млн грн.	частка інвестицій галузей у загальному обсязі, %	обсяг інвестицій, млн грн.	частка інвестицій галузей у загальному обсязі, %
1996	8250	27,34	21926	72,66
1997	7954	27,13	21365	72,87
1998	6463	27,97	16644	72,03
1999	7503	29,74	17723	70,26
2000	10174	33,07	20588	66,93
2001	11592	30,70	26165	69,30
2002	15298	37,70	25282	62,30
2003	19274	39,15	29955	60,85
2004	21323	36,52	37061	63,48
2005	22128	35,59	40040	64,41
2006	30108	41,50	42438	58,50
2007	37650	43,19	49532	56,81
2008	36897	42,22	50495	57,78
2009	1933	26,30	13595	73,70
2010	6895	29,60	18366	70,4

Примітка * Розроблено, узагальнено та систематизовано за даними [6—8].

Цопа Н.В. Теоретичне // Вісник Донбаської машинобудівної академії. — 2008. — № 2 (12). — С. 175—177.

3. Микитенко В.В. Дослідження складних систем та використання методів адаптивного управління для досягнення загальної рівноваги / Микитенко В.В., Барканов В.І. // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). — К.: НАУ, 2009. — С. 58—69.

4. Милованов В.П. Неравновесные социально-экономические системы: синергетика и самоорганизация: монография / Милованов В.П. — М.: Эдиториал УРСС, 2002. — 264 с.

5. Ляпунов А.М. Общая задача об устойчивости вижени: монография / Ляпунов А.М. — Москва: Гос. Изд-во технической и науч. литературы, 16-е тип. Союзполиграфпрома, 1950. — 472 с.

6. Статистичний збірник "Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2007 р." / Державний комітет статистики України / За заг. редакцією Н. С. Василенко. — К.: ДП "Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України", 2008. — 362 с.

7. Статистичний щорічник України 2007 рік / За ред. О.Г. Осауленка. — К.: Державний комітет статистики України; Консультант, 2008. — 572 с.

8. Статистичний щорічник України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: з сайту <http://www.ukrstat.gov.ua>

Стаття надійшла до редакції 03.04.2012 р.

В. М. Швидун,

кандидат педагогічних наук, докторант кафедри філософії, соціології державного управління, Дніпропетровський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України

ІСТОРИОГРАФІЧНИЙ АНАЛІЗ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ВИЩОЮ ОСВІТОЮ В УКРАЇНІ

У статті здійснено історіографічний аналіз поняття державного управління з виділенням широкого спектра теоретичних і практичних проблем державного управління, державної політики, механізмів управління, державного управління вищою освітою в Україні.

The article analyzes historiographic concept of public administration with the release of a wide range of theoretical and practical problems of public administration, public policy, management mechanisms, the state of higher education in Ukraine.

Ключові слова: державне управління, державна політика, механізми управління, об'єкт управління, системний аналіз.

Key words: public administration, public policy, management mechanisms, object management, systems analysis.

ВСТУП

В умовах розвитку інформаційного суспільства та нинішньої геополітичної конкуренції, за яких виграє та держава, яка у внутрішній політиці дотримується вищого пріоритету розвитку науки, в центр державної стратегії ставить освіту та її якість, дослідження поняття державного управління вищою освітою в Україні стає все більш актуальним у контексті визначення об'єкта управління, оскільки характер функціонування об'єкта визначає способи та методи управління ним.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ, В ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО РОЗВ'ЯЗАННЯ ДАНОЇ ПРОБЛЕМИ

Існуюча джерельна база з питання визначення поняття державного управління вищою освітою в Україні представлена значною кількістю досліджень вчених, серед яких, зокрема, доцільно виділити роботи Г. Атаманчука, В. Бакуменка, А. Волощука, С. Григанської, Л. Карамушки, В. Коваленко, В. Лугового, І. Сікорської та ін. У працях науковців здійснено глибокий, поліаспектний аналіз поняття державного управління з виділенням широкого спектра теоретичних і практичних проблем державного управління, державної політики, механізмів управління, державного управління вищою освітою. Відзначаючи значний доробок учених, вважаємо за доцільне продовжити дослідження визначеного поняття.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Мета даної статті полягає у здійсненні історіографічного аналізу поняття державного управління вищою освітою України в контексті конкретизації об'єкта управління в умовах продовження реформування системи вищої школи.

РЕЗУЛЬТАТИ

У ході дослідження встановлено, що при визначенні поняття державного управління науковці здійснювали глибокий, різноплановий аналіз теоретичних та практичних аспектів з виокремленням механізмів управління.

Зокрема, у дослідженні В. Лугового "Управління освітою" розкрито принципи формування та реалізації освітньої політики держави в контексті державного управління освітньою галуззю на основі статистичних даних, пропонуються реальні кроки на шляху подальшого реформування системи освіти України [15].

Цінною з точки зору дослідження організаційно-правових засад державного управління в Україні є праця "Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади", в якій різнопланові аспекти становлення та розвитку системи державного управління розглядаються крізь призму ретроспективного аналізу суспільно-політичних умов, характерних для розвитку держави відповідно до часу дослідження. Наука державного управління розглядається авторами як специфічна галузь, метою якої є вироблення найбільш оптимальних форм і методів організації управлінської діяльності з метою досягнення максимальних результатів при мінімальних затратах часу, сил і ресурсів [7].

Доцільно, на нашу думку, виділити навчальний посібник Л. Карамушки "Психологічні основи управління в системі середньої освіти", в якому розкриваються психологічні особливості процесу управління, наводяться визначення понять "управління", "менеджер", "керівництво" тощо, ґрунтовно аналізуються питання розуміння психологічної готовності керівника до виконання ним управлінських функцій, розкриваються принципи, методи та моделі прийняття і реалізації ефективного управлінського рішення на основі глибокого, різно-

бічного аналізу конкретної ситуації; перераховуються основні види та стилі керівництва з виділенням як позитивних, так і негативних рис, які характерні кожному з них [11]. Відзначаючи ґрунтовність даного дослідження, вважаємо доцільним відзначити, що воно стосується розгляду конкретного питання — керівництва системою середньої освіти.

Важливими у контексті визначеного дослідження є узагальнюючі роботи, в яких розглядаються концептуальні засади державної політики як системи теоретично розроблених і законодавчо закріплених загальних принципів і пріоритетів державного управління [6; 8]. У даних роботах з позицій системного аналізу розглядаються зміст, цілі, структура державної політики, наводяться конкретні приклади практичної реалізації політики державного управління в ряді зарубіжних країн. Пріоритетним у вказаних дослідженнях є положення про необхідність науково обґрунтованих підходів при розробці моделей державної політики та їх відповідність соціально-економічним, політичним, історичним умовам розвитку конкретної країни.

Слід констатувати, що аналіз поняття "державне управління" зустрічається у багатьох дослідженнях і має різне трактування. Зокрема, у дисертаційному дослідженні "Удосконалення механізму державного управління післядипломною педагогічною освітою в Україні" В. Коваленко відзначає, що "... на даний час існують дві моделі поняття "державне управління" — "широка" та "вузька" [12, с. 30]. Аналіз наукової літератури даного спрямування дозволяє умовно виокремити подібні напрями. Наприклад, А. Волощук у широкому розумінні розглядає державне управління як специфічну систему взаємодії всіх гілок державної влади та посадових осіб, спрямовану на реалізацію основних напрямів державної політики (як внутрішньої, так і зовнішньої). У вузькому розумінні — виконання окремо взятих, чітко визначених завдань, покладених на органи державного управління, зокрема:

- забезпечення умов для реалізації громадянами своїх прав, захист їхніх інтересів;
- здійснення контролю за належним виконанням посадовими особами нормативних актів вищестоящих органів;
- вжиття необхідних заходів адміністративного впливу за умов порушення чинного законодавства і т.д. [4, с. 185—192].

І. Сікорська, аналізуючи поняття "державне управління", акцентує увагу на тому, що його слід розглядати у двох аспектах: політичному та адміністративному. "Воно існує для того, щоб пізнавати суспільні потреби й інтереси, оцінювати їх, структурувати, ставити цілі, розробляти рішення і діяти з метою їх практичної реалізації. Державне управління — це соціальна діяльність, в котрій беруть участь інституції не тільки економічного, але й суспільного характеру" [20, с. 47].

У цілому, висловлюючи подібні погляди, В. Бакуменко відзначає: "...досі немає усталеного, загальноприйнятого визначення державного управління. Існує два різні підходи щодо розуміння змісту державного управління:

- перший — американський — розглядає державне управління як галузь, що охоплює багато дисциплін, зорієнтована на всі процеси й функції управління в спектрі повноважень держави та включає законодавчу, виконавчу й судову гілки влади;
- другий — європейський — розглядає державне управління як підгалузь права" [2, с. 71].

С. Григанська вважає, що "... державне управління є необхідною умовою розвитку суспільства, спільної праці людей для досягнення певних цілей у відповідних сферах і галузях діяльності. Ця діяльність здійснюється людьми — суб'єктами управління — й може бути оха-

рактеризована як цілеспрямована сукупність дій, що забезпечує узгодження й координацію спільної праці з метою досягнення суспільно значимих цілей та розвитку поставлених завдань" [5, с. 12].

В. Цвєтков визначає державне управління як керівництво будь-ким чи будь-чим. Управління визначається ним як функція організованої системи різної природи (біологічної, технічної, соціальної), яка забезпечує її цілість, тобто досягнення поставленої перед ними мети [23, с. 119]. Погоджуючись з автором у тому, що державне управління, в першу чергу, є соціальною функцією владно-організуючої діяльності, вважаємо доцільним відзначити, що воно також є елементом більш широкого поняття — соціального управління — і являє собою складну систему, яка характеризується специфікою виконуваних функцій.

А. Карамушка відзначає, що "... управління — це діяльність, спрямована на створення в інших людей (підлеглих, партнерів, інших керівників тощо) психологічних станів і якостей, які сприяють досягненню мети управління" [11, с. 6]. З позицій психології поняття управління вченим розглядається як процес "... неперервних, взаємопов'язаних дій, що забезпечують успіх функціонування будь-якої організації". А. Карамушка вважає, що саме сукупність цих дій і можна називати управлінськими функціями [11, с. 14]. І продовжує свою думку: "Керівництво — це здійснення впливу на людей та налагодження з ними міжособистісних стосунків. Засобами впливу є переконання, особистий приклад, наказ, розпорядження тощо" [11, с. 15—16].

Дане трактування, на жаль, іноді розуміють безпосередньо як прямий вплив на підлеглих, вимогу виконання прямих наказів без будь-яких роздумів з боку виконавців. Наприклад, за часів існування командно-адміністративної системи такий підхід був досить популярним, що мало як позитивні, так і негативні наслідки. Т. Парсонс акцентує увагу на наступних аспектах такої системи в СРСР:

- "...боротьба СРСР за стратегічні інтереси та посилення обороноздатності спричинили швидке зростання науково-технічного потенціалу. Виникли та розвинулись наукові школи. За багатьма позиціями вітчизняна освіта вийшла на передові позиції;
- ідеологізована, волюнтаристська, технократична, мілітаризована політика, жорстко централізоване державне управління призвели до серйозних деформацій кадрового та мотиваційного потенціалу освіти, різкого падіння його використання в цілях прогресу країни;

— через освіту здійснювалась індоктринація, тобто цілеспрямоване поширення відповідних політичних ідей у суспільстві. Насильство з боку тоталітарного суспільства призвело до формування психічно нездорового менталітету з притаманною йому внутрішньою несвободою та безвідповідальністю людей;

— провідною ідеєю радянської командно-адміністративної системи було формування людини з "заданими параметрами", що відповідають суспільним ідеалам" [19, с. 169].

Поділяючи погляди вчених з даного питання, на нашу думку, державне управління доцільно розглядати як суб'єкт-суб'єктний процес взаємодії влади та суспільства, керівника та підлеглого, оскільки лише такий варіант забезпечує найбільшу ефективність під час прийняття та реалізації будь-якого управлінського рішення.

У праці "Системний підхід в організації державного управління" Н. Нижник та О. Машков визначають державне управління як "... позитивну, організуючу і творчу діяльність органів виконавчої влади, які здійснюють керівництво господарським, соціально-культурним і державно-політичним будівництвом" і пропонують розглядати його як "... діяльність органів і установ усіх гілок

державної влади з вироблення та здійснення регуляторних, організуючих і координуючих впливів на всі сфери суспільства з метою задоволення його потреб, що змінюються" [17, с. 89—90].

В. Жуков та В. Скуратівський розглядають державне управління як вид суспільної діяльності [10, с. 32].

А. Аблоу, розглядаючи поняття "державне управління", акцентує увагу на взаємодії влади та політики [1, с. 14]. Подібні погляди мають В. Токовенко: "... державне управління — відносини гілок влади між собою" [22, с. 37] — та О. Оболенський, який розглядає дане поняття через відносини державного управління та місцевого самоврядування [6, с. 21].

В. Тертичко в праці "Державна політика: аналіз та здійснення в Україні" стверджує, що державне управління необхідно розглядати як "... механізм впливу держави на суспільство, у рамках чого формується дихотомія: "держава — громадянське суспільство" на основі механізму прямих і зворотних зв'язків" [21, с. 97].

Управління як взаємопов'язаність циклічно повторюваних процесів вироблення і впровадження рішень, орієнтованих на стабільне функціонування системи освіти в цілому, розглядає Ю. Булигін [3]. Процес здійснення управлінської діяльності, на думку автора, передбачає наявність обов'язкових компонентів: планування, організації, керування, контролю. У даному контексті управління, інформація про їх об'єкти, умови, результати разом з суб'єктами управлінської діяльності утворюють системи управління, і управління доцільно розглядати як систему.

Поняття системи, як і поняття державного управління, має різне трактування. Наприклад, С. Оптнер вважає, що система — це набір об'єктів, які мають певні властивості, та зв'язків між об'єктами і їх властивостями. При цьому під об'єктами він розуміє параметри системи — вхід, процес, вихід, зворотній зв'язок та обмеження. Під властивостями — якісні параметри об'єктів, що можуть змінюватися в результаті діяльності системи. Зв'язки визначає як те, що об'єднує об'єкти і властивості в систему; вхід — фактичний стан того, що має змінитися під час реалізації процесу; вихід системи — кінцевий результат; зворотній зв'язок — порівняння кінцевого результату з критерієм [18].

Аналіз наукової літератури з даної теми дозволяє визначити, що ознаками системи є наявність:

— певної кількості (не менше двох) обов'язкових елементів, наділених характерними ознаками даної системи;

— зв'язків і взаємовідношень між елементами системи, тобто її структурованість;

— інтегративних якостей (взаємодія елементів);

— функціональних характеристик як системи в цілому, так і її елементів;

— цілеспрямованості системи (досягнення певної мети);

— комунікативних властивостей для ефективної взаємодії з іншими системами;

— хронологічності (зв'язків між минулим, сучасним та майбутнім);

— управління [24].

Доцільно відзначити, що за способами класифікації дослідники поділяють системи на два типи: предметний і категоріальний. У предметному науковці виділяють соціальні, біологічні та механічні види, у категоріальному: за станом (статичні, динамічні), ступенем складності (прості, складні), розмірами (малі, великі), характером зв'язків між елементами, що входять до їх складу (детерміновані, ймовірні), ступенем замкненості (закриті, відкриті).

Аналіз наукової літератури з питань державного управління засвідчує, що значна частина вчених виділяє поняття закономірностей управління. При цьому О. Кузьмін, О. Мельник розглядають закономірності як "...

об'єктивні, стійкі, загальні та повторювані зв'язки між явищами, процесами, категоріями менеджменту" [13, с. 18].

М. Лесечко, А. Чемерис, Р. Рудницька акцентують увагу на наступних закономірностях:

— "цілісність системи полягає у виникненні в системі нових якостей, не властивих компонентам, що утворюють систему;

— ієрархічність виявляється в тому, що на кожному рівні ієрархії можуть виникати такі властивості, які не є сумою властивостей елементів нижчого рівня;

— комунікативність виявляється в тому, що соціальна система (організація) не є ізольованою від навколишнього середовища, а пов'язана з ним множиною комунікацій, на які варто зважати, приймаючи управлінське рішення;

— історичність полягає в тому, що будь-яка соціальна система не тільки функціонує, а й розвивається, проходячи певні етапи свого життєвого циклу;

— еквіфінальність виявляється для відкритих систем, зокрема соціальних, у здатності досягати ними певного стану, який не залежить від вихідних умов і визначається винятково параметрами системи;

— стабільність організації виявляється в залежності оптимальних рішень від ступеня стабільності системи, а сама ця стабільність одночасно пов'язана оберненим відношенням зі складністю системи;

— ефективність управлінських рішень та дій виявляється в залежності від типу управлінських проблем та організаційних умов, у яких приймаються рішення і виконуються управлінські дії" [14, с. 16—19].

Зацікавленість дослідженнями поняття "державне управління" та конкретизацією об'єкта управління зростає після відкриття академії української державного управління при Президентові України (центральне відділення у м. Києві та філіали у м.м. Дніпропетровську, Львові, Одесі, Харкові), створеної Указом Президента України 30 травня 1995 р. На виконання доручення Президента України від 11 липня 1996 р. № 1-14/441 щодо проведення комплексу заходів, пов'язаних із розвитком Академії, постановою ВАК України від 31 жовтня 1996 р. № 38/7 до номенклатури спеціальностей наукових працівників уведено нову галузь науки — 25.00.00 — державне управління — за спеціальностями: теорія державного управління, філософія державного управління, організація і управління в державних установах, галузеве управління, регіональне управління, місцеве самоврядування, започатковується видання "Вісника Української Академії державного управління при Президентові України".

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що сьогодні в науці державного управління не існує єдиного, чітко визначеного тлумачення поняття "державне управління". Пов'язане це, на нашу думку, в першу чергу, з багатогранністю та багатofункціональністю як даної науки, так і сфер її застосування. При цьому ми поділяємо думку С. Майбороди, що на даному етапі розвитку визначеного наукового напрямку "... необхідним є наукове осмислення сутності державного управління освітою, зокрема вищою, та знаходження широкого тлумачення цього поняття, яке не звужувало б його, а давало теоретичну базу для подальшого дослідження, ефективного управління освітньою галуззю" [16, с. 25].

Одним з найбільш конкретних та узагальнюючих, на наш погляд, є визначення В. Бакуменка: "Державне управління — діяльність держави (органів державної влади), спрямована на створення умов для якнайповнішої реалізації функцій держави, основних прав і свобод громадян, узгодження різноманітних груп інтересів у суспільстві та між державою і суспільством, забезпечення суспільного розвитку відповідними ресурсами" [9, с. 157]. Також він акцентує увагу на важливості трансформації взаємовідносин держави і

громадянського суспільства: сьогодні це переважно взаємодія, на відміну від традиційного бачення державного управління як організуючого і регулюючого впливу держави на суспільну життєдіяльність людей з метою її упорядкування, зберігання або перетворення, що спиралося на її владну силу. Ми поділяємо думку вченого, що "... державне управління може бути ефективним лише за умови наявності діяльній системи, яка характеризується місією (ієрархією цілей, стратегією розвитку, державною політикою), функціональною структурою (сукупність органів державної влади з їх функціями і завданнями), засобами (державно-управлінські технології, методи, процедури), ресурсами (фінансові, матеріально-технічні, технологічні, інформаційні, кадрові), адміністративною культурою, професійною державною службою, наукою державного управління" [9, с. 157].

Відзначаючи значний доробок попередників у розкритті поняття "державне управління", пропонуємо авторський варіант його визначення: державне управління — це система органів державної влади, що функціонують на принципах адаптивного управління, пріоритетним завданням яких є паритетна взаємодія з громадянським суспільством для найбільш ефективної практичної реалізації виконавчо-розпорядчих функцій держави як у внутрішній, так і зовнішній політиці.

ВИСНОВКИ З ДАНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК У ДАНОМУ НАПРЯМІ

Таким чином, здійснивши у даному дослідженні історіографічний аналіз становлення процесу державного управління вищою освітою в Україні, ми дійшли певних висновків. Термін "державне управління" в контексті конкретизації об'єкта управління розглядався науковцями неодноразово і з різних позицій. Доцільно, на нашу думку, виділити кілька пріоритетних напрямів трактування державного управління:

— як систему взаємодії всіх гілок влади та посадових осіб, спрямовану на реалізацію державної політики (А. Волощук, В. Авер'янов, С. Григанська, Н. Нижник, В. Жуков, В. Тертичко та ін.);

— як функцію виконання окремих, чітко визначених завдань (В. Авер'янов, А. Волощук, В. Коваленко, В. Цветков та ін.);

— як взаємозв'язок влади і політики (А. Аблов, В. Токовенко, І. Сікорська та ін.).

Але, зважаючи на багатогранність та багатофункціональність державного управління, єдиного, чітко визначеного тлумачення не існує. Відзначаючи значний доробок вчених-попередників, вважаємо доцільним запропонувати авторське бачення даного поняття: державне управління — це система органів державної влади, що функціонують на принципах адаптивного управління, пріоритетним завданням яких є паритетна взаємодія з громадянським суспільством для найбільш ефективної практичної реалізації виконавчо-розпорядчих функцій держави як у внутрішній, так і зовнішній політиці.

Подальші дослідження будуть спрямовані на аналіз науково-теоретичних досліджень державного управління системою вищої освіти в цілому та післядипломної педагогічної зокрема з метою вироблення пропозицій щодо подальшого реформування системи освіти України.

Література:

1. Аблов А.Ф. Влада і політика / Аблов А.Ф. — Оdesa: Маяк, 1998. — 35 с.
2. Бакуменко В.Д. Державне управління і державно-управлінські рішення: вступ до досліджень / В.Д. Бакуменко // Вісник УАДУ. — 1999. — № 4. — С. 68—79.
3. Булыгин Ю.Е. Организация социального управления (основные понятия и категории): словарь-спра-

вочник / [под общ. ред. Безуглова И.Г.]. — М.: Контур, 1999. — 254 с.

4. Волощук А.М. Концептуальні підходи до визначення змісту поняття державне управління / А. Волощук // Держава і право: зб. наук. праць. Юридичні і політичні науки. Випуск 17. — К., 2002. — 548 с.

5. Григанська С.В. Державне регулювання системи вищої освіти в Україні: дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Григанська С.В. — Запоріжжя, 2008. — 232 с.

6. Державне управління / [за ред. А.Ф. Мельник]. — К.: Знання-Прес, 2003. — 344 с.

7. Державне управління в Україні: наукові, правові, кадрові та організаційні засади / [за ред. Н. Нижник, В. Олуйка]. — Львів: Нац. ун-т "Львівська політехніка", 2002. — 351 с.

8. Державне управління: теорія і практика / [за ред. В. Б. Авер'янова]. — К.: Юрінком-Інтер, 1998. — 431 с.

9. Енциклопедія державного управління: у 8 т. / [наук.-ред. колегія Ковбасюк Ю. В. (голова) та ін.]. — К.: НАДУ, 2011. — Т. 1. — 2011. — 748 с.

10. Жуков В.О. Соціальне партнерство в Україні: навчальний посібник / В. Жуков, В. Скуратівський. — К.: УАДУ, 2001. — 200 с.

11. Карамушка Л.М. Психологічні основи управління у системі середньої освіти / Л.М. Карамушка. — К.: ІЗМН, 1997. — 180 с.

12. Коваленко В.П. Удосконалення механізму державного управління післядипломною освітою в Україні: дис. ... канд. наук з держ. упр.: 25.00.02 / Коваленко В.П. — Донецьк, 2006. — 221 с.

13. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: підруч. / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. — К.: Академвидав, 2003. — 416 с.

14. Лесечко М.Д. Технологія прийняття управлінських рішень в органах державного управління та органах місцевого самоврядування: навч. посіб. / Лесечко М.Д., Чемерис А.О., Рудницька Р. М. — Львів: ЛРІДУ УАДУ, 2003. — 168 с.

15. Луговий В.І. Управління освітою / В.І. Луговий. — К.: Вид-во УАДУ, 1997. — 302 с.

16. Майборода С.В. Державне управління вищою освітою в Україні: структура, функції, тенденції розвитку (1917—1959): дис. ... доктора наук з держ. упр.: 25.00.01 / С.В. Майборода. — К., 2002. — 411 с.

17. Нижник Н.Р. Системний підхід в організації державного управління / Н. Нижник, О. Машков. — К.: Вид-во УАДУ, 1998. — 160 с.

18. Оптнер С.Л. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем / Оптнер С. Л.; пер. з англ. С. Никанорова. — М.: Сов. Радио, 1969. — 216 с.

19. Парсонс Т. Система современных обществ / Толкотт Парсонс; пер. з англ. А. Садова, А. Ковальова. — М.: Аспект рес, 1998. — 270 с.

20. Сікорська І.М. Загальнотеоретичні проблеми ефективності державного управління / І. Сікорська // Державне регулювання економічного розвитку: зб. наук. праць ДонДАУ: Державне управління. Випуск 29. — Донецьк, 2003. — С. 46—52.

21. Тертичко В.В. Державна політика: аналіз та здійснення в Україні / В.В. Тертичко. — К.: Основи, 2002. — 750 с.

22. Токовенко В.В. Політичне керівництво і державне управління: проблеми взаємовідносин та оптимізація взаємодії: [монографія] / В.В. Токовенко. — К.: УАДУ, 2001. — 256 с.

23. Цветков В.В. Демократія — Управління — Бюрократія: в контексті модернізації українського суспільства: монографія / В.В. Цветков, В.П. Горбатенко. — К.: Ін-т держави і права ім. В.М. Корецького НАН України, 2001. — 203 с.

24. Шамова Т.И. Управление образовательными системами / Шамова Т.И., Давыденко Т.М., Шибанова Г.Н. — М.: ИЦ "Академия", 2002. — 384 с.

Стаття надійшла до редакції 02.03.2012 р.

О. В. Клименко,

кандидат юридичних наук, доцент кафедри теорії та історії держави і права і конституційного права, Академія муніципального управління

ЗАКОНОДАВСТВО В СФЕРІ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Дана стаття висвітлює сучасний стан та перспективи розвитку законодавства в сфері охорони здоров'я.

Given article covers a modern condition and prospects of development of the legislation in sphere of health protection.

Ключові слова: законодавство в сфері охорони здоров'я, систематизація медичного законодавства, медичний кодекс.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Сьогодні під час економічних, соціальних змін, зумовлених переходом від соціалістичного ладу до соціально-регульованої ринкової економіки, спостерігається поява нових видів суспільних відносин, які потребують правового врегулювання та їхнього дослідження. Зокрема, це стосується відносин у здравооохоронній сфері. Задля цього перед нашим урядом постає завдання створення окремої комплексної галузі медичного права. А перед науковцями — розробка медичного правознавства як окремої галузевої юридичної науки.

Мета дослідження — довести необхідність створення медичного кодексу України.

ВИКЛАДЕННЯ ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

В охороні здоров'я, як і у будь-якій іншій сфері, є значна кількість нормативно-правових актів, прийнятих різними правотворчими органами. Мінлива правова дійсність постійно висуває нові вимоги до розвитку й удосконалювання юридичних інститутів. Вона припускає безперервну роботу із внесення змін і доповнень у нормативно-правові акти, скасування застарілих норм. Діяльність, спрямована на впорядкування всього комплексу чинних нормативно-правових актів, їхнє укрупнення, приведення в певну науково обгрунтовану систему, видання різного роду збірників і зібрань законодавства, зазвичай називається систематизацією законодавства.

Правові інститути, що відносяться до систематизації, є перевіреними засобами, за допомогою яких можна протягом тривалого часу підтримувати комплекси правових норм "у робочому стані", попереджати можливе зниження якості правового регулювання. Це особливо необхідно в тих випадках, коли регулюються складні відносини з "негарантованим результатом", яким, наприклад, він може вийти при лікуванні хворого, проведенні лікувально-профілактичних заходів і т.п.

Необхідність у проведенні систематизаційних робіт у тій або іншій галузі або підгалузі права зазвичай виникає в умовах прискореного розвитку законодавства в даній сфері, нагромадження нормативного матеріалу, виданого з різних приводів й у різний час. Кодифікація припускає особливу ситуацію в праві, що характеризується наявністю, по-перше, критичної маси правових норм, які повинні бути впорядковані або організовані на новій методологічній основі; по-друге, появою внутрішніх протиріч у законодавстві, позбутися яких можна тільки в ході фундаментального перегляду всього цього законодавства. Така ситуація складається сьогодні в сфері медичного права.

Серйозні соціальні наслідки, пов'язані в наш час із результатами медичної діяльності, вимагають підвищеної уваги до юридичного регулювання цієї сфери. Юристи, що спеціалізуються на правовому забезпеченні медичної діяльності, мають широке поле для діяльності.

Розвиток медичної науки й лікарської практики в різні періоди історичного розвитку цивілізації впливав на юриспруденцію, законодавство, однак цей вплив до самого останнього часу здійснювався суперечливо, що було зумовлено соціально-економічними й політичними процесами, які відбуваються в країні, а також можливостями використання досягнень медичної й біологічної науки в практичних цілях.

Законодавство про охорону здоров'я, як відомо, має комплексний характер, тобто в нього входять правові норми різної галузевої приналежності: і конституційного, і адміністративного, і фінансового, і цивільного, і трудового, і деяких інших галузей права. В умовах ринкової економіки, з одного боку, відбувається звуження сфери державного регулювання, розширення зон, вільних від прямого втручання держави, а з іншого боку — посилення правових механізмів соціального захисту інтересів громадян. Фундаментальним інститутом законодавства України про охорону здоров'я є інститут ме-

дико-санітарної допомоги, що доповнюється іншими інститутами: санітарно-протиепідемічного благополуччя, санаторно-курортного лікування, охорони навколишнього природного середовища, охорони й безпеки праці, лікарського забезпечення, страхування життя й здоров'я громадян.

Незважаючи на те, що чинне законодавство України в сфері охорони здоров'я нараховує кілька десятків законів, значну кількість підзаконних нормативних актів, його не можна визнати достатнім для вирішення сучасних завдань. Нормативно-правові акти в сфері охорони здоров'я розрізнені, ряд норм дублюють одна одну, а деякі відносини в сфері медицини взагалі не регулюються правом. Аналіз й обробка чинних нормативно-правових актів, угруповання правових приписів за певною схемою, створення внутрішньо єдиної системи актів є необхідними умовами ефективності правотворчої діяльності, сприяють ліквідації прогалин і протиріч у чинному законодавстві. Систематизація законодавства потрібна також як ефективний засіб розчищення нагромаджених масивів нормативних актів, ревізії діючої правової системи. Крім того, вона забезпечує зручність при реалізації права, можливість добре орієнтуватися в законодавстві, оперативно знаходити й правильно тлумачити відповідні норми. Нарешті, систематизація є необхідною передумовою цілеспрямованої й ефективної правової освіти й виховання, наукових досліджень, навчання студентів.

Таким чином, назріла об'єктивна необхідність систематизації законодавства в сфері охорони здоров'я населення й, насамперед, прийняття Медичного кодексу України як форми систематизації й кодифікації юридичних норм за наступними напрямками: медико-санітарна допомога, медична допомога матері й дитині й планування родини, забезпечення громадян лікарськими засобами, правовий статус пацієнта, етико-правовий статус медичного працівника, медико-дослідницьке право, медична експертиза. Кодекс повинен установити новий соціальний стандарт — обсяг гарантованої медико-санітарної допомоги.

У юридичній літературі загальним питанням правового регулювання охорони здоров'я приділялася увага в працях таких вчених-юристів і медиків, як В.І. Акопов, О.Ю. Олександрова, Н.Ф. Герасименко, Ю.І. Григор'єв, І.Ю. Григор'єв, А.Б. Литовка, А.В. Максимов, М.Н. Малєїна, О.А. Мохов, Н.В. Павлова, І.В. Поляков, Ю.Д. Сергєєв, С.Г. Стеценко, О.В. Тихомиров, О.М. Ціборовський, С.В. Шишков, О.В. Шленьова та ін.

У той же час основні теоретичні й практичні проблеми, пов'язані із систематизацією законодавства про здоров'я людини, із класифікацією розділів медичного законодавства, аналізом правового статусу пацієнта, не отримали достатню системну й комплексну розробку й висвітлення в сучасній юридичній і медичній літературі. Через відсутність чіткого поділу медичного законодавства на певні розділи залишаються неохопленими правовим регулюванням ряд проблем. Є протиріччя в різних нормативно-правових актах, що регулюють питання охорони здоров'я населення, необхідне проведення досліджень в сфері вдосконалення вітчизняного законодавства в даній сфері.

Систематизація медичного законодавства є узагальною стадією аналітичної роботи з нормативно-правовими матеріалами, що підрозділяється на наступні етапи: а) розробка загальної перспективної концепції розвитку законодавства про охорону здоров'я громадян; б) розробка короткострокових і довгострокових програм модернізації законодавства з урахуванням економічної й соціальної динаміки країни, інтересів різних категорій українських громадян; в) обробка даних моніторингу в сфері застосування нормативних правових актів про охорону здоров'я; г) виявлення нових напрямів і проблем охорони здоров'я, що вимагають прийняття нових законів або зміну старих. Систематизація зако-

нодавства у формі кодифікації повинна відповідати двом обов'язковим вимогам: по-перше, бути дійсно назрілою, необхідною; по-друге, опиратися на фундаментальні, підготовчі роботи [1].

Отже, систематизація законодавства: це — діяльність з приведення нормативних правових актів у певний упорядкований стан з метою прийняття зведеного законодавчого акта (кодексу) або об'єднання безлічі нормативно-правових актів у єдиний комплекс (збірник), необхідний для потреб правотворчої і правозастосовної практики.

Актуальною формою систематизації медичного законодавства є кодифікація. Назріла необхідність прийняття в найближчому майбутньому Медичного кодексу України. Факторами, які викликають зазначену необхідність, є швидке зростання кількості юридичних норм у сфері охорони здоров'я, відсутність суворих системних засад у медичному законодавстві, поява нестижових і протиріч у сфері його застосування. Кодекс як правова форма має безсумнівні переваги перед іншими нормативно-правовими актами. Норми, що містяться в ньому, прямо регулюють відповідні суспільні відносини без конкретизації даних норм в інших актах. Через свою юридичну природу, Кодекс здатний повно й системно представити сферу відносин, які сьогодні складаються в предметі галузі медичного права.

Концепція Медичного кодексу України в якості нормативно-правового акта регулює широке коло відносин і встановлює юридичні інститути у наступних напрямках: медико-санітарна допомога, медична допомога матері й дитині й планування родини, забезпечення громадян лікарськими засобами, правовий статус пацієнта, етико-правовий статус медичного працівника, медико-дослідницьке право, медична експертиза. Кодекс повинен установити новий соціальний стандарт — обсяг гарантованої медико-санітарної допомоги.

На сучасному етапі найбільш важливими напрямками розвитку медичного законодавства є розширення нормативної бази страхування професійної відповідальності медичних працівників, а також прийняття законів про права пацієнтів, обов'язкову сертифікацію лікарів, медичної і фармацевтичної реклами і ще цілого ряду законів загального характеру, які працюють незалежно від того, яка форма систематизації медичного законодавства в цьому випадку функціонує [2].

У процесі кодифікації повинні бути вирішені певні завдання з розробки науково-практичних коментарів до них, створення доступних для масового користувача предметних комп'ютерних баз даних з текстами нормативно-правових актів. Реалізація цих завдань буде сприяти підвищенню якості правового регулювання й тим самим підвищенню ефективності державного управління в сфері охорони здоров'я. Чинником, що сприяє більш високій ефективності законодавчого регулювання охорони здоров'я громадян, є підвищення інформованості суспільства, громадян, медичної громадськості й інших осіб про те, які законопроекти розглядаються у Верховній Раді України. Це особливо важливо в умовах малої доступності для громадян правової інформації, неможливості чітко визначити пріоритетність дій норм одного акта перед нормами іншого акта.

Систематизоване медичне законодавство України повинне базуватися на схемі поділу зон відповідальності з охорони здоров'я між державою, приватним підприємством і громадянами: на державу лягає обов'язок визначити мінімальний обсяг обов'язкової медичної допомоги; установити гарантії його забезпечення; роботодавці повинні відповідати за дотримання умов збереження здоров'я працівників; кожен громадянин повинен використати всі надані йому можливості зберегти й зміцнювати власне здоров'я.

У контексті сучасної цивілізації право людини на охорону здоров'я перестає бути суто індивідуальним надбанням, воно стає найважливішою цінністю для держави й громадянського суспільства. Ця обставина вимагає відповідного відбиття в законодавстві. Для усунення суперечливості, хаотичності, непродуманості й прогалин у нормативно-правових актах, характерних не тільки для законодавства про охорону здоров'я громадян, але й для інших галузей права, необхідний масштабний перегляд принципів основ, на яких будується все соціальне законодавство, приведення його в суворо збалансовану систему, де цілі й вектори розвитку не суперечать, не взаємовиключають один одного, а працюють на загальну мету, визначену в ст.49 Конституції України.

У цей час в Україні темпи законодавчої діяльності як ніколи високі. Створюються сотні й тисячі нових нормативних актів, що істотно міняють характер й основні принципи правового регулювання. Тому, якщо зараз не займатися впорядкуванням чинної нормативно-правової бази, що збільшується швидкими темпами, у майбутньому виникнуть великі труднощі в знаходженні й використанні чинних норм права, хаос і плутанина в українському законодавстві. Справа ускладнюється ще й тим, що зараз, коли створюється практично нова правова система в Україні, потрібно також терміново вирішувати долю формально чинних нормативно-правових актів України і їхніх частин, які повністю або частково суперечать новим нормативним рішенням або попросту безнадійно застаріли [4].

Для того, щоб система законодавства залишалася саме системою (мала необхідну й достатню сукупність елементів, була внутрішньо узгодженою, несуперечливою), нормально функціонувала, а також удосконалювалася й розвивалася, вона має потребу в постійному впливі на неї спеціального процесу — систематизації.

Систематизація — це діяльність з приведення нормативних правових актів у певний упорядкований стан з метою прийняття зведеного законодавчого акта (Кодексу) або об'єднання безлічі нормативно-правових актів у єдиний комплекс (Збірник), необхідний для потреб правотворчої і правозастосовної практики.

Тим часом спроба привести в систему чинний нормативний масив натрапляє на значні труднощі. У процесі роботи виявляються усе складно розв'язувані проблеми. Нам видається, що на це є дві головні причини: перша — спроба систематизувати законодавство в межах старої системи, що функціонувала до прийняття Конституції України 1996 року; друга — стан законодавчого масиву. Суперечливість законодавчих актів, їхнє дублювання, порушення інших правил законодавчих процедур, імпульсивність законотворчості — все це перешкоджає будівництву ефективної правової системи. Зрозуміло, причини недоліків і невисокої якості законодавчого регулювання не можна відносити лише на рахунок законотворчих органів. Вони глибше, найчастіше — поза правом, у суті тих процесів, які протікають у суспільстві й, в остаточному підсумку, відбивають стан протиборства різних соціальних сил.

З формуванням на постійній основі українського парламенту в 90-х роках ХХ ст. почався небувалий сплеск законодавчої діяльності й стрімкої еволюції законодавства, у тому числі й у сфері охорони здоров'я. Перехід країни до ринкових відносин гостро порушив питання про необхідність докорінного вдосконалювання медичного законодавства.

Особливості права у сфері охорони здоров'я полягають у тому, що воно відноситься до невідчужуваних прав, належить людині ще до її народження, є невід'ємною умовою життя суспільства й пов'язане не тільки з необхідністю турботи про своє здоров'я кожного громадянина, але й відповідальністю держави за збереження й зміцнення здоров'я своїх громадян. Жит-

тя людини і його здоров'я — вищі цінності для суспільства, з урахуванням яких повинні визначатися всі інші цінності й блага.

У той же час потреба в законодавчому регулюванні в сфері медицини величезна. Такі напрями, як захист прав пацієнтів, правові аспекти біоетики, страхування юридичної відповідальності медичних працівників при виконанні професійних обов'язків, клонування — не врегульовані достатньою мірою. "Основи законодавства України про охорону здоров'я" 1992 року як документ непрямої дії багато в чому застарів, прийнятий до введення в дію Конституції України 1996 р. і не супроводжується створенням необхідних законів, що регулюють ті або інші напрями медичної діяльності. Як якість самої охорони здоров'я, так і стан її правової забезпеченості далекі від оптимальних.

Одним із пріоритетних напрямів удосконалювання законодавства про охорону здоров'я в Україні є систематизація чинної нормативно-правової бази, тобто зведення до внутрішньої єдності нормативно-правових актів шляхом зовнішньої й/або внутрішньої обробки їхнього змісту. Основою всієї систематизації повинне стати створення Медичного кодексу України — нового зведеного законодавчого акта із внутрішньою чітко визначеною структурою, що базується на основі істотної переробки нормативного масиву в сфері охорони здоров'я населення. Тим самим мається на увазі необхідність, по-перше, створення єдиного зведеного законодавчого акта (Медичного кодексу); по-друге — переробки нині чинних нормативно-правових актів з тією метою, щоб вони відповідали даному Кодексу.

Актуальність створення Медичного кодексу України пояснюється:

- необхідністю комплексного реформування вітчизняної охорони здоров'я, у тому числі його правового забезпечення;
- відсутністю в цей час науково розробленої стратегії законотворчості в сфері медицини;
- неузгодженістю нормативної бази охорони здоров'я республіканського масштабу, регіонального й муніципального рівня;
- прагненням забезпечити підвищення рівня правових знань і правової культури медичних працівників;
- появою більшості нині чинних законів про охорону здоров'я до прийняття Конституції України, набуття чинності Цивільного кодексу України й Кримінального кодексу України;
- необхідністю виразної правової регламентації різних систем охорони здоров'я (державної, муніципальної й приватної) і ін. [3].

Варто прагнути до того, щоб у сфері охорони здоров'я з'явилася саме кодифікована форма, що систематизує все медичне законодавство й усуває наявні прогалини, породжувані відсутністю системного підходу, тим самим, піднімаючи на більш високий рівень зміст нормативного матеріалу.

Література:

1. Квернадзе Р. А. Некоторые аспекты становления и развития законодательства в области здравоохранения // Медицина и право/ Государство и право. — 5.08.2001. — № 8. — 99—104.
2. Литовка П.И., Литовка А.Б. Медицинское право — комплексная отрасль национального права России: становление, перспективы развития // Правоведение. — С.-Пб.: Изд-во С.-Петербург. ун-та, 2000. — № 1. — С. 80—83.
3. Олейник Ч. Г. Систематизация российского законодательства в сфере охраны здоровья населения: Автореферат дис. к. ю. н. — Москва, 2007. — 24 с.
4. Ціборовський О.М., Істомін С.В., Сорока В.М. Шляхи систематизації законодавства України у сфері охорони здоров'я. — Київ, 2011.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2012 р.

*М. С. Калина,
здобувач кафедри державної політики та управління політичними процесами,
Національна академія державного управління при Президентові України*

СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЩОДО РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Метою дослідження, результати якого викладено в цій статті, є аналіз й окреслення предметного поля проблеми визначення та наукового обґрунтування механізмів оптимізації системи державного управління процесами європейської інтеграції України в умовах глобалізації.

The research objective which results have been stated in this article was the analysis and definition of a subject field of a problem of a scientific substantiation of mechanisms of optimization of system of the public administration by processes of the European integration of Ukraine in the conditions of globalization.

*Ключові слова: державне управління, європейська інтеграція, глобалізація.
Key words: public administration, European integration, globalization.*

ВСТУП

У Законі України "Про засади внутрішньої і зовнішньої політики" зазначено, що одним з визначних пріоритетів зовнішньої політики Української держави є: "Забезпечення інтеграції України в європейський політичний, економічний, правовий простір з метою набуття членства в Європейському Союзі" [1].

Разом з тим, Президент України зазначає: "Ще одним із пріоритетів зовнішньої політики України є розширення географії наших міжнародних відносин, налагодження співробітництва з новими партнерами на всіх материках, насамперед із країнами Азії" [2].

Провідний вітчизняний дослідник О. Мозговий звертає увагу вітчизняного наукового співтовариства на той факт, що на нинішньому етапі розвитку світової цивілізації суспільство переживає процеси трансформації всіх сфер людського життя, у якому всеохоплююча інтеграція та інформаційно-комунікаційна революція створює об'єктивні передумови як для об'єднання людства та його духовного і матеріального розвитку, так і для його роз'єднання. Кінець ХХ — початок ХХІ століття виявив основоположну тенденцію соціального розвитку людства, яка отримала назву глобалізації. Глобалізація являє собою процес, зумовлений об'єктивними факторами інтенсивного зближення і взаємодії різних частин цілісного світу. Разом із тим, із позитивними аспектами глобалізаційного розвитку виявилися і його суттєві проблеми. Глобалізаційні процеси становлять багатомірну проблему, що не може бути вирішена в межах якоїсь однієї дисципліни й потребує комплексного підходу [3].

Актуальність наукового дослідження процесів європейської інтеграції України в умовах зростаючого впливу глобалізації та виявлення природи цього впливу зумовлена тим, що для цієї проблеми немає готових рішень і новизні проблеми повинна відповідати новизна підходів до її осмислення.

Західна філософія глобалізму спирається на ряд теоретичних концепцій таких відомих вчених, як К. Поппер, С. Гантінгтон, Ф. Фукуяма, Е. Тоффлер, З. Бжезинський, та ін.

Нині в Україні вже існує низка досліджень, присвячених проблемам глобалізації, її вимірам та наслідкам, можливим шляхам подальшого розвитку глобалізаційного процесу загальнопланетарного масштабу як такого, що має об'єктивну природу.

Серед наукових інституцій, які реально приділили свою увагу деяким проблемам європейської інтеграції України в умовах глобалізації, є: Національний інститут стратегічних досліджень і Національна академія державного управління при Президентові України, Міжнародний інститут глобалістики та Інститут європейських досліджень НАН України.

Зокрема, в сфері вітчизняної науки державного управління здійснено чимало комплексних досліджень окремих аспектів євроінтеграційного процесу. Серед них роботи таких науковців як: А. Письмаченко [4], О. Григор [5], А. Лавренчук [6], І. Куліш

[7], І. Кравчук [8], та інших. Особливо слід відзначити дослідження Р. Войтович, І. Грицяка, М. Орел та І. Радзівєвського, для яких характерною є спроба системного осмислення інтеграційних процесів як елемента загального глобалізаційного процесу. Разом з тим, проблемам виявлення механізмів оптимізації системи державного управління процесами європейської інтеграції України в умовах зростаючого впливу глобалізації у вітчизняній державно-управлінській науці увагу приділено явно недостатньо.

Метою дослідження, результати якого викладено в цій статті є аналіз й окреслення предметного поля проблеми визначення та наукового обґрунтування механізмів оптимізації системи державного управління процесами європейської інтеграції України в умовах глобалізації.

Завдання дослідження:

— проаналізувати наявні праці вітчизняних дослідників з проблематики державної політики європейської інтеграції України;

— виявити аспекти формування та оптимізації механізмів державного управління євроінтеграційною політикою України, які не знайшли достатнього висвітлення у вітчизняних дослідженнях;

— визначити та обґрунтувати напрями наукових досліджень в галузі державного управління процесами європейської інтеграції України в умовах глобалізації.

РЕЗУЛЬТАТИ

Для аналізу було обрано дисертаційні дослідження вітчизняних авторів, виходячи із того міркування, що у кожному дисертаційному дослідженні міститься комплекс наукових праць відповідного автора якнайменше із двадцяти (для доктора наук) і трьох (для кандидата наук) опублікованих статей.

У числі перших наукову увагу проблемам європейської інтеграції України приділили вітчизняні політологи. В 2003 р. з'являється дисертаційне дослідження О. Ковальової "Українська політика щодо євроінтеграційних процесів" [9]. З огляду на завдання реалізації європейського вибору України на основі історіографічного аналізу, узагальнення класичних і новітніх інтеграційних теорій авторкою досліджено еволюцію європейської політики України і політики розширення Європейського Союзу. Проаналізовані такі аспекти зовнішньополітичної консолідації, як поглиблення політичного діалогу, зміцнення євроатлантичного простору безпеки, зменшення політичних ризиків розширення ЄС. Здійснений порівняльний аналіз стратегій євроінтеграції України і держав Центральної і Східної Європи. Побудовано політологічну модель процесу вступу до ЄС. Доведено, що відповідність політичному критерію членства в ЄС є вирішальним чинником зближення України з ЄС. Виходячи з аналізу процесу прийняття політичних рішень інституціями ЄС і розгляду імовірних сценаріїв відносин сторін, рекомендовані

заходи щодо входження України до європейського політичного простору.

У наступному році С. Костюк публікує дисертаційне дослідження "Стан і перспективи співпраці України з Європейським Союзом" [10]. Автором проаналізовано досягнення і проблеми двосторонніх відносин, розглянуто стан відповідності України Копенгагенським критеріям членства в ЄС, спростовано ймовірні моделі європейської інтеграції України, рекомендовано практичні заходи для поглиблення співпраці Україна-ЄС. Обґрунтовано, що без результатів внутрішніх перетворень, спрямованих передусім на захист конституційних прав і свобод її громадян та перетворення України з території на карті Європи в європейську країну за критеріями політичної і соціально-економічної стабільності, вона не тільки не отримує асоційованого статусу в ЄС у середньостроковій перспективі, а й ризикує залишитися буферною державою між Росією і Євросоюзом у довгостроковій перспективі.

Дисертаційна робота Ж. Панченко "Геополітичне позиціонування України в процесах євроінтеграції" [11] присвячена політичному аналізу геополітичного позиціонування України в процесах євроінтеграції, дослідженню проблем міждисциплінарного синтезу в контексті інформаційної парадигми геополітики, вивченню геополітичних версій суверенності, "буферності" та багатовекторності геополітичного позиціонування України, дослідженню трансатлантичної стратегії міжнародного співробітництва України (США, НАТО), регіональної складової інформаційних координат геополітичного виміру України (ЄС), аналізу інформаційної складової геополітичних конфронтацій української та російської концепцій зовнішньої політики, дослідженню інформаційного виміру двосторонніх взаємин України із провідними країнами ЄС. Доведено, що Україна розглядається провідними європейськими державами та ЄС як наддержавним утворенням у якості важливого геополітичного "гравця", який, проте, актуально ще не визначився як самостійний суб'єкт геостратегії та прийняття важливих міжнародних рішень. Зроблено висновок щодо неналежної уваги з боку України як держави до міжнародної іміджевої політики та геополітичного позиціонування в процесі інтеграції до європейських структур, що негативно позначається на позиціонуванні України в геополітичних стратегіях провідних європейських держав та на перспективах набуття нею членства в ЄС. Запропоновано евристичну візуальну модель позиціонування України в "просторах" європейської інтеграції.

Дуже цікавим виявилось дисертаційне дослідження Р. Філопенко "Європейська інтеграція України в контексті її відносин з Російською Федерацією" [12]. Автором з'ясовані концепції розширення та поглиблення інтеграційних зв'язків на європейському континенті в період системних перетворень у постбіполярний період, визначені підходи Євросоюзу щодо місця України у його східноєвропейській політиці та проаналізовано стан і перспективи партнерства ЄС з РФ. У дисертаційній роботі проаналізована діяльність України щодо втілення стратегії європейської інтеграції і входження до простору об'єднаної Європи в ході імплементації Угоди про партнерство і співробітництво ЄС з Україною, з'ясовані складові успіху та причини невдач щодо досягнення конкретних задач та стратегічних цілей. Визначена необхідність коригування стратегічного курсу Києва в умовах своєрідної стратегічної паузи поступу Європейського Союзу після останніх його розширень та пошуку засад більш широкого маневру України як потужної складової європейського континенту. Досліджено чинники концепції Великої Європи, яка визначаються не лише просторово-географічними межами, але й економічно-ресурсними та соціокультурними складовими. Концепція Великої Європи спроможна повернути Україні природне місце у загальноєвропейських процесах та підвищити ймовірності досягнення стратегічних цілей.

Наприкінці першого десятиліття XIX ст. з огляду на процес інтеграції України і ЄС, який затягнувся, науковці починають звертати увагу на наявність його певних системних суперечностей. Так, у дослідженні А. Костенко "Інтеграція України до Європейського Союзу: суперечності та шляхи їх розв'язання" [13] вперше в українській політичній науці комплексно досліджені суперечності, що виникають у процесі інтеграції України до Європейського Союзу, та запропоновані основні шляхи їх розв'язання. З'ясовано, що в процесі інтеграції України до Європейського Союзу виникають внутрішньоєвропейські, внутрішньоукраїнські та геополітичні суперечності. Доведено, що під час розв'язання суперечностей, які виникають у процесі інтеграції України до ЄС, необхідно застосовувати комплексний підхід, оскільки вони взаємопов'язані і не мають чітких меж.

Осторонь проблем європейської інтеграції України не залишилися і вітчизняні юристи. Теоретико-правове досліджен-

ня правової інтеграції України до ЄС здійснив у 2006 р. Н. Сюр [14]. У його дисертаційній роботі аналізується інституційно-правовий механізм європейської інтеграції в цілому та функціонування Європейського Союзу зокрема, характеризується його правова природа. Особливу увагу в дослідженні приділено висвітленню теоретико-правових проблем адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу. Охарактеризовані нормативно-правова основа та інституційне забезпечення співробітництва між Україною та ЄС, проаналізовані стан і перспективи їх розвитку та вдосконалення.

У дисертації В. Сало "Внутрішні функції держави в умовах членства в Європейському Союзі" [15] аналізуються передумови започаткування і фактори розвитку європейської інтеграції; конкретизується правова природа Європейського Союзу, розкриваються принципи взаємодії ЄС і держав-членів стосовно реалізації функцій держави. Досліджується специфіка реалізації основних внутрішніх функцій (функція охорони і захисту прав і свобод людини і громадянина, економічна і соціальна функції) держав-членів ЄС. Сформульовано наукові висновки, спрямовані на усвідомлення специфіки функціонування держав в умовах членства в Європейському Союзі як наддержавної організації влади, що сприятиме усвідомленню наслідків вступу України до цієї організації.

На рівні глибокого філософського осмислення глобалізаційних процесів виконано дослідження О. Мозгового "Глобалізація як вимір сучасності: соціально-філософський аналіз" [3]. Дисертація присвячена дослідженню процесу глобалізації на сучасному етапі загальнопланетарного соціального розвитку. У процесі розгляду виділено основні сутнісні аспекти процесу глобалізації як об'єктивного й невідворотного соціально-історичного процесу загальнопланетарного значення. Ці аспекти проаналізовано з позицій соціально-філософського аналізу засобами комплексного системного підходу, у контексті міждисциплінарного підходу та "інтерпарадигмальної рефлексії". Аналіз процесу глобалізації здійснено з урахуванням здобутків основних теоретико-концептуальних досліджень глобалізації в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних дослідників. Втім, глобалізація як процес внутрішньо неоднорідний і суперечний, різноспрямований та багаторівневий має власну внутрішню динаміку, котра спричиняє не тільки її подальший розвиток як процесу, але й призводить до певних негативних наслідків, застерігає автор.

Серед дисертаційних досліджень з державного управління першу спробу системно пов'язати процеси впливу системи європейського управління на розвиток державного управління в Україні здійснив І. Грицяк у 2006 р. у своїй докторській дисертації "Розвиток європейського управління в контексті впливу на державне управління в Україні" [16]. Ним проаналізовано концептуальні та теоретичні підходи до вивчення процесу європейської інтеграції, природи та функціонування Європейського Союзу. Визначено фундаментальні теоретико-прикладні засади євроінтеграційного процесу як основу європейського управління. Виявлено взаємозв'язок між цілями та повноваженнями, а також компетенціями ЄС як інструментами здійснення євроінтеграційної політики. Установлено взаємозалежність між функціонуванням європейського адміністративного простору, розвитком європейського управління та його впливом на управлінські сфери держав-членів, держав-кандидатів і держав-претендентів на вступ до ЄС, зокрема України, а також багаторівневий характер системи європейського управління. Обґрунтовано неминучість європеїзації як прояву закономірності світового розвитку, який має певний політичний, економічний, правовий і культурний наслідки у державах-претендентах на вступ до ЄС. Доведено потребу у виваженому застосуванні європейських підходів до реформування державного управління в Україні. Обґрунтовано потребу у реформуванні в Україні класичного президентського управління, запровадженні європейського виміру до реформування державної служби. Доведено перспективність реформування державного управління у контексті форм правління й устрою.

Наступний цикл дисертаційних досліджень їх авторами виконано вже більшою мірою з урахуванням глобалізаційних аспектів розвитку системи державного управління. Так, І. Радзівський у 2007 р. у своїй дисертації "Трансформація системних характеристик державного управління в умовах глобалізації" [17] проаналізував теоретико-методологічні засади дослідження державного управління в умовах глобалізації, ідентифікував глобалізаційні фактори впливу на систему державного управління, дослідив зміни ролі та функцій держави на сучасному етапі розвитку суспільства, актуалізував для України міжнародний досвід адміністративних реформ. Феномен глобалізації розглядається як ключова детермінанта трансформації

системних характеристик державного управління. Автор визначив інституційні чинники, умови та перспективні шляхи підвищення ефективності адміністративного реформування в Україні, розроблено та обґрунтовано концепцію публічного врядування як інноваційну основу удосконалення вітчизняної системи державного управління, її адаптації до якісно нового стану світової системи.

У дисертації М. Орел "Адміністративне реформування в Україні в умовах глобалізації: теоретико-методологічний аспект" [18] досліджуються теоретико-методологічні засади адміністративного реформування в Україні в умовах глобалізації. Зокрема, сформовано інформаційно-аналітичну модель адміністративного реформування, описано функціональне призначення елементів указаної моделі. Запропоновано авторське визначення нової парадигми стратегічного планування адміністративного реформування. З метою здійснення підтримки внутрішньої впорядкованості системи державного управління науково аргументовано необхідність переходу до прогнозно-сценарної парадигми планування адміністративної реформи в Україні. Для врахування та моніторингу реалізації національних інтересів у процесі визначення цілей реформування обґрунтовано доцільність аналізу впливу глобалізації, ціннісних та інноваційних вимірів адміністративної реформи.

Концептуальний аналіз теоретико-методологічних засад і механізмів впливу глобалізації на систему державного управління проведено в дисертаційному дослідженні Р. Войтович "Вплив глобалізації на систему державного управління" [19]. Авторкою розкрито сутність основних принципів і критеріїв суспільного розвитку, систематизовано форми соціальної організації за умов глобалізації, розкрито їх зміст та описано структурні елементи. Запропоновано концепцію глобальної інтеграції, визначено її типи, механізми взаємодії, етапи, форми та засоби реалізації. Обґрунтовано визначення глобалізації як універсальної форми історичної динаміки перехідних суспільств. До наукового обігу введено поняття "глобальна інверсія", "глобалізаційна архаїка", "глобальний аутизм". На підставі дослідження основних глобалізаційних викликів суспільного розвитку виокремлено обернені форми глобалізації, глобальні, світові й осьові проблеми. Виявлено підміну національного інтересу глобальним, визначено його складові елементи. Проаналізовано виклики глобального тероризму та глобальної міграції. Розкрито роль глобальної міграції у прискоренні процесів міжцивілізаційної взаємодії, описано механізми подолання глобалізаційних викликів. Розроблено новий підхід щодо розуміння "глобальної демократії", визначено її форми, рівні та критерії. Конкретизовано концептуальні засади Кодексу взаємовідносин держав за умов глобалізації. Визначено сутність, передумови, фактори й етапи виникнення глобалізації, розроблено структуру її ідеології. Розкрито особливості функціонування системи державного управління України за умов глобалізації. Виявлено зміну місця, ролі та функцій національної держави. Досліджено механізми, етапи, засоби, форми управління інтеграційним процесом, визначено його імперативи. Систематизовано основні форми розвитку перехідного суспільства (спіралеподібний, наздоганяючий, сталий).

ВИСНОВКИ

1. Протягом першого десятиліття ХХІ ст. вітчизняна наука накопичила чималий доробок досліджень, що спираються на кращі надбання світової наукової думки і спрямовані на розгляд найрізноманітніших аспектів євроінтеграційного процесу.

2. Лише в останні 5—6 років вітчизняні науковці звернули увагу на той об'єктивний факт, що процес європейської інтеграції України зазнає відчутного впливу інших процесів економічного, політичного, безпекового тощо характеру, що прямо не пов'язані з відносинами України з країнами ЄС та ЄС в цілому, а мають глобальний характер.

3. Поступово вітчизняні автори приходять до думки, що модернізація української системи державного управління з урахуванням самих лише особливостей державного управління в Європейському Союзі матиме постійну тенденцію до відставання і не задовольнятиме очікувань. У геополітичній обстановці, що склалася навколо України в умовах активної глобалізації, мова повинна йти, перш за все, про оптимізацію вітчизняної системи державного управління з урахуванням обставин не лише європейського, а й євразійського та загальносвітового характеру.

4. Отже, актуальними перспективами подальших наукових досліджень вітчизняної державно-управлінської науки стають пошук і теоретико-методологічне обґрунтування механізмів оптимізації євроінтеграційною політикою України в умовах активної глобалізації.

Література:

1. Про засади внутрішньої і зовнішньої політики. Закон України / Верховна Рада України; Закон від 01.07.2010 № 2411-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). — 2010. — № 40. — С. 527.
2. Україна бачить своє майбутнє в Євросоюзі [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Президента України. — Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/ru/news/22760.html>.
3. Мозговий О.Л. Глобалізація як вимір сучасності: соціально-філософський аналіз: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. філософ. н. 09.00.03. — К.: Інститут вищої освіти АПН України, 2007. — 22 с.
4. Пісьмаченко Л.М. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в умовах інтеграції України у світовий економічний простір: механізми регулювання та контролю: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. д. н. з держ. упр. 25.00.02. — К.: НАДУ, 2008. — 30 с.
5. Григор О.О. Формування інформаційного суспільства в Україні в контексті інтеграції в Європейський Союз (державно-управлінський аспект): автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. н. з держ. упр. 25.00.01. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2003. — 24 с.
6. Лавренчук А.О. Становлення та розвиток регіональних механізмів інтеграції України до Європейського Союзу: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. н. з держ. упр. 25.00.02. — К.: НАДУ, 2004. — 24 с.
7. Куліш І.М. Державне управління регіональним розвитком України в контексті європейської інтеграції: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. н. з держ. упр. 25.00.01. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2009. — 23 с.
8. Кравчук І.В. Механізми державного управління процесом адаптації національного права до права ЄС: порівняльний аналіз: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. н. з держ. упр. 25.00.02. — К.: НАДУ, 2006. — 21 с.
9. Ковальова О.О. Українська політика щодо євроінтеграційних процесів: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. д. політ. н. 23.00.02. — К.: Інститут політичних і етнонаціональних досліджень НАН України, 2003. — 30 с.
10. Костюк С.М. Стан і перспективи співпраці України з Європейським Союзом: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. політ. н. 23.00.02. — Чернівці: Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2004. — 22 с.
11. Панченко Ж.О. Геополітичне позиціонування України в процесах євроінтеграції: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. політ. н. 23.00.03. — К.: Інститут журналістики Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2006. — 19 с.
12. Філоненко Р.Ю. Європейська інтеграція України в контексті її відносин з Російською Федерацією: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. політ. н. 23.00.04. — К.: Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України, 2008. — 21 с.
13. Костенко А. Інтеграція України до Європейського Союзу: суперечності та шляхи їх розв'язання: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. політ. н. 23.00.02. — Дьвів: Львівський національний університет імені Івана Франка, 2009. — 21 с.
14. Сюр Н.В. Правова інтеграція України до Європейського Союзу: теоретико-правове дослідження: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. ю. н. 12.00.01. — К.: Київський національний університет внутрішніх справ, 2006. — 19 с.
15. Сало В.І. Внутрішні функції держави в умовах членства в Європейському Союзі: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. к. ю. н. 12.00.01. — Харків: Національна юридична академія України імені Ярослава Мудрого, 2008. — 22 с.
16. Грияк І.А. Розвиток європейського управління в контексті впливу на державне управління в Україні: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. доктора наук з держ. упр. за спец. 25.00.01. — К.: НАДУ, 2006. — 30 с.
17. Радзівський І.А. Трансформація системних характеристик державного управління в умовах глобалізації: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. кандидата наук з держ. упр. за спец. 25.00.01. — К.: НАДУ, 2007. — 22 с.
18. Орел М.Г. Адміністративне реформування в Україні в умовах глобалізації: теоретико-методологічний аспект: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. кандидата наук з держ. упр. за спец. 25.00.01. — К.: НАДУ, 2008. — 20 с.
19. Войтович Р.В. Вплив глобалізації на систему державного управління: автореферат дис. на здобуття наук. ступ. доктора наук з держ. упр. за спец. 25.00.01. — К.: НАДУ, 2009. — 36 с.

Стаття надійшла до редакції 17.02.2012 р.

І. В. Білоус,

аспірант кафедри управління охороною суспільного здоров'я,

Національна академія державного управління при Президентіві України

ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕЧНОГО МАТЕРИНСТВА В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

У статті здійснено аналіз підходів до безпечного материнства в світі та в Україні. Висвітлені механізми державного регулювання щодо безпечного материнства з метою зниження материнської смертності, післяпологових ускладнень, збереження репродуктивного здоров'я. Окреслені проблемні питання галузі охорони здоров'я щодо безпечного материнства та запропоновано шляхи їх вирішення.

The article analyses patterns, trends and approaches to safe motherhood at the global and national levels. It outlines the issues related to the mechanisms of state regulation regarding safe motherhood to reduce maternal mortality, obstetric complications, reproductive health. The problematic items are stressed concerning the health care and safe motherhood. The ways of solving them are suggested.

Ключові слова: безпечне материнство, Цілі Тисячоліття, державне регулювання, материнська смертність, збереження репродуктивного здоров'я.

Key words: safe motherhood, millennium targets, government regulation, maternal mortality, preservation of reproductive health.

ВСТУП

У другій половині ХХ сторіччя швидке зростання населення виявилось серйозною проблемою для національних економік, поступово набуваючи характеру глобальної проблеми.

Багато політиків і вчених побачили в плануванні сім'ї та регулюванні народжуваності, збереженні здоров'я матерів та дітей як складових безпечного материнства доступний механізм для слабкої економіки колишніх колоній, засіб гальмування зростання населення для соціально-економічних перетворень.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ

Метою дослідження є аналіз світового досвіду та завдань, поставлених урядом, для розробки та впровадження інноваційних організаційно-правових підходів щодо удосконалення системи безпечного материнства в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ

У більшості країн, що розвиваються, з 60-х років отримує визнання і підтримку політика контролю народжуваності. До 1975 р. в 34 країнах Африки, Азії і Латинської Америки діяли державні програми, що базувалися на розповсюдженні практики планування сім'ї і орієнтовані на зниження народжуваності і скорочення темпів зростання населення.

У 1969 р. XV сесія Комісії з народонаселення рекомендувала не обмежуватися тільки фінансуванням програм контролю над народжуваністю, а використовувати ці засоби для дослідження взаємодії соціально-економічного і демографічного розвитку [4].

Програми планування сім'ї підтримувалися і підтримуються різними спеціалізованими і регіональними установами ООН, а також рядом неурядових організацій: Міжнародною федерацією з планування сім'ї, Радою з народонаселення і ін. Низький культурно-освітній рівень населення і відсутність соціально-економічних стимулів до внутрішньосімейного обмеження кількості пологів не завжди дозволяють успішно здійснювати програми планування сім'ї. Реалізація їх гальмується також браком фінансових і технічних коштів, неоліком ква-

ліфікованих фахівців для служб планування сім'ї. У 70-х роках ХХ ст. у вирішенні питань регулювання розмірів сім'ї як частини проблеми збереження здоров'я матері і дитини включився Дитячий фонд ООН ЮНІСЕФ спільно з ВООЗ.

Регіональні конференції з народонаселення в Мехіко (1970), Аккри (1971), Токіо (1972), Бейруті (1973) і Каїрі (1973) підкреслили в своїх резолюціях, що політика народонаселення — складова частина політики і планування розвитку. У 1974 р. Комісія з народонаселення прийняла документ "Діяльність ООН в області народонаселення", в якому до п'яти основних напрямів оперативної діяльності ООН увійшли політика в сфері народонаселення і програми планування сім'ї.

Прийнятий на Міжнародній конференції з народонаселення в Бухаресті (1974 р.) Всесвітній план дій в області народонаселення звернув увагу урядів на те, що політика народонаселення не замінює соціально-економічний розвиток, а є частиною його. План передбачав створення в кожній країні органу, що займається проблемами народонаселення, а також систематичну оцінку ефективності політики народонаселення [6].

При підведенні підсумків реалізації Плану на Міжнародній конференції в Мехіко (1984 р.) був узагальнений досвід розробки політики в сфері народонаселення в різних країнах, проаналізовані її тенденції, перспективи та цілі. У Рекомендаціях з подальшого здійснення Всесвітнього плану дій в сфері народонаселення були намічені нові орієнтири — з досягнення певних рівнів тривалості життя і зниження смертності, причому їх диференційовано для розвинених країн і країн, що розвиваються. Урядам було рекомендовано наступне:

— підтримувати планування сім'ї в рамках програм охорони здоров'я матері та дитини як один з методів скорочення пологів у дуже ранньому або пізньому віці матері, збільшення інтервалів між народженнями і зменшення кількості народжень;

— виділяти необхідні ресурси на надання послуг з планування сім'ї, покращувати їх якість та підвищувати ефективність цих послуг;

— забезпечити можливість для всіх подружніх пар і окремих осіб користуватися основним правом людини

вільно і відповідально вирішувати питання про кількість своїх дітей і про частоту їх народження, а також мати доступ до необхідної для цього інформації, освіти і засобів.

В останні роки міжнародна спільнота дійшла консенсусу, що саме держава має гарантувати захист та розширення прав громадян і подружніх пар стосовно контролю свого репродуктивного життя та отримання доступу до інформації і послуг щодо планування сім'ї. Такі підходи перетворились на довгострокову доктрину у багатьох країнах. Кількість урядів, які підтримують мету та програми з планування сім'ї, збільшилася з 97 в 1976 р. до 125 в 1988 р., а кількість країн, де обмежується застосування засобів планування сім'ї, скоротилася за цей же період з 15 до 7 [8].

Кілька міжнародних угод визнають репродуктивне здоров'я глобальним пріоритетом. Три з восьми Цілей Розвитку Тисячоліття ООН торкаються питань репродуктивного здоров'я (далі — ЦРТ). Цілі № 3, 5 і 6 ставлять завдання сприяти гендерній рівності і більшим повноваженням жінок, покращувати материнське здоров'я, а також боротися з ВІА та іншими хворобами, що передаються статевим шляхом — всіма тими, що безпосередньо пов'язані з покращенням репродуктивного здоров'я. Світові лідери наголосили на цій ініціативі на Всесвітньому саміті у 2005 р. Визначено до 2015 р. зробити універсальний доступ до репродуктивного здоров'я національною стратегією з метою досягнення ЦРТ. Особлива важливість репродуктивного здоров'я в Європі, зокрема у країнах США, висвітлювалась у Регіональній стратегії ВООЗ із питань сексуального і репродуктивного здоров'я за 2001 р., розробленої Регіональним Європейським офісом ВООЗ. Досягнути цих цілей передбачається через здійснення наступних заходів:

- зменшення материнської, перинатальної і неонатальної смертності;
- зменшення використання абортів як засобу контролю за народжуваністю;
- зосередження на потребах репродуктивного здоров'я молоді, підлітків і старіючого населення;
- зменшення захворюваності на інфекції, що передаються статевим шляхом та ВІА/СНІД, покращення лікування цих хвороб;
- профілактичні заходи щодо зменшення захворюваності на рак молочної залози та шийки матки разом з покращенням методів ранньої діагностики та лікування;
- зменшення безпліддя і забезпечення лікування для тих пар, які страждають від нього;
- забезпечення репродуктивних потреб біженців, переміщених осіб і мігрантів;
- покращення послуг, спрямованих на профілактику, лікування і припинення сексуального насильства, домашнього насильства і торгівлі людьми.

Таким чином, передбачається реалізація наступних чотирьох основних стратегій.

По-перше, застосування комунікативних технологій та просвітницьких заходів щодо здорового способу життя.

По-друге, покращення структури системи охорони здоров'я для надання медичних послуг.

По-третє, сприяння партнерству державного і приватного секторів.

По-четверте, проведення досліджень статусу репродуктивного здоров'я у Європі та здійснення відповідних публікацій.

Уряди країн світу займаються питанням репродуктивного здоров'я у міжнародному масштабі через розвиток, фінансування і здійснення програм, спрямованих на покращення здоров'я своїх громадян [7].

Протягом Міжнародної конференції з питань населення і розвитку, що проходила у 1994 р. у Каїрі, в програми з питань населення і планування сім'ї внесено два нововведення.

По-перше, було розширено обсяг політик і програм у сфері репродуктивного здоров'я і розвитку людини, враховуючи індивідуальний підхід до клієнта.

По-друге, в питаннях репродуктивного здоров'я

внесено правові аспекти. Від права бути вільним від примусу і статевого насильства до права на адекватні і доступні послуги разом з вичерпною інформацією стосовно всіх аспектів репродуктивного здоров'я. Необхідно було перетворити ці права на надання відповідних послуг.

Більшість країн у відповідь на резолюцію зазначеної конференції змінили свої політики у сфері репродуктивного здоров'я. Проте на рівні місцевих громад зміни відбуваються вкрай повільно внаслідок певного незрозуміння суті програми з репродуктивного здоров'я, невизначеності у контексті реформи системи охорони здоров'я з приводу управлінських рішень, яких потребуватиме програма з репродуктивного здоров'я. Крім того, багато країн вважає, що реалізувати багатосторонню програму з репродуктивного здоров'я на практиці буде надто дорого, тому виникають труднощі у політичній підтримці.

ВООЗ визначила у 1996 році наступні принципи "Безпечного материнства".

- Людське життя — безцінне.
- Безпечне материнство — це право людини.
- Всі жінки повинні мати доступ до невідкладної акушерської допомоги.
- На всіх пологах повинен бути присутній кваліфікований персонал.

Існуючий потенціал служби охорони здоров'я в Україні не може забезпечити якісний рівень медичної допомоги вагітним жінкам та породіллям. Необхідність активної протидії поглибленню негативних змін у стані здоров'я населення, особливо жінок і дітей, демографічній кризі зумовила прийняття у 2002 р. розпорядження Кабінету Міністрів України № 161-р "Про затвердження Концепції безпечного материнства" [12, с. 241].

Передбачається вирішення питань щодо забезпечення сприятливих умов для збереження здоров'я жінок і новонароджених, найповнішої реалізації батьківських функцій та підвищення ролі і місця сім'ї в суспільстві. Завдання, які ставить уряд щодо безпечного материнства:

- по-перше, удосконалення організації і поліпшення якості акушерсько-гінекологічної допомоги та проведення наукових досліджень з питань охорони материнства і дитинства.
- по-друге, створення системи інформаційного забезпечення населення з питань безпечного материнства, відповідального батьківства, здорового способу життя та удосконалення системи підготовки педагогічних і медичних кадрів.
- по-третє, необхідна розробка та виконання державних, галузевих і регіональних програм охорони материнства, підготовка проектів нормативно-правових актів, які забезпечуватимуть вирішення питань охорони здоров'я жінок та дітей [3].

Після введення концепції безпечного материнства у світі змінився погляд на потреби чоловіків і жінок, як вони можуть найкращим чином досягти своїх репродуктивних цілей, як це буде співвідноситися з загальною епідеміологічною і демографічною моделлю кожної країни [9].

За визначенням ВООЗ, під репродуктивним здоров'ям розуміють стан повного фізичного, розумового і соціального добробуту, а не лише відсутність хвороби або недуги в усіх аспектах, що мають відношення до репродуктивної системи, її функцій і процесів. Таким чином, репродуктивне здоров'я є складовою поняття "безпечне материнство" і передбачає можливість людей мати задовільне і безпечне статеве життя разом з можливістю відтворення. Репродуктивне здоров'я також включає сексуальне життя, метою якого є підвищення тонуусу життя і особистих стосунків. Пакет головних послуг із репродуктивного здоров'я містить антенатальну медичну допомогу, кваліфіковану допомогу під час пологів і постнатальну медичну допомогу.

Здоров'я вагітних потребує перевірок з метою моніторингу здоров'я матері і плода до пологів разом з повною інформацією про те, як мати здорову вагітність, чого можна очікувати під час пологів, а також післяпо-

логового догляду як для матері, так і для дитини. Для пологів потрібен досвічений персонал, який повинен уміти застосовувати сучасні пологові технології. Породілля і немовля потребують належних медичних послуг у міру необхідності і доступу до послуг, наближених до сім'ї: перебування матері і дитини в одній палаті, сприяння винятково грудному годуванню за вимогою дитини, а також відповідної освіти і підтримки. Основні пакети послуг із репродуктивного здоров'я забезпечують належне лікування акушерських і неонатальних невідкладних станів у разі виникнення ускладнень.

Ще однією частиною базового пакета послуг з репродуктивного здоров'я є профілактика і лікування хвороб статеві сфери. Медичні заклади можуть здійснювати скринінг інфекції, що передаються статевим шляхом і ВІЛ, пропонуючи у разі потреби відповідне консультування, підтримку і лікування. Вони також можуть надавати такі профілактичні послуги, як добровільне консультування і тестування, роздачу презервативів та інформаційних матеріалів, разом з поширенням контрацептивного методу подвійного захисту. Іншою важливою частиною пакета послуг з охорони репродуктивного здоров'я є рання діагностика раку грудної залози і шийки матки.

І нарешті, медичні заклади, що пропонують пакет головних послуг із охорони репродуктивного здоров'я, повинні запобігати нанесенню репродуктивної шкоди, особливо для уразливих прошарків населення. Такий підхід передбачає не лише надання медичної допомоги, але також установа і застосування зв'язків із організаціями, що спеціалізуються в наданні юридичної, психологічної і соціальної допомоги і можуть надавати допомогу з питань профілактики і лікування статевого, домашнього насильства та шкідливих репродуктивних практик (торгівля людьми). Репродуктивне здоров'я молоді, сільського населення, бідних і хронічно хворих, людей з групи ризику повинне стати предметом пильної уваги медичних закладів.

Україна вже розпочала реалізацію Регіональної стратегії ВООЗ із репродуктивного здоров'я, використовуючи при цьому як інструмент Державну програму "Репродуктивне здоров'я нації на період до 2015 року" (далі — ДПРЗН). Державне регулювання щодо безпечного материнства в Україні передбачає виконання заходів вказаної програми у співпраці з міжнародними та неурядовими організаціями. Передбачена закупівля з бюджетів різних рівнів та отримання за рахунок гуманітарної допомоги для визначених категорій населення (бідне населення, молодь 18—20 років, ВІЛ-інфіковані, соціально незахищені верстви населення, жінки з тяжкою супутньою патологією, для яких вагітність загрожує життя) контрацептивів, рекомендованих ВООЗ. Також необхідна реалізація низки організаційних завдань в сфері покращення репродуктивного здоров'я та планування сім'ї. Наприклад, покращення рівня інформації в пріоритетних закладах медичної допомоги, створення системи моніторингу, оцінки та звітності, інтеграція послуг з планування сім'ї в первинну медико-санітарну допомогу, робота з сім'ями [11, с. 334].

Незважаючи на те, що програми з планування сім'ї і репродуктивного здоров'я втілювалися в Україні також у минулому, ДПРЗН — одна з перших програм, що містить конкретні показники, поєднує діяльність партнерів з багатьох секторів і фінансову підтримку.

ДПРЗН адаптує специфічні рекомендації Стратегії до українських реалій. З метою покращення справи пропаганди здорового способу життя разом з системами і послугами з охорони здоров'я відповідно до Регіональної стратегії, ДПРЗН включає до кола своїх питань фінансування, що виділяється на придбання обладнання, забезпечення безкоштовних контрацептивів для незахищених прошарків населення, освітні кампанії з питань здоров'я, навчання сімейних лікарів і середнього медичного персоналу, вдосконалення послуг для молоді і сільського населення та модернізацію чинних медичних протоколів. Для того, щоб створити і зміцнити міжсекторні партнерські зв'язки, що існують на багатьох рівнях, ДПРЗН було розроблено як спільну програму,

що реалізується Міністерством охорони здоров'я, Міністерством фінансів і Міністерством сім'ї, молоді та спорту за підтримки соціальних служб і приватного сектора. Обласні і районні адміністрації розробили відповідні місцеві програми, що забезпечують партнерські зв'язки на різних адміністративних рівнях.

З метою оптимізації медико-консультативної допомоги населенню з питань планування сім'ї необхідно покращити доступність та якість послуг з планування сім'ї, зокрема в сільській місцевості. Адже доведено, що інвестиції в сучасні контрацептиви у державному секторі рентабельні, оскільки вони тягнуть менші витрати на аборти або ускладнення після абортів у державному і приватному медичних закладах [5].

Важливими є взаємодія та співпраця фахівців різних спеціальностей та міжнародних і неурядових організацій щодо надання послуг з планування сім'ї. Для досягнення безпечного материнства, вдосконалення навичок медичних спеціалістів у сфері планування сім'ї в Україні здійснюється перегляд програм додипломної та післядипломної підготовки, створення нових та перегляд старих протоколів лікування, впроваджується система постійного навчання медичних працівників.

Дотримання прав людини — ще один чинник, що спонукає міжнародну громаду займатись покращенням сексуального і репродуктивного здоров'я. Свобода вибору є суттєвою частиною сексуального і репродуктивного здоров'я, особливо коли вона стосується планування сім'ї і вибору контрацептивних засобів. Це право затверджене кількома значними міжнародними деклараціями з прав людини і міжнародними консенсусними документами. Кожна особа має право вибирати, чи варто їй використовувати контрацептивні засоби, а якщо так — використовувати саме той метод контрацепції, якому вона віддає перевагу. Окремі особи і пари мають право вирішувати, коли вони хочуть мати дітей і яким саме чином вони хочуть реалізувати свій контрацептивний вибір. Кожна особа має право обирати собі сексуальних партнерів, а також бути вільною від сексуального примусу. Уряд України продовжує надавати більший доступ до покращених послуг населення через виділення ресурсів для медичних закладів, навчання професійних медиків, налагодження міжсекторальних партнерських зв'язків і забезпечення доступу до вищезазначених послуг для представників груп ризику [2, с. 22].

Українська ДПРЗН є свідченням визнання важливості питання репродуктивного здоров'я, це перший крок на шляху до безпечного материнства в Україні. Контрацепція в Україні легальна, але доступ до неї часто обмежений унаслідок високих цін і недостатньої наявності контрацептивних засобів, особливо для представників груп ризику. Кілька європейських країн мають програми, що покривають вартість послуг із планування сім'ї. Україна лише виграє, якщо робитиме подібні інвестиції у справу планування сім'ї, просуваючись на шляху до досягнення міжнародних стандартів у сфері охорони здоров'я XXI ст. Адже планування сім'ї направлене не на зниження фертильності, а на збереження здоров'я населення [1].

Планування сім'ї та репродуктивне здоров'я як складова безпечного материнства в Україні має відношення не стільки до демографії, скільки до питань охорони здоров'я, прав людини і міжнародних стандартів. У міру того, як Україна намагається знизити рівень абортів і покращити здоров'я матерів і дітей відповідно до міжнародних і європейських стандартів, суттєве значення мають інвестиції у програми з планування сім'ї і репродуктивного здоров'я. Потрібно підвищувати якість послуг для репродуктивного здоров'я та доступ до них населення (особливо представників груп ризику, зокрема молоді). Крім того, потрібно покращувати обізнаність населення з таких питань, як ставлення до планування сім'ї, ІПСШ і ВІЛ, через проведення освітніх кампаній і вдосконалення системи медичного менеджменту, що повинні забезпечувати тривалість таких інновацій. Репродуктивне здоров'я значною мірою залежить від профілактичних заходів з охорони здоров'я і консультаційних послуг разом з просвітницької діяльністю серед населення

ня, що займається питаннями самозахисту від інфекцій, що передаються статевим шляхом і ВІЛ, а також питаннями забезпечення допологового догляду. Підвищується роль творчої нашої охорони здоров'я та прогресивного керівництва галузі охорони здоров'я у справі здійснення успішних програм репродуктивного здоров'я.

Важливою складовою безпечного материнства є надання якісної кваліфікованої допомоги новонароджених. Оцінка діяльності закладів охорони здоров'я стосовно надання доступної та якісної допомоги матерям і дітям здійснюється за рівнем та структурою (віковою, за причинами та місцем смерті) малюкової смертності і мертвонародженості відповідно до критеріїв визначення живонародженості, мертвонародженості та перинатального періоду, рекомендованих ВООЗ (наказ МОЗ України від 29.03.2006 № 179 "Про затвердження інструкції з визначення критеріїв перинатального періоду, живонародженості та мертвонародженості, порядку реєстрації живонароджених і мертвонароджених").

Основною метою впровадження цих критеріїв є підвищення рівня виживання дітей в результаті реалізації заходів, розроблених на основі достовірних статистичних даних мертвонародженості та малюкової смертності. Процес впровадження зазначених критеріїв передбачає, за даними експертів ВООЗ та згідно з досвідом країн пострадянського простору, збільшення показника малюкової смертності щонайменше на 30% з подальшим достовірним зниженням.

Для оцінки якості надання медичної допомоги вагітним, породіллям та немовлятам у ранньому неонатальному періоді використовується показник перинатальної смертності. Рівень його залежить як від стану здоров'я жінки до запліднення та під час вагітності, так і від стану надання медичної допомоги у жіночих консультаціях, акушерських та педіатричних (неонатологічних) стаціонарах [10, с. 54].

За ВООЗ, живе народження — "повне виштовхування або витягання з організму матері такого продукту зачаття, який після подібного відділення, незалежно від тривалості вагітності, дихає або показує будь-які інші ознаки життя, такі як биття серця, пульсацію пуповини або очевидні рухи вольових м'язів, незалежно від того, чи була перерізана пуповина або відділена плацента; кожний продукт подібного народження вважається живонародженим". Таке визначення відрізняється від визначення живого народження, прийнятого у Радянському Союзі, за яким немовля вважалось живонародженим лише у тому випадку, якщо воно дихало. У колишньому Радянському Союзі термін "живий ембріон" застосовувався у відношенні до немовлят, які народилися терміном раніше ніж 28 тижнів вагітності, чия вага була меншою, ніж 1000 г, а зріст — менше ніж 35 см. Ці немовлята вважалися живими лише у випадку, коли вони вижили протягом 7 днів. Унаслідок цієї розбіжності у визначеннях у багатьох країнах — колишніх республіках СРСР, немовляти, яке не дихало під час народження, не надавалася неонатальна невідкладна допомога, навіть у випадку, якщо така дитина виявляла будь-яку ознаку життя, відповідаючи, таким чином, визначенню живого народження ВООЗ і міжнародної громади.

Аналізуючи динаміку перинатальної смертності в Україні, можна зробити висновок щодо збільшення показника ранньої неонатальної смертності з 2007 р. Це явище зумовлене тим, що з 01.01.2007 р. в Україні розпочалась реєстрація новонароджених з терміном гестації 22 тижня та вагою 500 грамів.

Зважаючи на вищевикладене, ще одним механізмом державного регулювання щодо безпечного материнства має бути попередження невиношування вагітності, покращення виходжування маловагових дітей, закупівля необхідного медичного обладнання та навчання медичних працівників.

ВИСНОВКИ

Вивчення особливостей функціонування та досвіду систем охорони здоров'я провідних економічно розвинутих країн показує, що саме держава має гарантувати безпечне материнство, розширення прав громадян сто-

совно контролю свого репродуктивного життя, отримання доступу до інформації і послуг з планування сім'ї.

Нові концептуальні підходи до державного регулювання щодо безпечного материнства, що забезпечують сьогодні ефективні реформи галузі охорони здоров'я в більшості країн Центральної і Східної Європи, — це покращення репродуктивного здоров'я та реорганізація системи безпечного материнства.

Міжнародні угоди визнають репродуктивне здоров'я як складову безпечного материнства, глобальним пріоритетом. Передбачено до 2015 р. зробити універсальний доступ до репродуктивного здоров'я національною стратегією з метою досягнення Цілей Розвитку Тисячоліття шляхом застосування комунікативних технологій та просвітницьких заходів щодо здорового способу життя, покращення структури системи охорони здоров'я для надання медичних послуг.

В Україні удосконалюється законодавчо-нормативна база з питань безпечного материнства, збереження репродуктивного населення та приведення його до норм міжнародного законодавства.

Література:

1. Веб-монітор досягнення Цілей розвитку тисячоліття. — Режим доступу: // <http://www.mdgmonitor.org> — Заголовок з екрану.
2. Декларація тисячоліття ООН у сфері розвитку. — Нью-Йорк: [б.в.], 2000. — 23 с.
3. Державна програма "Репродуктивне здоров'я нації на період до 2015 року", затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2006 року № 1849.
4. Доклад о выполнении целей в области развития, сформулированных в Декларации Тысячелетия, за 2010 год // ООН — база даних ООН по ЦРТ. — Режим доступу: // <http://mdgs.un.org> — Заголовок з екрана.
5. Європейська база даних "Здоров'я для всіх". — Режим доступу: <http://www.euro.who.int/hfadbf?language=Russian>. — Заголовок з екрану.
6. Програма економічних реформ України на 2010—2014 рр. — Режим доступу: // www.president.gov.ua/docs/Programa_reform — Заголовок з екрану.
7. Резолюція 11/8 Ради з прав людини Організації Об'єднаних Націй "Попереджуваність материнська смертність та захворюваність і права людини", червень 2009 р. — Режим доступу: // http://ap.ohchr.org/documents/R/HRC/resolutions/A_HRC_RES_11_8.pdf — Заголовок з екрану.
8. Указ Президента України № 1154/2010 від 21.12.2010 "Про заходи щодо забезпечення ефективної реалізації Програми економічних реформ на 2010—2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава". — Режим доступу: // <http://www.president.gov.ua/documents/12683.html> — Заголовок з екрану.
9. Работа во имя здравоохранения: Одиннадцатая общая программа работы ВОЗ на 2006—2015 годы. Глобальная повестка дня в области здравоохранения. — Режим доступа: http://whqlibdoc.who.int/publications/2006/GPW_rus.pdf
10. Разработка новой европейской политики здравоохранения — Здоровье-2020: первое совещание Европейского форума по политике здравоохранения для государственных должностных лиц высшего звена (Андорра-ла-Велла, Андорра 9—11 марта 2011 г.) Всемирная организация здравоохранения: Европейское региональное бюро. — Андорра, 2011. — 56 с.
11. Штогрин О.П. Репродуктивне здоров'я дітей підліткового віку як чинник покращення демографічної ситуації в Україні // Реформування системи державного управління та державної служби: теорія і практика: Матер. наук.-практ. конф. за міжнар. уч. (8 квітня 2011 р.): у 2 ч. Ч. 2 / За наук. ред. Чл.-кор. НАН України В.С. Загорського, доц. А.В. Ліпенцева. — Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2011. — С. 333—336.
12. Розпорядження Кабінету Міністрів України Про затвердження Концепції безпечного материнства (Концепція, розд.1) від 29 березня 2002 р. N 161-р м. Київ — Офіційний вісник України від 19.04.2002 — 2002 р., № 14, стор. 241, стаття 763.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

А. В. Махнюк,

начальник управління,

Адміністрація Державної прикордонної служби України, м. Київ

А. В. Віхтюк,

заступник начальника управління,

Адміністрація Державної прикордонної служби України, м. Київ

І. В. Кукін,

начальник відділу,

Східне регіональне управління Державної прикордонної служби України, м. Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ ОКРЕМИХ КАТЕГОРІЙ ПЕРСОНАЛУ ТА СТВОРЕННЯ МОТИВАЦІЙНИХ УМОВ ПРОСУВАННЯ ПО СЛУЖБІ

Розглянуто питання удосконалення професійної підготовки категорій персоналу з використанням навчальних модулів, урахуванням механізмів мотивації набуття знань, умінь, навичок та зміцнення кадрового потенціалу.

Aspects of improvement of professional trainings for personnel with the use of training units, mechanisms of motivation for contraction of knowledge, abilities, skills and strengthening of personnel are analyzed in the article.

Ключові слова: інформаційно-аналітична діяльність, курси підготовки, модульна підготовка, персонал, професійна підготовка.

Key words: information analysis activity, access courses, self-contained trainings, personnel, professional trainings.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

У сучасних умовах якісне вирішення завдань органами управління Державної прикордонної служби України неможливе без постійного удосконалення персоналом знань, умінь та навичок. Найбільш складним питанням залишається організація підготовки персоналу за категоріями професійної спрямованості, зокрема інформаційно-аналітичних підрозділів. Суттєвими обмеженнями в організації цього процесу є неможливість тривалого відриву персоналу від виконання посадових обов'язків, необхідність додаткових бюджетних витрат і недосконалість механізмів мотивації удосконалення особистої підготовки та врахування його під час комплектування посад [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

У дослідження професійної підготовки розглянуто в роботах М.М.Литвина, Д.В.Іщенко, В.Я.Маліновського та ін., проте питання організації курсів підготовки окремих категорій фахівців з врахуванням мотиваційних механізмів зміцнення кадрового потенціалу залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є визначення підходів до удосконалення системи професійної підготовки окремих категорій персоналу в сфері аналізу ризиків з урахуванням міжнародного досвіду та мотиваційних механізмів зміцнення кадрового потенціалу Державної прикордонної служби України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Система підготовки персоналу в сфері аналізу ризиків повинна враховувати, що кандидати для призначення на посади в інформаційно-аналітичні підрозділи [2]:

— мають базову освіту в сфері охорони державного кордону;

— проходять попередній відбір за наявністю базових знань, умінь та навичок використання засобів автоматизації;

— мають певний досвід виконання завдань з охорони державного кордону, несення служби в прикордонних нарядах;

— перевіряються під час відбору щодо наявності здібностей аналітичної діяльності.

Зазначені вимоги наводяться у професійно-кваліфікаційній характеристиці посади, виходячи з опису виконуваних функцій згідно з основними завданнями підрозділу органу управління [3].

Виходячи з цього, курси підготовки аналітиків можуть бути побудовані за модульною системою [4], яка враховує реальні потреби базових знань з аналізу ризиків та суміжних дисциплін і може передбачати напрями підготовки персоналу інформаційно-аналітичних підрозділів регіональних управлінь, органів охорони кордону та відділів прикордонної служби за базовими, фаховими і спеціалізованими модулями.

Основними завданнями модульної системи підготовки

аналітиків є:

- спонукання до активного навчання з використанням можливостей прямих та зворотних зв'язків між слухачами та викладачами, створення умов для розвитку творчих здібностей;

- формування у слухачів навичок самостійної праці та роботи в колективі, умінь адекватно оцінювати результати своєї роботи;

- визначення рівня засвоєння нового матеріалу, виявлення прогалин у знаннях, уміннях та навичках слухачів, вжиття своєчасних заходів з їх усунення.

Структура кожного модуля може включати:

- отримання допуску до навчання шляхом тестування за програмою модулів, за якими необхідно було пройти попередню підготовку;

- теоретичний курс — 40 год.;

- практичні заняття з опрацювання аналітичних документів — 40 год.;

- захист опрацьованих аналітичних продуктів — 6 год. (для модулів, які передбачають опрацювання таких документів);

- залік за програмою модуля — 6 год.;

- зворотній зв'язок особи, яка пройшла курс підготовки аналітиків, з навчальним закладом шляхом анонімного анкетування на початку занять та після їх закінчення.

Після завершення кожного модуля видається сертифікат, який надає особі право навчатися на інших взаємно пов'язаних курсах підготовки аналітиків для удосконалення професійної підготовки, прийняття рішень щодо просування по службі. Із запровадженням модульної системи підготовки персоналу можуть бути створені мотиваційні умови служби шляхом запровадження документального підтвердження базової спеціальної підготовки перед прийняттям рішення про призначення особи на вищу посаду та обмежень переміщення персоналу з досвідом аналітичної роботи на посади, які не пов'язані з її здійсненням. Для участі у модулі визначається група аналітиків загальною чисельністю до 12 осіб.

Базові модулі призначаються для опанування основними інформаційно-аналітичної діяльності та аналізу ризиків.

Модуль "Основи інформаційно-аналітичної діяльності". Передумовою до проходження курсу є базові знання основ інформаційно-аналітичної діяльності, володіння комп'ютерною технікою та прикладним програмним забезпеченням на рівні користувача.

Зміст модуля: предмет, система та основні поняття інформаційно-аналітичного забезпечення; прикладне програмне забезпечення; бази даних; комп'ютерні мережі; пошук, збирання, узагальнення, первинна обробка та оцінка інформації; основи статистики; аналіз ризиків, джерела аналізу, оцінка загроз і оцінка ризиків, рівні аналізу ризиків, періодичний аналіз ризиків, обіг інформації з аналізу ризиків; профілювання ризиків; підготовка, візуалізація та презентація результатів аналізу; курсова робота з періодичного аналізу ризиків та розроблення профіля ризиків.

За підсумками навчання учасники курсу повинні отримати загальні уявлення про інформаційно-аналітичне забезпечення, оволодіти основами роботи з інформацією, функціями її збирання та аналізу, презентації результатів дослідження. Вміння опрацьовувати періодичний аналіз ризиків та профіль ризиків з окремого виду протиправної діяльності.

Модуль "Профілювання ризиків". Передумовою до навчання є наявність сертифіката про проходження курсу "Основи інформаційно-аналітичної діяльності".

Зміст модуля: організаційні засади профілювання ризиків, розроблення профіля ризиків; способи профілювання ризиків за встановленими профілями ризику з використанням інформації, внесеної у формуляр профіля ризиків; з використанням інформації, внесеної в описи профіля ризику; за характерними (типовими) ознаками можливого правопорушення; моніторинг застосування профіля ризиків, проведення ситуативного аналізу, ведення історії профіля; курсова робота з розроблення профіля ризиків.

За підсумками навчання учасники курсу повинні знати основні засади профілювання ризиків, способи його проведення, вміння самостійно розробляти профіль ризику та вести його формуляр.

Модуль "Прикладне програмне забезпечення". Передумовою до навчання є наявність сертифіката про проходження курсу "Основи інформаційно-аналітичної діяльності".

Зміст модуля: структура інформаційно-телекомунікаційних систем; правові основи функціонування відом-

чих інформаційно-телекомунікаційних систем; порядок інсталяції та підтримання в актуальному стані баз даних; внесення інформації про виявлені, припинені правопорушення, джерела інформації; формування та передавання донесень про виявлені, припинені правопорушення, статистичних та персоналізованих інформаційних звітів. Експорт даних до інших програмних продуктів; використання можливостей бази даних щодо візуалізації інформації; курсова робота з проведення статистичного дослідження з використанням інформаційно-телекомунікаційних систем.

За підсумками навчання учасники курсу повинні оволодіти навичками роботи з відомчими базами даних.

Фахові модулі призначаються для опанування методами обробки статистичних даних та здійснення інформаційного забезпечення.

Модуль "Формування статистичної інформації". Передумовою до навчання є наявність сертифіката про проходження курсу "Основи інформаційно-аналітичної діяльності".

Зміст модуля: основи статистики; збирання, узагальнення, первинне оброблення інформації; оцінка інформації; статистичні спостереження; форми статистичної інформації; статистичні бюлетені за результатами оперативної службової діяльності; основи роботи з відомчими базами даних та програмними продуктами Microsoft Word; курсова робота з проведення статистичного спостереження.

За підсумками навчання учасники курсу повинні оволодіти навичками обліку, реєстрації та формування статистичної інформації про результати оперативної службової діяльності Державної прикордонної служби України, проводити елементарні статистичні спостереження та дослідження. Вміти опрацьовувати статистичний бюлетень про результати оперативної службової діяльності за орган охорони державного кордону.

Модуль "Інформаційне забезпечення". Передумовою до навчання є наявність сертифіката про проходження курсу "Основи інформаційно-аналітичної діяльності".

Зміст модуля: організаційні засади інформаційного забезпечення; збирання, узагальнення, оцінювання та оброблення інформації; підготовка та оформлення інформаційного бюлетеня; прикладне програмне забезпечення; підготовка виступів; підготовка та проведення презентацій; курсова робота з підготовки звіту про результати оперативної службової діяльності.

За підсумками навчання учасники курсу повинні оволодіти навичками збирання, узагальнення та оброблення інформації для інформаційного забезпечення Державної прикордонної служби України, вміння практично опрацьовувати інформаційні бюлетені, звіти про результати оперативної службової діяльності та здійснювати їх презентацію.

Модуль "Інформаційні системи та бази даних". Передумовою до навчання є наявність сертифіката про проходження курсу "Основи інформаційно-аналітичної діяльності".

Зміст модуля: основи використання можливостей Internet та Intranet мереж та WEB-браузерів; інформаційно-телекомунікаційних системи; баз даних; облік, реєстрація, передача даних засобами інформаційних систем; безпека та захист інформації; формування та підтримання в актуальному стані баз даних; формування донесень про виявлені, попереджені та припинені правопорушення на державному кордоні; використання інформаційних ресурсів баз даних; методики ефективного пошуку інформації; курсова робота з опрацювання інформаційних довідок з використанням можливостей інформаційних ресурсів Державної прикордонної служби України.

За підсумками навчання учасники повинні оволодіти практичними навичками роботи з відомчими базами даних.

Спеціалізовані модулі призначаються для удосконалення знань, умінь та навичок з аналізу ризиків:

Модуль "Аналіз ризиків — I". Передумовою для навчання є наявність сертифіката про проходження курсу "Основи інформаційно-аналітичної діяльності" та "Профілювання ризиків".

Зміст модуля: основні засади аналізу ризиків; аналітичний процес; ситуативний аналіз ризиків; періодичний аналіз ризиків; тематичний аналіз ризиків; оформлення та презентація досліджень; курсова робота з проведення тематичного (ситуативного аналізу ризиків).

За підсумками навчання учасники повинні знати основні засади аналізу ризиків, вміння аналізувати інформацію, робити прогноз її розвитку та практично опрацьовувати продукти аналізу ризиків.

Модуль "Аналіз ризиків — II". Передумовою для навчання є наявність сертифіката про проходження курсу "Основи інформаційно-аналітичної діяльності", "Профілювання ризиків" та "Аналіз ризиків — I".

Зміст модуля: технології збирання, узагальнення та аналізу інформації; стратегічний аналіз ризиків; прикладне програмне забезпечення; робота з програмним продуктом MindjetMindManagerPro; обіг інформації з аналізу ризиків; методи експертного оцінювання; курсова робота з проведення тематичного абоситуативного аналізу ризиків.

За підсумками навчання учасники повинні оволодіти базовими методами аналізу ризиків та вміннями їх практичного застосування.

Загальний алгоритм удосконалення професійної підготовки персоналу інформаційно-аналітичних підрозділів наведений на рис. 1.

Зважаючи на те, що відбір персоналу інформаційно-аналітичних підрозділів здійснюється з врахуванням наявності у кандидата нормативно визначених [2] характеристик, є можливість призначати на первинні посади в інформаційно-аналітичні підрозділи осіб, які в стислі терміни зможуть самостійно виконувати посадові обов'язки.

З метою створення умов для постійного удосконалення професійної підготовки персоналу інформаційно-аналітичних підрозділів визначаються періоди, через які персонал інформаційно-аналітичних підрозділів кожні 1—2 роки планово направляється на курси підвищення кваліфікації або проходить їх дистанційно з використанням можливостей сучасних мультимедійних технологій. Опанування розробленими 8 модулями однією особою буде тривати від 8 до 16 років.

Підручники та додаткова література можуть видаватися в електронному вигляді з використанням сучасних форматів електронних видань (наприклад: pdf, djvu тощо).

Обов'язковими елементами під час проходження курсів підготовки можуть бути тестування щодо: наявності знань, необхідних для проходження підготовки та гарантованого сприйняття навчального матеріалу слухачем; засвоєння навчального матеріалу після завершення модуля.

Результати тестування можуть застосовуватись для прийняття рішень щодо призначення особи інформаційно-аналітичного підрозділу на вищу посаду, залишення її на займаній посаді, переміщення на посади з меншим обсягом завдань або заміни напрямку службової діяльності.

Після проходження всіх передбачених курсів підготовки персонал інформаційно-аналітичних підрозділів може удосконалювати свої знання, уміння та навички в ході зборів, обміну досвідом та самостійно. Обов'язковим елементом під час проведення зборів з цією категорією осіб може бути тестування професійних знань, умінь та навичок для врахування у подальшому під час просування по службі (прийняття рішень щодо призначення на вищу посаду, залишення на займаній посаді, переміщення на посади з меншим обсягом завдань або зміни напрямку службової діяльності).

ВИСНОВКИ Й НАПРЯМ ПОДАЛЬШОГО ДОСЛІДЖЕННЯ

Запровадження розробленої системи підготовки персоналу інформаційно-аналітичних підрозділів дає змогу створити мотиваційні умови для просування по службі, удосконалювати знання, уміння та навички протягом усього періоду проходження персоналом служби в інформаційно-аналітичних підрозділах.

Структура модулів та алгоритм удосконалення професійної підготовки враховують механізми здійснення органами управління для підготовки персоналу основних функцій управління: організації, планування, прийняття управлінських рішень, мотивації та управління персоналом [3].

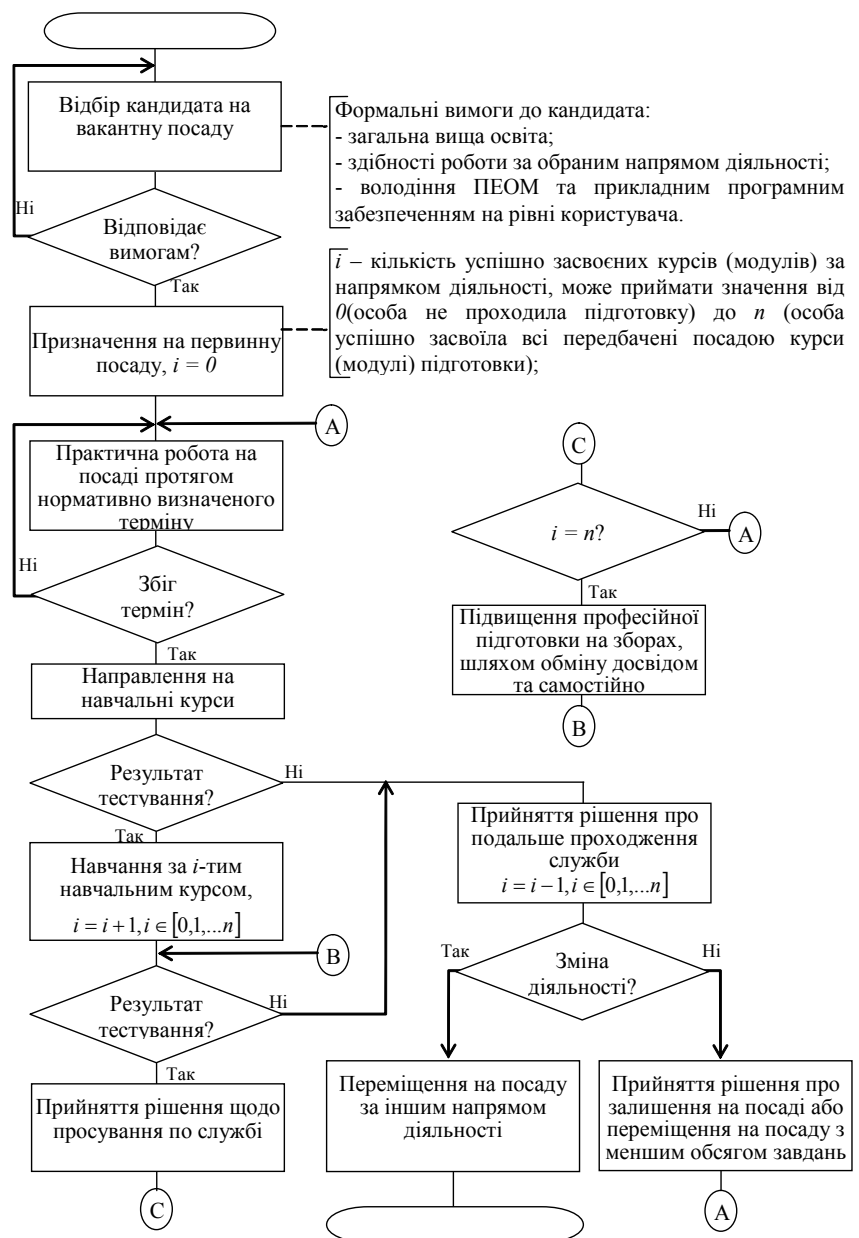


Рис. 1. Алгоритм удосконалення професійної підготовки персоналу інформаційно-аналітичних підрозділів.

Напрямок подальших досліджень може бути опрацювання підходів до врахування змісту навчальних курсів у процесі підготовки керівного складу Адміністрації, регіональних управлінь, органів та підрозділів охорони державного кордону Державної прикордонної служби України.

Література:

- Литвин М.М. Прикордонна безпека України: етапи становлення, проблеми і перспективи // Національна безпека: український вимір: зб. Наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України, Ін-т пробл. нац. безпеки; ред.кол.: Горбулін В.П. (голов. ред.) [та ін.]. — К., 2008. — Вип. 1 — 2 (20—21). — С. 41—46.
- Про затвердження Типового положення про інформаційно-аналітичний підрозділ: Наказ Адміністрації Державної прикордонної служби України від 31 березня 2007 р. № 236 // Адміністрація Державної прикордонної служби України. — 2007. — 9 с.
- Маліновський В.Я. Державне управління: навчальний посібник. — 3-тє вид., переробл. та допов. — К.: Атіка, 2009. — 608 с.
- Положення про кредитно-модульну систему організації навчального процесу в Національній металургійній академії України. — Дніпропетровськ: НМетАУ, 2007. — 76 с. Стаття надійшла до редакції 21.02.2012 р.

А. Д. Оліфіренко,

кандидат технічних наук, доцент, Чернігівський державний технологічний університет

ОСНОВОПОЛОЖНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ: ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

Визначені складові змінні у питаннях формування інституціонального середовища функціонування корпорацій та завдання державного регулювання відповідно до їх становлення та розвитку.

Defined components of the variables in the issues of forming functioning institutional environment and corporate objectives of state regulation in accordance with their formation and development.

Ключові слова: державне регулювання, інституціональне середовище, корпорація.

Key words: government regulation, institutional environment, the corporation.

ВСТУП

У процесі розширення нормотворчої та законодавчої діяльності держави в інституціональному середовищі накопичуються труднощі щодо забезпечення автоматичного та систематичного застосування все більш зростаючої кількості нових формальних норм і правил, як результат — спостерігається їхня заміна на неформальні правила у діяльності суб'єктів економіки, наприклад, таких як корпорації. Нелегітимізовані державою правові норми приречені до бездіяльності, їх не можна розглядати як діяльнісні інститути середовища функціонування корпорацій. Безперечно, неформальні інститути здатні забезпечити гнучкість та адаптивність корпорації за рахунок знайдення нових управлінських рішень у господарському житті задовго до того, як прогресивні (або негативні) явища будуть визнані формально. Проте недосконалість інституціонального середовища функціонування корпорацій через переважну більшість неформальних правил у практиці корпоративних відносин, що призводить до стрімкого зростання трансакційних витрат, небезпечна зниженням ефективності та поглинанням неправовою зоною інституціональної області у своїй діяльності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою роботи є визначення складових формування інституціонального середовища функціонування корпорацій, місця формальних інститутів у ньому задля створення нових умов щодо зростання ефективності їх функціонування, а також визначення основних джерел інституціональних перетворень, що можуть змінити напрями розвитку корпорацій.

РЕЗУЛЬТАТИ

Інституціональне середовище, відповідно до термінології, запропонованої Л. Девісом і Д. Нортом [1], — це "правила гри", що визначають контекст здійснення економічної діяльності, яка складається з базових політичних, соціальних, правових норм та створює основу процесів виробництва, обміну, розподілу та споживання. Таким чином, інституціональне середовище скла-

дають такі норми і правила, які визначають загальні обмеження для всіх, зумовлюючи форми організації та механізми регулювання господарської діяльності. Суспільно визнані форми стають абсолютними правами власності. Абсолютні (де-юре) права власності закладаються у нормативно-законодавчу базу різних сфер діяльності держави: акціонерну, антимонопольну, про приватизацію, про банкрутство, про ліцензування та реєстрацію підприємств тощо. Неформальні (де-факто) правила поведінки економічних суб'єктів включають зазвичай ділову практику, яка визнана суспільством у відповідний період часу.

Принциповим критерієм інституціональної сфери діяльності корпорації, що відбиває результативність інституціонального середовища, є рівень трансакційних витрат [2—5]. Поняття трансакційних витрат трансформувалось одночасно з розвитком інституціональної теорії. Д. Нортом вперше було обгрунтовано критерій ефективності економічної організації, коли і трансакційні, і трансформаційні витрати мінімізуються для максимізації прибутку. Від цієї позиції Д. Норта стали визначатися специфічні особливості розвитку факторів виробництва щодо трансакцій своєї діяльності у різних сегментах економіки [6]. Як відмічає Дж. К. Лафт, трансакційні витрати збільшуються у ситуаціях невизначеності умов господарювання. Проте розвиток системи інститутів ці витрати мінімізує [7].

Система прав власності, що легітимізовані у суспільстві, є складовою інституціонального середовища корпорації, яка впливає на ефективність управління та організацію її діяльності. Реалізація прав власності відбувається за тими "правилами гри", які ностратифікуються державою (формальні норми — закони, постанови, укази, статути, стандарти тощо) і суспільством (неформальні — культура, традиції, звичаї, норми, шаблони та зразки поведінки, що повторюються та ін.). Іноді формальні та неформальні норми (обмеження) можуть антагоністично позиціонуватись, що неодмінно впливатиме на ефективність управління організацією. Така ситуація змушує корпорацію обирати комбінацію формальних або неформальних норм поведінки. Інституці-

ональне середовище характеризується більшою інертністю, ще більшу інертність мають неформальні норми [6]. Отже, інституціональне середовище — сукупність інститутів: основоположних соціальних, політичних, юридичних та економічних норм і правил, що обмежують сферу можливих дій економічних агентів та встановлюють відповідну інституціональну область їх діяльності.

Обмін, споживання, використання або розподіл ресурсів корпорації у зовнішньому середовищі забезпечує ринок, який у рамках економічних відносин розуміється як механізм передачі прав власності. За цією ознакою ринок відрізняється від інституту, який являє собою сукупність правил щодо формування умов обміну, і від організації, де у класичному вигляді така передача відсутня.

На відміну від ринків і формальних організацій, інститути не є механізмом координації. Інститути окреслюють діючу в "історичних умовах сукупність соціально-економічних правил, над якими індивід або група індивідів не мають влади як у короткостроковому, так і у середньостроковому періоді. З економічної точки зору ці правила націлені на те, щоб визначити умови, у яких можуть здійснюватись індивідуальний або колективний вибір розміщення або використання ресурсів" [8].

Поведінка корпорації на ринку формується під впливом як зовнішніх (ринок), так і внутрішніх (місія, організаційна структура управління, персонал, вхідні та вихідні ресурси, технологія, система управління) факторів, що забезпечують їх розвиток за напрямом діяльності відповідно до встановленої мети або утримують організацію у допустимих межах відхилення параметрів від заданих цілей.

Інституціональне середовище, де відбувається економічний процес, Ойкен В. назвав господарським порядком. "Господарський порядок, — зазначав він, — є сукупністю форм, у яких відбувалось і відбувається регулювання повсякденного господарського процесу *in concreto* — тут і там, сьогодні і у минулому". Частиною цього порядку є механізми державного регулювання економічних та соціальних відносин між учасниками ринку щодо прав володіння, використання, розпорядження та споживання відтворених благ. Далі Ойкен В. пояснює, що "ті чи інші господарські порядки не слід ототожнювати з відповідними правовими порядками, оскільки мова йде не про правові норми, а про господарські факти, що відносяться до порядку, та про ті форми, у рамках яких відбувається повсякчасний господарський процес" [9].

Таким чином, основними складовими зовнішнього середовища корпорації, з якими вона динамічно взаємодіє, є ринок, держава, інституціональне середовище та інші економічні агенти, які не можуть ігнорувати перетворення у зовнішньому середовищі та сподіватися при цьому на успішне функціонування в довгостроковій перспективі. Залежно від стратегії розвитку корпорації система прав власності поділяється за основними формами підприємницької діяльності: одноосібне володіння, партнерство, корпорація. Ці суб'єкти ринкових відносин обмінюються створеними благами через ринковий обмін, який являє собою обмін правами власності (привласнення — відчуження) або їх частками.

Отже, корпорація являє собою сукупність суб'єктів економічних відносин, які здійснюють у визначеному інституціональному середовищі скоординовану взаємодію для досягнення встановленої мети. Межі можливих дій визначаються цілями її учасників, рівнем транзакційних витрат та активами, що належать власникам. З позицій інституціональної теорії об'єднання ринкових агентів у корпорації стимулюється зростанням економічного ефекту, який проявляється у зниженні транзакційних та трансформаційних витрат як результату скоординованості внутрішніх та зовнішніх зв'язків.

У контексті даного дослідження інституціональна взаємодія корпорації з зовнішнім середовищем потребує предметного визначення структури інституціонального середовища. Дуже велика когорта провідних вчених приділяла велику увагу дослідженню зовнішнього оточення організації та її взаємодій [2—5; 12]. Синтезуючи попередні дослідження, можна визначити зовнішнє оточення організації як сукупність всіх зовнішніх складових, які прямо або опосередковано впливають на діяльність корпорації, зумовлюючи організаційну форму її існування, зміст і методи функціонування. Таким чином, логічно виокремити дві сфери відносин корпорації з зовнішнім середовищем: об'єктно-фактичне та інституціональне. Об'єктно-фактичне пов'язане з природними, географічними, геополітичними, техногенними та іншими факторами середовища. Інші — економічні, соціальні, політичні, інформаційні, адміністративно-правові, науково-технічні тощо, які проявляються у різних формах суспільних інститутів, — складають інституціональне середовище функціонування корпорації. У свою чергу, всі складові зовнішнього оточення корпорації являють собою обмеження, які впливають на умови її функціонування та розвитку. Інституціональні обмеження включають як формальні, так і неформальні норми, які регулюють взаємодію корпорації з зовнішнім середовищем. Комплекс цих обмежень входить до складу інституціонального середовища функціонування корпорації, таким чином, інституціональне середовище функціонування корпорації — це сукупність всіх інститутів, що діють у визначеному інституціональному середовищі у даний момент часу як контрактні угоди і становлять джерело відносин прав власності.

Висока динаміка соціальних процесів значно підвищила важливість інституціональної складової оточення сучасної корпорації. Інституціональні обмеження та їх зміни стають кардинальними факторами успішності реформування корпорацій. Аналіз стану та динаміки інституціонального середовища вводиться в процес стратегічного управління компанією, державного регулювання економіки та наукові дослідження, які включають не тільки правові, а й соціальні норми [2—5, 12]. Проте всі визначення інституціонального середовища мають узагальнювальний характер і не відображають особливості визначеного суб'єкта економіки. Функціонування будь-якої корпорації пов'язане не з усіма складовими інституціонального середовища, а тільки з їх частиною, яка чинить вплив на діяльність економічної організації та її оточення. Саме ця частина інститутів формує обмеження інституціональній сфері діяльності організації (рис. 1).

Інституціональна сфера діяльності корпорації — це вся сукупність інститутів, що діють у визначений момент часу та безпосередньо впливають на її стан та розвиток. Інституціональна сфера діяльності є одночасно складовою корпорації та інституціонального середовища, що формалізує її діяльність. Ця особливість діє як обмеження у господарській діяльності корпорації, стимулюючи до пошуку нових прогресивних або заміни існуючих інститутів.

Будь-яка корпорація має свою інституціональну сферу діяльності, де діють формально визначені умови її функціонування. Специфіка інституціональної сфери діяльності проявляється у різноманітності форм власності, спеціалізації та масштабах діяльності, кооперації, еластичності попиту на продукцію/послуги тощо. Однак диференціація інституціональної сфери діяльності залежність від типу корпорації, ринку або галузі економіки, які у науковій літературі описані мало. Можливо, це пов'язано із складністю досліджень на макрорівні та неоднозначністю на мікрорівні. Актуальність цього питання полягає у тому, що найважливішою характеристикою інституціональної сфери діяльності виступає інституціональний клімат взаємодії еко-

номічних організацій та структура відносин з зовнішнім середовищем, що є похідними від інституціонального середовища їх функціонування.

Інституціональний клімат пропонується розуміти як комплекс інститутів і відповідних параметрів інституціональної сфери діяльності корпорації у визначений момент часу, який визначає умови досягнення встановленої мети корпорації та динаміки її розвитку. До параметрів інституціональних характеристик також можна віднести можливості, дієвість, визначеність умов функціонування та якість формальних і неформальних норм, а також механізмів, що утворюються складовими інституціональної сфери діяльності корпорації. Інституціональний клімат разом з інституціональною сферою діяльності організації створюють конкретне інституціональне середовище, наприклад, інвестиційний клімат.

Запропоноване поняття інституціональної сфери діяльності корпорації дозволяє більш ґрунтовно підходити до аналізу державної політики щодо реформування та розвитку суб'єктів економіки та здійснювати аналіз ефективності інституціональних обмежень: податків, акцизів, тарифів, квот, дозволів тощо, обґрунтовуючи напрями удосконалення економічної політики держави.

Інституціональні характеристики середовища можуть містити як позитивні, так і негативні явища, які сигналізують державним органам влади про необхідність вироблення заходів щодо реакції на зміни умов зовнішнього середовища. Вплив змінних параметрів інституціональної сфери діяльності на інституціональний клімат інших організацій залежить від галузі та масштабів їх впливу для національної економіки. Слід зауважити, що інституціональний клімат є динамічною характеристикою інституціональної області діяльності корпорації, суб'єктами яких є як внутрішні, так і зовнішні інститути, а також кон'юнктурні фактори різної природи походження. Безперечно, на нашу думку, є те, що завданням державного регулювання розвитку корпорації має бути удосконалення інституціонального середовища та його параметрів (норм, якості їх виконання та ефективності), які сприяли б покращенню інституціонального клімату. Отже, інституціональна сфера діяльності корпорації складається із різних факторів, параметри яких можуть значно відрізнятися для однотипних організацій. Різноманітність інституціональної сфери діяльності корпорації є наслідком специфіки дій різних інститутів у відповідності до їх рівня, статусу та якості державної економічної політики, що проводиться у відповідній галузі економіки.

ВИСНОВКИ

Використання інституціонального підходу дозволило провести систематизацію факторів інституціонального середовища функціонування корпорації, які впливають на динаміку її розвитку. Врахування характеру змінних інституціонального середовища функціонування корпорації щодо реформування системи державного регулювання економіки надає можливість сформулювати необхідні норми зовнішнього впливу, з одного боку, та адекватно реагувати на зміни напрямів розвитку корпорацій — з іншого, що надає можливість удосконалити механізми державного регулювання корпоративного сектора економіки. Особлива роль останнього вбачається у посиленні реакції щодо реалізації функцій

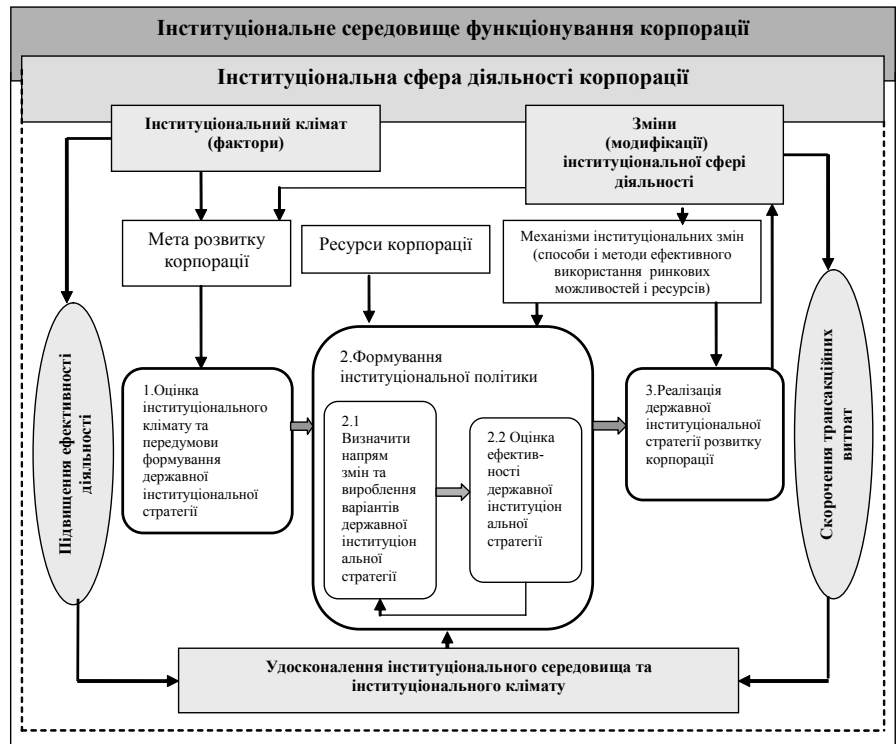


Рис. 1. Основні складові формування інституціонального середовища функціонування корпорації

держави у законодавчій та правовій системах задля забезпечення максимально можливого економічного зростання.

Література:

1. Davis L., North D. Institutional Change and American Economic Growth. // L. Davis, D. North. The Journal of Economic History. Cambridge University Press. — 1971. — Vol. 31 (01). March. — P. 118—125.
2. Інституціональна архітектура і динаміка економічних преобразований / Под ред. д.э.н. А.А. Гриценко. — Х.: Форт, 2008. — 928 с.
3. Сірко А.В. Корпоративні відносини в перехідній економіці: проблеми теорії і практики / А.В. Сірко. — К.: Імекс, 2004. — 414 с.
4. Головка А.С. Сукупний економічний потенціал корпорацій: формування та розвиток: монографія / А.С. Головка. — Запоріжжя: КПУ, 2009. — 340 с.
5. Радева М.М. Розвиток корпоративних підприємств в Україні: інституціональний підхід: монографія / М.М. Радева. — Запоріжжя: КПУ, 2010. — 336 с.
6. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Пер. з англ. І. Дзюб. — К.: Основи, 2000. — 198 с.
7. Лафт Дж.К. Теория организации. — М.: ТК Велби Преспект, 2005. — 345 с.
8. Менар К. Экономика организаций / К. Менар; пер с франц. А.Г. Худокормова. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 160 с.
9. Ойкен В. Основы национальной экономики / В. Ойкен; пер с нем. В.С. Автономов, В.П. Гутника, К. Херманн-Пиллата. — М.: Экономика, 1996. — 351 с.
10. Гибсон Д. Организации: поведение, структура, процессы / Д. Гибсон, Д. Иванцевич, Д. Донелли. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 368 с.
11. Холл Р.Х. Организации: структуры, процессы, результаты / Р.Х. Холл. — СПб.: Питер, 2001. — 512 с.
12. Голуб Н.Ю. Організаційно-економічний розвиток промислових корпорацій в умовах структурної трансформації: монографія / Н.Ю. Голуб. — Донецьк: ТОВ "Цифрова типографія", 2010. — 188 с.

Стаття надійшла до редакції 04.03.2012 р.

О. О. Підмогильний,
аспірант, Класичний приватний університет, м. Запоріжжя

МЕХАНІЗМИ ТА ПОРЯДОК ОСКАРЖЕННЯ ПОРУШЕНЬ У СФЕРІ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано механізми та порядок оскарження порушень у сфері державних закупівель в Україні, основні функції та результати діяльності органу оскарження — Антимонопольного комітету України, інші альтернативні способи оскарження протиправних дій замовників торгів. Наведено пропозиції щодо вдосконалення реалізації державної політики в зазначеній сфері, використовуючи європейський досвід.

In the article mechanisms and order of appeal of violations are analysed in the field of the public purchasing in Ukraine, basic functions and results of activity of organ of appeal — the Antimonopoly committee of Ukraine, alternative another ways of appeal of actions of customers of auctions. Indicated suggestion on the improvement of realization of public policy in this sphere, using European experience.

Ключові слова: державні закупівлі, оскарження, Антимонопольний комітет України, колегія, плата за подання скарги, суб'єкт оскарження.

ВСТУП

Незважаючи на довготривалий процес реформування, сфера державних закупівель залишається в Україні найбільш корумпованою частиною національної економіки. Системними стають випадки, коли замовники торгів, ігноруючи принципи державних закупівель — добросовісної конкуренції серед учасників; максимальної економії та ефективності; неупередженої оцінки пропозицій конкурсних торгів, — дискримінуючи добросовісних учасників, часто-густо створюють, в порушення норм законодавства, ідеальні умови для "своїх" переможців.

Отже, враховуючи той факт, що замовники часто нехтують законодавством України про державну закупівлю, порушуючи тим самим законні права учасників, важливим елементом реалізації державної політики в цій сфері є застосування дієвого та ефективного механізму з оскарження процедур закупівлі у компетентних державних органах та судах всіх інстанцій.

При цьому суб'єкти, права і законні інтереси яких порушені, за чинним законодавством мають право оскаржити результати процедур державних закупівель, адже багато починаючих учасників закупівель зтикаються у своїй діяльності з неправомірними чи навіть незаконними діями замовників торгів. Непоодинокі випадки, коли конкурсні пропозиції учасників відхиляються за формальними ознаками, а безпосередні правила торгів — конкурсні документації — містять дискримінаційні вимоги для надання переваг заздалегідь визначеному переможцю, створюючи при цьому штучну конкуренцію та дискредитуючи основні принципи закупівель, що забезпечуються державною політикою у цій сфері. Процедура оскарження результатів конкурсних торгів є останньою можливістю, що може бути використана компанією, що неправомірно прогнала процедуру закупівлі.

Оскарження результатів державних закупівель має свою специфіку, зумовлену особливостями процедури самої державної закупівлі як розпорядження державними коштами. Зокрема, процедура оскарження має три рівні: безпосередньо до замовника торгів, до Антимонопольного комітету України, до судових органів тощо.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є аналіз механізмів та порядку оскарження порушень у сфері державних закупівель, застосування альтернативних способів оскарження, повноважень та практичної діяльності органу оскарження — Антимонопольного комітету України — у цій сфері, визначення основних типових порушень та зловживань, що є предметом оскаржень, надання пропозицій щодо їх вдосконалення.

РЕЗУЛЬТАТИ

Відповідно до статті 18 Закону України "Про здійснення державних закупівель" (далі за текстом — Закон) [1] особа, право чи законний інтерес якої порушено внаслідок рішення, дії чи бездіяльності замовника (розпорядника державних коштів, який здійснює закупівлю), може звернутися до замовника з вимогою щодо усунення порушення під час проведення процедури закупівлі — скаргою.

Згідно із Тимчасовим положенням та Положенням про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти, затверджених Кабінетом Міністрів України (діяли у період 2008—2010 роки) [2; 3], скарги учасників, подані до моменту укладення договору про закупівлю, розглядались уповноваженим на той час органом у сфері державних закупівель — Міністерством економіки України, що призводило до зосередження в одній управлінській одиниці держави, відповідальній за сферу

державних закупівель, розпорядчої діяльності та над відомчого контролю.

У теперішній час, відповідно до частини 3 статті 8 Закону, функцію органу оскарження покладено на Антимонопольний комітет України. Таким чином, покладання зазначених повноважень на Антимонопольний комітет є більш логічним, адже тут мова йде про захист ринку від недобросовісної конкуренції, а саме це і є основною його функцією.

Антимонопольний комітет України (далі за текстом — АМКУ) є державним органом із спеціальним статусом, метою діяльності якого є забезпечення державного захисту конкуренції у підприємницькій діяльності.

АМКУ здійснює свою діяльність на підставі законодавства про захист економічної конкуренції, що ґрунтується на нормах, установлених Конституцією України, і складається із Закону України "Про захист економічної конкуренції", Закону України "Про Антимонопольний комітет України", Закону України "Про захист від недобросовісної конкуренції", інших нормативно-правових актів, прийнятих відповідно до цих законів.

Статтею 3 Закону України "Про Антимонопольний комітет України" встановлено, що основним завданням АМКУ є участь у формуванні та реалізації конкурентної політики в частині здійснення контролю щодо створення конкурентного середовища та захисту конкуренції у сфері державних закупівель.

Задля цього АМКУ з метою неупередженого та ефективного захисту прав та законних інтересів осіб, пов'язаних з участю у процедурах державної закупівлі, створена Постійно діюча адміністративна колегія з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері державних закупівель, що діє у складі трьох державних уповноважених.

Зауважимо: ця кількість державних уповноважених щодо розгляду скарг, що охоплює всю територію України, не є достатньою та не сприяє кількісним та якісним показникам розгляду звернень суб'єктів оскарження.

Є необхідність істотно збільшити їх кількість, довівши чисельність державних уповноважених АМКУ, до функцій яких входить розгляд скарг у сфері державних закупівель, до 20 осіб.

Законодавцем встановлено, що у випадку, якщо член Постійно діючої колегії є пов'язаною особою з суб'єктом оскарження або замовником, то він повинен бути замінений іншим державним уповноваженим на час розгляду і прийняття рішення [4].

Відповідно до абзацу першого частини 4 статті 18 Закону скарги подаються до органу оскарження не пізніше 14 днів з дня отримання суб'єктом оскарження повідомлення про відповідне рішення чи дію замовника, що порушує права чи законні інтереси суб'єкта оскарження, або з дня, коли суб'єкту оскарження стало відомо про порушення його прав чи законних інтересів прийнятим рішенням, дією чи бездіяльністю замовника, але до моменту укладення договору про закупівлю.

Важливим є те, що при поданні скарги процедура закупівлі не призупиняється, як це було раніше, за винятком випадків, коли Антимонопольний комітет України приймає відповідне рішення, що, в свою чергу, запобігає затягуванню процедури закупівель. Однак у будь-якому випадку, згідно із Законом, під час процедури оскарження укладення договору про закупівлю забороняється.

З метою надання зацікавленим особам методологічної допомоги АМКУ у 2011 році розроблено електронний посібник з розгляду скарг про порушення законодавства в галузі держзакупівель, який розміщено на власному веб-сайті в розділі "Оскарження державних закупівель" [5].

Скарга до АМКУ має подаватись суб'єктом оскарження в письмовій формі, повинна бути підписана особою, яка її подає, та має містити таку інформацію:

найменування органу оскарження; ім'я (найменування), місце проживання (місцезнаходження) суб'єкта оскарження, а також номер засобу зв'язку, адреса електронної пошти, якщо такі є; найменування, місцезнаходження, поштова адреса замовника, рішення, дії або бездіяльність якого оскаржуються; підстави, через які подається скарга, посилання на порушення процедури закупівлі або прийняті рішення, дії або бездіяльність замовника, фактичні обставини, що це можуть підтверджувати, дата, коли суб'єкту оскарження стало відомо про такі рішення, дії або бездіяльність; вимоги суб'єкта оскарження та їх обґрунтування; документи (у разі наявності), що підтверджують порушення процедури закупівлі або неправомірність рішень, дій або бездіяльності замовника; підтвердження плати за подання скарги.

Крім того, в обґрунтування кожного пункту фактичних даних, зазначених у скарзі, які служать підставою до застосування закону, разом зі скаргою подаються документи, що підтверджують порушення процедури закупівлі або неправомірність рішень, дій або бездіяльності замовника [6].

У випадку, коли суб'єкт оскарження та відповідний замовник вирішують питання до прийняття рішення колегією або коли суб'єкт оскарження вирішує не продовжувати оскарження, він має право відкликати скаргу.

Рішення колегії щодо прийняття скарги до розгляду оформляються у письмовій формі та не пізніше наступного робочого дня після їх прийняття надсилається уповноваженому органу, суб'єкту оскарження, замовнику, Державній казначейській службі та редакції державного офіційного друкованого видання з питань державних закупівель.

Також Закон дає право колегії прийняти рішення про призупинення процедури закупівлі на строк до винесення колегією рішення за скаргою, яке колегія (у разі необхідності) може прийняти за власною ініціативою або за проханням суб'єкта оскарження. Рішення про призупинення приймається, як правило, при прийнятті скарги на документацію конкурсних торгів, що дозволяє, у разі виявлення порушень при її підготовці, не відмінити торги (що є неминучим у випадку розкриття поданих пропозицій конкурсних торгів), а внести необхідні зміни до документації конкурсних торгів, продовживши строк подання пропозицій конкурсних торгів.

АМКУ приймає протягом 30 робочих днів з дня отримання скарги обґрунтоване рішення, яке оформлюється у письмовій формі.

Відповідно до частини 4 статті 18 Закону за подання скарги до органу оскарження справляється плата, яка зараховується до спеціального фонду державного бюджету.

Розмір плати за подання скарги до органу оскарження, згідно із постановою Кабінету Міністрів України від 28. 07. 2010 № 773, становить:

- 5 тис. грн. — у разі оскарження процедури державної закупівлі товарів або послуг;
- 15 тис. грн. — у разі оскарження процедури державної закупівлі робіт.

Зарахування коштів за подання скарги здійснюється на відповідні рахунки, відкриті в органах Державного казначейської служби, для надходжень за кодом класифікації доходів бюджету 24061800 за місцем знаходження платника податків.

При поданні скарги до органу оскарження, разом із платіжним дорученням, суб'єкту оскарження необхідно надати документальне підтвердження зарахування коштів за подання скарги до органу оскарження до Державного бюджету України:

- лист Державної казначейської служби України (або Державної податкової служби України) з підтвердженням зарахування коштів до Державного бюджету України з посиланням на відповідне платіжне доручення суб'єкта оскарження, за яким справлялась плата за

подання скарги, або завірена належним чином відмітка зазначених вище установ на платіжному дорученні про відповідне зарахування коштів;

— відмітка кредитної установи на примірнику платіжного доручення, який подається разом із скаргою до органу оскарження з відповідним написом про зарахування до доходу бюджету.

Слід зазначити, що плата за подання скарги не відноситься до категорії "державне мито", а становить плату за адміністративні послуги. Саме тому, на відміну від митних платежів, плата за подання скарги до органу оскарження у будь-якому випадку не підлягає поверненню суб'єкту оскарження, що, з одного боку, є джерелом надходження доходів державного бюджету, а з іншого — ставить під сумнів ефективність та дієвість функціонування вітчизняної системи державних закупівель [7].

При цьому наведемо європейський досвід у цій сфері. Зокрема, у Чехії провадження порушується за умови попереднього перерахування застави на рахунок Бюро захисту конкуренції, розмір якої становить 1 % вартості тендерної пропозиції, але не має бути менше 50 000 чеських крон та перевищувати 2 000 000 чеських крон. У разі задоволення клопотання, застава повертається заявнику разом із відсотками, у разі відхилення — спрямовується до державного бюджету.

У Німеччині для порушення провадження палатою з державних закупівель необхідно сплатити збір, розмір якого залежить від персональних та матеріальних витрат палати, з урахуванням оцінюваної вартості контракту (від 2 500 до 25 000 євро).

У Польщі при поданні попередньої скарги до органу-замовника сплачувати адміністративний збір взагалі не потрібно. Лише при порушенні провадження в арбітражній комісії при Бюро державних закупівель необхідно сплатити реєстраційний збір, розмір якого залежить від оцінюваної вартості контракту, а витрати, пов'язані з провадженням в органі з оцінки, відшкодовуються стороною, що прогнала [8].

Разом з тим, встановлені Кабінетом Міністрів України розміри плати за подання скарг щодо державних закупівель, за авторитетною думкою експертів, є істотно завищеними та не відповідають фінансовій ситуації, що склалася на сьогодні в Україні.

Таким чином, зазначений розмір плати за подання скарги майже зводить нанівець доступ громадських організацій та суб'єктів малого підприємництва до позасудового оскарження державних закупівель та звужує можливості позасудового захисту прав, порушених в ході проведення торгів.

Крім того, Закон передбачає можливість існування паралельної системи розгляду скарг (згідно з абзацом першим частини 3 статті 18 Закону).

Так, скарги щодо рішень, дій чи бездіяльності замовника можуть подаватися спочатку до замовника, який має право на добровільній основі вжити належних заходів, в тому числі з призупиненням процедури закупівлі, для врегулювання питань, зазначених у зверненні.

За даними офіційного сайту АМКУ, протягом терміну виконання останнім функцій органу оскарження (2010 — I квартал 2011 року) надійшло 456 скарг: з оплатою — 285; прийнято рішень — 493; з яких про прийняття скарг до розгляду — 264 та 222 рішення, прийняті за результатами розгляду скарг, з яких: відмову у задоволенні скарги та залишення без задоволення — 97, задоволення скарг повністю — 63, задоволення скарг частково — 20; припинення розгляду скарг — 24, повернення без розгляду — 17 скарг.

Водночас основні порушення з боку замовників торгів можна поділити на 2 категорії.

Перша категорія порушень — складення замовниками документації конкурсних торгів з порушенням основних принципів державних закупівель, визначених

Законом:

— непрозорі та нечіткі технічні та кваліфікаційні вимоги документації конкурсних торгів, кількість яких становить 23 % загальної кількості порушень;

— штучне розширення предмета закупівлі (невиправдане об'єднання товару/послуг в один лот/предмет закупівлі; нечітке, загальне визначення предмета закупівлі) — 6 % від загальної кількості порушень;

— штучне звуження предмета закупівлі (зайва деталізація предмета закупівлі) — 3,5 % від загальної кількості порушень;

— помилки під час складення документації конкурсних торгів (невідповідність додатків документації конкурсних торгів основним вимогам документації конкурсних торгів, невірно визначені строки подання пропозицій конкурсних торгів тощо, кількість яких становить 5 % загальної кількості порушень.

Друга категорія порушень — процедурні порушення з боку замовника:

— порушення порядку оприлюднення інформації — 29 % загальної кількості порушень;

— неправомірне відхилення пропозицій учасників — 9 % загальної кількості порушень;

— неправомірне визначення переможця — 10 % загальної кількості порушень;

— допущення до оцінки учасників, які не відповідають вимогам документації конкурсних торгів, — 11 % загальної кількості порушень;

— укладення договорів з порушенням строків (у тому числі під час процедури оскарження) — 3,5 % загальної кількості порушень.

У розрізі галузей господарство перше місце в цьому переліку посідає Міністерство охорони здоров'я України, на дії якого до органу оскарження за звітний період надійшло 54 скарги, друге місце відводиться діям управлінь та закладів охорони здоров'я, які оскаржені в 48 скаргах, на третьому місці — скарги на дії Міністерства оборони України, щодо яких до органу оскарження подано 20 скарг.

Слід зазначити, що порушення під час проведення процедури закупівель наведеними вище замовниками вчинені переважно на соціально важливих ринках, таких як послуги з громадського харчування; учнів загальноосвітніх закладів, в тому числі потерпілих від Чорнобильської катастрофи, військовослужбовців; лікарські засоби; медичне обладнання, тощо [9; 10].

Ще одним із важелів, що має на меті удосконалити діяльність органу оскарження, є впровадження в Україні системи електронних торгів, що буде сприяти розвитку чесної конкуренції та забезпечить зниження корупції при здійсненні держзакупівель.

Відкритий аукціон в електронній формі дозволить замовникам більш ефективно використовувати бюджетні кошти та отримувати якісний товар або послугу за конкурентною ціною.

Також електронні торги усувають вплив суб'єктивних факторів при визначенні переможця торгів, виключають можливість успішної реалізації змови між учасниками тендерів та здійснення тиску з боку замовника, за рахунок, насамперед, анонімності учасників аукціону, оскільки відомості про них розкриваються тільки після проведення торгів.

Впровадження в Україні системи електронних державних закупівель вимагає відповідного комплексного вдосконалення законодавства. Крім того, є необхідність створити відповідні правові та організаційні механізми для застосування Законів України "Про електронний цифровий підпис" та "Про електронні документи та електронний документообіг" [11].

Водночас відповідно до статті 124 Конституції України юрисдикція судів поширюється на всі правовідносини, що виникають у державі. Рішенням Конституційного Суду України від 09.07.2002 року щодо тлумачення зазначеної норми встановлено, що право осо-

би (громадянина України, іноземця, особи без громадянства, юридичної особи) на звернення до суду за вирішенням спору не може бути обмежене законом, іншими нормативно-правовими актами.

Таким чином, навіть за відсутності у спеціальних нормативно-правових актах, що регулюють проведення закупівель за державні кошти, положень щодо можливості судового захисту порушених прав та інтересів, які охороняються законом, замовників та учасників процедур закупівель можуть бути захищені судом.

Нормами законодавства встановлено, що суб'єкт оскарження чи замовник мають право на оскарження рішення органу оскарження до суду протягом місячного строку з дня, коли особа дізналася про його прийняття.

Згідно до вимог пункту 3 статті 19 Кодексу адміністративного судочинства України адміністративні справи з приводу оскарження рішень Антимонопольного комітету України з розгляду скарг про порушення законодавства у сфері державних закупівель вирішуються окружним адміністративним судом, територіальна юрисдикція якого поширюється на місто Київ, тобто Окружним адміністративним судом міста Києва.

Зазначене, на думку автора, територіально обмежує права та законні інтереси скаржника щодо захисту його порушених прав. З приводу цього назріла ситуація щодо законодавчого врегулювання можливості захисту суб'єктом оскарження порушених прав та інтересів за місцезнаходженням замовника торгів шляхом звернення до відповідного адміністративного суду.

Проте суб'єктам оскарження не слід забувати й про більш доступні варіанти захисту порушених прав та інтересів. Зокрема, результати торгів учаснику є можливість оскаржити шляхом інформування про порушення правоохоронні органи — прокуратуру, Міністерство внутрішніх справ України, Службу безпеки України, що в межах власних повноважень виявляють та перешкоджають порушенням та зловживанням в економічній сфері.

ВИСНОВКИ

На теперішній час в Україні відбувається активне реформування економіки в цілому, у тому числі системи державних закупівель. Механізм проведення процедур закупівель має бути одним із ключових елементів підвищення ефективності державної економічної політики та базуватися, зокрема, на засадах добросовісної конкуренції, відкритості та прозорості, недискримінації учасників, об'єктивності та неупередженості оцінки тендерних пропозицій, а разом з цим запобігати проявам корупції у сфері державних закупівель.

Одним із механізмів реалізації державної політики у сфері прок'юременту є застосування процедури оскарження незаконних дій (бездіяльності) замовників процедур закупівель.

Відповідно до Закону скарга подається тією особою, право чи законний інтерес якої порушено внаслідок рішення, дії чи бездіяльності замовника, які суперечать законодавству у сфері державних закупівель.

Скарги можуть подаватися до замовника, до органу оскарження і, звісно, до суду. Подання скарги до замовника не позбавляє суб'єкта оскарження права звернутись до органу оскарження. При цьому подання скарги до органу оскарження — Антимонопольного комітету України — не потребує попереднього звернення до замовника з вимогою щодо усунення порушення під час проведення процедури закупівлі.

Проаналізувавши механізми та порядок оскарження порушень у сфері державних закупівель, застосування альтернативних способів оскарження, повноваження та результати практичної діяльності органу оскарження — Антимонопольного комітету України — у цій сфері, визначивши основні типові порушення та зловживання, що є предметом оскаржень, задля досягнення основної мети конкурсного законодавства — запобіган-

ня проявам корупції, автор пропонує:

1) внести відповідні зміни до чинного законодавства у сфері державних закупівель та скоротити строки подання зацікавленими особами скарг до органу оскарження (до 7 днів) та строки їх розгляду органом оскарження (до 15 днів);

2) збільшити чисельність державних уповноважених постійно діючої колегії АМКУ, до функцій яких входить розгляд скарг у сфері державних закупівель, до 20 осіб;

3) законодавчо врегулювати можливість захисту суб'єктом оскарження порушених прав та інтересів за місцезнаходженням замовника торгів шляхом звернення до відповідного адміністративного суду зазначеної території;

4) зменшити розмір плати за подання скарг до органу оскарження, встановити зв'язок між розміром такої плати та розміром мінімальної заробітної плати, передбачити обов'язковість повернення учаснику внесеної ним плати у випадку встановлення органом оскарження факту порушення законодавства про закупівлі або залишення заяви без розгляду;

5) запровадити функціонування системи електронних торгів та розробити законопроект стосовно впровадження такої системи в Україні.

Література:

1. Закон України "Про здійснення державних закупівель" від 01.06.2010 р. № 2289-VI [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.rada.gov.ua.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 28.03.2008 № 274 "Про затвердження Тимчасового положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 17.10.2008 № 921 "Про затвердження Положення про закупівлю товарів, робіт і послуг за державні кошти" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
4. Шувар Н. Новели законодавства у сфері державних закупівель // Юридична газета. — 2010. — № 35 (251).
5. Офіційний веб — сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=197584&cat_id=19481.
6. Михайлик Р. Оскарження процедур закупівель [Електронний ресурс] / Р. Михайлик. — Режим доступу: <http://www.articles.tendergid.ua>.
7. Михайлик Р. Р. Державні закупівлі: Науково-практичний коментар до Закону України "Про здійснення державних закупівель". Том 1: Загальні положення; Державне регулювання та контроль у сфері закупівель; Загальні умови здійснення закупівлі / Михайлик Р. Р., Вернигора О. О. — К.: Глобалконсалтинг Україна, 2011. — С. 241—242.
8. Борисенко А. Оскарження державних закупівель: Україна та міжнародна практика [Електронний ресурс] / А. Борисенко, І. Хоніна. — Режим доступу: <http://www.pravotoday.in.ua/ua/press-centre/publications/pub-646/>.
9. Офіційний веб — сайт Антимонопольного комітету України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.amc.gov.ua/amc/control/uk/publish/article?art_id=198267&cat_id=198266.
10. АМКУ прийняв 222 рішення за результатами розгляду скарг у сфері держзакупівель [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.protorgi.info/ua/accnt/2011/04/art2801895.html>.
11. АМКУ: Система електронних торгів забезпечить прозорість держзакупівель [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.news.finance.ua/ua/-/1/0/all/2011/04/28/236622>.

Стаття надійшла до редакції 22.02.2012 р.

РЕФОРМАТОР ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ МАЙБУТНІХ ФАХІВЦІВ

ЛИСТ-РЕКОМЕНДАЦІЯ ЩОДО ПІДТРИМКИ КАНДИДАТУРИ ДОКТОРА ЕКОНОМІЧНИХ НАУК, ПРОФЕСОРА, ЗАВІДУВАЧА КАФЕДРИ ФІНАНСІВ ТА КРЕДИТУ, ДЕКАНА ЕКОНОМІЧНОГО ФАКУЛЬТЕТУ ЗАПОРІЗЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ, АКАДЕМІКА АКАДЕМІЇ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ, АКАДЕМІКА АКАДЕМІЇ НАУК ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ, ЗАСЛУЖЕНОГО ДІЯЧА НАУКИ І ТЕХНІКИ УКРАЇНИ ЧЕРЕПАЛЛИ ВАСИЛІВНИ НА ЗДОБУТТЯ ДЕРЖАВНОЇ ПРЕМІЇ В ГАЛУЗІ ВИЩОЇ ОСВІТИ 2012 р. ВІД ВЧЕНОЇ РАДИ КРИВОРІЗЬКОГО ФАКУЛЬТЕТУ ДВНЗ "ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ"

Алла Василівна Череп — д.е.н, професор, завідувач кафедри фінансів та кредиту, декан економічного факультету Запорізького національного університету, академік Академії економічних наук України, академік Академії наук вищої освіти України, заслужений діяч науки і техніки.

З 1997 р. працює у вищій школі, свій шлях починала як викладач у Запорізькому гідроенергетичному технікумі, згодом працювала у Запорізькій державній інженерній академії, пізніше — у Запорізькому національному технічному університеті на кафедрі "Фінанси та кредит", у 2005 р. перейшла до Запорізького національного університету, де спочатку працювала на факультеті менеджменту, а зараз очолює кафедру фінансів та кредиту економічного факультету і є деканом цього факультету.

Аллою Василівною за весь період роботи у вищій школі з метою вдосконалення викладання дисциплін підготовлено до друку та опубліковано 2 підручника з грифом МОН: "Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання" (2006 р.), "Інвестознавство" (2006 р.).

Також Аллою Василівною Череп було видано 3 навчальні посібники з грифом МОН: "Економічний аналіз" (2004 р.), "Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства" (2004 р.), "Банківські операції" (2007 р.); 1 практичний посібник з грифом МОН — "Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства" (2002 р.); 5 навчальних посібників — "Економічний аналіз фінансово-господарської діяльності підприємства" (2003 р.), "Аналіз інвестиційних проектів" (2010 р.), "Логістика" (2010 р.), "Стратегічне планування і управління" (2011 р.), "Моделі та методи прийняття рішень в аналізі та аудиті" (2011 р.).

Як активний науковець і член обласної координаційної ради з питань розвитку підприємства при Запорізькій обласній адміністрації д.е.н., професор Череп А.В. бере участь у експертизі проектів з проблематики розвитку харчової, машинобудівної промисловості у

Запорізькому регіоні, висуває пропозиції щодо вдосконалення розвитку малого і середнього бізнесу. А.В. Череп низкою наукових робіт внесла значний вклад у дослідження та розробку методологічних підходів до формування витрат суб'єктів господарювання.

За високі досягнення у роботі вищої школи Алла Василівна неодноразово нагороджувалась грамотами Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України, вищих навчальних закладів та Запорізької обласної державної адміністрації.

Як декан факультету, завідувач кафедри Алла Василівна Череп значну увагу приділяє вирішенню завдань щодо реалізації концептуальних засад реформування економічної освіти в контексті Болонського процесу. Під її керівництвом на факультеті проводиться робота щодо підвищення викладачами якісного рівня навчального процесу, створення ними електронних навчально-дидактичних комплексів дисциплін, інтерактивних посібників. Все це сприяє покращенню якості освіти у вищій школі.

Багато уваги Аллою Василівною приділяється науковій роботі з творчою молоддю — студентами, аспірантами та здобувачами. Зокрема, було проведено цілу низку круглих столів, у роботі яких брали участь як студенти та молоді науковці, так і запрошені гості, що представляли комерційні підприємства, наукові та фінансові установи, державні структури, а також громадські організації. Перший круглий стіл було організовано у 2009 році, в організації якого Алла Василівна зіграла визначальну роль — вона запросила представників підприємства та ЗМІ. За результати круглих столів, починаючи з 2010 р., видаються колективні монографії за редакцією Алли Василівни.

Як науковий керівник Алла Василівна підготувала до захисту 18 аспірантів, які успішно захистили кандидатські дисертації за спеціальністю 08.00.04 — економіка та управління підприємствами.

Крім того, під керівництвом Алли Василівни студенти і магістри постійно беруть участь в олімпіадах та конкурсах