МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Присвячується Міжнародній науково-практичній конференції «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях»

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

№ 2 (49) 2013

Частина 1

Засновано у серпні 1999 р.

Періодичність видання – 4 рази на рік

Одеса
2013

УДК 06:33С
ISBN 978-966-2361-65-0

Збірник рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 1 від 30.08.2013 р.)

Збірник затверджено як фахове видання Постановою президії ВАК України від 18.11.2009 № 1-05/5 (бюл. ВАК № 12, 2009 р.)

Засновник і видавець: Одеський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Головний редактор **Звєряков М. І.,** д.е.н., професор, ректор

Голова, заступник головного редактора **Ковальов А. І.,** д.е.н., професор, проректор з наукової роботи

Відповідальний редактор **Підгорний А. З.,** к.е.н., професор

Члени редколегії

д.е.н., проф. **Буркинський Б. В.,** д.е.н., проф. **Кузнєцова Л. В.,** д.е.н., проф. **Харічков С. К.**, д.е.н., проф. **Максімова В. Ф.**, д.е.н., проф. **Козак Ю. Г.,** д.е.н., проф. **Осипов В. І.,** д.е.н., проф. **Семенов В. Ф.,** д.е.н., проф. **Уманець Т. В.,** д.е.н, проф. **Янковий О. Г.**, к.е.н., проф. **Жданова Л. Л.,** к.е.н., проф. **Козлова Г. М.,** к.е.н., проф. **Підгорний А. З.,** к.е.н., доц. **Карпов В. А.,** д.е.н., проф. **Діордіца С. Г.,** д.е.н., доц. **Никифоренко В. Г.**

Редактор-коректор: к.е.н. Шевченко В. В.

Черговий випуск збірника присвячено Міжнародній науково-практичній конференції «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях» Одеського національного економічного університету. У збірнику висвітлено загальнонаукові підходи до вирішення найважливішої проблеми – функціонування і розвитку підприємництва у сучасних умовах господарювання. Детально досліджено особливості ринкової трансформації економіки України.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових, освітянських закладів України.

Погляди авторів щодо окремих положень статей можуть не збігатися з поглядами редакційної колегії.

Статті надруковано українською, російською та англійською мовами.

Адреса редакції та видавця: Україна, 65082
м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одеський національний економічний університет
Координаційно-інформаційний відділ

Тел.: (048) 777-89-16
e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua
web-сайт: http://vsed.oneu.edu.ua
http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/science/vydannya.php
http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/index_ukr.php

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.
Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2013
© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2013

ЗМІСТ

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1. **Андрєєва Н.М., Барун М.В.**
ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОГРАМ ТА ПРОЕКТІВ 7

2. **Бойко К.К.**
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ 14

3. **Гудзь Т.П.**
НАПРЯМИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ 19

4. **Карим Дхеяб Ахмед**
ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИРАКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ 27

5. **Клепікова О.А.**
РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ 32

6. **Літвінов О.С.**
ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ 40

7. **Никифоренко В.Г., Кравченко В.О.**
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ 48

8. **Петриченко П.А.**
МАРКЕТИНГОВІ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ: КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД 54

9. **Редьква О.З.**
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 60

10. **Семенов В.Ф., Бортник Л.В.**
ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК МЕТОД ОРГАНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ 68

11. **Філіна С.В.**
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 76

12. **Швед Т.В., Біла І.С.**
ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ 81

ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1. **Акінфієва Л.П., Бєлозорова Л.С.**
УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІЖ РЕГІОНАМИ 91

2. **Буркинський Б.В., Циналєвська І.А.**
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ 96

3. **Дегтярьова О.О.**
ВПЛИВ ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОПЕРЕДНЬОГО РОЗВИТКУ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ 104

4. **Іванова Л.В., Никифоренко В.Г.**
ЗАСТОСУВАННЯ НЕСТАНДАРТНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ПРАЦІ 109

5. **Йолкіна О.В.**
УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ 116

6. **Коваленко С.І.**
СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТО-СПРОМОЖНОСТІ ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНІВ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЄС 123

7. **Коляда Т.А.**
НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТНОГО СТРАТЕГУВАННЯ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ 131

8. **Куліков Ю.М., Сафонов В.В.**
ЩОДО МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ 138

9. **Малік Р.Ю.**
ПРО РОЗРОБКУ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ КЛАСТЕР 144

10. **Никифоренко В.Г.**
ТИПОЛОГІЯ ЗМІСТОВНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ 149

11. **Підгорний А.З., Корольова Т.С., Лапіна І.С.**
БЮДЖЕТУВАННЯ – ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ВНЗ 155

12. **Саврас І.З.**
ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ 163

13. **Сментина Н.В.**
ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ 168

14. **Трайтлі В.Ю.**
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ДЕРЖАВНОЮ ФІНАНСОВОЮ ІНСПЕКЦІЄЮ УКРАЇНИ 175

15. **Федорук О.В.**
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ 182

16. **Фроліна К.Л.**
ІНСТИТУТИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДО БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ 189

17. **Черемісова Т.А.**
МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ТА ВАЛЮТНИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 195

18. **Kovalko O.M., Novoseltsev O.V., Boublik V.V.**
THE RICARDIAN MODEL OF ENERGY SERVICE COMPANIES TRANSBOUNDARY COOPERATION 202

АВТОРИ СТАТЕЙ 210

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 338.27:504.064.4:658.567.3 **Андрєєва Н.М., Барун М.В.**

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ПРОГНОЗУВАННЯ ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ПРОГРАМ ТА ПРОЕКТІВ

У статті розглянуто номенклатуру та класифікацію показників ресурсозбереження. Запропоновано узагальнюючий показник ресурсоємності підприємства. Проаналізовано показники ресурсоємності за галузями в Україні та за допомогою методів прогнозування визначено напрями реалізації ресурсозберігаючих проектів.

The nomenclature and classification of resource indicators are considered in the article. The synthesis rate capacity resources of enterprise is proposed. Indicators for resource sectors in Ukraine have been analyzed and ways of implementation of projects to conserve natural resources are determined by the methods of forecasting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах постійної трансформації української економіки питання раціонального використання ресурсів на підприємстві набуває особливого значення. Ресурсозберігаюча діяльність має прояв не тільки на рівні підприємства, а через зменшення ресурсоємності виробництва та більш ефективну його роботу, має вплив на галузь та народне господарство в цілому. Визначення напрямів раціонального використання природних ресурсів, застосування маловідходних чи безвідходних технологій у промисловому комплексі, зокрема і використання відходів та вторинних ресурсів через реалізацію ресурсозберігаючих проектів є частиною загальної проблеми ресурсоспоживання підприємствами України, тому це питання сьогодні є актуальним. Інституційним підґрунтям для розв'язання питання реалізації ресурсозберігаючих програм та проектів є насамперед нормативні і законодавчі акти України в цій області. Серед них ціла низка нормативно-правових документів, а саме, більше десятка законів, сотні нормативних актів Кабінету Міністрів і регулятивних актів інших відомств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розробку практичних та теоретичних засад щодо питань розвитку раціонального природокористування, проблем ресурсоспоживання та використання відходів і вторинних ресурсів внесли такі науковці: О. Ф. Балацький, В. С. Міщенко, Б. М. Данилишин, С. К. Харічков, О. К. Кузін, Г. П. Виговська, О. А. Веклич, О. Р. Губанова, Л. С. Галецький, Є. М. Маторін, О. В. Прокопенко, І. М. Сотник та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недослідженими залишаються питання визначення напрямів реалізації ресурсозберігаючих проектів за галузями промисловості України та застосування в цій проблематиці методів прогнозування.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблене розкриття та систематизація показників ресурсозбереження, аналіз цих показників за галузями промисловості України та визначення напрямів реалізації ресурсозберігаючих програм та проектів через використання методів прогнозування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття ресурсоємності виробництва було введено для характеристики потреб людства в ресурсах. Ресурсоємність виробництва визначається як кількість ресурсів, які використовуються для виробництва одиниці продукції, тобто співвідношення між ресурсами, які споживаються та продукцією, яка випускається. Ресурсоємність ураховує компоненти, які включено до складу кінцевого продукту, та компоненти, які витрачаються в процесі виробництва (з урахуванням зміни

© АНДРЄЄВА Н.М., БАРУН М.В., 2013

якості середовища та впливу на інші галузі господарювання). При визначенні ресурсоємності виробництва можна розглядати ресурси в цілому, як інтегральний ресурс, так і окремі їх складові. Ресурсоємність виробу характеризують показники матеріалоємності та енергоємності при виготовленні, ремонті та утилізації виробу [1, с.46].

Тому, ресурсоємність продукції, робіт та послуг можна визначити як сукупність структурних, управлінських, технічних та технологічних властивостей, які визначають можливість виготовлення продукції, її ремонту та утилізації з урахуванням впливу на інші галузі господарювання та навколишнє середовище.

До основних показників ресурсоємності відносять технологічний вихід придатних виробів, а також показники, які характеризують вміст в виробах конкретного матеріалу, питому виробничу матеріалоємність виробу, питому виробничу енергоємність виробу. Показники ресурсоємності окремих видів товарів поділяються на: абсолютні (показники за стадіями життєвого циклу товару), структурні (показники, які характеризують частку виду ресурсу на кожній стадії життєвого циклу одиниці товару), відносні (коефіцієнти використання конкретного виду ресурсу) та питомі (показники, які характеризують витрату конкретного виду або сукупності ресурсів на окремій стадії життєвого циклу товару на одиницю його корисного ефекту). Ресурсоєкономічність виробу характеризують показники витрачання матеріальних та енергетичних ресурсів на функціонування виробу, його ремонт та утилізацію. До основних показників ресурсоєкономічності виробу відносять питому витрату енергії (при експлуатації), споживана потужність, збереження їх властивостей [2, с.3]. Також ресурсозбереження визначають показники ресурсоміскість та ресурсо-ощадність. Ресурсомісткість продукції, робіт та послуг – сукупність властивостей, які характеризують склад та вміст зосереджених в продукції, роботах чи послугах ресурсів. Ресурсоощадність продукції робіт та послуг – це сукупність експлуатаційних властивостей, які характеризують технічну досконалість продукції робіт чи послуг, а також досконалість за рівнем витрачання та використання ресурсів з досягненням певного корисного ефекту в заданих умовах експлуатації [2, с.4]. Згідно з загальною класифікацією показників ресурсозбереження та з урахуванням закріпленої на державному рівні їх номенклатури ці показники розділяються за такими класифікаційними ознаками:

- за видами (технічні та економічні);
- за стадіями прояву (прогнозні – на етапі науково-дослідних робіт; проектні – на етапі дослідно-конструкторських робіт; виробничі – на етапі виготовлення продукції; експлуатаційні – на етапі застосування; утилізаційні – на етапі ліквідації виробу);
- за формою надання (абсолютні, питомі, відносні, порівняльні, структурні);
- за формою вираження (в фізичних або економічних одиницях чи без використання системи одиниць);
- за системою оцінки (планові показники – на перспективу; базові – встановлені в міждержавних або державних стандартах України; фактичні; гранично-можливі – для кожного конкретного виду речовини, матеріалів, виробів, продукції);
- за значенням (основні та допоміжні);
- за кількістю (одиничні – окремі; комплексні – групові; інтегральні – загальні).

Завдяки показникам ресурсозбереження можна оцінити результати діяльності в цій сфері. Безпосередньо до прямих результатів можна віднести ті, які визначені внутрішніми цілями, а саме: зростання прибутку, зменшення використання первинних природних ресурсів, зменшення витрат матеріальних ресурсів, поліпшення ефективності роботи підприємства тощо. Але також є й непрямі результати, (наприклад: покращення умов життя, загальної екологічної ситуації, збереження ландшафту та ін.), які неможливо оцінити з економічної точки зору.

Найбільш зручними для нормування, прогнозування, порівнювальної оцінки та аналізу є питомі показники ресурсозбереження, оскільки вони мають певну ємність, інформаційність та можуть охарактеризувати взаємозалежність різнорідних параметрів.

Формули для розрахунку питомих показників ресурсозбереження визначає розробник виробу та при необхідності застосовує кваліфікованих спеціалістів профільних організацій.

Проведений аналіз теоретичних засад формування показників ресурсозбереження зазначив, що на даний момент не існує єдиного уніфікованого показника оцінки ефективності ресурсозбереження на підприємстві. Так, на думку автора [3, с.79] узагальнюючим показником оцінки ефективності використання ресурсів на підприємстві може стати прибуток. Дійсно, цей показник є узагальнюючим при характеристиці фінансових результатів діяльності підприємства, але, варто зазначити, що рівень прибутку, в першу чергу, залежить від того наскільки продукція, яка випускається на підприємстві, задовольняє попит споживача. Крім того, прибуток підприємства залежить від собівартості продукції та обсягів випуску, продуктивності праці, ступеню використання виробничих фондів тощо. Також зростання прибутку може відбуватися за рахунок монополії підприємства на певному ринку, а не за рахунок ефективного використання його ресурсів, тому в даному випадку, прибуток не завжди може виступати узагальнюючим показником.

Узагальнюючим показником, можна назвати показник ресурсоємності виробництва Р (1), який відображає співвідношення результатів діяльності з витратами підприємства, що були витрачені для одержання максимального доходу [4, с.162].

$$P = \frac{ПС + ІОВ + ФВ + ВК + ІВ}{ЧД + ІОД + ДК + ІФД + ІД + НД}, \qquad (1)$$

де *Р* – ресурсоємність підприємства; *ПС* – повна собівартість реалізованої продукції; *ІОВ* – інші операційні витрати; *ФВ* – фінансові витрати; *ВК* – втрати від участі в капіталі; *ІВ* – інші витрати; *ЧД* – доход від реалізації (товарів, робіт, послуг); *ІОД* – інші операційні доходи; *ДК* – доход від участі в капіталі; *ІФД* – інші фінансові доходи; *ІД* – інші доходи; *НД* – надзвичайні доходи.

Цей показник є відображенням співвідношення всіх витрат підприємства до його сукупних доходів від усіх видів діяльності на підприємстві. Перевагою запропонованого показника є те, що він враховує як собівартість реалізованої продукції, так й інші витрати, що не входять до її складу, але зменшують прибуток. Також цей показник враховує витрати, пов'язані з фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства, а оскільки підприємство може здійснювати декілька видів діяльності, то цей показник можна назвати узагальнюючим. Використання цього показника дозволяє його застосування в стратегічному та оперативному управлінні доходами та витратами підприємства шляхом визначення основних тенденцій змін рівня ресурсозбереження завдяки доступності його розрахунку. Крім того, аналізуючи цей показник в динаміці, можна визначити відхилення рівня ресурсозбереження на підприємстві в цілому.

Нажаль, необхідно зазначити, що в нашій країні питання управління процесом ресурсозбереження, обґрунтування ресурсозбереження державна політика не охоплює. У подальшому це може призвести до загострення дестабілізації господарської діяльності, що в свою чергу може мати негативний вплив на всю стратегію реформування економіки країни. Основною причиною такого стану є відсутність наукового підходу до формування задачі ресурсозбереження на державному рівні в довгостроковій політиці.

Ресурсозберігаюча діяльність як категорія виходить далеко за межі економії матеріальних ресурсів та пов'язує систему показників і категорій інших наук. На думку авторів, ресурсозберігаюча політика – це не система заходів, а система управлінських рішень. Проаналізувавши сучасні концепції ресурсозбереження, можна сказати, що в господарській практиці моделей ресурсозбереження можна виділити декілька:

- моделі, які базуються на традиційній основі (зменшення матеріалоємності, зменшення утворення відходів, посилення використання вторинних ресурсів);
- моделі, які базуються на новій основі (зменшення споживання, саморесурсозабезпечення на основі переходу до промислового відтворення сировини).

Головна відмінність зазначених моделей складається з того, що береться в якості генеральної ідеї. Поряд із тим всі моделі ресурсозбереження мають одну основу – це організація споживання ресурсів. На теперішній час офіційної концепції ресурсозбереження немає, тому її створення є досить актуальним питанням, яке потребує подальшого розвитку.

Для визначення кола проблем в політиці ресурсозбереження необхідно провести прогнозування показників ресурсозбереження в різних галузях господарювання. У статті наводиться аналіз за машинобудівною, металургійною та будівельною галузями.

У загальному вигляді сукупність показників ресурсоємності можна представити так:

$$R_n = \{R_1, R_2, R_3, ..., R_m\}, \tag{2}$$

де n – кількість галузей промисловості, що досліджується ($n = 3$); m – кількість досліджуваних підприємств відповідної галузі промисловості ($m = 50$).

В ході проведеного статистичного аналізу було встановлено, що сукупність $R_n = \{R_1, R_2, R_3, ..., R_m\}$ є стаціонарним часовим рядом, вираженим стохастичною моделлю, тобто таким рядом динаміки, значення якого залишаються у рівновазі по відношенню до постійного середнього рівня.

Середній рівень ресурсоємності для галузі n в періоді розрахунку t, років ($t = 10$) розраховується як середнє арифметичне значення показника ресурсоємності за формулою:

$$\overline{R}_t^n = \frac{\sum R_{1,2,...,m}}{m}, \tag{3}$$

Зведені розрахунки середнього рівня ресурсоємності для машинобудування, металургійної галузі й будівельної галузі представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Середній рівень ресурсоємності за галузями виробництва

Рік	Машинобудування			Металургія			Будівництво		
	Середні витрати ресурсів (C), тис. грн.	Середні доходи (D), тис. грн.	Середній рівень ресурсо-ємності (R)	Середні витрати ресурсів (C), тис. грн.	Середні доходи (D), тис. грн.	Середній рівень ресурсо-ємності (R)	Середні витрати ресурсів (C), тис. грн.	Середні доходи (D), тис. грн.	Середній рівень ресурсо-ємності (R)
2001	38066,31	47582,89	0,8	5954034,97	6923296,47	0,82	154147,12	226686,94	0,68
2002	56984,51	74979,62	0,76	6121754,26	7557721,31	0,82	121030,16	170465,01	0,71
2003	88320,92	116211,74	0,76	6431290,37	7308284,51	0,84	152220,28	234185,05	0,65
2004	87611,30	108162,10	0,81	7044210,38	8190942,30	0,83	143723,32	191631,09	0,75
2005	85267,47	107933,50	0,79	7128070,03	8485797,65	0,86	165708,15	209757,16	0,79
2006	61136,70	78408,51	0,78	8385964,74	9699595,36	0,86	151287,70	203057,92	0,75
2007	86097,50	114211,63	0,84	8039112,96	9795365,84	0,82	192683,90	274029,94	0,70
2008	111707,70	136228,90	0,82	8441068,61	10421072,36	0,85	163390,72	217854,29	0,75
2009	183323,66	226325,51	0,81	8805262,98	10482455,93	0,87	181545,24	238875,32	0,76
2010	194895,25	234813,55	0,83	8843024,26	10527409,83	0,86	210025,45	269263,40	0,78
2011	234674,90	289722,10	0,81	9244979,90	10876446,95	0,87	212407,93	262232,01	0,81

В економіці прогнозування отриманих часових рядів відбувається за допомогою декількох стандартних моделей, зокрема:

1) модель авторегресії AR (англ. autoregressive) є виключно корисною стохастичною моделлю для описання на практиці деяких рядів динаміки, в якій поточне значення процесу виражається лінійною сукупністю попередніх значень процесу;

2) модель ковзного середнього MA (англ. moving-average) – використовується для зниження небажаного впливу випадкового імпульсу-помилки моделі і забезпечує згладжування даних шляхом фільтрування високочастотних процесів (трендів, хвиль) від низьких частот (шумів);

3) модель авторегресії – ковзного середнього ARMA (англ. autoregressive model) – одна із математичних моделей, що використовується для аналізу й прогнозування стаціонарних часових рядів у статистиці і узагальнює дві більш прості моделі – AR та MA. Інтерпретується як лінійна модель множинної регресії, у якій в якості пояснюючих змінних виступають минулі значення власне залежної змінної, а як регресійний залишок – ковзні середні з елементів шуму.

Встановлення прогнозованих значень показника ресурсоємності за моделлю AR для обраних галузей машинобудування, металургії та будівельною відбувається за лінійною моделлю першого порядку та має вигляд:

$$\hat{R}_t^n = \alpha + \beta \cdot R_{t-1}^n + \varepsilon, \tag{4}$$

де α, β – коефіцієнти моделі авторегресії; $\hat{R}_t^n$ – поточне значення ресурсоємності для галузі n ($n = 1,2,3$); R_{t-1} – попереднє значення ресурсоємності для галузі n; ε – білий шум, незалежна випадкова величина.

За допомогою вбудованого пакету регресії стандартних засобів Microsoft Excel для галузі машинобудування ($n = 1$) було отримано таку модель авторегресії (5):

$$R_t^1 = 0{,}5539 + 0{,}3088 \cdot R_{t-1}^1, \tag{5}$$

Відповідно за розрахунками для галузей металургії ($n = 2$) та будівельної ($n = 3$) моделі AR-моделі будуть мати такий вигляд:

$$R_t^2 = 0{,}5365 + 0{,}3695 \cdot R_{t-1}^2, \tag{6}$$

$$R_t^3 = 0{,}4201 + 0{,}4437 \cdot R_{t-1}^3, \tag{7}$$

Після проведених розрахунків за машинобудівною, металургійною та будівельною галузями було отримано певні результати, а саме (табл. 2, 3, 4):

Таблиця 2

Прогнозування показника ресурсоємності для підприємств машинобудування за моделлю авторегресії

Рік	Середній показник ресурсоємності ($\overline{R}^1$)	Зрушені значення показника ресурсоємності	Прогноз ресурсоємності за моделлю $R_t^1 = 0{,}5539 + 0{,}3088 \cdot R_{t-1}^1$
2001	0,8	-	-
2002	0,76	0,8000	0,8010
2003	0,76	0,7600	0,7886
2004	0,81	0,7600	0,7886
2005	0,79	0,8100	0,8041
2006	0,78	0,7900	0,7979
2007	0,84	0,7800	0,7948
2008	0,82	0,8400	0,8134
2009	0,81	0,8200	0,8072
2010	0,83	0,8100	0,8041
2011	0,81	0,8300	0,8103
2012	-	0,8100	0,8041
2013	-	0,8041	0,8023
-	-	0,8023	0,8017
-	-	0,8017	-

Таблиця 3

Прогнозування показника ресурсоємності для підприємств металургії за моделлю авторегресії

Рік	Середній показник ресурсоємності ($\overline{R}^2$)	Зрушені значення показника ресурсоємності	Прогноз ресурсоємності за моделлю $R_t^2 = 0{,}5365 + 0{,}3695 \cdot R_{t-1}^2$
2001	0,820	-	-
2002	0,820	0,820	0,840
2003	0,840	0,820	0,840
2004	0,830	0,840	0,847
2005	0,860	0,830	0,843
2006	0,860	0,860	0,854
2007	0,820	0,860	0,854
2008	0,850	0,820	0,840
2009	0,870	0,850	0,851
2010	0,860	0,870	0,858
2011	0,870	0,860	0,854
2012	-	0,870	0,858
2013	-	0,858	0,854
-	-	0,854	0,852
-	-	0,852	-

Таблиця 4

Прогнозування показника ресурсоємності для підприємств будівельної галузі за моделлю авторегресії

Рік	Середній показник ресурсоємності ($\overline{R}^3$)	Зрушені значення показника ресурсоємності	Прогноз ресурсоємності за моделлю $R_t^3 = 0{,}4201 + 0{,}4437 \cdot R_{t-1}^3$
1	2	3	4
2001	0,68	-	-
2002	0,71	0,68	0,722
2003	0,65	0,71	0,735
2004	0,75	0,65	0,709
2005	0,79	0,75	0,753
2006	0,75	0,79	0,771
2007	0,70	0,75	0,751
2008	0,75	0,70	0,732
2009	0,76	0,75	0,753
2010	0,78	0,76	0,757
2011	0,81	0,78	0,766
2012	-	0,81	0,780
2013	-	0,78	0,766
-	-	0,77	0,760
-	-	0,68	-

Висновки і перспективи подальших розробок. У ході проведеного дослідження було встановлено, що серед показників ресурсоємності підприємств за різними галузями промисловості України спостерігається тенденція до певних зрушень, але в числовому вираженні вони мають незначний характер. Тому можна стверджувати, що впровадження ресурсозберігаючої політики і, в контексті дослідження, ресурсозберігаючих програм та проектів, носить несистемний, випадковий характер.

Як було зазначено, організація процесу раціонального споживання ресурсів і розробка адаптованої до вітчизняних умов господарювання концепції ресурсозбереження є актуальними.

До основних методологічних положень основ формування концепції

ресурсозбереження за результатами аналізу можна віднести: відмову від ізольованості фактів та окремих процесів в сфері ресурсозбереження, тобто зробити ресурсозбереження системою; включити ресурсозберігаючу політику до системи соціально-економічної політики держави; вивчити на концептуальному рівні суті самого поняття ресурсозбереження для більш глибокого розуміння еволюції його розвитку; обрати концептуальний підхід, який базується на єдності двох систем – ресурсозабезпечення та ресурсозбереження, останній з яких відведена самостійна, а в подальшому головна роль; відмовитися від моделі розвитку ринків сировини, прийняти оптимальну модель державної ресурсозберігаючої політики.

Для забезпечення повноцінної реалізації ресурсозберігаючої політики потрібно на державному рівні змінювати принципи управління ресурсозбереженням, які повинні опиратися на: попередження саморесурсозабезпечення; оптимізацію структури управління ресурсозбереженням; забезпечення конкурентоспроможної ресурсозберігаючої політики; оптимального співвідношення інтересів держави та суб'єктів всіх форм власності; державній відповідальності за негативні соціально-еколого-економічні наслідки ресурсозберігаючої політики; науковому супроводі ресурсозберігаючої політики; інтеграційній стратегії.

Взаємозв'язок, координацію та спрямування дій між інноваційною та екологічною діяльністю підприємства, ресурсозберігаючими програмами та заходами, які відбуваються на цьому підприємстві та між існуючими законодавчими та нормативно-правовими документами виконує стратегія ресурсозбереження.

В основі організації виробничої діяльності при впровадженні стратегії ресурсозбереження виділяють наступні інноваційно-орієнтовані напрямки: мінімізація вилучення первинних природних ресурсів з акцентом на невідновлювальні та обмежені; створення та впровадження процесів комплексної переробки природної сировини без утворення відходів (мінімізація утворення відходів на всіх стадіях виробництва); переробка всіх видів відходів виробництва та споживання з отриманням вторинної сировини та товарної продукції; створення нових видів продукції з урахуванням їх можливого вторинного використання або екологічно безпечної асиміляції; застосування замкнених систем промислового енерго- та водопостачання; комерційних підхід до знешкодження відходів; створення регіональних безвідходних технопарків та технополісів; створення регіонального ринку вторинної сировини та матеріалів; кластерний підхід до розвитку виробництв, у тому числі, зорієнтованих на вторинне використання матеріалів [5, с.94; 6, с.346].

Список використаної літератури

1. Шабанов В. В. Введение в рациональное природопользование / В. В. Шабанов. – М.: МГУП, 2007. – 115 с.
2. ДСТУ 3051-95 Ресурсозбереження. Основні положення (ГОСТ 30166-95). – К.: Держстандарт України, 1996. – 8 с.
3. Задольский А. Оценка эффективности деятельности предприятия / А. Задольский // Экономика Украины. – 1995. – № 12. – С. 79–81.
4. Барун М. В. Ресурсоємність виробництва як узагальнюючий показник ефективності використання ресурсів підприємства / М. В. Барун // Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки. – 2009. – Вып. 89. – С. 160–163.
5. Барун М. В. Управління ресурсозбереженням на підприємстві / М. В. Барун // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2010. – Випуск 98. – С. 91–97.
6. Степанов В. Н. Территориально-производственный кластер как интегрированная организационно-экономическая система (теоретико-методологический аспект) / В. Н. Степанов // Економічні інновації. – 2010. – Вип. 40. – С. 343–353.

Прийнято до друку 14.03.2013

УДК 330.341.1 **Бойко К.К.**

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ РЕГІОНУ

У статті уточнено сутність поняття інноваційного розвитку підприємств з урахуванням існуючих теоретичних підходів та концепцій. Розглянуто існуючий механізм розвитку інноваційної діяльності, окреслено основні його характеристики. Виявлено недоліки механізму інноваційного розвитку підприємств та обґрунтовано доцільність державної підтримки інноваційної діяльності.

In the article a more precise definition of innovative development of the enterprises according to existing theoretical approaches and concepts is given. The existing mechanism of innovation is determined outlines its basic characteristics. The author revealed shortcomings mechanism of innovation development of the enterprises and expediency of state support for innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розбіжності в тлумаченні поняття «інновації» та «інноваційний розвиток», відсутність універсальних і дієвих механізмів інноваційного розвитку підприємств в Україні є основною перешкодою проведення ефективної інноваційної політики на підприємстві.

В Україні прискорення інноваційного розвитку підприємств має стати одним із пріоритетних напрямків державної політики як на національному, так і на регіональному рівні. Сучасні темпи інноваційного розвитку є результатом недосконалої структури економіки, відсутності техніко-технологічної бази та адекватної підтримки з боку держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Аналізу понять «інновації», «інноваційний розвиток», «механізми інноваційного розвитку» та проблемам інноваційного розвитку присвячено багато праць. Провідними дослідниками інноваційного розвитку підприємств є: Л. Антонюк, Д. Бессант, П. Бубенко, Г. Возняк, А. Гальчинський, В. Геєць, Б. Гриньов, В. Гусєв, Я. Жаліло, М. Жук, В. Зянько, А. Кузнєцова, В. Круль, І. Новікова, С. Онишко, К. Павітт, Х. Рігс, В. Семиноженко, Б. Твисс, Д. Тідд, Л. Федулова, Р. Фостер, В. Хіпель, Й. Шумпетер та інші. Проте аналіз праць іноземних та вітчизняних дослідників свідчить про необхідність подальшого висвітлення проблем повільного інноваційного розвитку підприємств та розробки механізму його прискорення, що зумовило вибір теми дослідження, його мету та свідчить про його актуальність.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. З урахуванням напрацювань вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії та методології інноваційного розвитку підприємств, необхідно зазначити, що залишаються невирішеними деякі питання, зокрема, визначення інноваційної стратегії розвитку підприємств та державної підтримки інноваційних форм, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення механізму інноваційного розвитку підприємств та роль держави у прискоренні цього процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному розумінні інноваційна економіка – це економіка, яка заснована на знаннях, інноваціях, на науковому генеруванні та сприйманні наукових ідей, застосуванні нових машин, систем і технологій, на готовності їх практичної реалізації у виробничих системах і в різних сферах людської діяльності.

Залежно від цілей діяльності підприємства існує різне тлумачення поняття «інновація». Якщо ціллю підприємства є максимізація прибутку, то під інновацією вважають

 © БОЙКО К.К., 2013

кінцевий результат впровадження нових ідей, технологій, винаходів у діяльність підприємства. У випадку, якщо підприємство ставить ціль досягнення соціально-економічного ефекту, «інновація» визначається як перевага у здобутті нових умов виробництва, які забезпечать підвищення добробуту працівників та прибутковості підприємства. Визначення «інновація» – це якісна зміна, яка присутня у виробничій діяльності підприємства та забезпечує покращення основних показників діяльності і збільшення інвестиційної привабливості підприємства» характерне для підприємства, ціллю якого є розширення сфери влади на ринку.

Інноваційний розвиток підприємства означає створення, упровадження і комерціалізацію інновацій, які забезпечать якісні зміни об'єкта керування, соціальний, економічний, екологічний ефекти, стійке зростання прибутковості, інвестиційної привабливості підприємства в довгостроковій перспективі.

Технологічні інновації – кінцевий результат інноваційної діяльності – впровадження на ринку нового або удосконаленого продукту (послуг) або використання в практичній діяльності нового удосконаленого технологічного процесу (засіб виробництва послуг).

Орієнтуючись на отримання додаткового прибутку, економічна інновація охоплює усі види діяльності разом із науковими дослідженнями, розробкою та впровадженням винаходів.

Фази економічного процесу: фундаментальні дослідження, прикладні, технічні розробки, розробки для нових систем організації виробництва та управління, підготовка до дослідно-експериментального виробництва, виробництво та збут. Щоб фази були взаємопов'язаними і становили собою єдиний безперервний процес, необхідно створити відповідний механізм, який має забезпечувати перетворення інноваційної діяльності в реальний економічний процес.

Державне регулювання інноваційного процесу на сучасному етапі є однією із головних умов розвитку економіки. Необхідність державного регулювання інноваційних процесів зумовлена, в першу чергу, масштабами фінансових витрат на проведення досліджень та реалізацію їх результатів, реалізацію нововведень, значними капіталовкладеннями на технічне переоснащення виробництва, тощо.

Існують інноваційні процеси, які взагалі не можуть здійснюватися на комерційних засадах (фундаментальні наукові дослідження, результати яких не можуть бути комерціалізовані та ін.).

Зарубіжний досвід свідчить про те, що в сучасних умовах сформувалися три головні типи моделей науково-інноваційного розвитку країн:

1. Країни з високим інноваційним коефіцієнтом, які орієнтуються на лідерство в наукових дослідженнях, реорганізацію великомасштабних цільових проектів, що охоплюють усі стадії інноваційного процесу. Це США, Велика Британія, Франція. У цих країнах формується інноваційний тип суспільства.
2. Країни, орієнтовані на поширення нововведень шляхом створення сприятливого науково-технічного середовища (Німеччина, Швеція, Швейцарія).
3. Країни, що стимулюють інноваційним шляхом розвиток інноваційної структури, яка забезпечить сприйнятливість досягнень світового науково-технічного процесу. Такі держави, як Японія, Південна Корея координують дії різних секторів у сфері науки та технологій [1, с.155].

Підтримка інноваційної діяльності у розвинутих країнах світу здійснюється у різних напрямках. Зокрема, у Південній Кореї та Японії основними агентами економічного зростання вважаються великі промислові групи. Тому держава саме їх підтримує у прагненні застосування у своєї діяльності наукомістких технологій, щоб підвищити частку експорту в загальному обсязі своєї продукції. Таку модель інноваційного розвитку доцільно застосувати і в Україні, в регіонах, де створені потужні науково-технічні комплекси (Дніпропетровськ, Донецьк, Київ, Харків).

В Ізраїлі, навпаки, ставка робиться на малий високотехнологічний експортоорієнтований бізнес. Основними агентами економічного зростання вважаються

комерційні високотехнологічні фірми, тому державна підтримка спрямована на створення фондів початкових інвестицій для фінансування їхньої діяльності, надання їм широкого спектру маркетингового, інформаційно-технічного консультування та фінансової підтримки. Тим самим створюються умови для виведення перспективних новацій на новий рівень, підвищення їх наукомісткості і конкурентоспроможності. Застосування такої моделі в Україні проблематично у зв'язку з «небажанням» регіональних органів влади надавати інноваційним підприємствам суттєву фінансову підтримку.

В США стимулювання інноваційного розвитку закріплено на законодавчому рівні. Так, визначено, що пенсійні фонди повинні інвестувати принаймні 15% доходів у практичну економічну діяльність. Це створює умови для потужного фінансування венчурних фондів.

У розвинутих країнах прямі державні витрати на наукові інноваційні проекти становлять 1,6–3,7% від ВВП. Крім державного фінансування в розвинених країнах використовується така ефективна форма підтримки інноваційного напряму розвитку економіки як гарантування державних позик [2].

В Україні, незважаючи на в цілому розроблений в організаційно-правовому відношенні механізм державного регулювання інноваційної діяльності, його функціонування не є ефективним, про що свідчить стан інноваційної діяльності як на рівні економіки країни, так і на рівні окремих галузей, регіонів, підприємств.

Так, протягом останніх років Закони про державний бюджет зупиняли дію норм законів України щодо фінансового забезпечення наукової, науково-технічної та освітянської сфер (видатки Державного бюджету на науку мають становити 1,7% ВВП), що гальмує створення пільгових умов для розвитку інноваційної діяльності підприємств.

Аналогічно, не виконуються положення Указу Президента України «Про фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави» в частині спрямування не менше 10% коштів, отриманих від приватизації державного майна, на фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств, які мають стратегічне значення.

На новітні технології щорічно направляється лише 1% бюджетного фінансування наукової сфери.

Обсяг фінансування наукової сфери України за рахунок усіх джерел у 2011 р. становив 9591,3 млн. грн., за рахунок державного бюджету – 3887,4 млн. грн., що на 5% більше порівняно з 2010 р., однак частка коштів держбюджету в загальному обсязі фінансування в 2011 р. становила 40,5%, тобто зменшилася порівняно з 2010 р. на 0,9 в.п. Наукоємність ВВП (видатки на науку за усіма джерелами у відсотках до ВВП) у 2011 р. становила 0,73%, за рахунок коштів державного бюджету – 0,3%, що відповідно на 0,09 в.п. та 0,04 в.п. нижче порівняно з попереднім періодом [3, с.215]. За останні роки не було реалізовано заходів у рамках інноваційної політики щодо поліпшення бізнес-середовища, стимулювання компаній до інновацій, розвитку різних інструментів підтримки технологічної модернізації, однак за наявності окремих поліпшень, зберігається фрагментарність і нестійкість загального прогресу в даній сфері [4].

Не розвивається належним чином в Україні і такий напрямок, як грантове фінансування фундаментальних досліджень, унаслідок відсутності чіткого механізму їх отримання, координації, моніторингу та інституційного забезпечення, що значно обмежує можливості розвитку інноваційної діяльності.

Низькою є і частка такого джерела фінансування інноваційної діяльності як кредитування. Висока ризикованість кредитування інноваційних проектів орієнтує банки на короткострокові (рідше – середньострокові) кредити.

Базове законодавство щодо формулювання і розвитку національної інноваційної системи певною мірою створено, але його практичне застосування стримується недостатньою інфраструктурою, нерозвинутою системою інноваційного менеджменту, явно недостатнім захистом прав інтелектуальної власності це призводить до того, що у багато разів скоротилися кількість поданих винаходів і раціоналізаторських пропозицій (кількість

винахідників і раціоналізаторів порівняно з 1991 роком скоротилася більш ніж у 20 разів), а ті, що розроблені, не впроваджуються на виробництві.

Крім того, у країні відсутня ефективна система стимулювання підприємств щодо виведення на ринок своєї нової продукції.

Уряд має забезпечити умови, які б гарантували за рахунок усіх джерел фінансування щорічне збільшення загального обсягу інвестицій для забезпечення інноваційного розвитку. Тому, доцільно спрямовувати на інноваційний розвиток підприємств, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки держави, щонайменше чверть коштів, отриманих від приватизації державного майна. Водночас треба застосовувати додаткові стимули оновлення основних фондів через удосконалення амортизаційної політики, а також за рахунок прибутків підприємств.

Доцільним було б створення Спеціалізованого банку, головним завданням якого має стати забезпечення фінансування бюджетних видатків тільки на кредитній основі та залучення додаткових фінансових ресурсів для кредитування інноваційних проектів відповідно до пріоритетів розвитку економіки України.

Державна інноваційно-інвестиційна підтримка підприємств, особливо приватизованих, полягає у створенні таких умов власником, щоб вони могли закріпити набуту власність у процесі ефективної господарської діяльності.

Джерелами інноваційно-інвестиційної підтримки можуть бути кредитні ресурси, іноземні інвестиції, позабюджетні кошти, інноваційні фонди тощо.

При цьому, з метою фінансової підтримки малого інноваційного підприємства доцільним є створення спеціальних державних або муніципальних позабюджетних фондів, а також венчурних фондів. Останні ефективно створювати для здійснення ризикових інвестиційних проектів у формі комерційних організацій (акціонерних або господарських товариств), за рахунок часткової участі підприємств і організацій, що здійснюють інноваційну діяльність, банків та інших фінансових інститутів, що спеціалізуються на інвестиціях.

До основних напрямів державного регулювання інноваційної діяльності належать:

- акумулювання фінансових ресурсів на наукові дослідження як за рахунок бюджету, так і шляхом створення спеціальних фондів;
- усебічне сприяння розвитку науки, у тому числі прикладної, і формування малого інноваційного підприємництва;
- формування державних замовлень на НДЦКР, які забезпечують початковий попит на інновації, а потім поширюються в економіці;
- координація інноваційної діяльності. Держава має сприяти кооперації та взаємодії різних інститутів у здійсненні нововведень шляхом формування єдиного технологічного простору (синхронізація інноваційного циклу в часі і просторі), що забезпечує сумісність інновацій;
- стимулювання інноваційного процесу та інноваційної діяльності шляхом підтримки конкуренції, а також використання економічних методів прямої і побічної дії, як-от: фінансові субсидії, пільги, страхування впливу інноваційних ризиків тощо;
- створення правової бази інноваційних процесів – формування необхідного законодавства;
- кадрове забезпечення інновацій шляхом створення відповідних програм навчання в державних навчальних закладах, які б підвищували творчий потенціал нації;
- формування науково-інноваційної інфраструктури, інформаційних систем, консультативно-юридичних послуг;
- інституціональне забезпечення інноваційних процесів шляхом створення державних організацій і підрозділів, які виконують НДЦКР і здійснюють нововведення в галузях державного сектору (оборона, охорона здоров’я, освіта);
- підвищення суспільного статусу інноваційної діяльності через заохочення інноваторів, забезпечення їх соціального захисту, пропаганди науково-технічних досягнень;

– регіональне регулювання інноваційних процесів шляхом раціонального розміщення та використання інноваційного потенціалу;
– регулювання міжнародних аспектів інноваційних процесів з допомогою визначення загальноекономічної та інноваційної стратегії, які націлені на міжнародну науково-технічну кооперацію.

Отже, механізм державного регулювання інноваційним розвитком розглядається як складова системи управління господарюванням країни. Використовуючи цей механізм, державні органи формують інноваційну систему держави: конкретні цілі, завдання, напрями інноваційних процесів та інноваційної діяльності, систему політичних, економічних, правових і соціальних методів, засобів впливу на мотиви діяльності людей, створюють певні організаційні форми та структури, що забезпечують можливість і умови для розвитку інноваційної сфери на рівні підприємства, галузі, регіону, країни в цілому.

Висновки і перспективи подальших розробок. Система інституційного забезпечення інвестиційної та інноваційної діяльності в цілому створює сприятливі умови для реалізації інноваційної стратегії розвитку національної економіки. Однак моніторинг результатів інноваційної діяльності свідчить про негативні тенденції в інноваційній сфері.

До ключових проблем у формуванні й реалізації державної інноваційної політики в Україні належать такі [5, с.24]: недостатня якість бізнес-середовища, збереження нерозвиненості умов для справедливої конкуренції на ринках, а також за одержання державної підтримки; збереження значних бар'єрів для поширення в економіці нових технологій, обумовлених відсутністю державної технологічної політики й неефективним галузевим регулюванням, ураховуючи процедури сертифікації, митне і податкове адміністрування; недостатність зусиль регіональної й місцевої влади щодо поліпшення умов для інноваційної діяльності; взаємодія бізнесу й держави у формуванні й реалізації інноваційної політики поки що не має регулярного характеру, не забезпечує збалансованого вираження інтересів різних інноваційно-активних підприємств, особливо в секторах, що формуються; недостатня ефективність інструментів державної підтримки інновацій: обмежена гнучкість, нерозвиненість механізмів розподілу ризиків між державою й бізнесом, слабка орієнтованість на стимулювання зв'язків між різними учасниками інноваційних процесів, на формування й розвиток науково-виробничих та технологічних партнерств.

Усе це зумовлює необхідність розроблення інноваційної стратегії розвитку національної економіки, спрямованої на створення нового типу інноваційної системи, що здатна забезпечити конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на основі використання вітчизняного науково-технологічного потенціалу в напрямі сприяння якісному економічному зростанню. Подальші дослідження будуть концентруватися на розробці підходів до формування дієвого механізму реалізації стратегії інноваційного розвитку національної економіки.

Список використаної літератури

1. Михайлова Л. І. Інноваційний менеджмент: [навч. посіб.] / Л. І. Михайлова, С. Г. Турчіна. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 248 с.
2. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» // Постанова Верховної Ради України від 21.10.2010 р. № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
3. Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Федулова Л. Концептуальні модель інноваційної стратегії України / Л. Федулова // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 1. – С. 87–100.

Прийнято до друку 29.03.2013

УДК 336:33(477) **Гудзь Т.П.**

НАПРЯМИ ВПЛИВУ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

У статті представлено результати аналізу проблем взаємодії фінансового та реального капіталу на сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні. Обґрунтовано напрями розробки заходів щодо їх вирішення шляхом інтеграції фінансового та реального секторів економіки.

The article presents an analysis of interaction problems between the financial and real capital at the modern stage of market relations' development in Ukraine. The directions of the development of measures to solve them through the integration of the financial and real sectors of the economy are substantiated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблема впливу фінансового сектору економіки на діяльність підприємств реального сектору економіки була досить актуальною і до посилення в останні роки кризових явищ, а в сучасних умовах її актуальність тільки зросла. Історично фінансовий ринок виник саме як механізм фінансування реального сектору економіки та перерозподілу ресурсів у цій сфері, але до сьогодні його роль зазнала істотних змін.

Однією із основних спільних рис розвинутих економік та економік, що розвиваються, є дивергенція – відрив фінансового капіталу, його зростання на основі автономного функціонування поза межами діяльності підприємств, що створюють ВВП. Домінування фінансового сектору над реальним сектором економіки обумовило виникнення в науці нового поняття «фінансоміки», що уособлює перехідну форму становлення та формування глобальної економіки із самодостатньою фінансовою складовою на різних рівнях, в якій спотворене розуміння ефективності використання капіталу втілюється у його переважному спрямуванні на задоволення власних потреб самозбагачення [1]. У той час, коли в розвинених країнах ця проблема є предметом широкого обговорення з метою пошуку шляхів її вирішення, в економіках, що розвиваються, у тому числі, і в Україні, тенденції дивергенції не приділяється достатня увага ні з теоретичної, ні з практичної точок зору. Незважаючи на порівняно менші масштаби проблеми дивергенції в Україні, наростання відриву фінансового капіталу від сфери матеріального виробництва посилює невизначеність довгострокових економічних перспектив, підвищує ймовірність виникнення фінансової кризи та обмежує інвестиції на реконструкцію та розвиток вітчизняної промисловості.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розробка проблеми взаємодії фінансового та реального капіталу здійснювалась багатьма вченими зі світовим ім'ям. Так, феномен відриву фінансового ринку від реальної економіки та формування так званого фіктивного капіталу був відмічений ще К. Марксом, хоча більше стосувався ринку цінних паперів. Науковий інтерес до вивчення проблеми дивергенції присутній у дослідженнях різних наукових шкіл. Найбільш повно теоретичні засади економічних відносин між фінансовим та реальним секторами економіки були розкриті у роботах Дж. М. Кейнса, Х. Мінскі, Дж. Тобіна, Й. Шумпетера, Р. Гільфердінга. М. Кейнс вважав, що на фінансовому ринку найбільш яскраво проявляється одна із основних рис капіталістичної дійсності: ті інструменти, які покликані забезпечувати порядок, найчастіше породжують хаос. Р. Гільфердінг у своїй роботі «Фінансовий капітал» не тільки вивів його категоріальну сутність, але й розкрив процес уніфікації розрізнених сфер промислового, торгового та банківського капіталу під загальним керівництвом «фінансової аристократії».

© ГУДЗЬ Т.П., 2013

Й. Шумпетер надав банкам визначальну роль у розробленій ним моделі переходу економіки «зі стану відсутності розвитку до розвитку» [2, с.316; 3, с.99; 4, с.263].

Окремі аспекти проблеми взаємодії реального та фінансового капіталів представлені в працях М. І. Туган-Барановського, М. Толксфорда, Л. Менкова, О. Шторха та інших видатних учених-економістів [2, с.816; 5, с.15; 6, с.20].

У XXI ст. в умовах глобалізації та стрімкого розвитку фінансового сектора проблема його макроекономічної ефективності у практичному житті відійшла на другий план, але тільки не в науці. Сьогодні проблема дивергенції є об'єктом уваги зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких М. Бінсвангер, Г. Барсегов, П. Суворов, Е. Сандоян, І. Левіна, М. Згуровський, О. Барановський, Т. Савченко, Ю. Баженова та ін. [1; 5, с.10; 6, с.21; 7, с.8; 8, с.53].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак наявність низки фундаментальних наукових робіт, присвячених проблемі взаємодії фінансового та реального секторів економіки, не виключає необхідності поглибленого дослідження сучасних тенденцій у сфері економічних відносин між фінансовими установами та підприємствами. Фінансова криза значною мірою змусила переглянути попередні підходи до розвитку економіки. Для країн з перехідною економікою розвиток фінансового ринку визначається саме тим, в якій мірі він виступає джерелом ресурсів для підприємств реального сектора. Тож аналіз впливу фінансового сектору, з точки зору виконання ним перерозподільної функції, на думку автора, потребує подальших аналітичних досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналітична характеристика сучасного співвідношення фінансового та реального капіталу в економіці України, обґрунтування основних каналів та наслідків впливу фінансового сектору на діяльність вітчизняних підприємств, а також розроблення пропозицій щодо удосконалення регулювання взаємовідносин банків та підприємств у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочати необхідно з характеристики сучасного стану грошового обороту в Україні через аналіз стану об'єктів грошово-кредитного регулювання. У першу чергу, привертає увагу розширення грошової маси, що характеризується стійкою тенденцією до зростання грошово-кредитного мультиплікатора протягом 1996–2011 рр. (табл. 1). Цей процес має два наслідки: позитивний і негативний.

Перший полягає у підвищенні рівня монетизації економіки України та розширенні її «фінансової глибини». Так, за 1996–2011 рр. насиченість вітчизняної економіки грошима зросла майже у п'ять разів, що дозволило сформувати основи для подолання проблеми «штучного дефіциту грошей», успадкованої всіма країнами пострадянського простору. Для порівняння, у країнах «Великої сімки» цей показник коливається у межах 55–100%, в Китаї – 150%, тоді як в Україні – не вище 56%, що є характерним для економіки країни, яка розвивається (40–60%) [9, с.19].

Разом із тим, введений у 80-х роках XX ст. Світовим банком показник «фінансової глибини», який відображає зв'язок між насиченістю економіки грошима, розвиненістю банківської системи та грошово-кредитної політики, з одного боку, та інтенсивністю економічного зростання – з іншого, також виявив тенденцію зростання. Розширення «фінансової глибини» економіки України з 1996 р. до 2011 р. у 8,5 разів відбулося на фоні шістнадцятиразового зростання ВВП (табл. 1). Зростання насиченості економіки фінансовими ресурсами сприяє більшій диверсифікації попиту на гроші, посиленню інвестиційної потужності грошових потоків для розвитку реального сектора, а також створенню фінансових засад для запобігання штучному дефіциту платіжних засобів та обмеження необхідності вливань емісійних коштів.

Негативним наслідком розширення грошової маси став випереджаючий характер інтенсивності її зростання порівняно із нижчими темпами приросту реального валового внутрішнього продукту. Таким негативним співвідношенням створювався інфляційний тиск на ціни.

Таблиця 1

Динаміка показників співвідношення фінансового та реального секторів економіки України

Показник	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Індекс інфляції	139,7	110,1	120,0	119,2	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6
Купівельна спроможність гривні	2,016	1,269	0,918	1,007	0,948	1,186	1,067	0,919	0,963	1,018	0,988	0,957	0,953	1,089	1,029	1,043
Емісія готівки у відсотках до попереднього року	148,0	153,0	117,0	133,0	135,0	151,0	137,0	108,0	127,0	143,0	126,0	149,0	136,8	101,8	117,3	105,3
Коефіцієнт випередження (відставання) грошової маси порівняно із ростом реального ВВП	0,0	0,922	1,242	1,098	1,183	0,997	1,201	1,347	1,064	1,185	1,104	1,197	1,038	0,901	1,006	0,904
Грошово-кредитний мультиплікатор	1,92	1,78	1,82	1,84	1,92	1,98	2,11	2,37	2,34	2,34	2,69	2,79	2,76	2,50	2,65	2,86
Рівень монетизації, %	11,49	13,43	15,31	16,92	18,96	22,41	28,73	35,55	36,45	43,96	47,98	54,97	54,40	53,35	55,23	52,07
Показник «фінансової глибини»	3,32	3,64	4,97	5,84	6,34	7,54	10,65	16,20	16,92	21,42	25,02	29,08	30,31	27,48	28,35	28,16
Коефіцієнт мобілізації коштів банківською системою, %	5,26	5,51	6,20	6,35	7,15	9,18	11,37	14,11	17,85	35,73	32,06	36,47	35,45	33,82	36,14	35,21
Коефіцієнт випередження/ відставання темпу росту виданих банками кредитів резидентам (крім депозитних корпорацій) порівняно з темпом росту ВВП у фактичних цінах, %	0,001	1,168	1,107	1,045	1,274	1,207	1,340	1,363	1,012	1,266	1,387	1,314	1,307	1,023	0,855	0,900

Підтвердженням цього висновку є те, що купівельна спроможність гривні була найвищою саме тоді, коли темпи росту ВВП випереджали темпи росту грошової маси, а саме у післяреформеному 1997 р., у 2001 р. та у 2009 р. (табл. 1). Однак досягнуте у 2001 р. позитивне співвідношення між темпами приросту грошової маси та ВВП було порушене півтора разовим збільшенням емісії готівки. Після чого не вдавалося відновити рівновагу для забезпечення купівельної спроможності національної валюти. Навіть приріст реального ВВП на 4,9% у 2009 р. при зменшенні грошової маси на 5,5% у результаті обмеження банківського кредитування за наслідками фінансової кризи не можна оцінювати як позитивне зрушення.

Тож ураховуючи стабільний характер домінування темпів росту грошової маси над темпами росту ВВП, можна зробити висновок, що для купівельної спроможності гривні постійно існувала загроза зниження внаслідок розширення грошової маси. Гальмування даного процесу НБУ реалізовував, насамперед, через скорочення емісії готівки. Так, темпи її приросту з 2009 р. уповільнилися майже у 10 разів. Якщо у передкризові роки щорічний приріст емісії готівки був не нижче 25%, досягаючи іноді 50%, то у посткризові 2009–2011 рр. – не вище 5,5% [10].

Водночас, у 2010 р. спостерігався сплеск чистої емісії безготівкових грошей (тобто різниці між коштами випущеними в обіг та вилученими з обігу) в обсязі 35,5 млрд. грн., що у п’ять-шість разів більше за аналогічні показники у 2009 р. та 2011 рр. Необхідно відмітити нижчий рівень загрози інфляційного розвитку, яка об’єктивно супроводжує процес кредитної емісії. Це пояснюється тим, що випуск безготівкових грошей в обіг, як правило, має матеріальне забезпечення. Тому в даному напрямі ризик інфляції обумовлюється значною мірою структурою використання безготівкових коштів, в якій домінує споживання над інвестуванням [2, с.71–72].

Аналіз структури розміщення кредитної емісії грошей в економіці можна провести на основі вивчення структури кредитного портфеля банківської системи за цільовим призначенням коштів (рис. 1).

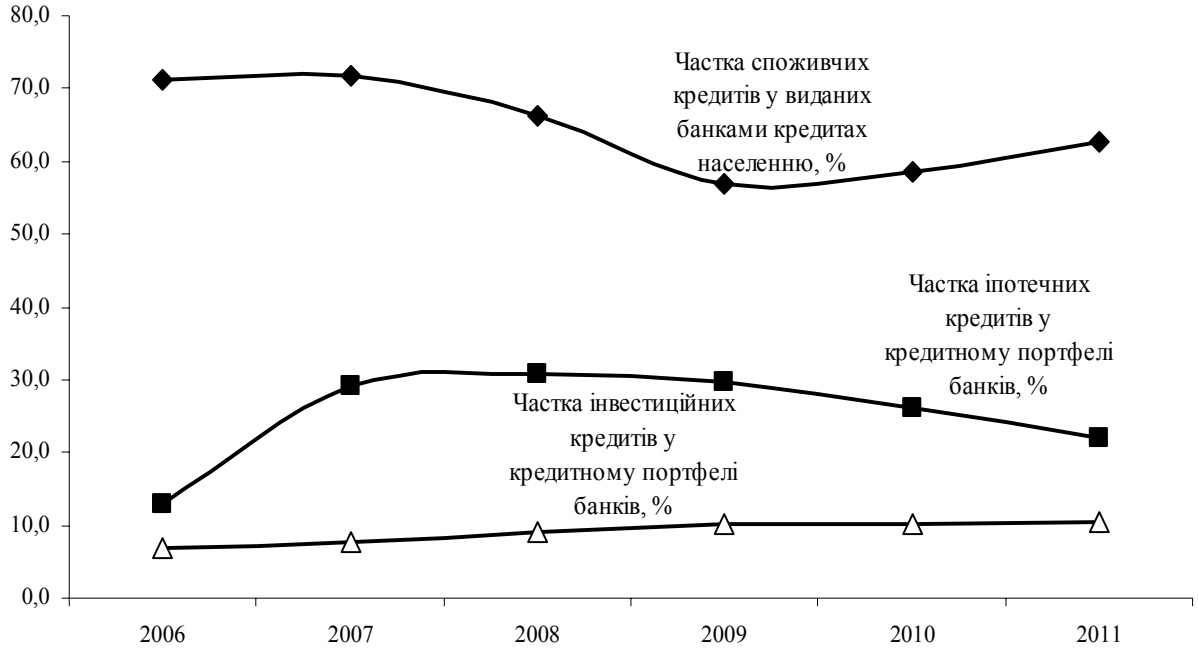


Рис. 1. Динаміка структури кредитного портфеля банків України (без урахування міжбанківських кредитів) за 2006–2011 рр. [9]

Так, найвищий рівень споживчого та іпотечного банківського кредитування і, водночас, найнижча частка інвестиційних кредитів спостерігається у передкризові 2006–2007 роки. Використання кредитних ресурсів переважно не на відтворення

основного капіталу, а на розширення сфери споживання, об'єктивно зумовило попит на товари, який вітчизняне виробництво неспроможне було задовольнити за браком продуктивних сил і технологічних можливостей. У зв'язку з цим, пожвавилася торгівля імпортними товарами, що в умовах ревальвації гривні по відношенню до долара було економічно вигідним. Орієнтація на готову продукцію із-за кордону сприяла подальшому руйнуванню реального сектора вітчизняної економіки та вивозу капіталу з країни.

Причинно-наслідковий зв'язок структури банківського кредитування та кризових явищ в економіці досить точно виразив Джон Стюарт Мілль, який у 1867 р. вивчав кредитні цикли. Причину кризи вчений вбачав «не стільки у властивостях економічних інститутів або у зловживанні ними, скільки у помилках психологічного порядку, властивих мисленню господарюючих осіб. Сприятливі умови породжують оптимізм, оптимізм породжує нерозсудливість, а нерозсудливість породжує стагнацію [4, с.15].

Розглядаючи структуру банківського кредитування в динаміці, необхідно відмітити, що кожній фінансовій кризі передував «кредитний бум». Так, у 1997 р. темп росту виданих банками кредитів перевищив темп росту ВВП на 16,8% при тому, що у 1996 р. відмічалося його істотне відставання. Напередодні кризових 2004 р. та 2008 р. темпи росту банківського кредитування були рекордно високими за останні 16 років і перевищували темпи росту ВВП на 36,3% та 38,7%, відповідно (табл. 1). З огляду на зростання монетизації економіки, це свідчить про зниження загального рівня капіталовіддачі фінансових ресурсів, в тому числі, і кредитних коштів. І тут доречно нагадати суть гіпотези фінансової нестабільності посткейнсіанця Х. Мінскі, який на основі аналізу специфіки стабільного економічного розвитку прийшов до висновку про те, що особливістю ринкової економіки є спроможність трансформувати благополучний розвиток у спекулятивний інвестиційний бум [3, с.100].

«Кредитні буми» – це тільки один із проявів відриву фінансового сектору від реального. Необхідно вказати, що в Україні і обсяги операцій з цінними паперами на вітчизняному фондовому ринку перевищують ВВП. Розмір такого перевищення за 2011 р. склав 63%. Водночас, обсяги валютних операцій на міжбанківському ринку у три рази є більшими за ВВП (рис. 2).

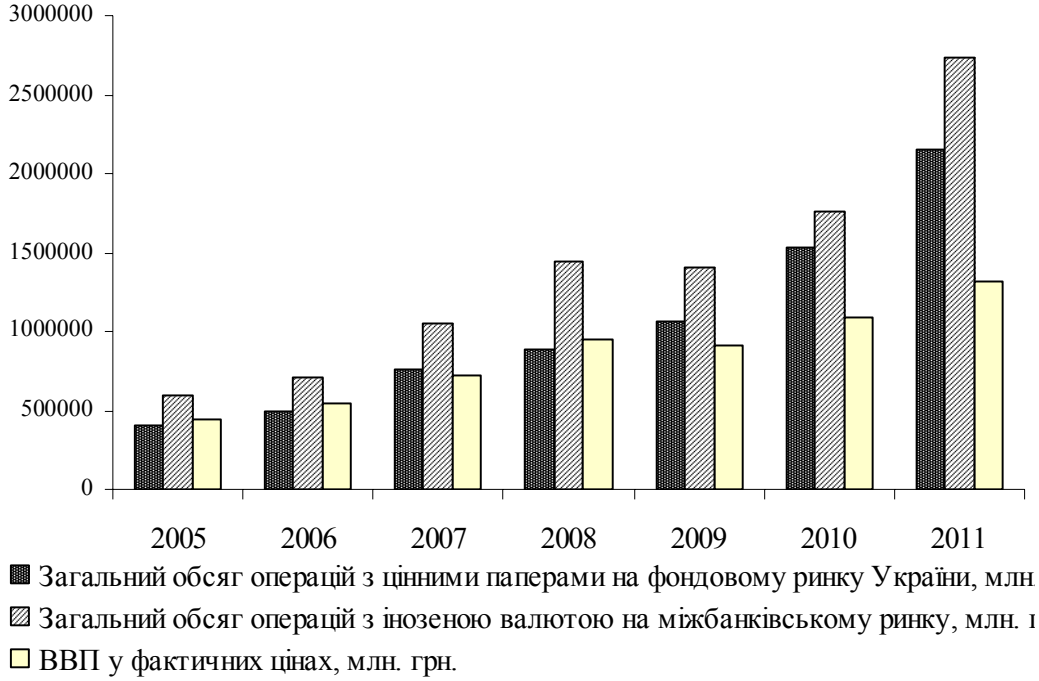


Рис. 2. Співвідношення ВВП з обсягами торгівлі цінними паперами та міжбанківських операцій з іноземною валютою на фінансовому ринку України [9]

Отже, Україна не є винятком і включена у світовий процес розбалансування матеріально-речової та вартісної структури виробництва, що проявляється у надмірному зростанні віртуального капіталу шляхом перетікання фінансових ресурсів із виробництва у спекулятивну сферу в пошуках легких та надвисоких прибутків. Якщо у світовому масштабі на початку світової фінансової кризи дивергенція характеризувалася десятиразовим перевищенням віртуального капіталу над реальною вартістю основного капіталу економіки п'ятого технологічного укладу, то в Україні це співвідношення склало 2,5:1 і протягом трьох наступних років зросло майже вдвічі. У 2011 р. в Україні спостерігалося вже чотириразове домінування обсягів операцій з фінансовими інструментами над виробництвом реального продукту [7, с.8; 10]. Наростання дивергенції не виступає безпосередньою причиною фінансової кризи, однак підвищує ймовірність її розвитку в силу притаманного фінансовому ринку високого рівня волатильності його кон'юнктури.

Таким чином, нарощування фінансовим сектором економіки ресурсного потенціалу з активним розширенням спекулятивних операцій своїми наслідками має ціновий диспаритет на товарному і фінансовому ринках, що порушує розподіл фінансових ресурсів в реальному секторі економіки, унаслідок чого посилюється деіндустріалізація промисловості та скорочуються обсяги виробництва. Це пояснюється тим, що висока вартість залучення коштів, обумовлена підвищенням премії за ризик в умовах економічної нестабільності, для одних підприємств обертається дефіцитом фінансування, для інших – неплатоспроможністю.

Так, в реальному секторі швидкість обігу грошей уповільнюється, попит на них зростає, що підтримує високі процентні ставки. Водночас премія за ризик при здійсненні спекулятивних операцій з фінансовими ресурсами збільшується, що виражається у зростанні цін на віртуальні гроші, а рух спекулятивного капіталу прискорюється до межі, за якою він втрачає зв'язок з основним капіталом. Економічна логіка описаних закономірностей дозволяє розпізнати не що інше, як інфляційний процес віртуальних грошей, розвиток якого об'єктивно призводить до знецінення спекулятивного капіталу. Саме це, на думку автора, дає поштовх черговому витку фінансової кризи.

Оскільки у процес створення віртуального капіталу включені переважно банки, то перші негативні наслідки кризи проявляються саме в їхній діяльності. Як правило, банківська криза розпочинається традиційно з дефіциту ліквідності банків, втілюється у панічних настроях вкладників та завершується банкрутством ряду фінансових установ. У таких умовах погіршується поточна платоспроможність підприємств, а також посилюється невизначеність їх фінансових перспектив, особливо щодо можливості одержання довгострокових позикових коштів, необхідних для здійснення інвестиційних проектів, в тому числі, і в напрямі якісних технологічних перетворень.

Наступним проявом негативного впливу викривлення структури фінансового капіталу у бік надмірного розширення його спекулятивного сегменту є відволікання інвестицій із реального сектору економіки. Це відбувається через три канали. Перший – це добровільне спрямування підприємствами заробленого прибутку у спекулятивну сферу замість здійснення його реінвестицій у виробництво. З огляду на вищу інвестиційну привабливість фінансових інструментів, більшість, насамперед, великих підприємств долучаються до категорії гравців на фондовому та валютному ринках [5, с.10].

Другий шлях прокладений через об'єктивну необхідність співпраці підприємств в процесі господарської діяльності з фінансовими посередниками, які при перерозподілі акумульованих фінансових ресурсів віддають перевагу їх розміщенню у фінансові активи з високим рівнем доходу. Поряд зі стабільним зростанням рівня мобілізації коштів банківською системою, що сьогодні становить майже третину ВВП,

банки все більше і більше включаються у процес «гри» коштами своїх вкладників.

Третій напрям сформувався в результаті невірного розуміння окремими банками своєї соціально-економічної ролі. Так, через кредитний канал відбувається відтягування коштів з реального сектору економіки у фінансовий через високу процентну ставку, яка у 5–6 разів перевищує економічну рентабельність підприємств. Унаслідок цього підприємство-позичальник або має знайти кошти на погашення кредиту з інших джерел при недостатності доходів від основного виду діяльності, або позбутися щонайменше заставного майна, а щонайбільше – бізнесу. Тому іноді на практиці банківські схеми кредитування дуже нагадують схеми фінансового розорення підприємств. Визначаючи високу процентну ставку, банк покладає на платоспроможного на даний час позичальника не тільки ризик неповернення саме цього кредиту, але й інших.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, якщо раніше фінансовий сектор був націлений на відкриття можливості здійснення виробничих інвестицій та сприяння росту економічної ефективності, то з початком його перетворення на самостійну сферу відтворення, розпочався зворотний процес переливу інвестиційного капіталу з виробничої у спекулятивну сферу під прикриттям, на перший погляд, вищої ефективності використання. Логіка заміщення ефективності досить проста: ті ж кошти, які в реальному секторі економіки приносять дохід нижче середньоринкового, можуть легко знайти застосування у спекулятивній сфері, з набагато вищою прибутковістю. При цьому упускається «дрібниця» – супроводження спекулятивних операцій високим ризиком та відсутність реально створеної вартості, тобто відсутність гарантій не знецінення одержаних високих прибутків.

Для того, щоб не спрацьовувала ланцюгова реакція негативних наслідків відриву фінансового сектору від реальної економіки, спекулятивний капітал, примножений виключно у фінансовій сфері, має час від часу повертатися у сферу виробництва для створення реальної вартості. У такому випадку спрацьовує логіка циклічного оновлення, оскільки позиковий капітал виник на підґрунті накопичення певної «критичної» величини вартості, створеної у матеріальному виробництві та не задіяної у ньому.

Отже, грошово-кредитна політика у тісному взаємозв’язку з економічною політикою має містити заходи щодо інтеграції фінансового та реального секторів економіки. На думку автора, серед таких заходів мають бути:

- створення сприятливого правового поля зміцнення вітчизняного класу інвесторів реального сектору економіки України;
- запровадження особливого (лояльного, першочергового) режиму рефінансування для банків, які у суттєвих обсягах здійснюють інвестиційне кредитування;
- звільнення від оподаткування процентних доходів банків, одержаних за виданими інвестиційними кредитами;
- введення економічних лімітів на торговельні операції на міжбанківському валютному та фондовому ринках;
- застосування фіскальних важелів для обмеження зростання віртуального фінансового капіталу;
- розвиток такого інноваційного напряму банківської діяльності, як проектне фінансування;
- трансформація місії банків у напрямі зміцнення партнерства з реальним бізнесом;
- забезпечення стабільності процентних ставок за кредитами на поточні та інвестиційні потреби підприємств спільними зусиллями Національного банку України та комерційних банків;
- створення сприятливих економічних умов для розширення довгострокового банківського капіталу;

– утримання влади від підвищення податкового тиску в реальному секторі економіки.

Ефективною інституційною ланкою реалізації таких заходів має стати банківська система. По-перше, тому, що роль банків у перерозподілі фінансових ресурсів посилюється, що підтверджується зростанням рівня мобілізації останніх. По-друге, без ефективної взаємодії банківського та промислового капіталу неможливе відродження виробництва у новій якості на високому технологічному рівні. По-третє, саме банківська система є ключовим провідником причинно-наслідкових зв'язків між грошово-кредитною політикою та фінансовим станом реального сектору економіки. У зв'язку з цим, перспективи подальших розробок у цьому напрямі полягають у вивченні опосередкованого впливу грошово-кредитної політики на фінансовий стан вітчизняних підприємств через взаємодію банківської системи та реального сектору економіки.

Список використаної літератури

1. Барсегов Г. Г. Тенденции взаимодействия финансового и реального секторов экономики [Электронный ресурс]: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Г. Г. Барсегов. – Саратов, 2010. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/tendentsii-vzaimodeistviya-finansovogo-i-realnogo-sektorov-ekonomiki#ixzz2N96ehNDW.
2. Гудзь Т. П. Причини та фактори сучасного етапу інфляції в Україні / Т. П. Гудзь // Економіка: проблеми теорії та практики: [зб. наук. праць]. – 2010. – Вип. 262: В 12 т. – Т. І. – С. 69–81.
3. Згуровський М. Болісне одужання через кризу / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2008. – № 47. – С. 8.
4. Історія економічних учень: хрестоматія: [навч. посіб.] / [уклад. В. Д. Базилевич, Н. І. Гражевська, А. О. Маслов та ін.; за ред. В. Д. Базилевича]. – К.: Знання, 2011. – 1198 с.
5. Левина И. К вопросу о соотношении реального и фінансового секторов / И. Левина // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 3–22.
6. Науменкова С. Основні тенденції розміщення грошової маси та їх вплив на формування грошово-кредитної політики / С. Науменкова // Вісник НБУ. – 2006. – № 1. – С. 19–26.
7. Несветайлова А. Экономическое наследие Хаймана Мински (глобальная финансовая хрупкость и кризис: уроки для России) / А. Несветайлова // Вопросы экономики. – 2005. – № 3. – С. 99–117.
8. Савченко Т. Г. Структура механізму впливу банківської системи на рівноважні стани в економіці / Т. Г. Савченко // Економіка і регіон. – 2011. – № 4 (31). – С. 53–59.
9. Статистика фінансового та реального сектору за офіційними даними Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.
10. Суворов П. В. Взаимодействие реального и фиктивного капиталов в условиях глобализации: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук 08.00.01 «Экономическая теория» / П. В. Суворов. – Москва: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2007. – 25 с.
11. Хансен Э. Классики кейнсианства: экономические циклы и национальный доход / Э. Хансен. – М.: Экономика, 1997. – Т. 2. – 431 с.

Прийнято до друку 11.03.2013

УДК 331.101.26

Карим Дхеяб Ахмед

ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИРАКА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье предложена парадигма управления персоналом туристических предприятий Ирака в условиях глобализации. Детально рассмотрены основные составляющие системы управления персоналом. Даны рекомендации относительно определения приоритетных направлений усовершенствования такой системы.

In the article the paradigm of personnel management of Iraq tourism enterprises in globalization is proposed. The main components of personnel management system are described in details. Recommendations concerning determining the priority branches of improvements such system are given.

Постановка проблемы в общем виде. Парадигма управления персоналом туристического предприятия проявляется в эффективности управления, определяемого как принятием решений по использованию ресурсов, так и методологическим инструментарием, обеспечивающим выбор наиболее эффективной альтернативы при принятии управленческого решения. Из этого следует центральное условие эффективного управления персоналом – адекватность используемого инструментария управления условиям социально-экономической системы, в которой функционирует туристическое предприятие.

Анализ исследований и публикаций последних лет. В научной литературе можно выделить четыре концепции кадровой функции в организации. Эти концепции таковы: использование трудовых ресурсов существовала с конца XIX в. до 60-х гг. XX в.; управление персоналом, развивавшейся с 30-х гг.; управление человеческими ресурсами, в с которой человек – главный субъект организации и особый объект управления Категорию «парадигма» в науку ввёл Т. Кун в следующем концепте: «Под парадигмой подразумеваются признанные всеми научные достижения, которые в течение определённого времени дают научному сообществу модель постановки проблем и их решений» [1, с.11; 2, с.69; 3, с.134; 4, с.64].

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы Неадекватное толкование концепта понятия «управленческая парадигма» в решающей степени обусловлено отсутствием теоретической модели, способной системно и целостно интерпретировать её в сферу управления персоналом туристических предприятий. Сложность структурирования её концепта усиливается методологическим противоречием между условием общепризнанности как сущности парадигмы и неоднозначности толкования формирующих её понятий.

Постановка задания. Целью статьи является обобщение и развитие методологических основ управления персоналом туристических предприятий Ирака в условиях глобализации, обоснование теоретических положений и практических принципов управления их развитием.

Изложение основного материала исследования. Парадигма управления персоналом – система теоретико-методологических взглядов на понимание и определение сущности, содержания, целей, задач, критериев, принципов и методов управления персоналом, а также организационно-практических подходов к формированию механизма ее реализации в конкретных условиях функционирования организаций. Основу концепции управления персоналом организации в настоящее время составляют возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией (рис. 1).

© КАРИМ ДХЕЯБ АХМЕД, 2013

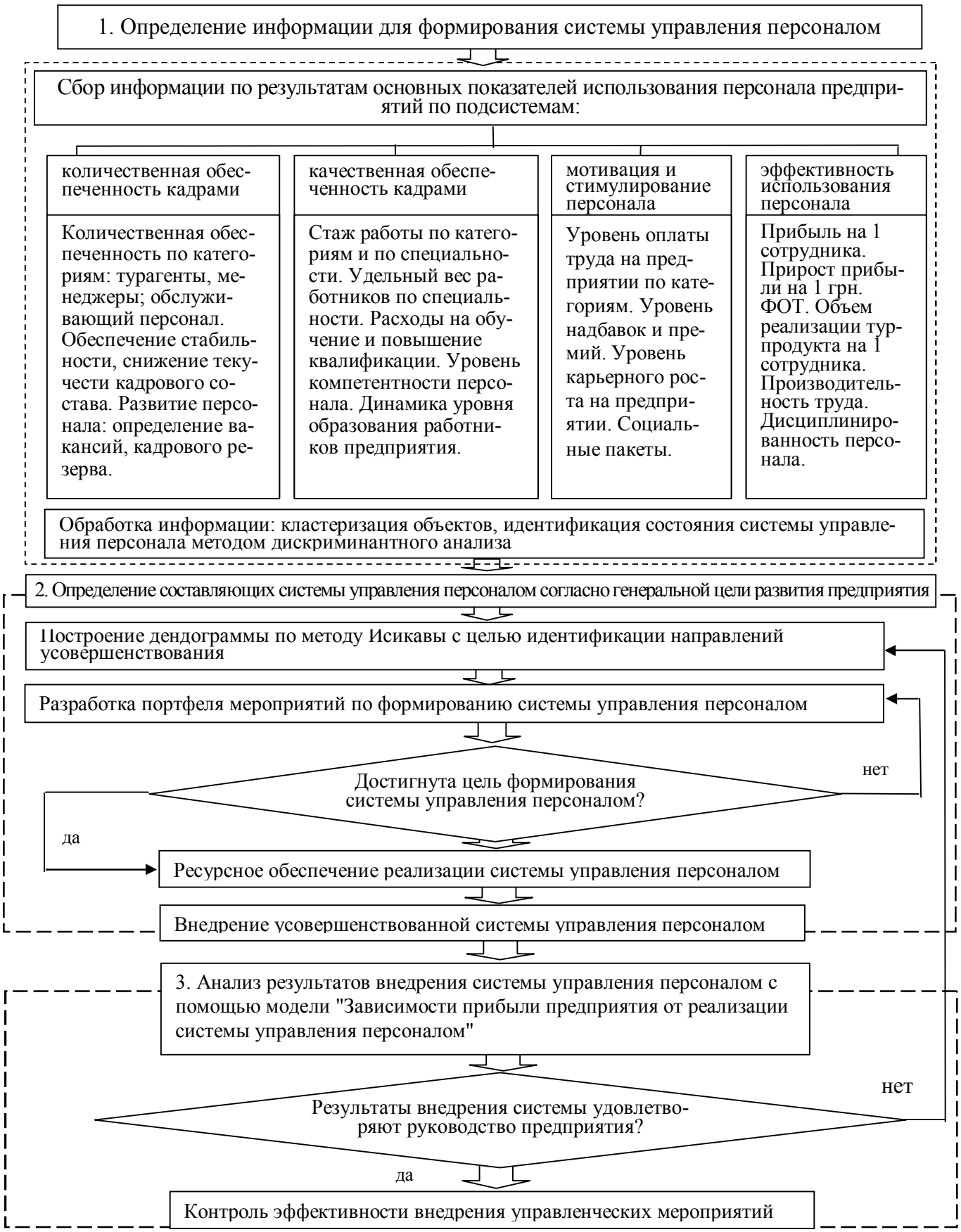


Рис. 1. Последовательность реализации концептуального подхода к развития управления персоналом туристического предприятия (составлено автором)

Как показал проведенный анализ, все предприятия сферы туризма Ирака можно сгруппировать в три кластера. Для кластера № 1 (паломнический вид туризма), где кадровый состав характеризуется преобладанием сотрудников возрастом старше 50 лет (46%).

Для предприятий второго кластера, где клиентам предоставляется комплексный турпродукт, характерно отношение к человеческому труду как к важному детерминанту прибыльности. Для предприятий кластера № 3 (VIP-туризм) характерно преобладание молодых креативных сотрудников возрастом от 30 до 40 лет (50%), которые способны обеспечить требования туристов данного уровня – взаимоотношения между работником и клиентом во время обслуживания являются определяющими.

В соответствии с предложенной системой управления персоналом туристических предприятий Ирака содержательная структура управления персоналом претерпевает принципиальные изменения [5; 6, с.74–78].

В соответствии с предложенной схемой анализа усовершенствованная система управления персоналом может быть охарактеризована конкретным перечнем составляющих ее работ или ее составными элементами. Содержание управления персоналом составляют:

- определение потребности в кадрах с учетом стратегии развития предприятия, объема предоставляемых туристических услуг;
- формирование численного и качественного состава кадров (система комплектования, расстановка);
- кадровая политика (взаимосвязь с внешним и внутренним рынком труда, высвобождение, перераспределение и переподготовка кадров);
- система общей и профессиональной подготовки кадров;
- адаптация работников на предприятии;
- оплата и стимулирование труда, система материальной и моральной заинтересованности;
- оценка деятельности и аттестация кадров, ориентация ее на поощрение и продвижение работников по результатам труда и ценности работника для предприятия;
- система развития кадров (подготовка и переподготовка, повышение гибкости в использовании на производстве, обеспечение профессионально-квалификационного роста через планирование рабочей (трудовой) карьеры;
- межличностные отношения между работниками, между работниками, администрацией и общественными организациями;
- деятельность многофункциональной кадровой службы как органа, ответственного за обеспечение предприятия рабочей силой и за надежную социальную защиту работника.

Во 2-м комплексе рис. 1 осуществляется определение составляющих системы управления персоналом согласно генеральной цели развития предприятия путем построения дендограммы по методу Исикавы [7] по подсистемам и разработка портфеля мероприятий для реализации усовершенствованной системы управления персоналом (рис. 2) для выделения главной проблемы кадрового менеджмента предприятий и детализирующих факторов, влияющих на эту проблему.

До последнего времени само понятие «управление персоналом» в управленческой практике предприятий Ирака отсутствовало. Правда, система управления каждой организации имела функциональную подсистему управления кадрами и социальным развитием коллектива, но большую часть объема работ по управлению кадрами выполняли линейные руководители подразделений.

Службы управления персоналом, как правило, имеют низкий организационный статус, являются слабыми в профессиональном отношении. В силу этого они не выполняют целый ряд задач по управлению персоналом и обеспечению нормальных условий его работы. Важнейшие в их числе: социально-психологическая диагностика; анализ и регулирование

групповых и личных взаимоотношений, отношений руководства; управление производственными и социальными конфликтами и стрессами; информационное обеспечение системы кадрового управления; управление занятостью; оценка и подбор кандидатов на вакантные должности; анализ кадрового потенциала и потребности в персонале; маркетинг кадров; планирование и контроль деловой карьеры; профессиональная и социально–психологическая адаптация работников; управление трудовой мотивацией; правовые вопросы трудовых отношений; психофизиология, эргономика и эстетика труда. Если в условиях командно-административной системы эти задачи рассматривались как второстепенные, то при переходе к рынку они выдвинулись на первый план и в их решении заинтересована каждая организация [8, с.53; 9, с.67].

Анализ разработанной диаграммы определения направлений усовершенствования системы управления персоналом туристических предприятий (рис. 2) показывает, что их можно сгруппировать по выделенным четырем подсистемам: процесс подбора, профессиональной ориентации, повышение квалификации и другие подобные элементы кадрового менеджмента, а в меньшей степени – анализ потребностей и в целом планирование функциональных обязанностей персонала относиться к подсистеме «Количественная обеспеченность кадрами».

Нужно подчеркнуть, что необходимость участия руководства в перспективном планировании человеческих ресурсов в значительной мере обусловлена интересами краткосрочного и долгосрочного планирования. Дополнительно к вопросам планирования руководители вынуждены в совершенстве знать фактическое состояние трудового коллектива предприятия путем последовательного и организационного изучения функциональных обязанностей своих работников.

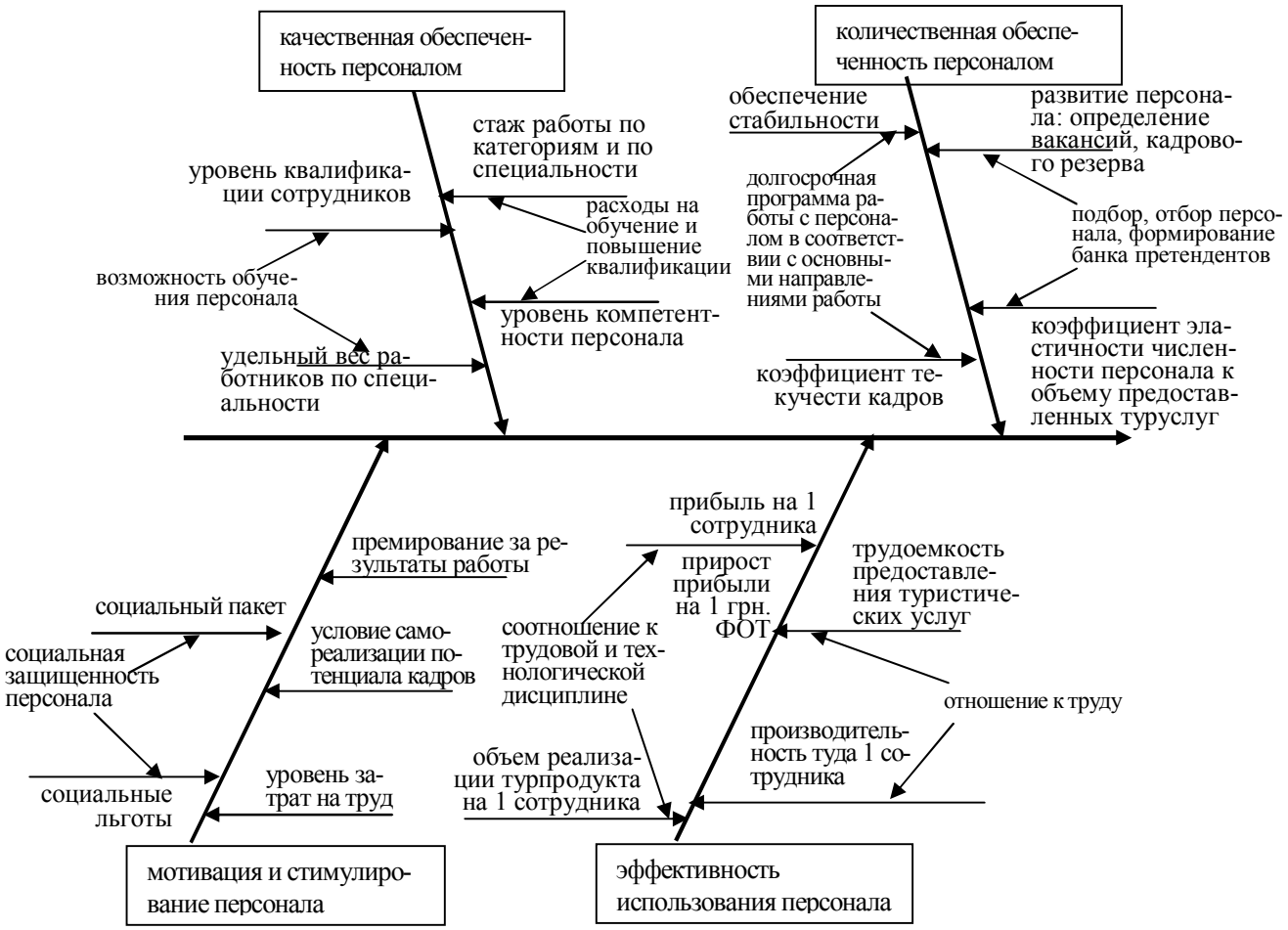


Рис. 2. Диаграмма определения направлений усовершенствования системы управления персоналом туристических предприятий (разработано автором)

Успешное выполнение поставленных целей требует решения таких задач, как: обеспечение потребности предприятия в рабочей силе в необходимых объемах и требуемой квалификации; достижение обоснованного соотношения между организационно-технической структурой производственного потенциала и структурой трудового потенциала; полное и эффективное использование потенциала работника и трудового коллектива в целом; обеспечение условий для высокопроизводительного труда, высокого уровня его организованности, мотивированности, самодисциплины, выработка у работника привычки к взаимодействию и сотрудничеству; формирование стабильного коллектива как условие окупаемости средств, затрачиваемых на рабочую силу (привлечение, развитие персонала); возможности профессионально-квалификационного и должностного продвижения и т.п.; согласование производственной и социальных задач (балансирование интересов предприятия и интересов работников, экономической и социальной эффективности); повышение эффективности управления персоналом, достижение целей управления при сокращении издержек на рабочую силу [2, с.69; 3, с.134; 4, с.64; 10, с.22].

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Обоснование концепции управления персоналом туристических предприятий Ирака позволило выделить четко структурируемые институты модели управленческой парадигмы по определенным направлениям в области науки и практики управления персоналом (подсистемам управления: подсистемы количественного, качественного обеспечения кадрами, мотивации и стимулирования персонала, оценки эффективности работы персонала). Однако эти научные институты обычно рассматриваются как самодостаточные и вне связи с другими институтами социально-экономической среды и с конкретными носителями управленческой парадигмы. Вместе с тем, атрибутом управления в туристической деятельности является целенаправленность и управления, и производственных процессов; эта целенаправленная деятельность происходит в условиях ограниченных ресурсов.

Здесь появляется концепция эффективности управления, определяемого как принятием решений по использованию ресурсов, так и методологического инструментария, обеспечивающего выбор наиболее эффективной альтернативы при принятии управленческого решения. Из этого следует центральное условие эффективного управления – адекватность используемого инструментария управления условиям социально-экономической системы, в которой функционирует туристическое предприятие.

Список использованной литературы

1. Кун Т. Структура научных революций / Т. Кун. – М.: Прогресс, 1977. – 711 с.
2. В пошуках ефективного керування / [В. М. Руссу, М. О. Пеструхов, К. Д. Жила та ін.]. – Одеса: Аспект, 2002. – 292 с.
3. Слиньков В. Н. Управление персоналом (практические рекомендации) / В. Н. Слиньков. – К.: Алерта; КНТ, 2006. – 240 с.
4. Хейз Н. Успех – один на всех: основные аспекты эффективного руководства командой / Н. Хейз; [пер. с англ.]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 240 с.
5. Лазарев С. Управление персоналом при сопротивлении изменениям в процессе реструктуризации компании [Электронный ресурс] / С. Лазарев // Управление человеческим потенциалом. – 2007. – № 3. – Режим доступа: // http://grebennikon.ru/cat–263–1–3.html.
6. Лобанова О. Команда как форма жизни / О. Лобанова // Справочник по управлению персоналом. – 2006. – № 6. – С. 74–78.
7. Діаграма Ісікави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uk.wikipedia.org/wiki/ Діаграма_Ісікави.
8. Коваленко С. Критерії ефективності управлінської праці в умовах інституціональних трансформувань / С. Коваленко // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 52–58.
9. Лабуазьер М. Будущее глобального рынка труда / М. Лабуазьер, Д. Розенфельд, Д. Фаррелл // Кадровик. – 2006. – № 5. – С. 65–72.
10. Хміль Ф. І. Управління персоналом / В. Ф. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.

Принято к печати 20.03.2013

УДК 332.834.4:004.358 **Клепікова О.А.**

РОЗРОБКА МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ СПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ З ВИКОРИСТАННЯМ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

У статті наведено результати проведених досліджень щодо оцінки економічної спроможності страхової компанії. Розроблено імітаційну модель оцінки економічної спроможності, яка поєднує традиційні підходи фінансового аналізу з методом системної динаміки і сприяє підвищенню обґрунтованості загальних оцінок страховика та своєчасному прогнозуванню загрози банкрутства.

The article presents the results of research estimation of economic feasibility of insurance company. Simulation model of economic feasibility of insurance company allows to unite traditional approaches of financial analysis with advantages of system dynamics method which gives opportunity to increase the validity of general estimations of activity of insurer and timely to prognosticate the probability of bankruptcy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Реальні умови функціонування страхової компанії вимагають об’єктивного і всебічного аналізу процесів страхової діяльності, необхідність якого обумовлена проблемами управління фінансами, плануванням грошових потоків, обґрунтуванням інвестиційних проектів. Успішне функціонування страхової компанії значною мірою залежить від її економічної спроможності. Економічна спроможність страхової компанії – це важлива характеристика її ділової активності та надійності.

Дослідження економічної спроможності представляє інтерес для всіх учасників економічного процесу – страхувальників, керівництва і акціонерів страхової компанії, державних органів. Важливість оцінки фінансової стійкості страхової компанії обумовлена, перш за все, специфікою діяльності страховика, пов’язаною із чинниками стохастичного характеру, що потребує постійного контролю та управління платоспроможністю бізнесу. Обґрунтована оцінка фінансового стану страхової компанії дозволяє визначити реалії ведення бізнесу з перспективою на майбутнє. Для керівництва і власників компанії – це спосіб отримання достовірної якісної інформації про її реальні можливості. Особливо це важливо для розробки стратегії виживання в нових економічних умовах, які викликані кризовими явищами сьогодення.

Саме тому актуальності набувають дослідження теоретико-методологічних та організаційно-методичних питань забезпечення економічної спроможності страхових компаній і розробка системи аналітичних засобів та інструментів її оцінки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Українські та зарубіжні вчені мають певні здобутки в дослідженні теоретичних аспектів щодо сутності економічної спроможності страховиків. У працях В. Д. Базилевича, О. Д. Вовчак, Л. М. Горбач, М. В. Мниха, Л. О. Орланюк-Малицької, С. С. Осадця, Т. А. Ротової, А. Л. Самойловського, Ю. А. Сплетухова, В. О. Сухова, К. Є. Турбіної, Д. Хемптона, Г. В. Чернової, Т. А. Федорової, Р. Т. Юлдашева та інших значна увага приділяється обґрунтуванню сутності та ролі платоспроможності та фінансової стійкості в умовах ринкового господарювання.

Віддаючи належне напрацюванням українських та зарубіжних вчених, варто відзначити, що багато питань щодо існуючих моделей економічної спроможності страхових компаній не знайшли комплексного висвітлення в науковій літературі.

 © КЛЕПІКОВА О.А., 2013

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз останніх публікацій показав, що автори надають перевагу оцінці платоспроможності страхової компанії в цілому, не проводячи кількісної оцінки конкурентних переваг страхової послуги та подальшого визначення конкурентоспроможності страхової компанії.

Описані в літературі результати досліджень свідчать про незначну кількість моніторингу стану економічної спроможності страхових компаній та у зв'язку з цим відсутність даних щодо зміни її динаміки, а отже, і висновків про взаємозв'язок економічної спроможності страхових компаній із забезпеченням їхнього успішного функціонування. Отже, сьогодні існує необхідність комплексного дослідження питань, пов'язаних з дослідженням економічної спроможності страхових компаній.

Постановка завдання. Своєчасне визначення «вузьких місць» у роботі страхової компанії та її конкурентних переваг є основою для прийняття менеджерами страхової компанії управлінських рішень відносно подальших умов та раціональності надання страхової послуги. Таким чином, оцінка економічної спроможності страхової компанії на базі сучасних технологій комп'ютерного моделювання є актуальним завданням, яке й обумовило вибір теми дослідження та його мету.

Мета статті – дослідження сучасного стану фінансової стійкості, платоспроможності та надійності страхової компанії, що займається ризиковими видами страхування, та розробка моделей управління економічною спроможністю страхової компанії з використанням сучасних інформаційних технологій імітаційного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із методик визначення фінансового стану з боку держави є оцінка діяльності страховика, що базується на так званих «тестах раннього попередження» [1, с.28]. Такий аналіз фінансового стану проводиться за допомогою аналізу відносних коефіцієнтів, їх динаміки, а також динаміки ключових абсолютних показників (платоспроможності, рентабельності, ліквідності та ін.).

Більшість науковців використовують поняття фінансової стійкості, як головного індикатора економічної спроможності страхової компанії, тобто спроможності виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками в умовах негативного впливу різних зовнішніх і внутрішніх чинників [2, с.127].

На сьогодні в Україні майже немає комплексних спеціальних досліджень, пов'язаних з проблемами фінансової надійності страхових компаній та методам її підвищення. Фінансова стійкість – це одна із найважливіших характеристик поведінки будь-якої організації в ситуації зовнішніх і внутрішніх змін. Від правильності визначення факторів фінансової стійкості залежить точність кількісних та якісних показників діяльності страхових організацій. На сьогодні немає чіткого визначення поняття фінансової стійкості. Найчастіше стійкість стосується одного, двох або декількох чинників [3, с.231].

До складу фінансових коефіцієнтів, що пропонуються для використання, різні компанії використовують свою групу показників. Вони розраховуються на матеріалах звітного (або аналітичного) балансу підприємства, прості для розрахунку і практичного використання. Основним недоліком такого підходу є статичність оцінки. Страхові компанії, зазвичай, не розглядають можливість виникнення ситуацій банкрутства як результат розвитку кризи підприємства.

У проведеному дослідженні запропоновано для визначення економічної спроможності страхової компанії проводити дослідження виникнення ризику банкрутства страхової компанії, використовуючи як статичні, так і динамічні оцінки. Такий підхід заснований на:

– системі фінансових коефіцієнтів;
– спеціальних узагальнюючих показниках загрози банкрутства.

Необхідно зупинитися на системі фінансових коефіцієнтів, які регулюються законодавством. У Законі України «Про страхування» одним із основних індикаторів фінансової стійкості страхової компанії являється платоспроможність [4]. З точки зору державного регулювання діяльності страхових компаній проблематиці забезпечення платоспроможності страхових компаній, тобто унеможливлення доведення компанії до банкрутства приділяється особлива увага органами державного регулювання різних країн. Це актуально, оскільки неспроможність страховика покрити страховий ризик може призвести до порушення безперервності проведення процесу страхування, спричинити банкрутство [2, с.248].

Необхідно відзначити і той факт, що в міжнародній страховій практиці навіть за умови стабільної макроекономічної ситуації заходи з забезпечення платоспроможності страхових компаній періодично переглядаються та регулярно підвищуються вимоги до їхньої фінансової стійкості. Описані в літературі результати досліджень свідчать про недостатність моніторингу стану платоспроможності страхових компаній.

Суть механізму оцінки платоспроможності в страхуванні полягає у співставленні фактичної маржі платоспроможності з нормативним її значенням. При цьому, нормативна маржа платоспроможності відображає той мінімальний розмір власних коштів, який повинна мати страхова компанія з врахуванням прийнятих зобов'язань, а фактична маржа платоспроможності відображає фактично наявну величину власних вільних коштів. Згідно з представленою моделлю страховик, який займається страхуванням, іншим ніж страхування життя вважається платоспроможним, якщо фактичний запас платоспроможності перевищує нормативний. Чим більшим є таке перевищення, тим вища платоспроможність страхової компанії.

У закордонній страховій практиці для характеристики платоспроможності страховика використовується показник рівня достатності покриття власними коштами (Capital Adequacy Ratio або CAR). У розробленій імітаційній моделі оцінюється діяльність страхової компанії розрахунком показників платоспроможності, які відповідають як законодавству України, так і закордонній практиці [5, с.30]. Для закордонних страховиків, які здійснюють ризикове страхування, рекомендовані параметри оцінювання платоспроможності наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Інтегральне якісне оцінювання платоспроможності страховика [6, с.240]

Значення CAR, %	Оцінка покриття
<0	Недостатнє
від 0 до 25	Нормальне
від 26 до 50	Добре
від 51 до 75	Надійне
>75	Зразкове

Фрагмент імітаційної моделі для оцінки платоспроможності наведено на рис. 1.

Побудова імітаційної моделі та експерименти здійснено у середовищі Ithink. За результатами проведених досліджень та аналізу діяльності страховиків можна зробити висновок, що платоспроможність українських страховиків знаходилася на достатньо високому рівні. Цей факт також підтверджують експерименти на обраних страхових компаніях [7, с.386]. Виходячи з алгоритму визначення платоспроможності, очевидне те, що величина показника платоспроможності залежить, у першу чергу, від величини активів страховика. Це свідчить про те, що українські страховики можуть нести набагато більшу страхову відповідальність. Переваги використання розробленої імітаційної моделі полягають у тому, що вона може надати оцінку реальної платоспроможності та фінансової стійкості страховика з врахуванням стохастичного характеру діяльності та здійснити прогноз на майбутнє.

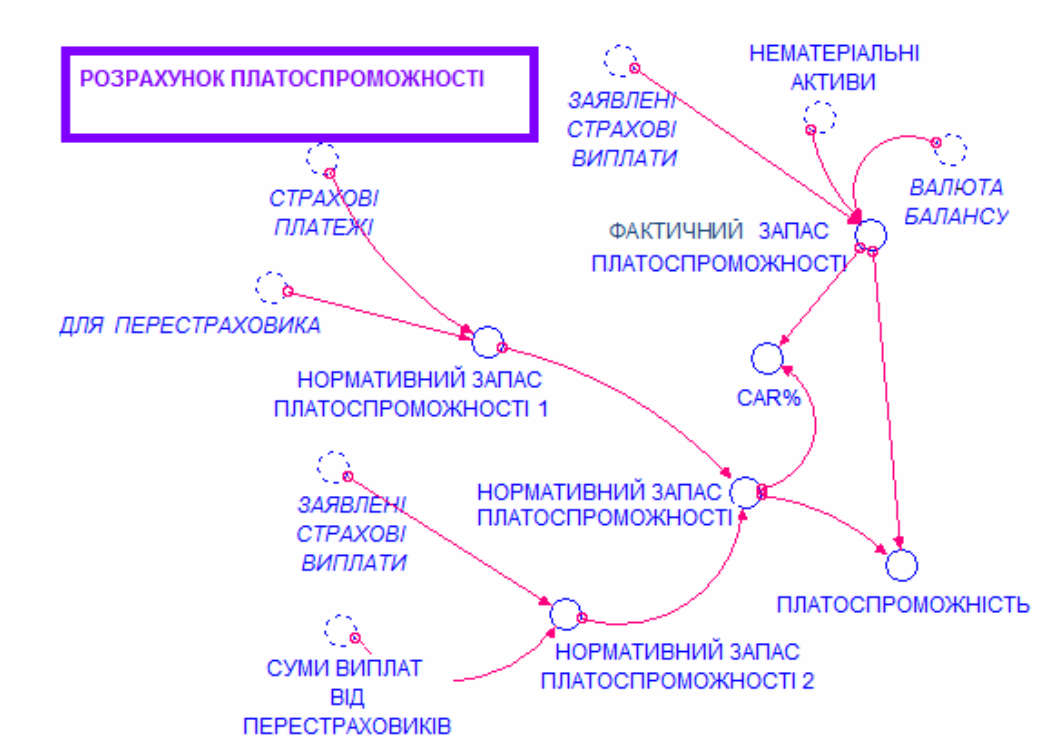


Рис. 1. Фрагмент імітаційної моделі оцінки платоспроможності страхової компанії

Наведені на рис. 1 показники визначаються так:

1. Фактичний запас платоспроможності = Валюта балансу – Нематеріальні активи – Заявлені страхові виплати.
2. Нормативний запас платоспроможності 1 = (Страхові платежі – Для перестраховика * 0,5) * 0,18.
3. Нормативний запас платоспроможності 2 = (Заявлені страхові виплати – Суми виплат від перестраховиків * 0,5) * 0,26.
4. Нормативний запас платоспроможності = MAX (Нормативний запас платоспроможності 1, Нормативний запас платоспроможності 2).
5. Платоспроможність = Фактичний запас платоспроможності – Нормативний запас платоспроможності.
6. CAR% = ((Фактичний запас платоспроможності – Нормативний запас платоспроможності) / Нормативний запас платоспроможності)) * 100.

Тому для проведення оцінки економічної спроможності та своєчасного виявлення ознак погіршення фінансового стану страхової компанії, особливо в умовах фінансової кризи, запропоновано доповнити наведену групу показників оцінкою ризику банкрутства. Така оцінка представляє собою комплексну оцінку групи фінансових показників страхової компанії, дозволяє виявити «вузькі місця» в роботі страхової компанії, причини їх виникнення і на основі отриманих результатів виробити конкретні рекомендації щодо покращенню ситуації.

Як в зарубіжних, так і вітчизняних літературних джерелах існує декілька загальновизнаних методів і методик оцінки ризику банкрутства підприємства [8, с.7]. Доцільно розглянути найбільш поширені методики оцінки ризику банкрутства страхової компанії:

1. Найбільш відомою і широко вживаною є методика професора Альтмана [8, с.9]. Z – модель Альтмана є статистичною моделлю, яка на основі оцінки показників фінансового стану і платоспроможності компанії дозволяє оцінити ризик банкрутства.

Модель Альтмана побудована з використанням апарату мультиплікативного аналізу дискримінанта (Multiple-discriminant analysis МДА), який дозволяє підібрати такі показники, дисперсія яких між групами була б максимальною, а всередині групи – мінімальною.

Модель Альтмана дає достатньо точний прогноз ймовірності банкрутства з тимчасовим інтервалом 1–2 роки.

На основі моделі Альтмана існують модифікації для конкретних країн – модель Спрингейта, Таффлера, Р. Ліса, Р. С. Сайфуліна, Г. Г. Кадирова – це прогнозні моделі платоспроможності, які дозволяють дати картину фінансового стану підприємства, тобто можуть бути використані для оцінки ризику банкрутства.

2. Оцінка фінансового стану страховика та імовірності банкрутства на основі останніх досягнень в області ІТ-технологій [9, с.269]. Для аналізу фінансових процесів, рішення задач прогнозування і класифікації, оцінки фінансової інформації застосовуються нейромережеві технології. Метою таких досліджень є визначення оптимальної структури штучної нейромережі для оцінки фінансового стану страхової компанії.

Сутність такого підходу полягає в тому, що формується набір показників, які дозволяють зробити обґрунтований аналіз фінансової діяльності страховика в сучасних умовах і визначити рівень його фінансового стану. Серед різноманітності фінансових показників обираються такі, які мають особливо важливе значення для визначення позиції компанії і можуть бути використані для аналізу стратегічних проблем.

Для аналізу можна вибрати різні структури нейронних мереж, серед найбільш поширених: нелінійна авторегресійна нейронна мережа зі зворотними зв'язками (NARX), нейронна мережа прямого розподілу (Feedforward Neural Network), нейронна мережа Елмана (Elman Neural Network) та ін.

Більшість програмних продуктів, розроблених для підтримки нейромережевого моделювання, дозволяють формувати кількість шарів і кількість елементів в шарах в залежності від потреб у моделі. У всіх структурах нейронних мереж можна застосовувати необхідну кількість нейронів прихованого шару, різнорідні активаційні функції. Вибір кількості шарів нейронної мережі і кількості нейронів кожного шару представляє компроміс між швидкістю навчання нейронної мережі і точністю отримуваних результатів.

Для того, щоб отримувати достовірні дані нейромережу необхідно навчати. Для навчання нейронних мереж необхідно узяти вибірку даних вхід-вихід по страхових компаніях, одні з яких стабільні, а інші – банкроти. На навченій нейронній мережі можливо проводити оцінку фінансового стану страхової компанії, судити про фінансову стабільність, визначити ступінь стабільності або банкрутства.

Нейромережеве прогнозування дозволяє виявляти тенденції до погіршення або поліпшення фінансового стану страхової компанії і внести зміни до стратегії розвитку страхової компанії. На думку автора, цей підхід можна використовувати для початкових, загальних вивчень соціально-економічних систем, оскільки нейромережа є «чорним ящиком» і принципово не може давати однозначні висновки.

3. Для дослідження рівня фінансової стійкості та діагностики ризику банкрутства використовується апарат нечіткої логіки, за допомогою якого можливо ураховувати усю наявну інформацію про об'єкт дослідження (зокрема, експертні знання), проводити ефективне налагодження моделей на базі реальних статистичних даних, приймати рішення щодо банкрутства в умовах невизначеності [8]. Основні переваги цього апарату полягають у такому:

1) можливість використання, окрім кількісних, якісних чинників;
2) облік неточної, приблизної інформації про значення чинників.

Прогноз можливостей банкрутства – це багатокритеріальна задача. На ймовірність банкрутства страхової компанії впливають різноманітні фактори, велика частина яких належить до класу якісних (дія яких може бути лише слабо формалізована або зовсім не підлягає формалізації). Багато факторів носять неекономічний характер.

Серед методів нечіткої математики, які можуть бути використані для оцінки

ризику банкрутства можна віднести метод максимінної згортки, адитивної згортки, методу лінгвістичних векторних оцінок, метод нечіткого логічного висновку, метод аналізу ієрархій, евристичний підхід. Усі наведені методи реалізують різні підходи до прийняття рішень, тому дають різні результати. Кожен підхід має свої обмеження та особливості.

Основною проблемою багатокритеріального вибору з використанням нечітких моделей є, на погляд автора, надання інформації про взаємодію між критеріями і способи обчислення інтегральних оцінок. Більшість нечітких методів прийняття рішень показують слабку стійкість результатів відносно вхідних даних, тому потребують розвитку комбінованих методів прийняття рішень з використанням нечітких представлень, теоретичних підходів до опису складних взаємовідносин між критеріями, широкого використання інтелектуальних методів на основі нечіткої логіки.

4. Визначення ймовірності банкрутства, як міри платоспроможності страхової компанії, заснованої на теорії ризику у фінансах та страхуванні описується в моделі Крамера-Лундберга, О. П. Віноградова. Це моделі, які дозволяють розглянути проблему платоспроможності та виникнення ризику банкрутства в комплексі з використанням математичного апарату та теорії ризику у фінансах та страхуванні.

Для першого етапу оцінки ризику банкрутства в імітаційній моделі використовується модель Крамера-Лунберга [10, с.133]. Мотивами такого вибору є:

1) модель Крамера-Лунберга вивчає ймовірність банкрутства страхової компанії у якості міри впливу на ризик в ситуаціях, коли процес отримання страхових премій (платежів) має складну структуру з урахуванням різних факторів фінансових та страхових ризиків;
2) усі вхідні параметри (потоки страхових платежів та страхових виплат у динаміці) моделі Крамера-Лунберга вивчаються, досліджуються і оцінюються в імітаційній моделі;
3) модель Крамера-Лунберга дозволяє використовувати початковий капітал страхової компанії з урахуванням інвестиційних стратегій компанії.

На розробленій імітаційній моделі запропоновано проводити процедуру визначення ймовірності банкрутства страхової компанії в два етапи:

– проведення імітаційних експериментів на базі модельного комплексу з використанням класичної моделі Крамера-Лунберга теорії ризику у фінансах та страхуванні;
– перевірка гіпотези H_0 – банкрутство і альтернативної гіпотези H_1 – економічна спроможність на основі теорії планування імітаційних експериментів.

Фрагмент моделі, за допомогою якого проводиться розрахунок ймовірності банкрутства, наведено на рис. 2.

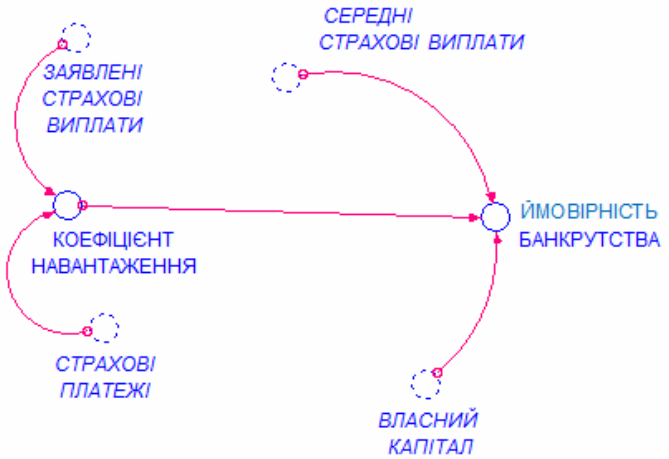


Рис. 2. Фрагмент імітаційної моделі для оцінки ризику банкрутства страхової компанії

Ймовірність банкрутства = 1 – (1 – (1 / (1 + Коефіцієнт навантаження)) * EXP (- Коефіцієнт навантаження * Власний капітал / ((1 + Коефіцієнт навантаження) * Середні страхові виплати))).

Змінна «СТРАХОВІ ПЛАТЕЖІ» описує величину зібраних страхових платежів у момент часу t – це конвертер; змінна «ЗАЯВЛЕНІ СТРАХОВІ ВИПЛАТИ», тобто очікуваним страховим виплатам у момент часу t. Математичне сподівання страхових виплат – це змінна «СЕРЕДНІ СТРАХОВІ ВИПЛАТИ». У якості початкового капіталу страхової компанії використовується змінна «ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ», яка обчислюється з урахуванням як початкового капіталу, так і інвестиційної політики, яку проводить страхова компанія.

Таким чином, висновок відносно економічної спроможності страхової компанії в імітаційній моделі здійснюється як на базі стандартних фінансових показників, так і за наслідками проведених імітаційних експериментів (рис. 3).

Рис. 3. Структурологічна схема оцінки економічної спроможності страховика

Висновки і перспективи подальших розробок. Сучасний менеджмент страховика розглядає процес управління як комплекс заходів, що охоплюють усі сфери управлінської діяльності: фінанси, маркетинг, відносини з клієнтами та ін. На державному рівні розроблені методики комплексного аналізу показників діяльності страхової компанії, що максимально відображають фінансовий стан за допомогою системи збалансованих показників (платоспроможності, коефіцієнту забезпеченості власними коштами, рентабельності страхової послуг та ін.), які дозволяють оперативно і максимально точно реагувати на щонайменші зміни в поточних показниках [11, с.168]. Але такі оцінки діяльності страховика, як правило, носять статичний характер, не враховують стохастичний характер та оцінку платоспроможності на майбутнє.

Проаналізовано методи та моделі оцінки економічної спроможності страхової компанії, які можуть характеризувати фінансовий стан, слабкі місця в її діяльності і оцінити ймовірність її банкрутства. Розглянуто методи оцінки ризику банкрутства страхових компаній: багатофакторна модель Альтмана, оцінка ймовірності банкрутства

страхових компаній з використанням методів нечіткої математики, нейронних мереж, моделі ризикового аналізу в фінансах і страхуванні Крамера-Лунберга. Розроблено модель оцінки економічної спроможності страховика із застосуванням показника «ймовірність банкрутства» (рис. 3). Вибір цього показника був мотивований метою та специфікою страхування – це забезпечення платоспроможності за рахунок створення грошових фондів, тобто, здатність компанії у будь-який із прогнозованих періодів виконувати зобов'язання із укладених договорів страхування у разі виникнення страхових випадків.

Оскільки, всі імітовані процеси носять стохастичний характер, то висновок про ступінь близькості до банкрутства конкретної страхової компанії можна зробити на базі представницької статистичної сукупності отриманих результатів імітаційних експериментів, причому, у кожному конкретному випадку сукупність може бути різною. З урахуванням цих причин розроблено серію планів імітаційних експериментів для зупинки і постімітаційного аналізу результатів експериментів математичною основою яких є послідовна теорія плануванні експерименту. Зокрема, використовуються дві основні процедури Полсона (перевірка гіпотези про середнє) і оцінки математичного сподівання представлені в роботі за матеріалами низки страхових компаній. Основні гіпотези, що перевіряються:

1) близькість страхової компанії до банкрутства;
2) економічна спроможність, як альтернатива до банкрутства.

Список використаної літератури

1. Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг від 17.03.2005 № 3775 «Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків» // Документи. – 2005. – № 13. – С. 28.
2. Грищенко Н. Б. Основы страховой деятельности: [учеб. пособ.] / Н. Б. Грищенко. – М.: Финансы и статистика, 2008. – 352 с.
3. Базилевич В. Д. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – К.: Знання, 2008. – [6-те вид.]. – 351 с.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 7 липня 2005 р. № 2774-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://portal.rada.gov.ua.
5. Турбина К. Е. Зарубежный опыт государственного регулирования банкротства страховщиков / К. Е. Турбина // Страховое право. – 2007. – № 3. – С. 27–39.
6. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій: [навч. посіб.] / О. О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
7. Соколовська З. М. Комп'ютерне моделювання складних економічних систем: [монографія] / З. М. Соколовська, О. А. Клепікова. – Одеса: Астропринт, 2011. – 512 с.
8. Недосекин А. О. Комплексная оценка риска банкротства корпорации на основе нечетких описаний [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин. – Режим доступа: http://sedok.narod.ru/sc_ group.htm.
9. Ольховская О. Л. Применение нейросетей для оценки финансового состояния страховой компании / О. Л. Ольховская, В. Г. Побочий // Научный вестник ДГМА. – 2009. – № 2. – С. 267–271.
10. Melnikov A. V. Risk analysis in finance and insurance / A. V. Melnikov. – Champin&Hall/CRC, 2004. – 253 p.
11. Ткаченко Н. В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика: [монографія] / Н. В. Ткаченко. – Черкаси: Черкаський ЦНТЕІ, 2009. – 570 с.

Прийнято до друку 05.03.2013

УДК 330.111.4:65.012 (477) **Літвінов О.С.**

ФАКТОРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті проаналізовано сутність національної та економічної безпеки та визначено місце і значення економічної безпеки у комплексній системі складових національної безпеки України. Встановлено сутність факторів економічної безпеки з наданням авторського визначення. Визначено важливе місце рівня енергетичної безпеки серед інших складових економічної безпеки.

The article analyzes the essence of national and economic security and defines the place and importance of economic security in complex system components of the national security of Ukraine. Essence of factors of economic security with the provision of authors determination are given. An important place among the other components of the economic security of energy security is defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визначення факторів економічної безпеки держави є дуже важливим завданням. Особливої актуальності це питання набуває в умовах поглиблення економічної кризи як у світі, так і в Україні. Велика кількість окремих підприємств, цілі галузі й економіка держави в цілому не можуть вважати себе такими, що є забезпеченими економічною безпекою. Одна країна за іншою наголошують на своїй частковій або повній неплатоспроможності. Одна крупна компанія за іншою оголошують про своє банкрутство, продаж або ліквідацію. Усе це змушує науковців все більше уваги приділяти питанню не тільки визначення сутності економічної безпеки, але й виокремленню складових, які впливають на зміну рівня економічної безпеки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На рівні держави питання забезпечення економічної безпеки пов'язано із необхідністю забезпечення національної безпеки. Верховна Рада України 16 січня 1997 р. прийняла Концепцію (основи державної політики) щодо забезпеченню національної безпеки України. Шість років потому Верховною Радою було прийнято Закон України «Про основи національної безпеки України», який визначає основні категорії національної безпеки на законодавчому рівні. Відповідно до цього закону національна безпеки України передбачає гарантований стан захищеності життєво важливих інтересів особи, суспільства і держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. Головними об'єктами національної безпеки є громадянин (його права і свободи); суспільство (його духовні і матеріальні цінності); держава (її конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність і недоторканність порядку) [1]. У цьому законі загрози національним інтересам та національній безпеці України згруповано за наступними сферами: зовнішньоекономічна, внутрішньополітична, економічна, соціальна та гуманітарна, екологічна, інформаційна. Відповідно до вищенаведених загроз прийнято виділяти складові національної безпеки держави, а саме зовнішньоекономічну, внутрішньополітичну, економічну, соціальну та гуманітарну, екологічну, інформаційну безпеки.

Існує багато різних точок зору щодо переліку складових національної безпеки. Деякі автори не вважають за потрібне виокремлювати зовнішньоекономічну або гуманітарну безпеки, хтось пропонує додати військову, зовнішньополітичну та енергетичну складові національної безпеки, але всі погоджуються з тим, що основою національної безпеки держави є забезпечення її економічної безпеки. Розгляд факторів економічної безпеки базується на поняттях національної безпеки, національних інтересів та загроз національній безпеці, зафіксованих у ст. 1 Закону України «Про основи національної безпеки України».

 © ЛІТВІНОВ О.С., 2013

Ці поняття також обговорювались у багатьох монографіях, статтях вітчизняних та закордонних учених, таких як: В. В. Бушуев, В. І. Шлемко, І. Ф. Бенько, А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, А. З. Дорошкевич, В. В. Бугушев, Н. И. Воропай, А. М. Мастепанов, Ю. К. Шафраник, А. К. Шидловський, М. П. Ковалко, І. В. Діяк, В. О. Косевцов, І. Ф. Бінько.

Згідно з Законом під національними інтересами розуміють життєво важливі матеріальні, інтелектуальні та духовні цінності українського народу, як носія суверенітету та єдиного джерела влади в Україні, що визначають потреби суспільства та держави, реалізація яких гарантує державний суверенітет України та її прогресивний розвиток. Загрози національній безпеці визначаються як потенційно можливі та ті, які існують як явища і фактори, що створюють небезпеку життєво важливим інтересам України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість наукових трудів, монографій, статей вітчизняних та закордонних авторів, присвячених проблемі визначення сутності економічної безпеки, та визначенню факторів економічної безпеки, досі не має єдиної точки зору щодо цих питань.

Постановка завдання. З урахуванням змісту вищенаведених категорій національної безпеки ще більш важливого значення набуває завдання визначення місця і значення економічної безпеки у комплексній системі складових національної безпеки України. Метою статті є визначення сутності факторів економічної безпеки, визначення місця серед факторів економічної безпеки такої її складової як енергетична безпека.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо виходити з принципу ієрархічного підпорядкування складових національної безпеки України, то економічна безпека буде виступати лише однією з синтезованих складових національної безпеки, тобто їхній взаємозв'язок можна представити схемою, наведеною на рис. 1. Під синтезованою складовою будемо розуміти таку складову національної, або іншої безпеки, яка формується під впливом певної кількості інших синтезованих або елементарних складових.

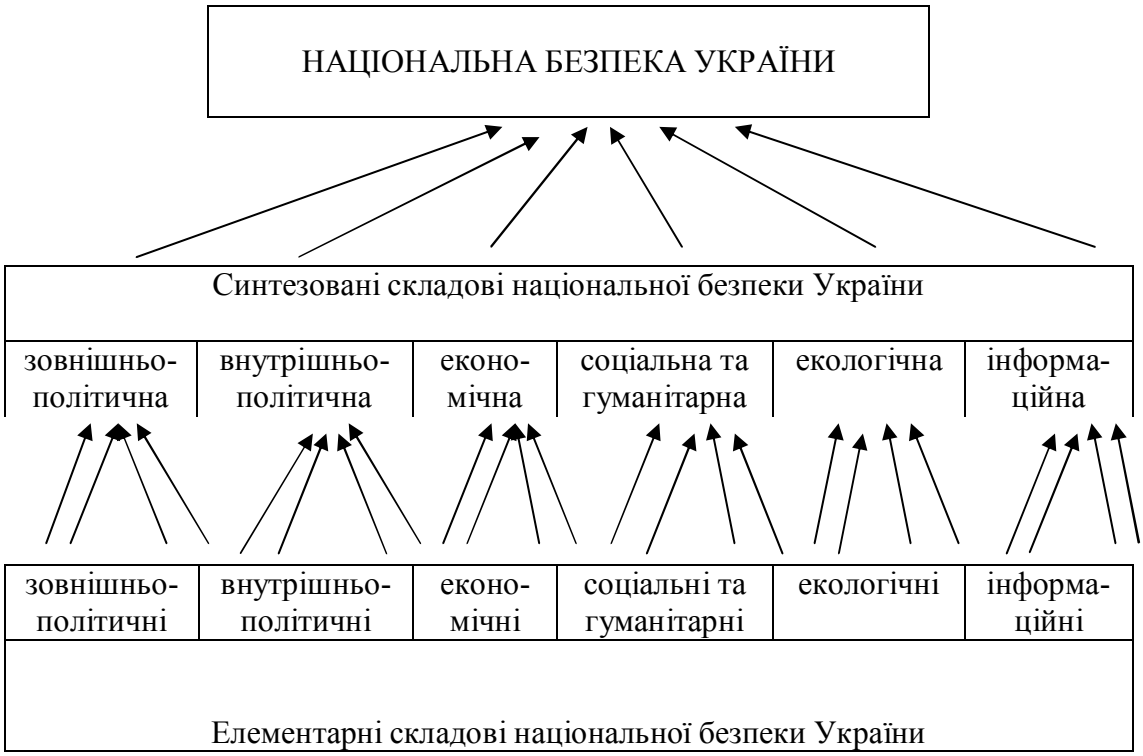


Рис. 1. Схема ієрархічних взаємозв'язків елементарних та синтезованих складових національної безпеки України

Якщо ж проаналізувати рівень впливу окремих складових національної безпеки України та їхню взаємозалежність, то, безумовно, провідну роль серед синтезованих складових національної безпеки слід надати економічній безпеці.

Це зумовлюється низкою абсолютно явних обґрунтувань, які не потребують складних доказів. Так, аксіомою є те, що саме в економічній сфері держави формуються матеріальні, фінансові, трудові ресурси, які забезпечують проведення заходів у соціальній, гуманітарній, екологічній, інформаційній сферах. Саме розвиток економіки та стан її захищеності визначають рівень життя населення, його соціальну захищеність, рівень задоволення матеріальних та моральних потреб тощо. Не потребує особливих доказів твердження, що складнощі чи полегшення у зовнішньополітичній, військовій та внутрішньополітичній сферах прямо та безпосередньо залежать від масштабів та ефективності економіки країни. Навіть війни сьогодні переважно безкровні – економічні.

Таким чином, задля забезпечення національної безпеки необхідно в першу чергу розглянути питання забезпечення економічної безпеки. Перефразовуючи вищезазначений висновок можна сказати, що головною задачею будь-якої держави є забезпечення своєї економічної безпеки.

Таким чином, графічно вище означену провідну роль економічної безпеки серед складових національної безпеки можна представити схемою, наведеною на рис. 2.

Рис. 2. Схема взаємозалежності складових національної безпеки України

Існує велика кількість визначень економічної безпеки. Приведемо одне з них яке на думку автора найбільш вдале та розроблено колективом авторів під керівництвом А. І. Шевцова: «Економічна безпека – це стан національної економіки, що дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз та здатність задовольняти потреби особистості, родини, суспільства, держави» [2, с.6]. Згідно з визначенням, економіка може вважатися такою, що знаходиться у стані економічної безпеки в тому разі, якщо вона здатна задовольняти потреби особистості, родини, суспільства, держави навіть підчас кризових (зовнішніх або внутрішніх) явищ. Таким чином, питання здатності економіки протидіяти кризовим явищам набуває ще одного актуального значення.

На думку автора, перед тим як розглянути сутність факторів економічної безпеки, варто уточнити сутність поняття фактору. Передусім необхідно відзначити, що термін «фактори» в економічній науці та практиці застосовується у двох значеннях: по-перше, у понятті «факторів виробництва», по-друге у понятті «факторів динаміки обсягу

виробництва». Категорія «фактори виробництва» визначається як сьогоднішньою українською, так і зарубіжною загальною економічною теорією. При цьому деякі автори наводять характеристику сутності категорії факторів виробництва, а інші – лише їхнього складу.

У сьогоднішній українській економічній теорії не завжди викладається сутність теорії факторів виробництва, а лише наведений їхній перелік. Г. І. Башнянин, П. Ю. Лазур, В. С. Медвєдєва зазначають таке: «робоча сила виступає в якості особистого фактора виробництва. Це головна творча продуктивна сила суспільства. Засоби виробництва складають речовий фактор виробництва. У результаті взаємодії факторів виробництва створюється продукт праці, призначений задовольнити ті чи інші потреби людей» [3, с.34]. Але у цьому випадку не згадується про землю, як фактор виробництва [3, с.33–34].

С. В. Мочерний зазначає: «У західній економічній літературі розглядають декілька чинників економічного прогресу. У другій половині XIX сторіччя такими чинниками називали капітал, землю і працю. У сучасній економічній літературі замість землі окремим чинником розглядають природні ресурси» [4, с.28].

Розмаїття точок зору щодо складу та кількості факторів виробництва може бути представлено й наступними цитатами: «Основні чинники виробництва – праця, земля, капітал» [5, с.94]. «Суспільне виробництво завжди передбачає функціонування двох факторів: особистого й речового» [6, с.29]. «Виробництво – доцільна діяльність людей спрямована на задоволення їхніх потреб. У цьому процесі взаємодіють основні фактори виробництва – праця, капітал, земля, підприємництво. У сучасній економічній науці ми будемо частіше зустрічатися з терміном «ресурси». Справа в тому, що названі чотири фактори являють собою дуже укрупнене уявлення про основні елементи економічного потенціалу тієї чи іншої країни ...Ось чому все частіше економісти стали вживати термін «ресурси», під яким мається на увазі виробничі блага, створені природою і людьми ...У найзагальнішому вигляді ми можемо визначати ресурси як блага виробничого призначення, необхідні для створення кінцевих товарів і послуг» [7, с.50, 52].

Деякі економісти-теоретики у якості факторів виробництва вказують: робочу силу, засоби праці, предмети праці та ін.

Більш широка характеристика питань щодо факторів виробництва міститься у навчальному посібнику колективу авторів за редакцією д.е.н., проф. А. К. Покритана, д.е.н., проф. М. І. Збарського: «У сучасній спеціальній літературі поняття «фактори економічного прогресу», «фактори виробництва» розглядаються переважно як тотожні, оскільки і ті й інші вважаються джерелами національного доходу, зокрема, прибутку. У певному контексті ці поняття не рідко ототожнюються з терміном «економічні ресурси». Одночасно факторами виробництва називають важливі об’єкти і елементи, які мають вирішальний вплив на можливості і результати виробництва» [8, с.203].

В одному із західних підручників з економічної теорії «Економікс» викладено такий погляд щодо питання факторів виробництва: «Фактори виробництва являють собою витрати, що включають послуги праці, землю, машини, інструменти, будівлі та сировину, використовувані для виробництва товарів та послуг ... Фірми використовують багато різних видів витрат або виробничих факторів, для виробництва товарів та послуг ... Первинні виробничі фактори – праця, земля і капітал» [9, с.22, 136, 271].

Західні економісти К. Р. Макконел, С. Л. Брю викладаючи свою точку зору щодо факторів виробництва, вказують на його дискусійність: «Ці (праця, земля, капітал, підприємницькі здібності) чотири великі групи економічних ресурсів, часто званих також чинниками виробництва, виявляються предметом спору, коли справа доходить до класифікації конкретних ресурсів» [10, с.38].

Із наведених вище поглядів різних авторів можна зробити такі висновки:

- по-перше, питання про склад і сутність так званих «факторів виробництва» є дискусійними, оскільки названо багато їхніх видів, котрі у різних авторів, як правило, не співпадають;
- по-друге, застосовується навіть інший термін «ресурси виробництва» замість терміну «фактори виробництва»;
- по-третє, до складу «факторів виробництва» або «ресурсів виробництва» рекомендуються види факторів або ресурсів, які розрізнюються за сутністю, за формою, за одиницями виміру (капітал, земля, НТП, підприємницькі здібності і т. ін.), тобто є незмірними та незіставними.

Загальне поняття факторів в економіці викладено, наприклад, у «Великому економічному словнику» за ред. А. Н. Азрилияна: «Фактор (від лат. Factor – робить, що виробляє) – суттєва обставина в будь-якому явищі, процесі, вихідні складові чого-небудь» [11 с.1168]. У словниках (українських, російських, іншомовних) надається подібне тлумачення цьому поняттю з року в рік. У «Словнику російської мови» С. І. Ожегова надається таке визначення «фактора»: «Фактор – момент, суттєва обставина в будь-якому процесі, явищі» [12, с.692]. У «Словнику іноземних слів» поняття фактору представлено наступний чином: «Фактор (від лат. Factor – робить, що виробляє): 1) причина, рушійна сила здійснюючого процесу або одне з основних його умов, 2) мат., кожне з перемножуваних чисел (співмножників)» [13, с.718].

Показово, що у останньому визначенні поняття «фактор» зазначається той факт, що це поняття застосовується також і в математиці. Доцільно додати, що це поняття є важливим також і в статистиці, і в інших економічних науках. «Фактор (у статистиці): 1) причина, що знаходиться в певному логічному взаємозв'язку зі слідством. Так, в економічній статистиці технічний прогрес розглядається як найважливіший фактор підвищення продуктивності праці; 2) числова величина (стат. – «показник»), яка перебуває у кількісно визначеному взаємозв'язку з іншим показником, часто званим результативним. У математичній статистиці в таких випадках показники-фактори часто називають незалежними змінними, а результативний показник – залежною змінною – відгуком, 3) в математичній статистиці внутрішньо притаманна еволюції об'єкта безпосередньо не спостережувана причина, якій, проте, може бути додана кількісна визначеність» [14, с.553].

Таким чином, у статистиці й математиці поняття факторів цілком пов'язується з тою роллю, яку вони відіграють у математичному виразі, що представляє якусь математичну дію (насамперед, множення). Множники називаються факторами, а добуток – результатом. Відповідно, ті економічні показники, які належать до множників, називаються факторними показниками, або показниками-факторами, а той, який представляє добуток, результативним показником, або показником-результатом.

Але в економічних науках, на відміну від математики і статистики, поняття фактору має також містити і певний економічний зміст. Аналізуючи визначення поняття фактору, які наводяться у навчальних посібниках, довідниках, підручниках з економічних наук, у першу чергу необхідно підсумувати, що зустрічаються випадки, коли поняття факторів економічної динаміки просто ототожнюється з поняттям «факторів виробництва», яке притаманне економічній теорії «продуктивності», або ж питанням щодо «факторів розвитку» і розглянуто автором раніше.

Наприклад, у навчальному посібнику з економіки підприємства Л. Г. Мельник та А. І. Каринцевої викладено матеріал щодо «трудових факторів», «природних факторів», «інформаційних факторів», які тлумачаться як фактори виробництва [15, с.31].

На погляд автора, необхідно відрізняти поняття «фактори виробництва» і «фактори динаміки виробництва» (або «фактори розвитку виробництва»). Інша річ, що «фактори виробництва» можуть виступати у якості факторів динаміки виробництва, але перші за своєю сутністю є політекономічні категорії, а другі – категорії конкретно економічних наук.

Тому другі від перших повинні відрізнятись більшою конкретизацією, тобто, виступати конкретними економічними показниками: наприклад, не просто «праця», а «продуктивність праці», «кількість персоналу», «фонд заробітної плати», «фонд робочого часу», «коефіцієнт змінності робітників» і т. ін.

Водночас «фактори динаміки виробництва» у конкретно економічних науках відрізняються від «факторів» у статистиці і математиці, оскільки, на відміну від останніх, мають певний економічний зміст.

На погляд автора, сутність факторів у конкретно економічних дисциплінах найбільш адекватно охарактеризовано доктором економічних наук, професором В. І. Осиповим: «Під факторами в економіці варто розуміти умови, обставини, рушійні сили економічних явищ і процесів. Фактори і об'єкти їх впливу виражаються конкретними економічними показниками, тобто характеристиками економічних категорій, що володіють якісної і кількісної визначеністю. Однак не у всіх випадках фактори можуть бути виражені показниками» [16, с.23].

Переходячи до визначення факторів економічної безпеки можемо зазначити, що під ними можна розуміти умови, обставини, рушійні сили забезпечення економічної безпеки. Таким чином, виходячи із визначень економічної безпеки і факторів в економіці можемо запропонувати наступне авторське визначення факторів економічної безпеки.

Під факторами економічної безпеки будь-якої системи необхідно розуміти умови, обставини, рушійні сили, що дозволяють зберігати стійкість системи до внутрішніх і зовнішніх загроз та здатність виконувати завдання, які стоять перед системою.

Під системою можна розуміти будь-яку відносно відокремлену економічну одиницю, починаючи від домогосподарства, продовжуючи підприємством і економікою держави в цілому. Якщо говорити про завдання системи, то для рівня економіки держави таке завдання полягає у задоволенні потреб особистості, родини, суспільства, держави. Для рівня підприємства завдання визначаються в кожному випадку окремо власниками підприємствами, а в загальному випадку завданням підприємства є отримання прибутку.

Говорячи про вплив факторів економічної безпеки варто зазначити, що діючі умови, обставини, рушійні сили, не дозволяють зберігати стійкість економіки України до внутрішніх і зовнішніх загроз та здатність виконувати завдання, які стоять перед нею. Недостатній рівень економічної безпеки підтверджується й тим, що економіка України, як наслідок рівень «задоволення потреб особистості, родини, суспільства, держави» в високому ступені залежить від таких «внутрішніх і зовнішніх загроз», як наявність зовнішніх кредитів, попит на продукцію металургії на зовнішніх ринках, цінова кон'юнктура на багатьох ресурсних ринках і. що набуває все більшого значення, ціни і умов постачання паливно-енергетичних ресурсів. Розглянемо більш детально останню складову економічної безпеки, а саме енергетичну безпеку.

У складі елементів економічної безпеки держави, на погляд автора, енергетичну безпеку необхідно вважати основною складовою. Взагалі це пояснюється тим, що наявність чи відсутність енергії зумовлює можливість або неможливість функціонування економіки. Висока ефективність енерговикористання виступає головною засадою високої ефективності економіки, що є першорядною умовою створення гідного рівня життя народу України.

Аналізуючи засади провідної ролі енергетичної безпеки у системі національної безпеки України, варто зробити наголос на вирішальному значенні такого її напряму, як підвищення ефективність енерговикористання. Низький рівень ефективності енерговикористання призводить до низької ефективності економіки, а надмірно низька ефективність енерговикористання може призвести навіть до колапсу економіки. Енергетична безпека головна складова економічної безпеки держави. Без енергії не можлива стійкість

економіки і задоволення потреб особистості, суспільства, держави, що є головною вимогою стану наявності стану економічної безпеки.

Поняття енергії увійшло у коло провідних філософських та економічних категорій. Висувається навіть «енергетична теорія капіталу» [17, с.21]. Автор цієї гіпотези К. В. Маркарян, директор НДІ глобальної економіки (Росія), вважає що, «цілепокладанням в господарських відносинах між людьми є їх природна потреба в енергії та засобах її заощадження. Завдяки цьому економіка постає в новій якості – наука про природу взаємодії людства з всесвітом з метою реалізації своєї потреби в енергії» [17, с.17]. Хоча вказана гіпотеза К. В. Маркаряна явно є недостатньо обґрунтованою, можна погодитись з його думкою відносно «енергії, яка позв'язує воєдино усі явища природи, у тому числі і її вінець – людину» [17, с.6], що «джерелом збагачення людей є внутрішня енергія Землі й енергія Сонця» [17, с.20].

Враховуючи провідну роль енергії у житті сучасної людини та людської спільноти загалом багатократно виразнішими стають вади та недоліки у виробництві та споживанні енергії на підприємствах, у галузях та народному господарстві України, які у своєму переплетінні та взаємозалежностях багаторазово ускладнюють проблему налагодження політики ефективного енергозбереження як на макро-, так і на мікрорівні економіки країни.

У вищезгаданому Законі України «Про основи національної безпеки України» у складі небезпек економічної сфери виділено таку небезпеку: «неефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, недостатні темпи диверсифікації джерел їхньої поставки, і відсутність активної політики енергозбереження, що створює загрозу енергетичній безпеці держави» [1, с.7]. Тобто в законі фактично виокремлено фактори-загрози енергетичної безпеки. Постає питання щодо вибору показників, які можуть виступити критеріями енергетичної безпеки.

Доцільно зазначити, що для кількісної характеристики ефективності використання енергії у виробництві більш придатним є зворотний показник – енергоємність, а не прямий – енерговіддача. Послідовне і найбільш повне викладення системи прямих та зворотних показників ефективності (результативності) господарсько-фінансової діяльності підприємства наведено доктором економічних наук, професором В. І. Осиповим [18, с.126–198]. Логікою систематизації цих показників на провідну роль у кількісній характеристиці ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства висуваються прямі показники, такі як рентабельність, виробітку, фондовіддача, коефіцієнт обертання оборотних коштів та інші. Але у кількісному аналізі ефективності енерговикористання, як і при аналізі ефективності використання інших видів матеріальних ресурсів, більш застосовуваним виступає зворотний показник ефективності енерговикористання на промислових підприємствах, тобто енергоємність продукції підприємств.

Що стосується інших двох складових енергетичної безпеки – диверсифікації джерел поставки і політики енергозбереження – єдиним, тобто таким, що є загально порівняльним та загальнокорисним для кількісної характеристики, також виступає показник енергоємності продукції. Це пояснюється тим, що потреба в диверсифікації постає в разі коли власний видобуток ПЕР не покриває потреб, а потреби в ПЕР залежать саме від рівня енергоємності продукції. Політика енергозбереження спрямована на зменшення питомого енергоспоживання, тобто енергоємності продукції.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті проаналізовано сутність національної та економічної безпеки та визначено місце і значення економічної безпеки у комплексній системі складових національної безпеки України. Встановлено сутність факторів економічної безпеки з наданням авторського визначення. Визначено важливе місце серед інших складових економічної безпеки рівня енергетичної безпеки.

Зроблено висновок про те, що дослідження питань підвищення рівня енергетичної

безпеки, як складової економічної безпеки всієї держави, пов'язано із дослідженням рівня ефективності енерговикористання на промислових підприємствах. Аналіз рівня ефективності енерговикористання на промислових підприємствах повинен базуватись на аналізі інформації за показником енергоємності продукції підприємств.

Подальшими напрямами досліджень можуть виступати розгляд методичних питань визначення рівня економічної безпеки із встановленням спектру факторних показників економічної безпеки. Розробка економіко-математичної моделі економічної безпеки держави із розрахунком кількісного рівня економічної безпеки України.

Список використаної літератури

1. Про основи національної безпеки України: Закон України 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
2. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / [А. І. Шевцов, М. Г. Земляний, А. З. Дорошкевич та ін.]; [за ред. А. І. Шевцова]. – Дніпропетровськ: Пороги, 2002. – 264 с.
3. Башнянин Г. І. Політична економія: [підруч.] / Г. І. Башнянин, П. Ю. Лазур, В. С. Медведєв. – К.: Ельта Ніка-Центр, 2002. – 527 с.
4. Мочерний С. В. Основи економічних знань: [підруч.] / С. В. Мочерний. – К.: Академія, 2001. – 312 с.
5. Економічна теорія: [посіб. вищ. шк.] / [Е. М. Воробйов, А. А. Грищенко, В. М. Лісовицький, В. М. Соболєв]; [за заг. ред. Е. М. Воробйова]. – Харків, 2001. – 704 с.
6. Основи економічної теорії: [підруч.] / [за заг. ред. Ю. В. Ніколенко]. – [3-тє вид.]. – К.: ЦУЛ, 2003. – 540 с.
7. Курс экономической теории: [учеб.] / [под общей ред. проф. М. Н. Чекурина, проф. Е. А. Киселевой]. – [изд. 4-е доп. и перераб.]. – Киров: АСА, 2002. – 752 с.
8. Основы экономической теории: [учеб. пособ.] / [под ред. д.э.н., проф. А. К. Покрытана, д.э.н. проф. М. И. Збарского]. – Одесса: АОЗТ ИРЭНТТ, 1999. – 520 с.
9. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; [пер. с англ. со 2-го изд.]. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 264 с.
10. Макконел К. Р. Экономика: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. / К. Р. Макконел, С. Л. Брю; [пер. с англ. 11-го изд.]. – М.: Республика, 1992. – Т.1. – 399 с.
11. Большой экономический словарь / [под. ред. А. Н. Азрилиани]. – [5-е изд. доп. и перераб.]. – М.: Институт новой экономики, 2002. –1280 с.
12. Ожегов С. М. Словарь русского языка. Около 57000 слов / [под ред. чл. корр. АН СССР Н. Ю. Шведовой]. – [20-е изд., стереотип.]. – М.: Рус. яз., 1988. – 750 с.
13. Словарь иностранных слов; [изд. пятое, стереотип.]. – М.: Государственное издательство иностранных и национальных словарей, 1955. – 853с.
14. Статистический словарь: [изд. второе, перераб. и доп.]; [гл. ред. М. А. Королев]. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 623 с.
15. Мельник Л. Г. Экономика предприятия: [учеб. пособ.] / Л. Г. Мельник, А. И. Каринцева. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 400 с.
16. Осипов В. И. Методы факторного анализа и планирования в промышленности: [учеб. пособ.] / В. И. Осипов. – К.: УМК ВО при Минвузе УССР, 1989. – 212 с.
17. Маркарян К. В. Законы сохранения капитала / К. В. Маркарян. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 32 с.
18. Экономика предприятия: [практич. пособ.] / В. И. Осипов, А. И. Ягодзинский, В. Д. Граждан, А. Т. Никифоренко. – Одесса: Астропринт, 1998. – Ч. 1. – 356 с.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 658. 589

Никифоренко В.Г., Кравченко В.О.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ

У статті розглянуто сутність інноваційного розвитку підприємств та обґрунтовано їх роль у розбудові прогресивної технологічної структури економіки України. Запропоновано першочергово визначити множину підприємств тих галузей, що належать до п'ятого і шостого технологічного укладу.

In article the essence of innovative development of the enterprises is considered and their role in development of progressive technological structure of economy of Ukraine is proved. It is offered to define first of all set of the enterprises of those branches which belong to the fifth and sixth technological way.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Визначальна роль інноваційних чинників у забезпеченні стійкості, гнучкості і конкурентоспроможності учасників ринкових відносин у всьому світі давно стала загальновизнаною, що знайшло підтвердження у різних моделях економічного зростання, де поряд із традиційними виробничими факторами (трудові ресурси, основний капітал) фігурує інноваційний чинник, поступово займаючи домінуючі позиції у структурі джерел зростання. Від того, наскільки активними є суб'єкти господарювання у створенні та комерціалізації інновацій (чи запозичення та впровадження тих, що мають високий споживчий потенціал і можуть бути ще тривалий час джерелом прибутку не тільки інноваторів, але й послідовників), залежить і конкурентоспроможність національної економіки, а отже – соціально-економічний розвиток суспільства.

Наукомісткість продукції інноваційної економіки ґрунтується на технологічному впровадженні у виробництво здобутих наукових результатів, яке здійснюється на рівні окремих суб'єктів господарської діяльності промислової галузі. Отже пріоритетом оновлення вітчизняної економічної системи має стати інноваційний розвиток виробничих підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням особливостей інноваційного розвитку підприємств у перехідній економіці присвячено багато наукових праць російських та українських учених, зокрема, М. Афанасьєва, А. Гриньова, С. Ілляшенко, В. Микитенко, Б. Мильнера, М. Портера, О. Раевневої, В. Стадник, М. Йохни, О. Трифілової, Л. Федулової та інших. У наукових працях цих учених розглядаються теоретичні основи інновацій, закономірності інноваційного розвитку, оцінка ефективності інноваційних проектів тощо.

Філософське тлумачення розвитку «це незворотні, спрямовані, закономірні зміни матеріальних й ідеальних об'єктів. Тільки одночасна наявність усіх трьох якостей відокремлює процеси розвитку від інших змін» [1, с.561]. Як наголошує Б. Мільнер, основними ресурсами розвитку в усе більшій мірі стають люди і знання [2, с.50]. Отже розвиток підприємства уособлює якісні та кількісні закономірні зміни, динаміка яких незворотньо змінює його сукупні можливості щодо подальшого господарювання. Як вважає Н. Курган, прогресивною формою ефективного розвитку підприємств є такі якісні та кількісні закономірні зміни, які забезпечують досягнення цілей і завдань господарської діяльності на основі систематичної комерціалізації унікальних знань [3, с.34].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження закордонних і вітчизняних учених підтверджують, що в ринкових умовах найбільш ефективним є розвиток, заснований на систематичній та постійній інноваційній діяльності. Разом з тим багато аспектів управління інноваційним розвитком підприємств залишаються дискусійними та недостатньо дослідженими. Вбачається за необхідне вирішити низку

© НИКИФОРЕНКО В.Г., КРАВЧЕНКО В.О., 2013

завдань: по-перше, дослідити наявний технологічний уклад нашої держави порівняно з укладами країн, що є економічними лідерами світу; зіставити інформацію про інноваційну активність вітчизняних й іноземних товаровиробників: по-друге, надати рекомендації щодо пріоритетних галузей, невід'ємних для технологічного оновлення вітчизняної економіки; по-третє, пояснити переваги інвестування інноваційно активних організацій, ніж організацій, що є прихильниками рутинних способів господарювання.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення наукових уявлень щодо значущості інноваційного розвитку національних підприємств у розбудові прогресивної технологічної структури економіки України, а також обґрунтування переваг інвестування інноваційно активних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток є необхідною умовою економічного росту, а тому займає центральне місце в реалізації інноваційної політики як держави, так і окремих підприємств. Якщо ж брати до уваги те, що інноваційний розвиток промислового підприємства має ґрунтуватися на нових ресурсоощадних, екологічно чистих і наукомістких технологіях, то структура технологічного оновлення вітчизняних підприємств ще більше не відповідає вимогам часу. Згідно з статистичними даними, у 2010 р. інноваційні витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення склали 5051,7 млн. грн., а на придбання сучасних прогресивних технологій – усього 141,6 млн. грн., тобто у 36 разів менше, ніж витрати на придбання нової техніки. Про відповідність оновлення технологічних систем вітчизняних промислових підприємств завданням їх інноваційного розвитку, наочно свідчать дані Державного комітету статистики України (рис. 1).

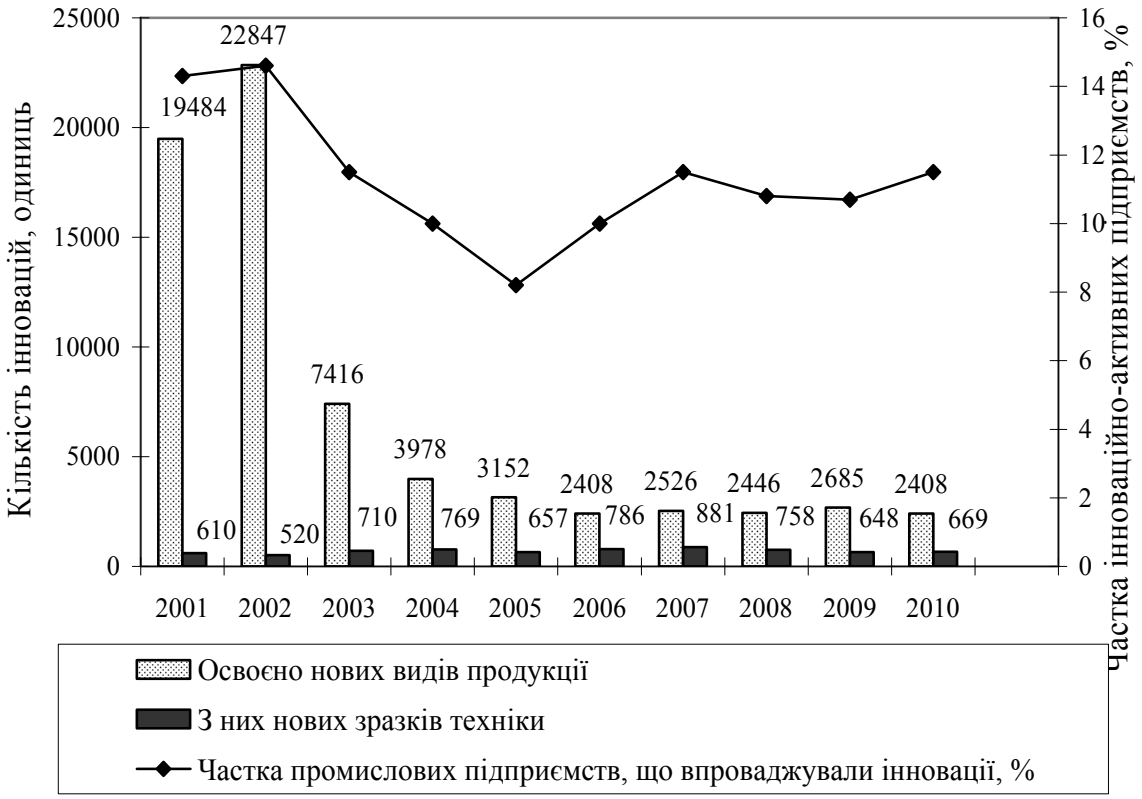


Рис. 1. Результати інноваційної діяльності підприємств України у 2001–2010 рр. [4]

Дані Державного комітету статистики України свідчать про те, що з 2002 р. інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств суттєво зменшилася. Так, частка підприємств, які впроваджували інновації, зменшилась у 2003 р. до 11,5% (у 2002 р. складала 14,6%). Відповідно суттєво зменшилася і кількість інновацій, які були реалізовані у промисловості (майже утричі). Кількість інноваційно-активних підприємств у 2005 р. була

найменшою – всього 8,2% від загальної кількості промислових підприємств. Кількість інноваційних продуктів, що підприємства вивели на ринок, продовжувала зменшуватися, отже з розрахунку на одне підприємство кількість інноваційних продуктів в останні роки також зменшилася.

З 2007 р. у промисловому секторі української економіки склалася на перший погляд незрозуміла тенденція – незважаючи на збільшення частки інноваційно-активних підприємств спостерігається зменшення внеску результатів інноваційної діяльності у загальні обсяги реалізованої промислової продукції. Це підтверджують дані Державного комітету статистики України (рис. 2).

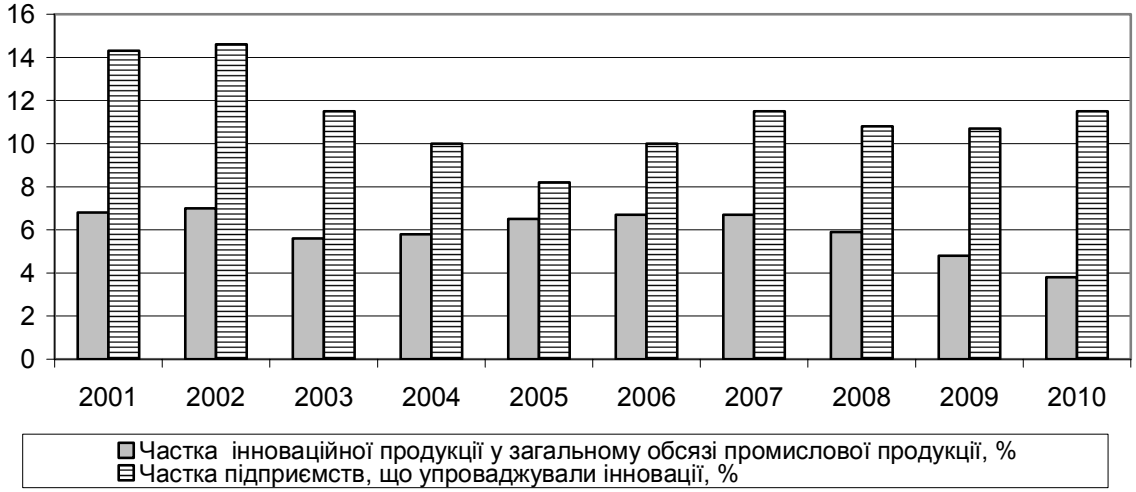


Рис. 2. Динаміка показників інноваційної активності й результативності вітчизняних промислових підприємств [4]

Однак, як зазначає у своєму дослідженні Н. Прилепа, таку тенденцію у промисловому секторі вітчизняної економіки не можна однозначно вважати негативною. Така ситуація може свідчити і про те, що інноваційні продукти останніх років мають вищу споживчу цінність і, відповідно, їх життєвий цикл є довшим. Через ці причини потреба оновлення продуктового ряду стає менш гострою і це безпосередньо впливає на кількість нових продуктів, які підприємства виводили на ринок у 2008–2010 роках [5, с.9].

До того ж, кількість опанованих вітчизняними підприємствами зразків нової техніки (а це продукція машинобудування, яка посідає важливе місце у технологічному оновленні економіки і має забезпечувати постійне зростання рівня його прогресивності) є незначною. Відновлення позитивної динаміки зростання можна досягти лише завдяки створенню інновацій з високою споживчою цінністю, а головна роль має відводитися технологічному оновленню. Як стверджував А. Чухно, місце країни у цивілізаційному процесі визначається технологією [6, с.14]. Продовжуючи думку інших авторів Л. Федулова у своїх дослідженнях відмічає, що сукупність однорідних технологій відповідає технологічному укладу – стійкій економічній системі, що має конкретні якісні характеристики щодо домінуючих факторів і галузей виробництва [7, с.32]. Згідно з оцінками експертів Організації економічного співтовариства й розвитку, економічне зростання держав у 50 рр. XX ст. на 37% пояснювалося науково-технічним прогресом, а на початок XXI ст. – вже на 65%. Даний фактор зумовлює близько 75% приросту продуктивності праці, понад 50% приросту національного доходу, істотно знижує собівартість продукції [8, с.45].

Нерівномірність динаміки економічного розвитку, викликаної імпульсивністю інноваційного розвитку, докорінно змінювала традиційні уявлення щодо суті та змісту економічних процесів. Технологічні зміни припинили бути «чорною скринькою» теорії економічного аналізу, а стали предметом її нової гілки, яка швидко розвивалася. Технологічні зміни відбуваються відносно швидко і випереджають зміни в інституційній структурі, що має інертність. Період, за який відбуваються кардинальні зміни в соціально-економічній структурі, і є періодом становлення техніко-економічної парадигми, яка

відповідає новим принципам управління в різних сферах, що стають загальновизнаними для чергової фази розвитку. Зміна парадигми зумовлює радикальну зміну звичного типу інженерного та управлінського мислення відносно ефективної господарської практики.

У табл. 1 охарактеризовано технологічну структуру економіки України в контексті даних щодо іноземних держав, лідерів виробництва Світового ринку. У наші дні в технологічній структурі США, Японії, країн ЄС домінує п'ятий технологічний уклад. Водночас технології, властиві українській економіці, на 95% належать до третього і четвертого укладів [9]. Згідно з оцінками Всесвітнього економічного форуму за 2010 р., країни п'ятого укладу посідають місця першої десятки Рейтингу конкурентоспроможності економіки; Україна – 89 позицію [10]. Відповідно, якщо у розвинутих країнах на 1 особу припадає ВВП не менше 70% відносно рівня США, Україна має 13,4% [11].

Таблиця 1

Порівняння характеристик технологічної структури економіки України із даними провідних держав світу за 2007–2010 рр. [10; 11]

№ з/п	Критерій порівняння	Провідні держави Світової економіки					Україна
		Японія	США	Швеція	Німеччина	Франція	
1	Питома вага технологій за укладами, %:						
	Третій уклад	15					57
	Четвертий уклад	20					38
	П'ятий уклад	60					5
	Шостий Уклад	5					-
2	Місце країни у рейтингу конкурентоспроможності економіки держави за оцінками Всесвітнього економічного форуму 2010р.	6	4	2	5	8	89
3	ВВП у розрахунку на 1 особу відносно рівня США (100%)	72,7	100	76,8	73,2	71,1	13,4
4	Питома вага наукоємних послуг в загальному обсязі послуг, %	6,9	7,0	8,7	5,6	7,3	0,93
5	Питома вага високотехнологічної продукції в загальній вартості продукції промисловості, %	16,7	18,4	20,7	11,8	13,5	6,7
6	Питома вага валових витрат на НДДКР у ВВП, %	3,39	2,61	3,73	2,53	2,09	0,93
7	Джерела фінансування НДДКР як основи інноваційної діяльності за окремими країнами, %:						
	бізнес-фінансування	77,7	66,4	70,4	68,1	52,4	9,0
	державне фінансування	15,6	27,7	24,6	27,8	38,4	39,1

Питома вага України на ринку наукоємної продукції становить близько 0,05–0,1%, оскільки в Україні менше 1% товарів вітчизняного виробництва мають параметри високотехнологічних [10]. Високі показники держав-лідерів є наслідком ефективного фінансування НДДКР як основи продукування унікальних знань, що згодом відтворюються у нововведеннях, питома вага їхніх витрат на НДДКР складає 2–3% ВВП щорічно). При цьому основне надходження інвестицій (біля 70%) забезпечує не держава, а приватний бізнес. В Україні спостерігається зворотна ситуація. При переважаючому державному фінансуванні менше 1% ВВП спрямовується на науково-дослідні роботи. Отже, статистично доведено нагальну необхідність технологічного наздоганяння розвинутих країн. Пріоритетними об'єктами фінансування мають стати галузі не превалюючого третього та четвертого, а прогресивних п'ятого технологічного укладу (газові технології, мікроелектроніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування) і шостого (біотехнології, нанотехнології, аерокосмічна промисловість, генна інженерія, оптоелектроніка, термоядерна енергетика, мікромеханіка). Водночас необхідно посилити участь приватного бізнесу в інноваційних процесах.

Один із підходів до формування інноваційної моделі розвитку української економіки знаходиться у площині економічної синергетики. Синергетичний підхід представлено здобутками П. Друкера, О. Єрохіної, Е. Дефальдера, В. Микитенко, С. Мочерного. Нововведення розцінюються як точки структурної біфуркації мікро- і макроекономічних систем – окремих підприємств і економіки держави в цілому. Завдяки ним системи отримують нові якості й розвиваються. І, як стверджує В. Микитенко, передбачається, що ефективна взаємодія, цільова узгодженість й комплексність заходів розвитку інноваційної діяльності забезпечують досягнення ефекту більшого, ніж очікувався [12, с.34]. Отже, отриманню синергетичного ефекту сприяють властивості внутрішнього середовища організації: гнучкість, взаємодоповнюваність, взаємовигідність, когерентність, коеволюція, чутливість до змін. Водночас синергетичному ефекту може сприяти зовнішнє середовище підприємства. Ефект синергії досягається зниженням інвестиційних ризиків при спрямованому фінансуванні інноваційної активності в межах цільової галузі та характеризується приростом показника окупності інвестицій ROI, що виникає під впливом незапланованого приросту ефектів виробничої діяльності інноваційно активних товаровиробників галузі. За словами В. Стадник «відправною точкою в обґрунтуванні інвестиційного рішення має стати нововведення, що зможе надати виробничій системі нової якості» [13, с.34]. Інакше кажучи, значущою перевагою регулярного впровадження нововведень є отримання додаткового результату під дією закону синергії. Це означає не лише зростання капіталу й ефективності господарювання окремих промислових підприємств, але й загальнонаціональний ефект продукування інноваційної моделі розвитку на базі більшої віддачі від інвестованих коштів.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження отримано певні висновки:

По-перше, результативність інноваційної діяльності вітчизняних підприємств недостатня для того, щоб забезпечити якісне технологічне оновлення промислового сектору економіки України. Серед найбільш значущих чинників – втрата інтелектуального потенціалу підприємств, декваліфікація робітників, нестача фінансових коштів для фінансування інноваційної діяльності на прийнятному рівні, слабка мотивація власників бізнесу до пошуку шляхів його розвитку на інноваційній основі. Зазначені чинники є взаємопов'язані, оскільки обумовлюють ланцюгову реакцію й призводять до постійного погіршення результативності інноваційного розвитку. Вирішальну роль у створенні умов для інноваційного розвитку вітчизняних підприємств має відігравати держава, реформуючи законодавче поле так, щоб інноваційний ресурс став основним джерелом формування конкурентних переваг.

По-друге, гостро актуальною загальноекономічною проблемою української держави є розвиток галузей п'ятого і шостого технологічного укладів на базі розширення інноваційного

розвитку промислових підприємств. Товаровиробників необхідно зацікавити у впровадженні нововведень до цільових галузей. Перевагою інвестування саме інноваційних проектів є можливість отримання додаткового синергетичного ефекту і наслідкового зниження фінансових ризиків.

По-третє, державним і приватним інвесторам рекомендується: обирати для вкладання фінансових ресурсів підприємства галузей п'ятого і шостого технологічного укладів; при обґрунтуванні інвестиційного проекту доцільно першочергово приймати до уваги дані регулярного державного статистичного обстеження інноваційної діяльності промислових підприємств цільової галузі за формою № 1-інновація, надаючи перевагу найбільш інноваційно активним товаровиробникам. Така позиція інвесторів відповідатиме загальнонаціональним економічним інтересам щодо оновлення технологічної структури економіки України.

Перспективи досліджень за цим напрямом передбачаються в подальшому теоретичному осмисленні внутрішніх чинників мотивації власників бізнесу до пошуку шляхів його розвитку на інноваційній основі.

Список використаної літератури

1. Философский энциклопедический словарь: [гл. ред. И. Л. Ильичев, П. Н. Федосеев, С. М. Коваль, В. Г. Панов]. – М.: Сов. энциклопедия, 1983. – 840 с.
2. Управление знаниями в инновационной экономике: [под ред. Б. З. Мильнера]. – М.: Экономика, 2009. – 599 с.
3. Курган Н. В. Управління господарською діяльністю підприємств інноваційного типу розвитку: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Наталя Володимирівна Курган. – Харків, 2011. – 330 с.
4. Державний комітет статистики України: Наукова та інноваційна діяльність (1990–2010 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (29.12.2011).
5. Прилепа Н. В. Організаційно-структурне забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємства: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / Н. В. Прилепа. – Хмельницький, 2013. – 20 с.
6. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – № 1. – С. 12–22.
7. Федулова Л. Технологічна структура економіки України / Л. Федулова // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 28–38.
8. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського Союзу / Ю. Макогон, Т. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7. – № 1. – С. 43–57.
9. Підгорецька С. М. Роль інвестицій в розвитку галузей вищих технологічних укладів / С. М. Підгорецька // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3 (23). – С. 145–150.
10. The Global Competitiveness Report 2010–2011 [Electronic resourse] / World Economic Forum. – Access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global CompetitivenessReport_ 2010.pdf.
11. Science, technology and innovation in Europe. Collection: Statistical books / European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010. – 269 p.
12. Микитенко В. В. Адаптивна система управління інноваційними процесами на підприємствах / В. В. Микитенко, І. С. Геращенко // Проблеми науки. – 2008. – № 4. – С. 32–37.
13. Стадник В. В. Теоретико-методологічні основи інвестування розвитку підприємства / В. В. Стадник, Н. І. Непогодіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 60–69.

Прийнято до друку 10.03.2013

УДК 338.48.22 **Петриченко П.А.**

МАРКЕТИНГОВІ ІНТЕРНЕТ-КОМУНІКАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ПОСЛУГ: КЛІЄНТООРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД

У статті розглянуто поняття маркетингових Інтернет-комунікацій підприємств сфери послуг. Систематизовано принципи діяльності в цій області, виділено основні завдання та функції Інтернет-технологій для підприємств сфери послуг. Представлено основні інструменти онлайн-діалогу для реалізації клієнтоорієнтованого сервісу.

The article deals with the concept of Internet marketing communications in service industries. Principles of activity in this area are systematized, main tasks and functions of Internet technologies for service industries are identified. The basic tools of online dialogue for realization client oriented service are described.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інтегровані маркетингові комунікації у сучасному світі є найбільш значущими і важливими серед усіх комунікацій маркетингу. В основі цієї концепції полягає використання чотирьох головних маркетингових комунікацій. Сьогодні характер маркетингових Інтернет-комунікацій підприємств сфери послуг має тенденцію до деяких змін, пов'язаних з каналами поширення інформації. Якщо раніше широку аудиторію можна було досягти через теле- і радіорекламу, то тепер можна організувати маркетингові комунікації за допомогою добре організованої Інтернет-компанії. Крім того, однобічний характер рекламних повідомлень неодноразово викликав негативну реакцію аудиторії.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Сьогодні з'являється все більше праць вчених та фахівців, що вивчають проблеми Інтернет-комунікацій підприємств сфери послуг, приділяють увагу підвищенню цінності послуг і продуктів для клієнта. Серед них відзначимо розробки В. С. Старостіна [1, с.66], К. Хелблінга [2, с.201], О. Акера, Ф. Грене, А. Е. Жичкиної [3], Г. Л. Азоєва [4, с.145], Т. Соніної [5, с.115], О. П. Челенкова [6, с.121], Т. Рижикової [7, с.100], К. Гренрооса [8, с.119], К. К. Прахалада [9, с.14; 10, с.78], В. Рамасвамі та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для подолання ситуації, що склалася, необхідно кардинальним чином переглянути формат організації просування і надання інформації для клієнтів, розширити і поліпшити способи взаємодії з клієнтами для їх утримання.

Постановка завдання. Метою статті є систематизація підходів до визначення характеру маркетингових Інтернет-комунікацій в умовах нестабільності і ризику, визначення ключових завдань та функцій Інтернет-технологій щодо реалізації клієнтоорієнтованого сервісу підприємств сфери послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Уже в ранній період поширення Інтернету – в 90-і роки – корпоративні сайти підприємств сфери послуг створювалися як інструменти впливу на цільову аудиторію: споживачів, партнерів, власних співробітників тощо. В. П. Старостін в [1, с.68] вказує, що наразі обсяг реклами, розміщений в Інтернеті, перевищує показник традиційних паперових ЗМІ в США. Рекламодавці надають перевагу онлайн-рекламі, оскільки все більше клієнтів шукають інформацію в Інтернеті.

К. Хелблінг, О. Акер і Ф. Грене запропонували принципово новий підхід до використання діректмаркетингу в епоху перенасичення споживчих ринків. Вони ввели поняття «компанії нового покоління» (КНП), для якої важливими є контакти з конкретними споживачами [2, с.247]. На їх думку, ці контакти повинні розвиватися від розрізнених каналів до інтегрованого рішення.

 © ПЕТРИЧЕНКО П.А., 2013

Вирішуючи проблему формування клієнтоорієнтованих інтегрованих маркетингових комунікацій у сфері послуг, необхідно, перш за все, систематизувати принципи діяльності в цій області. До них можна віднести такі:

– комплексність;
– цілеполагання;
– системність;
– клієнтоорієнтованість;
– іноваційність;
– узгодженість;
– економічна доцільність.

Комплексність передбачає необхідність вживання широкого спектру всіляких маркетингових комунікацій для досягнення максимального ефекту.

Цілеполагання має на увазі, що маркетингові комунікації мають бути організовані виходячи із запланованих цілей, як для всієї комунікаційної системи, так і для кожного елементу комплексу маркетингових комунікацій окремо, які служитимуть орієнтиром для контролю їх результативності.

Системність вимагає побудови єдиного інтегрованого комплексу маркетингових комунікацій, що дозволяє досягти ефекту синергії.

Клієнтоорієнтованість диктує необхідність вибору і використання пріоритетних для споживачів засобів і способів комунікації, які виявлені в ході спеціальних досліджень.

Узгодженість інтегрованих маркетингових комунікацій дозволяє забезпечити стратегічне позиціонування підприємства. Узгоджені комунікації є більш ефективними, ніж незалежні та нескоординовані.

Іноваційність визначає необхідність використання маркетингових комунікацій відповідних сучасному розвитку науки управління, а також дослідженням в області техніки і технологій, які застосовуються у процесі комунікації.

Економічна доцільність передбачає достатність ресурсів (фінансових, матеріальних, кадрових, інформаційних, технологічних), що виділяються для досягнення запланованих результатів, раціональність розподілу засобів по окремих видах комунікацій, ураховуючи їх економічну і комунікаційну ефективність.

Сьогодні Інтернет-комунікації для підприємств сфери послуг вже розглядаються не лише вузько, як канал поширення рекламних повідомлень, але і ширше, як інструмент просування і комунікацій, що дозволяє використовувати прямий маркетинг, стимулювання збуту, особисті продажі, спонсорство та PR. Інтернет носить з одного боку інтерактивний характер, з іншого – не виключає персоналізацію. На відміну від інформування, комунікації мають на увазі спілкування, тобто взаємодію підприємств сфери послуг і цільової аудиторії.

Не менш відмітною особливістю є активна роль користувачів мережі (у інших ЗМІ вона пасивна), це відбувається через контроль над пошуком інформації користувачем за допомогою механізмів навігації і пошуку. Ще у 2009 році багато дослідницьких компаній в унісон оголосили про зростаючу важливість спілкування і ролі голосу споживачів. Найбільш далекоглядні компанії стали все більше довіряти своїм клієнтам і пропонувати їм брати участь в розробці товарів, створенні їх дизайну. Уже сьогодні є приклади спільної так званої «народно-корпоративної» творчості.

Так, канадський виробник модного взуття Fluevog Shoes запропонував покупцям самим вирішувати, де вони хочуть бачити рекламу барвистого дизайнерського взуття, і сказати про свої переваги. З цією метою на сайті www.fluevog.com з'явилася сторінка Vog Populi, де відвідувачам було запропоновано обрати зі списку видань ті, які найбільш відповідають духу марки. «Доля Fluevog у ваших руках», – апелювали до клієнтів автори та не помилилися у своїх сподіваннях. Думки майже 2000 порадників дозволили не лише визначити лідера (журнал Juxtapoz отримав 40% голосів), але й зібрати солідну базу відгуків та рекомендацій за багатьма іншими питаннями бізнесу компанії.

PR як інструмент просування підприємства в Інтернеті сьогодні переживає пік свого розвитку. Багато підприємств сфери послуг усвідомили його перспективи і можливості і, озброївшись сучасними Інтернет-технологиями, почали займатися формуванням лояльності клієнтів в Інтернеті.

У цьому контексті можна виділити наступні основні завдання і функції Інтернет-технологій для підприємств сфери послуг (розташовані в порядку їх популярності):

- самопрезентація;
- інформування;
- просування;
- збір інформації;
- продаж.

Самопрезентація в Інтернеті є найлегше вирішуваним завданням, оскільки це середовище є не стільки інформаційним, скільки «самоідентифікаційним». Більшість підприємств і стартап (start-up) проектів широко використовують самопрезентацію. Під стартапом (start-up) проектів розуміють молоді фірми і мобільні підприємства з обмеженими ресурсами, які були створені нещодавно або ще знаходяться на стадії розвитку [3].

Інтернет-середовище створює природний простір для вивчення міри різноманітності, рухливості або однорідності, стабільності вмісту самопрезентації [4, с.152].

Інформування в Інтернеті дозволяє оперативно доносити інформацію до зацікавлених осіб, здійснювати презентацію продуктів, проектів тощо. Інтернет – це, перш за все, середовище інформаційне (за своїм походженням, основними функціями, можливостями, переважаючим вмістом тощо) і переважна більшість користувачів Інтернету використовують його саме як засіб інформаційного пошуку.

На думку Л. Азова та А. Челенкова [5, с.130; 6, с.118] просування в Інтернеті для підприємств сфери послуг заслуговує на особливу увагу і враховує величезний арсенал інструментів (пошукове просування, контекстна реклама, баннерная реклама, e-mail-маркетинг, аффіліатівний маркетинг, вірусний маркетинг, прихований маркетинг, інтерактивна реклама, робота з блогами тощо). Багато спеціалізованих рекламних агентств займаються розробкою сучасних інтегрованих програм просування в Інтернеті. Запропоновані технології дозволяють робити покупки, використовуючи власні корпоративні сайти і сайти партнерів, упроваджувати модулі оплати, використовуючи пластикові карти, а також популярні сервіси Paypal, Webmoney, Яндекс-гроші тощо.

Збір інформації і проведення польових досліджень в Інтернеті ще не знайшли широкого поширення серед підприємств сфери послуг, хоча технології web-проектування дозволяють відстежувати поведінку відвідувачів сайту, вести статистику переходів, організовувати спеціальні дослідження, онлайн-опитування та інтерв'ю [7, с.120]. Для багатьох компаній завдання створення цікавого контента і одночасно передача цінностей і ідей бренду може виявитися досить складним, не дивлячись на те, що використання сайту як каналу комунікації стало мінімальною вимогою будь-якої програми просування [8, с.121]. Переваги клієнтів в Інтернеті, складені за даними TNS Research International, представлені в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги клієнтів в Інтернеті

Інтернет-переваги клієнтів	Відсоток переваг
1. Сайти з можливістю персоналізації, що відповідає особистим вимогам і переваги	74,0
2. На вирішення про повторні відвідини сайту впливає побудова сайту і програма	73,0
3. Підтримують креативні онлайн	69,0
4. Вступають в бренд-співтовариства, оскільки подобається підтримувати марку та отримувати актуальну інформацію від підприємства	35,0
5. Прагнуть отримувати більше інформації про бренд онлайн	31,0

Сайт підприємств сфери послуг відіграє роль іміджевої реклами і служить засобом комунікації з користувачем мережі.

Просування сайту в мережі і залучення на нього користувачів – це функції, які так само, як стимулююча іміджева функції, виконують більшість рекламних засобів в Інтернет. Іміджеві комунікації покликані формувати образ фірми у клієнтів, ділових партнерів, суспільства в цілому. Якщо підприємству удасться створити про себе і свою діяльність позитивний імідж у груп громадськості, що цікавлять його, включаючи власних працівників, то це значно полегшить досягнення поставлених перед ним цілей. Багато проблем, наприклад, залучення молодих фахівців і підбір інших працівників, а також сприйняття ними цілей підприємства, вирішується значно простіше, якщо фірма має позитивний імідж.

Саме за рахунок надання більшого обсягу інформації, порівняно з іншими засобами масової інформації, а також через швидкий зворотній зв'язок, мережа дає можливість провести процес комунікації з більшою інтерактивністю. Крім того, пряма конкуренція замінялася спільними партнерськими програмами.

Доцільно зазначити, що підприємства сфери послуг, орієнтовані на персоналізацію Інтернет-комунікацій, повинні прагнути доставити свої повідомлення, використовуючи різні канали і форми зв'язку. Серед основних інструментів онлайн-діалогу необхідно виділити корпоративні сайти, блоги, онлайн-співтовариства, промо-сайті, електронні відання, прес-релізі (рис. 1). Так, В. Тиранський розглядає електронну книгу як неодмінний атрибут XXI століття [11]. Діалог з клієнтами створює і підтримує лояльні співтовариства.

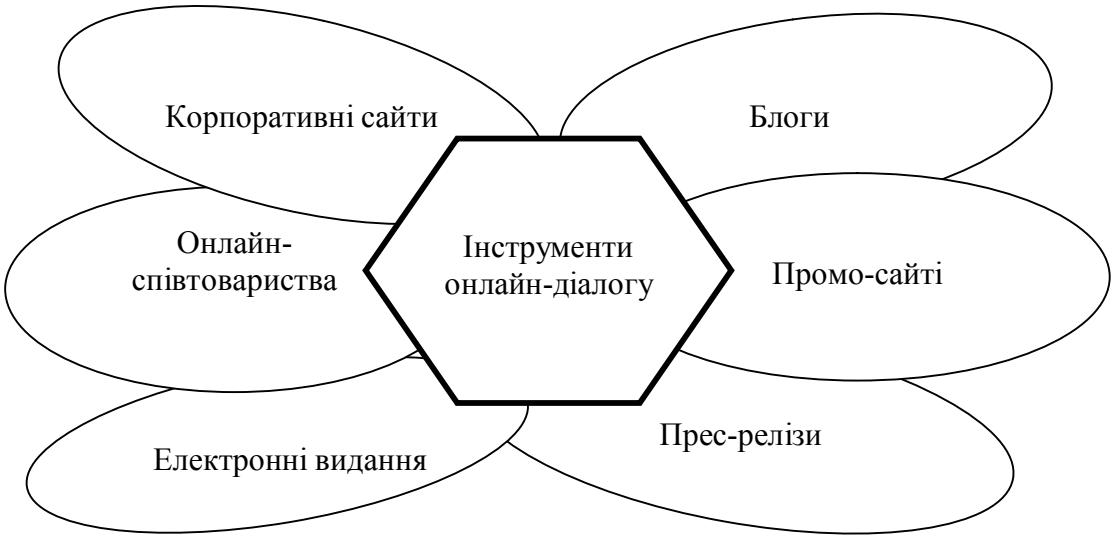


Рис. 1. Інструменти онлайн-діалогу

Сучасні комунікації в мережі – це не монолог, а полилог зацікавлених учасників, де повідомлення може бути ініційоване брендом і отримувати розвиток на базі сучасних онлайн-майданчиків, які, у свою чергу, повинні відповідати принципам динамічності, гнучкості і активно залучати споживачів до формування інформаційного контенту.

Під полилогом (греч., букв. «мова багато») розуміють розмова багатьох учасників. При цьому передбачається, що роль того, хто говорить, переходить від однієї особи до іншої [9].

Сучасний користувач Інтернету націлений суто на дію. Відвідувачі сайтів підприємств сфери послуг чекають, що їм дозволять залишати відгуки, ставити оцінки, викачувати або, навпаки, завантажувати контент. Основними перевагами таких комунікацій наприклад для готелю, є широке охоплення аудиторії та низькі накладні витрати.

Раніше інформацію про потреби клієнтів збирали такими традиційними методами, як робота з фокус-групами, поширення анкет і телефонні опити, і ця функція вважалася строго маркетинговою. Тепер безліч ідей майбутніх продуктів і послуг можна знайти в онлайн-співтовариствах, соціальних мережах, а також через програми лояльності і маркетинг, що персоналізується [9, с.12].

Імпульс змінам дають клієнти і співробітники підприємств, до життя яких міцно увійшли Інтернет-технології. До 2020 року саме покупці і замовники стануть головним джерелом ідей нових продуктів і послуг, другим по важливості джерелом будуть онлайн-співтовариства, третім – відділи R&D (дослідження і розробки). Так вважають 30% керівників, що працюють у сфері фінансових послуг, освіти, інформаційних технологій, а також в промисловості і державному секторі, згідно з опитуванням, проведеним Economist Intelligence Unit [12].

Корпоративні сайти підприємств сфери послуг використовують наступні інструменти комунікації: статті і новини, форуми, відгуки і рейтинги, банери, форми для зворотного зв'язку і запитів, контактні дані, у тому числі засоби Інтернет-зв'язку (e-mail, мессенджери), електронні розсилки, блоги тощо. Навіть традиційні інструменти комунікації необхідно використовувати так, щоб вони були здатні:

- породжувати у відповідь комунікативний потік;
- стимулювати здійснення необхідного набору дій.

На сьогодні електронні джерела інформації, синтезувавши можливості аудіо- та аудіовізуальних засобів масової інформації та комунікації, перетворилися на сильний засіб комплексного впливу на людину. За прогнозами експертів, до 2010 р. варто очікувати прискорення темпів розвитку виробництва електронних видань та збільшення частки їх присутності на ринку продуктів медіаіндустрії [10, с.61–64].

Що стосується підприємств сфери послуг, то багато готелів сьогодні надають можливість анонсування своїх послуг через Internet. Це дозволяє потенційним клієнтам з різних країн світу: діловим туристам, відпочивальникам, іноземним гостям – усім, хто має можливість виходу в Інтернет, використовувати свої персональні комп'ютери, щоб заздалегідь уявляти, куди він їде, чим він зможе розташовувати в даному готелі.

Оскільки це стає все більш популярним, готелі роблять свої web-сайти усе більш дружніми, з інтуїтивно-зрозумілим для користувача інтерфейсом. При резервуванні номерів в готелях відвідувачеві сайту – потенційному клієнтові надається загальна інформація про готель, фотографії номерів різних категорій, опис додаткових послуг (їжа, конференц-зал, сауна, спортивно-оздоровчий комплекс), а також список розташованих у безпосередній близькості від готелю міст культури та відпочинку.

Для бронювання номера потрібно ввести необхідні дані (прізвище, дата приїзду і від'їзду, число і тип номерів, контактна адреса і телефон) і відправити заявку, яка пізніше буде оброблена, введена в комп'ютер готелю, а клієнтові буде надіслано підтвердження його бронювання. Зазвичай це робиться електронною поштою, але за бажанням клієнта більшість готелів можуть надіслати підтвердження факсом або поштою. До додаткових операцій Internet належать такі можливості: перегляд плану номера та готелю; замовлення додаткових послуг; ознайомлення з планом міста і роботою транспорту тощо.

Мережа Internet та її послуги стрімко розвиваються у всьому світі. Уже сьогодні готелі можуть працювати в Internet за конфіденційними тарифах і використовувати для оплати, окрім кредитних карт, банківські перекази. У будь-якому випадку, вже сьогодні Travelweb і подібні розділи – є якісними інформаційними довідниками адресів агентств, тур-операторів, розкладів авіарейсів, готелів, пам'яток і багатьох відомостей, необхідних в сучасних умовах.

Сучасні маркетингові технології дозволяють використовувати на сайті підприємств сфери послуг велику кількість інструментів комунікації із споживачами. Мета маркетингових комунікацій – не уразити або насадити потрібний образ, а допомогти відвідувачеві перейти з категорії «потенційний» в категорію «реальний» клієнт. Іншими словами, зробити дію, що веде до комерційної вигоди власників сайту.

Інтернет змінює стиль ведення бізнесу. Кажучи про реалізацію товарів або послуг, можна констатувати, що у сучасних умовах Інтернет може бути лише додатковим каналом реалізації продукції, інструментом вирішення окремих маркетингових завдань.

На відміну від будь-якого іншого середовища Інтернет дає можливість простежити за

поведінкою відвідувачів сайту підприємства, на які сторінки вони заходили, на яких затримувалися, з яких вирушали. На підставі такого аналізу можна зробити висновки про переваги і симпатії відвідувачів сайту, скоректувати акценти своєї маркетингової тактики і стратегії, хід рекламної компанії тощо. Так, у провідних українських готелях, що входять до глобальних готельних ланцюгів, робота повністю автоматизована, технологічна, є власні комп'ютерні та Internet-служби. Такі готелі першими отримують комп'ютерні новинки, проводять upgrade («підвищення класу», а по суті це – поліпшення чого-небудь, у нашому випадку, комп'ютера). Частка таких «просунутих» готелів на ринку за чисельністю невелика. Але тут діє відоме правило «20–80»: 20% активних готелів забезпечують 80% потреб клієнтів. У цьому полягає специфіка українського ринку сфери послуг.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, оцінюючи реалії українського ринку послуг у плані розвитку і використання комп'ютерних технологій, важливо відзначити, що на цей час весь бізнес підприємств сфери послуг переміщується в Інтернет, тому будь-якому підприємству треба мати стратегію для нової реальності. Якщо у підприємства немає подібної стратегії, то у нього немає майбутнього.

У сучасному світі уміння підприємства вибудовувати систему взаємин з клієнтами стає однією з умов його успішної ринкової діяльності. Зважаючи на вищезазначене, саме концепція маркетингових Інтернет-комунікацій у стратегічній перспективі повинна стати основою діяльності підприємств сфери послуг.

Список використаної літератури

1. Старостин В. С. Клиентоориентированный подход в маркетинговых Интернет-коммуникациях / В. С. Старостин // Маркетинг. – 2012. – № 3 (124). – С. 66–70.
2. Хелблинг К. За пределами массовой рассылки. Управление маркетинговыми кампаниями нового поколения в эпоху перенасыщения рынков / К. Хелблинг, О. Акер, Ф. Грене // Маркетинговые коммуникации. – 2010. – № 4. – С. 244–255.
3. Жичкина А. Е. Стратегии самопрезентации в Интернет и их связь с реальной идентичностью [Электронный ресурс] / А. Е. Жичкина, Е. Н. Белинская. – Режим доступа: http://flogiston.ru/articles/netpsy/strategy.
4. Азоев Г. Л. Маркетинговые технологии персонализации продуктов: [учеб. пособ.] / Г. Л. Азоев, В. С. Старостин // Маркетинг. – 2009. – Спец. вып. № 44. – С. 145–154.
5. Челенков А. Клиентоориентированный подход в маркетинге взаимоотношений / А. Челенков, Т. Сонина. – Маркетинг. – 2012. – № 1 (122). – С. 115–121.
6. Челенков А. П. Персональные маркетинговые коммуникации / А. П. Челенков, Г. Л. Азоев // Маркетинг. – 2010. – Спец. вып. № 2. – С. 128–134.
7. Рыжикова Т. Организация маркетинговых исследований / Т. Рыжикова // Маркетинг. – 2011. – № 6. – С. 100–122.
8. Гренроос К. Связь логики оказания услуг и теории маркетинга / К. Гренроос // Маркетинг услуг. – 2009. – № 1. – С. 119–128.
9. Prahalad C. K. Co-creation experiences: the next practice in value creation / C. K. Prahalad, V. Ramaswamy. – Journal of Interactive Marketing Summer. – 2005. – Vol. 18, Issue 3. – p. 5–14.
10. Prahalad C. K. The Future of Competition: Co-Creating Unique Value With Customers / C. K. Prahalad, V. Ramaswamy. – Harvard Business School. Press, 2004. – p. 73.
11. Тиранський В. Електронна книга – неодмінний атрибут XXI століття [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.observer.sd.org.ua.
12. Economist Intelligence Unit [Electronic sourse]. – 2011. – Access: www.sas.com/offices/europe/russia/erm2011.html.

Прийнято до друку 12.03.2013

УДК 330.33.01: 331.5.024.54 **Редьква О.З.**

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто сутність та значення впливу факторів на формування системи управління персоналом підприємств. Досліджено весь спектр факторів, що можуть спричинити вплив та безпосередньо впливають на формування системи управління персоналом підприємства.

The article deals with the nature and importance of factors influence on the formation of human resources management system of machine building enterprises. The full range of factors is investigated that can exert influence and directly influence the formation of human resources management system of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Система управління персоналом машинобудівних підприємств знаходиться під впливом низки факторів різного порядку. Не існує жодного підприємства, яке б не функціонувало в межах відповідного зовнішнього середовища і не знаходилось би з ним у стані постійної взаємодії. Ці фактори із різною силою, прямо чи опосередковано впливають як на результати діяльності підприємства в цілому, так і на результати роботи персоналу усіх організаційних рівнів.

Урахування факторів, що впливають на управління персоналом, дозволяє [1, с.36–37]:

1. Вибрати оптимальні для організації підхід, концепцію, загальні принципи і стратегію управління персоналом.
2. Оцінити існуюче становище в управлінні персоналом з точки зору його адекватності ситуації, що склалася.
3. Визначити напрямки зміни діючої системи управління персоналом відповідно до змін дії факторів.
4. Спрогнозувати розвиток управління персоналом на основі очікуваної динаміки факторів.

З метою побудови високоефективної системи управління персоналом передусім необхідно дослідити кількісний склад факторів, визначити ступінь їх важливості та спосіб впливу на результати роботи персоналу всіх організаційних рівнів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На сучасному етапі факторам впливу на управління персоналом приділяли увагу національні та зарубіжні автори, зокрема О. С. Віханський, Р. Гріфін, І. В. Копитова, М. Коултер, А. І. Наумов, Г. В. Осовська, С. Роббінс, В. Яцура тощо.

Проте у сучасних умовах нестабільної економіки потребує подальшого дослідження вплив факторів на формування системи управління персоналом машинобудівних підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Формування системи ефективного управління персоналом на сучасних машинобудівних підприємствах в Україні вимагає врахування системи факторів впливу, що визначають перебіг цього процесу.

Для того, щоб визначити ступінь їх важливості та спосіб впливу (прямий чи опосередкований), передусім необхідно дослідити весь спектр факторів, що можуть здійснювати вплив на підприємство та вибрати такі, що безпосередньо впливають на його систему управління персоналом.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення впливу факторів на формування системи управління персоналом підприємств машинобудівної галузі.

 © РЕДЬКВА О.З., 2013

На основі поставленої мети сформульовано такі завдання:

– визначити сутність і значення факторів впливу на формування системи управління персоналом підприємств;
– дослідити весь спектр факторів, що можуть здійснювати вплив на підприємство та вибрати такі, що безпосередньо впливають на його систему управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній теорії менеджменту різні автори доволі довільно трактують фактори, що впливають на діяльність підприємства. Зокрема, А. І. Кредісов зазначає: зовнішнє середовище підприємства – це певні економічні умови, споживачі, профспілки, урядові акти, законодавство, конкуруючі організації, система цінностей у суспільстві» [2, с.15]. С. Роббінс та М. Коултер вважають, що зовнішнє середовище складають зовнішні інститути або сили, які потенційно впливають на роботу підприємства [3, с.125].

Вартий уваги той факт, що кількісний склад факторів, що впливають на підприємство, розглядається авторами у різному контексті. Так, Л. П. Бєлих та М. А. Федотова [4, с.189] перелічують такі фактори, досліджуючи конкурентоспроможність підприємства. Інша ж група авторів здійснили спроби розділити усе середовище, що оточує підприємства на дві і більше сфер, що по-різному впливають на підприємство відповідної галузі економіки країни. Вони вважають, що підприємства, машинобудівні в тому числі, піддаються впливу не скільки окремих факторів, скільки комплексному впливу зовнішнього оточення, тобто середовища підприємства. Стосовно визначення такого середовища серед науковців не сформовано єдиної думки. Зокрема, О. С. Віханський та А. І. Наумов стверджують, що зовнішнє середовище організації можна представити у вигляді двох сфер – загального зовнішнього оточення та безпосереднього ділового оточення [5, с.20]. Р. Гріфін та В. Яцура [6, с.56–61] виділяють загальне, робоче та внутрішнє середовище підприємства. Г. В. Осовська та І. В. Копитова зазначають, що зовнішнє середовище підприємства характеризується її діловим та фоновим оточенням.

Залежно від рівневої належності потрібно деталізувати фактори впливу на систему управління персоналом, що дозволить розмежувати їх на чотири великих групи:

1) фактори міжнародного середовища функціонування машинобудівних підприємств;
2) фактори макросередовища національного ринку функціонування машинобудівних підприємств;
3) фактори мезосередовища національного ринку функціонування машинобудівних підприємств;
4) фактори мікрорівня національного ринку функціонування машинобудівних підприємств.

Тому на думку автора, варто дослідити весь спектр факторів, що можуть здійснювати вплив на підприємство та вибрати такі, що безпосередньо впливають на його систему управління персоналом (табл. 1).

Таблиця 1

Змістовне наповнення основних груп факторів різних рівнів, що впливають на функціонування машинобудівних підприємств [7, с.32–33; 8, с.158; 9, с.9–18; 10]

Рівень ринку	Група чинників	Детально
1	2	3
Міжнародний рівень	Міжнародне середовище	Рівень глобалізації економіки, лібералізація зовнішньоекономічних зв’язків країни; рівень соціально-економічного розвитку країни, економічний статус країни (країна з ринковим типом економіки, країна, що розвивається, країна з розвинутою економікою тощо); рівень накопичення заощаджень / капіталу всіма учасниками економічних відносин; рівень розвитку сфери грошового обігу і фінансових ринків;

Продовження табл. 1

1	2	3
Міжнародний рівень (продовження)	Міжнародне середовище	участь країни в економічних та політичних інтеграційних угрупуваннях; місце країни в офіційних міжнародних рейтингах; перешкоди для виходу національних виробників на зовнішні ринки; можливість виникнення економічних та військових конфліктів у країні умови ведення бізнесу в країні; офіційна валюта країни, курси обміну валюти
Макрорівень національного ринку	Політичне середовище	Політичні ризики; політична нестабільність / протести, революції, часті зміни уряду; політика приватизації / перегулювання
	Законодавче середовище	Закони і обмеження; характер та частота змін законодавчого поля; особливості регулювання ринку праці України та національне трудове законодавство; рівень регулювання діяльності підприємств машинобудівної галузі; законодавчий захист прав кредиторів та власників майна, законодавчий захист у сфері злиттів та поглинань, зокрема, від рейдерства
	Економічне середовище	Характер та темпи інфляції; рівень зайнятості в країні, регіоні, на локальному ринку; загальна економічна ситуація (спад промислового виробництва, зменшення виробництва споживчих товарів на тлі збільшення виробництва промислової продукції); стан державного бюджету (загрозливий дефіцит державного бюджету України); податкова система (ставки податку, податкова політика для великих, середніх та малих підприємств; політика санкцій та штрафів); стан платіжного балансу країни; інституційні та структурні перетворення в економіці; галузева структура економіки; ринки ресурсів та товарів; економічна культура та стереотипи економічної поведінки населення та професійних груп; розмір, структура валового внутрішнього продукту, дохід на душу населення; рівень доходів населення; стан розвитку інфраструктури; пільги для населення, соціальне, медичне, пенсійне забезпечення
	Технологічне середовище	Рівень технологічного розвитку підприємства прогресивні управлінські технології, у тому числі і в сфері управління персоналом; використання альтернативних джерел енергії, поновлюваних ресурсів; нові відкриття у галузі; рівень передачі технологій; рівень державного і галузевого фінансування досліджень і розробок; зміна комунікаційних технологій; нові виробничі технології
	Науково-технічне середовище	Науково-технічні зміни в технології виробництва машинобудівної продукції та управління машинобудівними підприємствами; кількість патентів, ліцензій, ноу-хау та інших форм інтелектуальної власності машинобудівельних підприємств країни; науково-дослідні установи, що здійснюють розробки для машинобудівельних підприємств; ступінь інноваційності підприємства

Продовження табл. 1

1	2	3
Макрорівень національного ринку (продовження)	Демографічне середовище	Демографічна структура населення; гендерна та професійна структура зайнятості у машинобудівній галузі; гендерне рівноправ'я тенденції зміни демографічної ситуації в країні, регіоні (старіння нації в цілому, загальний стан здоров'я населення, в тому числі працездатного віку); відтік професійних кадрів за кордон)
	Соціальне середовище	Соціальна структура населення країни, регіону; соціальне становище різних категорій працівників; ставлення населення до професій, посад; прийняті у суспільстві роль ті статуси; мобільність населення; динаміка злочинності, бідності; роль жінок і національних меншин у суспільстві; структура домогосподарства (родина), життєвий цикл родини; референтні групи, соціальне оточення; соціальні цінності (дистанція влади, співвідношення індивідуалізму та колективізму), зміни в способі життя (зміни у складі сімей, відношенні до роботи і вільного часу); зміна смаків та переваг споживачів система та рівні рівень освіти, рівні підвищення кваліфікації; рівень письменності та освіченості населення; соціально-звичні матеріальні об'єкти
	Культурне середовище	Національні, історично сформовані традиції, прийняті в межах конкретної території; національно-етнічна структура населення; культура як сукупність знань, переконань, цінностей; комунікаційні засоби – мови (офіційна, письмова, розмовна), діалекти, мовний плюралізм; мова невербального спілкування (пози, жести); релігійні переконання, система моральних принципів, основні вірування, норми, табу; свята та ритуали естетика з точки зору колірної гами і символів; умови та стиль життя населення (працюючих); народні ремесла, мистецтво, культурне життя
	Природне середовище	Географічні та топографічні особливості території проживання трудових ресурсів та розташування машинобудівного підприємства; наявність та доступність до природних ресурсів; екологічна ситуація, можливість виникнення небезпечних ситуацій кліматичного характеру
	Ринкове середовище	Життєві цикли виробів і послуг; структура суб'єктів ринку (національні й зарубіжні постачальники, посередники, партнери, власники, акціонери, інвестори, спонсори, внутрішні та зарубіжні споживачі, засоби масової інформації, консалтингові та кадрові агенції, освітні заклади, органи влади національного та локального рівнів, зарубіжні представництва, кредитори, стратегічні союзники, професійні спілки); частка ринку машинобудівного підприємства; кількість конкурентів в межах обраного машинобудівним підприємством ринку;

Продовження табл. 1

1	2	3
Макрорівень національного ринку (продовження)	Ринкове середовище	ринкова сила виробників однотипної машинобудівної продукції; конкурентні переваги та недоліки як машинобудівних підприємств, так і продукції машинобудівного характеру; приплив закордонних товарів конкурентів на ринок країни, в тому числі тіньовий імпорт продукції машинобудівного характеру; зовнішня репутація підприємства; перелік машинобудівної продукції, що випускається конкретним підприємством
Мезорівень національного ринку	Середовище регіону	Категорія регіону, стан економічного розвитку регіону, тип населеного пункту, де розташоване машинобудівне підприємство); реальна та потенційна купівельна спроможність населення країни / регіону; стан ринку праці в країні та регіоні; рівень оплати праці, умови праці; рівень безробіття
	Середовище галузі	Структура машинобудівної галузі та основних підгалузей; наявність, характер та ступінь державної підтримки; галузева політика уряду країни; зв'язки з іншими галузями та секторами економіки країни; торговельні й галузеві асоціації та інші угрупування, галузеві угоди
	Чинники загально-організаційного середовища	Масштаб діяльності конкретного машинобудівного підприємства; розміри і територіальне розташування машинобудівного підприємства; фаза життєвого циклу роботи підприємства на ринку; характер виробництва (одиничне, серійне, великосерійне, масове) та його складність; характер продукції, що випускається / робіт, що виконуються; характер застосованої технології; характер і методи науково-технічного прогресу, що застосовуються; ступінь концентрації, кооперації та спеціалізації виробництва; організація виробничого процесу; організаційна та виробнича структури підприємства; обсяги виробництва продукції / надання послуг; бізнес-процеси; внутрішня репутація підприємства; фінансові можливості підприємства (що визначає припустимий рівень витрат на управління персоналом)
	Чинники формування системи управління персоналом	Корпоративна соціальна відповідальність цілі та завдання підприємства, їх відомість усіх працівникам підприємства корпоративна культура (правила трудового розпорядку, дрес-код, оформлення і розташування офісів, гасла, церемонії, загальні цінності, етика спілкування); склад персоналу система мотивації (преміювання і штрафи); рівень централізації управлінських функцій; рівень розвитку групової взаємодії; стиль керівництва підлеглими; технології управління; норма керованості; умови організації праці; рівень оплати праці система управління конфліктними ситуаціями на підприємстві; система оцінки досягнень працівників підприємства

Продовження табл. 1

1	2	3
Мікрорівень національного ринку	Чинники групового характеру	Особливості групової поведінки (наявність орієнтації на результат); формальне та неформальне лідерство; характер взаємодії трудового колективу з профспілками; групові комунікації; ролі членів групи; система інформування; команди, робочі групи, характер, цілі, завдання команд та робочих груп
	Чинники індивідуального характеру	Вік, стать, етнічна / расова належність; образ мислення та нахили; життєвий та професійний досвід; преференції та робочі інтереси; навички людини (механічні, рухомо-координаційні, розумові, творчі); особисті якості (риси характеру, тип характеру, тип темпераменту); індивідуальна мотивація праці (мотиви раціональні, ціннісні, емоційні)

Дані табл. 1 свідчать про те, що перелік факторів впливу на систему управління машинобудівного підприємства різних рівнів виявився надзвичайно містким, проте не всі вищезазначені фактори пов'язані з системою управління персоналом машинобудівних підприємств.

Дослідження низки факторів впливу на систему управління персоналом сучасних машинобудівних підприємств дозволяє виявити найбільш помітні тренди, до яких у майбутньому їм доведеться пристосувати свою діяльністю. Основні групи факторів, що впливають на формування і якість системи управління персоналом, охоплюють загальний стан економіки країни, її конкурентоспроможність, стан людського капіталу, що, у свою чергу, включає виховання, освіту, охорону здоров'я, науку, особисту безпеку, підприємницький клімат, інформаційне забезпечення праці, а також культуру в широкому розумінні – як сукупність норм, правил, ритуалів і цінностей (табл. 2).

Таблиця 2

Основні групи факторів впливу на систему управління персоналом машинобудівних підприємств (складено автором)

Автор(и) / Джерело	Складові середовища підприємства або групи факторів	Суб'єкти / сили впливу на систему управління персоналом
1	2	3
О .С. Віханський, А. І. Наумов [5, с.20]	Загальне зовнішнє середовище	Процеси політичного, правового, соціально-культурного, економічного, технологічного, національного, міжнародного характеру, процеси природокористування
	Безпосереднє ділове оточення	Покупці, постачальники, конкуренти, ділові партнери, регулюючі служби, адмініструючи органи, ділові асоціації, професійні спілки тощо
Л. П. Бєлих, М. А. Федотова [4 с.189]	Зовнішні (екзогенні) фактори	Законодавчі, технологічні, демографічні, соціальні, економічні, культурні
	Внутрішні (ендогенні) фактори	Політика раціонального використання ресурсів, інвестування з вибором оптимального варіанту капіталовкладень, фінансування на базі управління фінансовими ризиками

Продовження табл. 2

1	2	3
Р. Гріфін, В. Яцура [6, с.56–61]	Загальне середовище	Економічні, технологічні, політико-правові умови; етичне та соціальне середовище менеджменту
	Робоче середовище підприємства	Конкуренти, споживачі, постачальники, регулювальні органи, стратегічні союзники
	Внутрішнє середовище	Власники, рада директорів, персонал, фізичне середовище роботи
Г. В. Осовська, О. А. Осовський [11, с.22–35]	Зовнішнє середовище непрямого впливу	Політичні, правові, соціальні, ресурсні, технологічні, економічні, фізико-географічні, інституціональні організаційно-технічні умови
	Зовнішнє середовище прямого впливу	Постачальники, споживачі, спілки та товариства за інтересами, місцеві органи, торговельні підприємства, конкуренти, акціонери
	Внутрішнє середовище підприємства	Структура, культура, ресурси, постановка завдань, технологія, люди
Г. В. Осовська, І. В. Копитова [12, с.62–65]	Ділове середовище підприємства	Явища, процеси та інститути, на які підприємство шляхом цілеспрямованих дій або договорів може здійснювати безпосередній вплив (постачальники, споживачі, посередники)
	Внутрішнє середовище підприємства	Розподіл праці, технології, організаційна структура, система комунікацій та обміну інформації, поведінка співробітників
	Фонове середовище підприємства	Політика держави, кон’юнктура ринку та інші обставини, непідвладні підприємству
С. Роббінс, М. Коултер [3, с.125, с.461]	Загальне зовнішнє середовище	Економічні, політичні, соціокультурні умови, проблема глобалізації, технологічні фактори
	Специфічне зовнішнє середовище	Постачальники, клієнти, покупці, конкуренти, урядові інституції, групи громадського впливу, професійні спілки
	Фактори, що впливають на розмір зарплати та програму надання пільг	Розмір підприємства, якість роботи і тривалість перебування працівника на посаді, тип виконуваної роботи, тип бізнесу, працемісткість і капіталомісткість бізнесу, філософія менеджменту, географічне розташування, прибутковість підприємства
Н. Тарнавська, О. Напора [13, с.51, с.53]	Зовнішнє середовище підприємства	Галузь та конкурентне середовище, споживачі (покупці), постачальники, партнери організації, акціонери, кредитори, професійні спілки, місцеві органи влади
	Внутрішнє середовище	Цілі, завдання, структура підприємства, виробничий процес, персонал, фінанси

У табл. 2 наведено значну кількість факторів впливу на підприємство, але не помітно єдності у трактуванні авторами як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. Також можна відзначити різне наповнення середовища факторами або структурними елементами.

Переважно у теорії менеджменту та стратегічного управління висвітлюється вплив факторів на суб’єктів зовнішнього та внутрішнього середовища з позиції загального функціонування підприємства без виділення специфічних функціональних зон. Взагалі

недостатньо уваги приділено внутрішнім факторам впливу і практично залишаються поза увагою фактори, що впливають безпосередньо на систему управління персоналом.

Висновки і перспективи подальших розробок. Загроза повторення фінансової кризи підштовхує до того, щоб по-новому оцінити потенціал національного машинобудування. Можна стверджувати, що економічна криза актуалізувала існуючі проблеми управління персоналом машинобудівних підприємства: низьку якість як менеджменту (невідповідність методів управління сучасним вимогам, нездатність до лідерства і неготовність до змін), так і трудових ресурсів (низький рівень компетенцій та пасивне ставлення до роботи). Дослідження основних груп факторів різних рівнів, що впливають на функціонування машинобудівних підприємств, дозволяє зробити висновок, що їм доводиться працювати в умовах, що характеризуються низьким рівнем розвитку економіки країни, відсутністю державної підтримки, нестачею фінансових ресурсів, високим рівнем морального та фізичного зносу техніки та застарілістю технологій виробництва тощо. На основі огляду різних точок зору авторів про складові середовища підприємства або групи факторів машинобудівного підприємства, можна виділити фактори впливу на систему управління персоналом.

Проведене дослідження виявило, що у подальшій перспективі необхідно: скоригувати перелік факторів різних рівнів середовища, що впливають на формування системи управління персоналом машинобудівного підприємства та виявити важливість цих факторів для представників різних ланок управління.

Список використаної літератури

1. Дрофа В. В. Управління персоналом науково-виробничих організацій / В. В. Дрофа, В. С. Половинко. – М.: Інформ-Знання, 2007. – 208 с.
2. Кредисов А. И. История учений менеджмента / А. И. Кредисов. – Киев: ВИРА-Р, 2006. – 336 с.
3. Роббинс С. Менеджмент / С. Роббиннс, М. Коултер; [6-е изд-е, пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2005. – 880 с.
4. Белых Л. П. Реструктуризация предприятия: [учеб. пособ. для вузов] / Л. П. Белых, М. А. Федотова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 399 с.
5. Виханский О. С. Менеджмент: [учеб.] / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Гардарики, 2006. – 528 с.
6. Гріфін Р. Основи менеджменту: [підруч.] / Р. Гріфін, В. Яцура; [наук. ред. В. Яцура, Д. Олесневич]. – Львів: БаК, 2007. – 624 с.
7. Лукичева Л. И. Управление организацией: [учеб. пособ.] / Л. И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2008. – 360 с.
8. Дафт Р. Л. Менеджмент: [учеб. для слуш., обуч. по программе «Мастер делового администрирования»] / Р. Л. Дафт; [пер. с англ.]. – СПб.: Питер, 2013. – 655 с.
9. Гибсон Д. Л. Организации: поведение, структуры, процессы / Д. Л. Гибсон, Д. М. Иванцевич, Д. Донелли. – М.: НИФРА-М, 2006. – 662 с.
10. Боди Д. Основы менеджмента / Д. Боди, Р. Пэйтон. – СПб.: Питер, 2009. – 816 с.
11. Осовська Г. В. Менеджмент організацій: [навч. посіб.] / Г. В. Осовська, О. А. Косовський. – К.: Кондор, 2008. – 860 с.
12. Осовська Г. В. Основи менеджменту: [навч. посіб.] / Г. В. Осовська, І. В. Копитова. – К.: Кондор, 2008. – 581 с.
13. Тарнавська Н. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / Н. Тарнавська, О. Напора. – К.: Кондор, 2008. – 287 с.

Прийнято до друку 20.02.2013

УДК 339.187.44: 338.488.2

Семенов В.Ф., Бортник Л.В.

ФРАНЧАЙЗИНГ ЯК МЕТОД ОРГАНІЗАЦІЇ І РОЗВИТКУ ГОТЕЛЬНОГО БІЗНЕСУ

У статті розглянуто питання застосування франчайзингової системи у готельному бізнесі України. Визначено сутність, переваги та недоліки франчайзингу, проаналізовано зарубіжний та вітчизняний досвід функціонування франчайзингових готельних мереж. Обґрунтовано перспективи розвитку франчайзингових систем у готельному бізнесі України.

In the article the issues of application of the franchising system in the hotel business of Ukraine are considered. The aim, advantages and disadvantages of franchising and analyzed foreign and domestic experience of functioning of the franchise of hotel chains are pointed out. The perspectives of development of the franchising system in the hotel business in Ukraine are outlined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливою характеристикою сучасної світової економічної системи, поряд із глобалізацією, регіоналізацією, інформатизацією є так звана мережна економіка, тобто економіка, організована за мережевим принципом. У рекреаційно-туристичному бізнесі мережевий принцип має значне поширення, особливо в готельній справі. Завдяки функціонуванню мережевих структур готельна індустрія стала однією з найдинамічніших галузей світової сфери послуг. Тільки протягом другої половини XX ст. у цій галузі відбулися кардинальні зрушення, що змінили розуміння готелю як лише місця для ночівлі та вивели готельний сегмент на передові позиції серед індустрії туризму. Готельні мережі мають велике значення у розробці та впровадженні високих стандартів обслуговування і є головними носіями глобалізації не тільки у туризмі, але й у цілому в рекреаційно-туристичній сфері.

Ефективним методом організації і розвитку готельного бізнесу за мереженим принципом вважається франчайзинг. Франчайзинг дозволяє готельним підприємствам бути конкурентоспроможними в економічному середовищі, дозволяє ефективно розширюватися, не здійснюючи великих витрат на створення і підтримку масивного адміністративного комплексу, допомагає перетворити свою існуючу мережу на ефективно працюючий, сильний бізнес, в якому зайняті віддані справі люди.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню теоретичних засад франчайзингу присвячено низку праць вітчизняних та іноземних науковців: З. С. Варналій, Ж. Дельтея, Ф. Котлера, Ж. Ламбена, М. Мендельсона, С. Шейна, Н. О. Ковальчук, Є. О. Кузьміна, Н. М. Широбокова, В. В. Шкромади, В. І. Ляшенко та ін. У працях цих авторів розкрито сутність та значення франчайзингових відносин, підходи до класифікації франчайзингу, переваги та недоліки використання франчайзингу суб’єктами підприємницької діяльності, особливості процесу формування та здійснення франчайзингових відносин тощо.

Окремі питання застосування франчайзингу у готельному бізнесі знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних та іноземних учених як Г. Я. Круль, О. С. Кускова, М. П. Мальської, Г. Б. Муніна, Г. А. Папіряна, П. Р. Пуцентейло, Х. Й. Роглєва, Дж. Уокера, Г. А. Яковлєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, необхідно наголосити на недостатності теоретичних напрацювань у сфері створення нових для вітчизняної економіки форм господарювання – готельних мереж на основі франчайзингу. Недостатньо розробленими є проблеми удосконалення корпоративного управління на підприємствах готельного господарства та шляхи оцінювання економічних результатів

© СЕМЕНОВ В.Ф., БОРТНИК Л.В., 2013

участі суб'єктів господарювання у відносинах франчайзингу. Крім того, у літературних джерелах недостатньо розкривається питання ролі франчайзингу у вирішенні проблем вітчизняного готельного бізнесу. Існує потреба у дослідженнях іноземного досвіду функціонування франчайзингової системи та його застосування в межах окремих регіонів та України в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування практичних аспектів застосування франчайзингу як ефективного методу організації та розвитку готельного бізнесу в умовах сучасної ринкової економіки України. Відповідно до цієї мети було поставлено такі завдання:

– визначити сутність франчайзингових відносин;
– проаналізувати правове регулювання відносин франчайзингу в готельній справі;
– виділити основні переваги та недоліки франчайзингової діяльності для підприємств готельного бізнесу;
– визначити коло проблем, які стримують розвиток франчайзингу у вітчизняному готельному господарстві;
– дослідити перспективи розвитку франчайзингу в готельному бізнесі Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Франчайзинг за кордоном як метод ведення бізнесу має свою історію розвитку, яка налічує більше ста п'ятдесяти років. Країною зародження франчайзингових відносин є США. Для України історія розвитку франчайзингу нараховує трохи більше десяти років.

Розвиток франчайзингу можна розглядати як систему інтеграції: франчайзингова система – це гібридна форма інтеграції, заснована на різноманітних комбінаціях малого, великого і середнього бізнесу, що відповідає трьом основним вимогам: забезпечення ефективності з позицій основ політики підприємництва; достатньої чутливості до зміни внутрішніх і зовнішніх факторів; здатності до постійного відновлення.

Найбільш широкого поширення франчайзинг набув у США, Канаді, Західній Європі, Японії, в країнах Карибського і Тихоокеанського басейнів. Франчайзинг – це перш за все бізнес, який є особливо актуальним для малих і середніх підприємств. Саме франчайзинг виступає своєрідною формою міжнародного трансферу технологій, за допомогою якого відбувається проникнення компаній на світовий ринок товарів і послуг.

У структурі світового готельного бізнесу крім готелів, що перебувають у незалежному володінні, розпорядженні й користуванні власника, який отримує прибуток від цієї власності, функціонують і готельні мережі.

Готельна мережа – це група підприємств (два й більше), які здійснюють колективний бізнес і перебувають під безпосереднім контролем керівництва мережі.

Об'єднання готелів у готельні мережі має дві основні мети: забезпечення конкурентоспроможності на ринку гостинності за рахунок високої якості обслуговування, що підтримується станом основних фондів; забезпечення економічної ефективності діяльності шляхом стабільного завантаження готелів.

Наразі приблизно 80% готелів входять до складу мереж на правах франчайзингу. Франчайзинг – це вид ділового співробітництва, сутність якого полягає в наданні одним суб'єктом підприємницької діяльності (франчайзером) права на здійснення визначеної діяльності з використанням його торговельної марки, технологій, ноу-хау, інших об'єктів інтелектуальної власності другому суб'єкту підприємництва (франчайзі) упродовж встановленого терміну на обмеженій території та на визначених умовах.

Під поняттям «франшиза» в готельному бізнесі розуміють право продавати послуги від імені певного готелю на основі укладеної ліцензійної угоди.

Результатом налагодження взаємовідносин між учасниками ринку на умовах франчайзингу є формування організаційного утворення – франчайзингової системи.

Вибір франчайзингової системи залежить: від виду господарської діяльності; стабільності франшизодавця та його місця на ринку товарів і послуг; особливостей ринку місцевого франшизоотримувача.

Виділяють три основних види франчайзингу:

– товарний (інші назви – торговий, збутовий);
– виробничий;
– діловий (бізнес-формат).

Сутність товарного франчайзингу полягає в отриманні франчайзі права реалізації продукції, що поставляється йому франчайзером. Використання товарного франчайзингу є особливо доцільним при організуванні системи збуту продукції, реалізація якої вимагає від продавця визначених знань (щодо специфічних характеристик продукції, особливостей її застосування тощо) для надання консультацій покупцям, а також продукції, що вимагає післяпродажного обслуговування (обов'язок його проведення, як правило, покладається на франчайзі, що реалізував товар). Найчастіше товарний франчайзинг використовується для реалізації автомобілів, побутової електроніки, нафтопродуктів, косметики, одягу, взуття тощо.

Під виробничим франчайзингом розуміють такий вид співробітництва між сторонами франчайзингової угоди, за якого для франчайзі надається право виробництва та збуту товарів (виконання робіт, надання послуг) із застосуванням вихідних сировини та матеріалів, поставлених йому франчайзером. При цьому франчайзі здійснює свою діяльність із використанням торговельної марки та інших об'єктів інтелектуальної власності франчайзера, серед яких особливе місце належить технології перетворення вхідних матеріалів у готову продукцію. Найбільшого поширення виробничий франчайзинг набув у галузі виробництва безалкогольних напоїв.

У разі ділового франчайзингу франчайзі з використанням об'єктів інтелектуальної власності франчайзера самостійно здійснює повний цикл виробництва товарів / виконання робіт / надання послуг. При цьому, як правило, вид діяльності франчайзі є аналогічним виду діяльності франчайзера. Найбільшого поширення діловий франчайзинг набув у сфері громадського харчування, готельного бізнесу, роздрібної торгівлі промисловими товарами, побутового обслуговування. Діловим франчайзингом нині охоплена більшість усіх укладених франчайзингових договорів. У США, за оцінками експертів, на сьогодні франчайзинг бізнес-формату становить близько 75% від загальної кількості франчайзингових угод [1, с.118].

Договір франчайзингу готелю передбачає надання міжнародною готельною мережею в розпорядження власника готелю бренду та стандартів мережі. На відміну від договору управління, у цьому випадку власник самостійно управляє готелем або наймає менеджера виключно на свій розсуд. Однак оператор суворо стежить за тим, як власник дотримується усіх стандартів готелю.

Участь у франчайзингових взаємовідносинах ставить репутацію торговельної марки франчайзера в залежність не лише від рівня успішності його роботи, але й від результатів діяльності франчайзингових підприємств його системи. А отже, франчайзер є безпосередньо зацікавленим в ефективному функціонуванні кожного з підприємств його франчайзі. Тому відносини франчайзингу не обмежуються для нього лише передачею на користь франчайзі прав користування своїми об'єктами інтелектуальної власності, а передбачають також надання для останнього комплексу послуг з метою сприяння успішній діяльності франчайзингового підприємства [2, с.381].

Для успішного ведення бізнесу та недопущення негативного впливу на загальний імідж і ринкову репутацію франчайзингової мережі франчайзер забезпечує франчайзі різними формами підтримки і регулює певні аспекти його діяльності. При цьому не порушується економічна і юридична самостійність франчайзі. Основні переваги та недоліки від вступу до франчайзингової готельної мережі представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки вступу до готельної мережі на правах франчайзингу

Переваги	Недоліки
1. Допомога в оформленні пакета документів та надання рекомендацій щодо розвитку діяльності в період становлення 2. Використання відомої готельної марки в рекламі 3. Вдосконалення технології та методів роботи згідно зі стандартами франчайзера 4. Доступ до централізованої системи бронювання 5. Отримання знижок під час купівлі меблів, обладнання й інших товарів, необхідних в обслуговуванні гостей 6. Зростання частки ринку та відповідно зростання престижу 7. Можливість отримання додаткових доходів за надання права використовувати власну ліцензію	1. Регламентований угодою характер зв'язків із підприємствами, які не входять у договір франчайзингу 2. Необхідність здійснювати виплати вступного внеску франчайзеру, роялті й інші виплати 3. Потреба дотримуватись стандартів, визначених франчайзером 4. Ймовірність набуття негативного іміджу за нераціональної діяльності франчайзера

Правовідносини між франчайзером і франчайзі закріплюються підписанням договору. Договір може стосуватися роботи підприємств в конкретній географічному або ринковому середовищі, кількості підприємств, які охоплюються франчайзингом, термінів дії договору тощо. Для готельної індустрії договір франчайзингу визначає вимоги до зовнішнього вигляду готельних будівель, інтер'єру номерів, холів та інших приміщень; кількості номерного фонду та асортименту додаткових послуг; рівня обслуговування.

Найважливішим елементом договору франчайзингу є узгодження форм оплати. В зарубіжній практиці використовуються такі форми оплати, як вступний внесок («initial fee»), відрахування або річні фіксовані виплати («royalty fee»), плата за маркетингові послуги (marketing fee») та плата за користування централізованою системою бронювання номерів («reservation fee»).

Внесок є одноразовою виплатою фіксованого за надані права та надані послуги. Як правило, він ураховує вартість комплекту проектних документів, повного набору інструкцій з управління підприємством, підвищення кваліфікації вищої і середньої ланки керівництва, навчання обслуговуючого персоналу до відкриття підприємства, а також вартість періодичної підготовки персоналу з обслуговування протягом всього терміну дії договору.

Виплата вступного внеску здійснюється відразу ж після підписання договору франчайзингу або ділиться на дві частини: 50% до навчання, 50% під час навчання.

Додатково до вступного внеску франчайзі зобов'язаний здійснювати роялті (відрахування), розміри яких безпосередньо залежать від обсягів операцій. Для готельної індустрії вони складають в середньому 3–4% від доходу з кожного проданого номеру.

Початковий внесок і роялті залежать від популярності марки франчайзера. Наприклад, McDonalds визнаний як ресторан швидкого обслуговування в усьому світі. Чим сильніше ринкова позиція готельної мережі, тим дорожче коштує її фірмовий знак.

У цілях отримання великих роялті франчайзер проводить періодичні перевірки підприємств, огляд виробництва та надання рекомендацій про шляхи підвищення продуктивності. Франчайзер може відрекомендувати нові продукти або види обслуговування, нове обладнання або зміни у зовнішньому оформленні підприємства для створення необхідного іміджу.

Існують випадки, коли проводиться додатковий рекламний збір, який зазвичай не перевищує 1–5% валового доходу. На кошти з рекламного фонду проводяться рекламні

кампанії, здійснюється стимулювання продажів і організується здійснення спеціальних програм. Наглядова рада франчайзера стежить за проведенням рекламної кампанії і надає відповідні рекомендації.

Договір франчайзингу передбачає також умови його розірвання. Потенційні причини розірвання договору можуть бути різними. Найбільш часто зустрічаються випадки, коли:

1) неможливо досягти рівня стандартів, встановлених франчайзером;
2) є відхилення від встановлених технологій обслуговування, набору послуг, меню в ресторані;
3) відсутні платежі, передбачені договором франчайзингу.

Практика свідчить, що несплата платежів та невиконання інших фінансових зобов'язань за договором були головними причинами розірвання договорів франчайзингу підприємствами громадського харчування. Для готельної індустрії більш характерною причиною розірвання договорів франчайзингу було порушення якісних показників.

Міжнародний досвід указує на те, що об'єднане ведення справ у готельному бізнесі набагато економічно ефективніше, ніж управління незалежними готелями, та має низку суттєвих переваг.

У світі утворено понад 300 готельних мереж, що вийшли за межі національних кордонів. На їх частку припадає понад 50% готельних номерів у світі (понад 7 млн. номерів з майже 13 млн.).

Станом на 1 січня 2012 році лідерами з міжнародної діяльності були такі франчайзингові готельні мережі: InterContinental Hotel Group, що нараховує 4480 готелів; Hilton Worldwide, що об'єднує 3843 готелів та Marriott International, до складу якої входить 3537 готелів (табл. 2).

Таблиця 2

Найбільші франчайзингові готельні мережі світу станом на 1 січня 2012 року

Місце у рейтингу		Назва готельної мережі	Країна походження	Кількість готелів, одиниць		Темп приросту 2012/2011, %	Кількість номерів, одиниць		Темп приросту 2012/2011, %
2012	2011			2011	2012		2011	2012	
1	1	InterContinental Hotel Group	Велика Британія	4437	4480	+1,0	647161	658348	+1,7
2	3	Hilton Worldwide	США	3689	3843	+4,2	605938	633238	+4,5
3	4	Marriott International	США	3446	3537	+2,6	602056	617837	+2,6
4	2	Wyndham Hotel Group	США	7207	7205	-0,03	612735	613126	+0,1
5	5	Accor	Франція	4229	4426	4,7	506606	531714	+5,0
6	6	Choice Hotels International	США	6142	6203	+1,0	495145	502460	+1,5
7	7	Starwood Hotels and Resorts	США	1041	1077	+3,5	308700	315346	+2,2
8	8	Best Western	США	4015	4078	+1,6	307155	311598	+1,4
9	12	Home Inns (+ Motel 168)	Китай	818	1426	+74,3	93898	176562	+88,0
10	9	Carlson Rezidor Hotel Group	США	1078	1077	-0,1	165061	165802	+0,4
Усього				36102	37352	+3,5	4344455	4526031	+4,2

До десятки лідерів потрапили також такі відомі готельні мережі як Wyndham Hotel Group, Accor, Choice Hotels International, Starwood Hotels and Resorts, Best Western, Home Inns, Carlson Rezidor Hotel Group.

Лише за останній рік кількість готелів, що входять до складу мереж, збільшилася на 3,5%, а кількість їхніх номерів – на 4,2%. Найбільший приріст продемонструвала готельна мережа Home Inns (Китай).

Процес зростання значення готельних мереж в управлінні світовим готельним господарством характеризується істотним протиріччям: з одного боку, укрупнюються провідні готельні мережі, що працюють у багатьох країнах світу, з іншого боку – все більша кількість країн створює власні національні готельні мережі, що успішно конкурують з інтернаціональними монополіями. Готельне господарство України також відчуло вплив процесу глобалізації.

У зв'язку з політичними та економічними перетвореннями, що відбуваються в Україні, значно розширилися ділові й культурні зв'язки нашої країни зі світом. Це сприяє збільшенню контактів між підприємствами та підвищенню кількості іноземних та вітчизняних туристів, які прибувають в окремі регіони України. Виникла необхідність розміщення гостей у комфортабельних готелях з відповідним рівнем сервісу.

Згідно з даними Державного комітету статистики України станом на 1 січня 2012 року в Україні функціонувало 1398 готелів різних форм власності, з них лише 5% входять до складу регіональних, національних та міжнародних готельних мереж [3, с.100].

Незважаючи на те, що сфера послуг набуває все більшого розвитку в нашій країні, розвиток і функціонування готельного господарства ускладнюється цілою низкою проблем: дисбалансом попиту та пропозиції, низькою якістю послуг, високою вартістю проживання, невирішеними земельними питаннями, недосконалою процедурою сертифікації готельних послуг, слабким законодавчим регулюванням, економічною та політичною нестабільністю країни. У результаті чого спостерігається зниження конкуренції на ринку готельних послуг, що ще більше погіршує стан готельного господарства та затримує вихід України на світовий туристичний ринок.

Головним чинником, що приваблює до України іноземні готельні мережі, залишається низький рівень насичення та високий попит на готельні послуги.

В Україні нараховується 12 готелів, що входять до складу міжнародних готельних мереж: «Hyatt Regency» ***** (м. Київ), «InterContinental» ***** (м. Київ), «Fairmont Grand Hotel» ***** (м. Київ), «Hilton» ***** (м. Київ), «Radisson SAS» **** (м. Київ), «Ibis» *** (м. Київ), «Ramada Encore» *** (м. Київ), «Ramada» *** (м. Львів), «Ramada» **** (м. Донецьк), «Park Inn» **** (м. Донецьк), «Rixos» (м. Трускавець), «Four points by Sheraton» ***** (м. Запоріжжя).

Особлива риса українського ринку гостинності на цей час – початок формування національних готельних мереж. Перша національна готельна мережа «Прем'єр Готелі» була створена в Україні в 2003 році і на сьогоднішній день об'єднує дев'ять готелів найвищої категорії (4*–5*). Усього в Україні діють вісім національних готельних мереж, що працюють на умовах франчайзингу: «Прем'єр Готелі», «Акорд Готелі», «Компас Готелі», «7 днів», «Royal Hotels And SPA Resorts», «Reikartz Hotels & Resorts» та «Чорне море».

Оскільки диференціація статків громадян України надто велика, порівняно з розвинутими європейськими країнами, то створення готельних мереж в Україні зазнає певних перешкод. Тому сьогодні в Україні та світі спостерігається тенденція розширення типологізації готелів у мережі, включення в одну мережу готелів різних типів і категорій, що дозволяє задовольнити потреби різних верств населення.

Для аналізу ефективності застосування франчайзингових систем розглянемо діяльність національної готельної мережі «Чорне море». Мережа готелів «Чорне море» – одна із перших українських мереж готелів, в управлінні якої на сьогоднішній день знаходиться вісім готелів, розташованих у м. Києві, м. Одесі та Одеській області. У готелях «Чорне море» діють єдині стандарти якості обслуговування, для гостей готелю безкоштовний доступ до Інтернету, конференц-зали та кімнати для переговорів, паркування [4].

Станом на 01 січня 2013 року загальна кількість номерів мережі дорівнює 643 одиниці, що розраховані на 1229 місць (табл. 3).

Таблиця 3

Загальна інформація про склад готельної мережі «Чорне море»

№ з/п	Назва підприємства	Місце знаходження	Загальна кількість номерів, одиниць	Загальна місткість, місць
1.	«Чорне море» ****	м. Одеса	216	400
2.	«Чорне море» ****	м. Одеса (ТЦ Новий Привоз)	100	200
3.	«Чорне море» ***	м. Одеса (Відрада)	32	64
4.	«Жовтнева» ***	м. Одеса	59	100
5.	«Чорне море» ***	м. Роздільна, Одеська область	38	72
6.	«Чорне море» ***	смт. Саврань, Одеська область	23	46
7.	«Чорне море» ****	с. Кароліно Бугаз, Одеська область	144	288
8.	«Чорне море» ***	м. Київ	31	59
Усього:			643	1229

З 2005 по 2008 роки спостерігається стрімке зростання чистих доходів від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) готельної мережі. Цей період збігається зі створенням готельної мережі. Адже до 2005 року існував лише один готель «Чорне море» у діловому центрі м. Одеси.

У 2009 порівняно з 2008 роком чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) готельної мережі «Чорне море» знизився на 16,4% унаслідок економічної кризи. Проте за останні два роки ситуація на ринку готельних послуг дещо стабілізувалася і показник чистого доходу коливався на позначці 16 млн. грн. (рис.1).

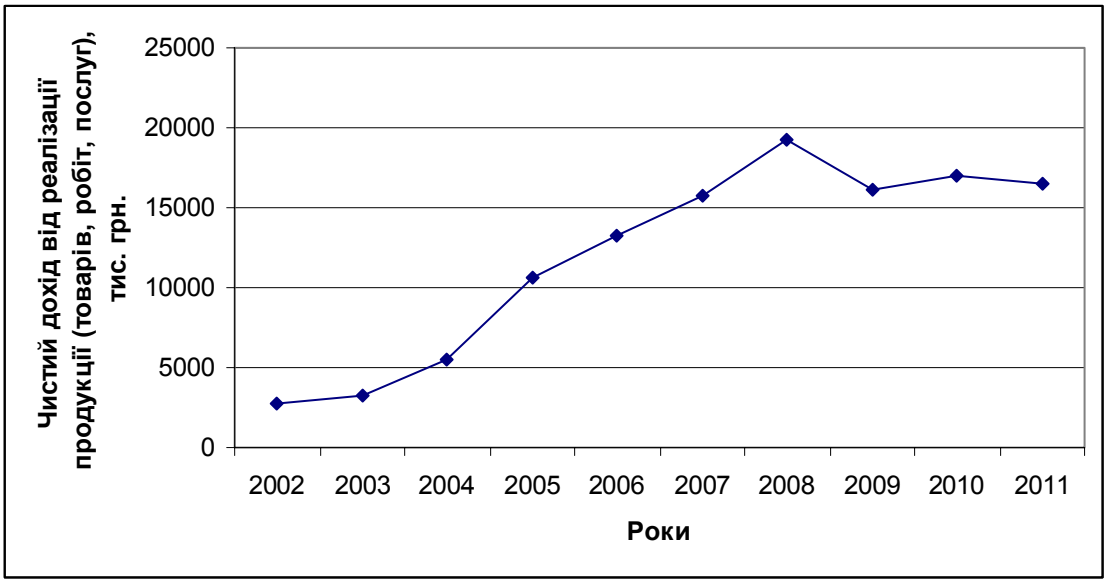


Рис. 1. Динаміка чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) готельної мережі «Чорне море»

Сьогодні готельна мережа проводить активну рекламну та маркетингову кампанію. Нові готелі, що облаштовані за останніми тенденціями техніки, приваблюють відвідувачів Одеського регіону. «Чорне море» проводить успішну цінову політику. Готельна мережа просуває конкурентоспроможні ціни на ринку готельних послуг. Середньодобова вартість проживання в готелях «Чорне море» є в 2–3 рази нижчою за вартість послуг з розміщення в аналогічних за категорією готелях. Все це позитивно впливає на завантаження готелів та на імідж мережі в цілому [5].

Національна мережа готелів «Чорне море» продовжує стратегію зростання на основі франчайзингу та готує до відкриття новий готель у м. Одесі, що буде розташований в рекреаційній зоні Центрального парку ім. Т. Г. Шевченка. Відкриття готелю заплановано на II квартал 2013 року. Усі вище перераховані аргументи свідчать про ефективність та доцільність створення франчайзингових готельних мереж.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, франчайзинг у готельному бізнесі являє собою ефективний спосіб ведення бізнесу. По-перше, це багаторічний досвід роботи на регіональних ринках. По-друге, це наявність менеджменту вищого класу, високоякісна та випробувана система підбору і підготовки персоналу. По-третє, це наявність розгалуженої мережі бронювання та продажу готельних послуг. Окремо необхідно зазначити наявність відомого бренду і позитивного іміджу, який завжди передбачає певний стандарт якості і, тим самим, є орієнтиром для клієнта в будь-якій країні світу. Групі готелів, що здійснюють колективний бізнес, простіше ніж незалежним готелям обґрунтувати одержання інвестицій, мобілізувати капітал і направити його на розширення та підвищення ефективності своєї діяльності.

Стосовно перспективних напрямків розвитку ринку готельних послуг в Україні, то, на наш погляд, це є створення національної готельної мережі, об'єднаної єдиним брендом та високим рівнем якості обслуговування. Упродовж декількох років підприємства мають відпрацювати на практиці принципи існування готелів у мережі, зважаючи на специфіку роботи в українських економічних умовах.

Регіональні ринки готельних послуг в Україні ненасичені, і характеризуються дещо різними показниками попиту. Готелі вищої категорії, зазвичай, затребувані у великих містах та курортних центрах. Проте найбільш прибутковий сьогодні ринок готелів екстра-класу наближається до насичення, вже найближчим часом в полі інтересів багатьох готельних мереж з'явиться ринок середніх та малих готелів.

У більшості міст споживачі надають перевагу готелям середнього рівня, що багато в чому визначається диференціацією доходів в регіонах.

Найбільш адекватною стратегією укріплення на ринку готельних послуг є поява готельних мереж категорії 2–3 зірок. Цільовий сегмент готелів цього сектора – це представники внутрішнього туризму – відпочиваючі та ділові туристи.

Створення єдиної мережі готелів з універсальним набором послуг та високим рівнем обслуговування за допомогою покупки або реконструкції існуючого готельного фонду малої та середньої категорій може принести підприємству не тільки статус національної готельної мережі, але й переваги пов'язані з домінуванням на ринку.

Отже, функціонування готелів в мережевих системах надає низку конкурентних переваг, порівняно з ієрархічними організаційно-управлінськими формами, що дозволяє зробити висновок про перспективи їх подальшого розвитку в Україні. У будь-якому випадку розвиток готельних мереж у нашій країні означатиме перехід на принципово новий рівень присутності на світовому ринку готельних послуг – якщо раніше Україна представляла собою тільки нові ємні ринки, то створення національних готельних мереж може позначити нових рівноправних учасників ринку готельних послуг.

Список використаної літератури

1. Франчайзинг: [навч. посіб.] / Є. О. Кузьмін, Т. В. Мирончук, І. З. Салата, Л. В. Марчук. – К.: Знання, 2011. – 267 с.
2. Мальська М. П. Готельний бізнес: теорія та практика: [навч. посіб.] / М. П. Мальська, І. Г. Пандяк. – К.: ЦУЛ, 2009. – 472 с.
3. Статистичний бюлетень «Колективні засоби розміщування в Україні». – К.: Держкомстат, 2012. – 190 с.
4. Офіційний сайт мережі готелів «Чорне море» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bs-hotel.com.ua.
5. Маркетинг для готелів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://empirem.com.ua.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 005.04

Філіна С.В.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРОЦЕСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті розглянуто теоретичні положення щодо розвитку управління, досліджено методологічне обґрунтування процесного менеджменту. На основі проведених досліджень щодо характеристики процесного менеджменту з розглядом його функцій та їх поділом на базові та зв'язуючі, розроблено схему графічного представлення процесного менеджменту.

The article deals with theoretical principles to develop management Methodological study of process management. Based on the research on the characteristics of process management with consideration of its functions and their division into basic and binding, scheme of graphical representation of process management.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На сьогодні в Україні відбуваються глибокі економічні зміни, активно формуються нові підходи до управління економікою, впроваджуються нові ринкові методи господарювання. Як свідчать результати досліджень відомого українського вченого-економіста М. М. Мартиненко, саме в цих умовах «…на вітчизняних підприємствах відбувається активний перехід менеджерів від адміністративної форми управління до використання сучасних підходів менеджменту, що дозволило підприємствам економічно розвинутих країн зайняти конкурентні позиції на складному світовому ринку» [1, с.7].

Умови ринку потребують від менеджерів підприємств глибоких знань законів його функціонування та розвитку, вміння застосовувати їх при розробці конкретної мети і завдань розвитку свого підприємства, вирішення поточних питань, спрямованих на досягнення головної мети – отримання прибутку та завоювання на ринку конкурентоспроможного положення.

Водночас, як свідчить світовий досвід, для вирішення вище визначеної проблеми у розвинутих країнах в окремі періоди зростав інтерес з боку менеджменту до концепції процесного управління, орієнтованого на процеси, що відбуваються в діяльності підприємства з метою створення споживацької цінності продукції, задовольняючої потреби споживачів. На підприємствах розвинених країн накопичено значний досвід в організації управління процесами у різних сферах діяльності. Організація управління з кожним роком набуває нових рис та інноваційних елементів, принципів та підходів, що ґрунтуються на науковому інструментарії та практичному досвіді, використання яких спрямовано на вирішення специфічних, різноманітних і складних проблем розвитку підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Наукова проблема використання процесного менеджменту призводить до того, що їх керівники здебільшого зосереджуються не на вирішення проблем результативного управління виробничо-господарською діяльністю за допомогою реалізації функцій планування, організації, мотивації та контролю, а на штучне вирішення проблеми підтримки функціонування самої системи управління. При цьому перевага надається не процесному менеджменту, а системному, ситуаційному або функціональному підходам, що не повною мірою дозволяють використовувати функції менеджменту як на «вході» процесу при отриманні ресурсів, так і на «виході» – при матеріалізації цих ресурсів у готовий виріб або послугу задля отримання корисного результату від господарської діяльності та задоволення потреб споживачів.

Для вирішення практичних проблем розвитку підприємств на засадах процесного менеджменту певний інтерес викликають наукові дослідження висвітлені у працях

© ФІЛІНА С.В., 2013

зарубіжних учених П. Друкера, Е. Демінга, М. Вебера, Ф. Тейлора, А. Файоля, які заклали основу формування наукової школи процесного підходу, та яку розвинули такі сучасні зарубіжні науковці, як Б. Андерсен, Дж. Дж. Гибсон, Т. Давенпорт, М. Мескон, М. Альберт та Ф. Хедоури, В. Кеттингер, Т. Олсон, М. Робсон, Ф. Уллах, М. Хаммер і Дж. Чампі, А-В. Шеєр, а також українські та російські учені-економісти Ю. Адлер, І. Аронова, В. Версан, В. Корольков, В. Єліферов, С. Щепетова, Є. Ойхман, В. Репін, Л. Скрипко, Ю. Тельнов, В. Тупкало та ін. Серед інших можна виділити результати наукових досліджень таких українських учених як О. Виноградова, В. Власенко, Н. Євстафієва Н. Макухіна, Б. Мізюк, Л. Рибалко, С. Семів, В. Сторожук, Л. Фролова, якими розкриваються шляхи вирішення проблем розвитку торговельних підприємств споживчої кооперації на основі застосування різних наукових підходів менеджменту.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Потребує більш докладного дослідження вивчення проблеми становлення процесного менеджменту на торговельних підприємствах системи споживчої кооперації України. Ця проблема не достатньо досліджена сучасними науковцями, які зосереджують увагу на функціональних, ситуаційних і системних підходах, не приділяючи уваги необхідності вдосконалення базових функцій процесного менеджменту та їх взаємозв'язку. Автор вважає, що ця проблема характерна не тільки для підприємств цієї галузі, а є наслідком нерозвиненості концепції процесного менеджменту в Україні в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних положень щодо розвитку науки управління, методологічне обґрунтування процесного менеджменту та визначення принципових відмінностей та розмежування понять «процесне управління» та «процесний підхід».

Виклад основного матеріалу дослідження. Науково-практична проблема, яка заважає керівникам на практиці сприймати менеджмент у якості процесу, поруч з невірним його тлумаченням окремими вченими в якості «процесу діяльності» [1, с.11], загострюється суто обмеженим і не коректним визначенням цього поняття у такому документі, як «Міжнародний стандарт ISO 9000», в якому надається наступне визначення: «Менеджмент – це скоординована діяльність щодо керівництва та управління організацією» [1, с.11]. При цьому, в іншому документі цієї серії надається наступне визначення поняття «процес» – це діяльність, націлена на досягнення встановленої мети, яка має кількісний вираз – результат» [2, с.63].

Якщо розглядати процес у менеджменті, то він являє собою специфічний вид управлінської діяльності, оснований на використанні функцій управління, поетапне здійснення якої дозволяє отримати корисний результат для розвитку підприємства (створити продукт або послугу, щоб задовольнити споживача) як на «вході» (отримання ресурсів), так і на виході (матеріалізація цих ресурсів у готовий виріб або послугу). Така характеристика визначає саму сутність процесного менеджменту. Разом із функціями управління, які використовуються у процесному менеджменті, він ураховує інші процеси, що протікають на підприємстві. Узагальнення характеристик загальних процесів менеджменту, що містяться у наукових працях, дозволяє дійти висновку про таке: якщо функції управління підприємством нами виділено в якості управлінських процесів, то до допоміжних, на які спрямовано вплив цих функцій, нами відносяться процес підготовки господарської діяльності, у якому головна роль належить функції планування; процес прийняття та організації управлінських рішень, в якому головна роль належить функції організації; процеси товароруху та інфраструктури, у яких головна роль належить контролю за ресурсами, що використовуються у господарській діяльності; процес організації праці, у якому головна роль належить функції мотивації та стимулювання працівників підприємства до поліпшення результатів господарської діяльності та досягнення цілей, які стоять перед підприємством.

Отже, на основі проведених досліджень стає очевидним, що: категорії «управління» та «менеджмент» мають спільні та відмінні риси; при цьому, якщо управління характеризується з точки зору діяльності з реалізації управлінських функцій, то менеджмент

розглядається нами в якості процесу керівництва цими функціями.

Сучасними вченими-економістами поняття «процесний підхід» і «процесне управління» використовується достатньо часто, проте, на жаль, загального розуміння цих термінів поки не сформувалося, на що справедливо звертає увагу у своїх дослідженнях такий учений, як А. Дворніков [3, с.9].

Між характеристиками «процесного підходу» класиками менеджменту суто із наукової (фундаментальної) точки зору, та тими, що розглядають прикладне значення процесного підходу існує головна суттєва різниця – при розгляді процесного підходу в останньому випадку не виділяється обов'язковість використання функцій управління.

У цьому аспекті застосування поняття «процесний менеджмент» у визначенні автора унеможливлює невірне сприйняття терміну «процесний підхід» та є принциповою відзнакою між цими поняттями. При цьому розгляд функцій менеджменту в якості входу у процес з метою управління ресурсами чітко визначає можливість створення цінності для споживача та інших зацікавлених сторін, поліпшення результативності та ефективності організації в досягненні нею встановлених цілей за умови раціоналізації використання цих ресурсів.

Чітке розмежування між поняттями «процесний менеджмент» і «процесний підхід» дозволяє вирішити наукову проблему, що призводить окремих учених до помилок при розгляді самої еволюції формування наукової школи, у якій досліджено процесний підхід – з одного боку, а з іншого – до неприйняття обов'язковості розгляду функцій управління в якості складових процесів. Усвідомлення цієї наукової проблеми зумовлює необхідність докладного розгляду функцій управління, на яких базується процесний менеджмент. Це чотири базові функції процесного менеджменту, вперше виділені А. Файолем, який справедливо вважав, що ці чотири первинні функції менеджменту є загальноприйнятими та стосуються всіх організацій [4, с.7], підприємств, незалежно від виду економічної діяльності та галузі.

Водночас, огляд сучасної літератури дозволяє виявити й інші функції управління, якими є комунікація, дослідження, аналіз, прийняття рішень, підбір персоналу, представництво, ведення переговорів тощо. Учені ці функції розглядають як із погляду їх виконавців, так і щодо змісту процесу управління, характеру робіт, що виконуються. У функціях поєднуються принципи, методи і зміст управлінської діяльності. При цьому, логіка у підходах до виділення функцій полягає у тому, що менеджмент розглядається не стільки як процес, що в цьому випадку є принциповим, а як діяльність. Відтак, цими вченими всі функції управління групуються у три складові: перша – загальне управління, до якої, поруч із основними базовими відносяться й такі, як встановлення нормативних вимог та політики управління, політика інновацій, координація та відповідальність; друга – управління структурою підприємства (його створення, предмет діяльності, правові форми, зв'язки з іншими підприємствами, територіальні питання, організація, реконструкція, ліквідація); третя – конкретні галузі управління (маркетинг, НДКР, виробництво, кадри, фінанси, основні засоби) [5, с.26].

З точки зору автора такий поділ може бути виправданим, якщо розглядати менеджмент – як вид діяльності та здійснювати управління не за процесним, а за функціональним підходом. Тому, виходячи з сутності процесного менеджменту, зв'язок між базовими функціями управління та іншими елементами процесу (ресурсами та механізмами) забезпечують такі дві важливі зв'язуючи функції, як «інформаційно-комунікативна» та «координаційно-регулююча».

Виділення інформаційно-комунікативної функції обґрунтовується тим, що на думку відомого американського вченого П. Друкера «Інформація припускає комунікацію: якщо комунікація – це сприйняття, то інформація – це логіка…Комунікація оптимізує інформаційний обмін в організації…» [6, с.460–461]; «…комунікація є процесом обміну інформацією, її смисловим значенням між двома або більшою кількістю людей. Інформація у процесі комунікації передається не тільки для того, щоб могли прийматися доцільні рішення, але й для того, щоб вони могли виконуватися» [1, с.76]; комунікація

також важлива і як функція контролю, коли керівники потребують інформації відносно того, що було виконано для досягнення цілей організації [7, с.123–124]. Виходячи з цих характеристик, автор вважає за доцільне виділити інформаційно-комунікативну функцію в єдине ціле.

Виходячи з того, що «…Інформація має велике значення для внутрішнього управління фірмою, її зовнішніх контактів, прийняття та ухвалення управлінських рішень, але при цьому є обмеженим і дорогим ресурсом активності фірми…» автор вважає, що інформацію необхідно розглядати також у якості входу до процесу менеджменту. Саме цей ресурс у сучасних умовах розвитку світової економіки на технологічній основі, формування єдиного світового інформаційного простору має дорогу ціну для будь-якого підприємства, оскільки змінюються підходи до їх інформаційного забезпечення [5, с.73].

Але найголовніший аргумент щодо актуальності розгляду інформації та комунікації в якості зв'язуючої функції процесного менеджменту полягає у тому, що «Головними об'єктами інформаційного забезпечення є управлінські підрозділи будь-якого підприємства (організації), які здійснюють основні функції менеджменту…» [8, с.208].

Виділення координаційно-регулюючої функції обґрунтовується тим, що як координація, так і регулювання у взаємозв'язку передбачають діяльність менеджера з «…підтримки підприємства на запланованому рівні».

При тому, що виходячи з наданого визначення, цю функцію можна безпосередньо пов'язати з такою базовою, як «планування», з іншого, вона пов'язується з усіма трьома іншими: «Координація – це узгодження діяльності організації і її підрозділів з наміченим планом. На відміну від прямого адміністративного втручання в діяльність підлеглих, координація припускає непрямі, переважно економічні методи управління» [8, с.110].

На основі проведених досліджень щодо характеристики процесного менеджменту з розглядом його функцій розроблено схему графічного уявлення процесного менеджменту (рис. 1).

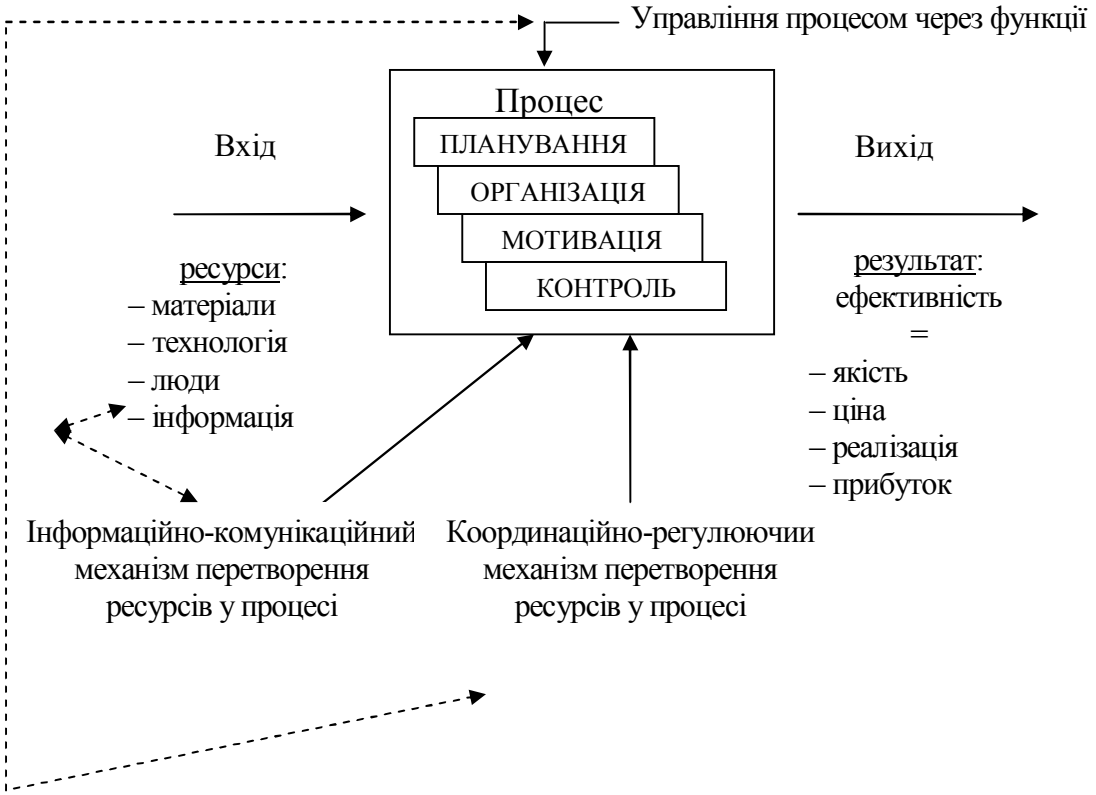


Рис. 1. Блок-схема управління з точки зору процесного менеджменту

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, підсумовуючи вищевикладене, та виходячи з наведеної блок-схеми процесного менеджменту можна зробити такі висновки:

– по-перше, управління процесом через його функції (планування, організація, мотивація та контроль) дозволяє за умови інформаційно-комунікаційного та координаційно-регулюючого механізмів ефективно використовувати ресурси, що задіяні у процесі (матеріальні, технологічні, людські та інформаційні);
– по-друге, за умови управління процесом з використанням цих механізмів на виході процесу досягається головна мета діяльності будь-якого підприємства (організації, установи) і отримується результат, який забезпечено ефективним використанням ресурсів – якість і ціна, що задовольняють вимогам споживача на ринку; відтак – збільшується обсяг реалізації продукції (робіт, послуг) і, відповідно – зростає прибуток.

Очевидно, що, виходячи з практичної проблеми розвитку вітчизняних підприємств на сучасному етапі, що породжується використанням менеджерами функціональних підходів управління, виникненням кризи функціонального управління при зосередженні менеджерів не на вирішенні проблем розвитку задля результативного управління виробничо-господарською діяльністю, а на штучне вирішення проблеми підтримки функціонування самої системи управління, використання процесного менеджменту стає необхідним.

З метою переконання у цьому твердженні, та з урахуванням наукових проблем, що пов’язані з недостатнім опануванням сучасними науковцями значущості функцій та еволюції розвитку процесного менеджменту, ці аспекти потребують більш детального розгляду із доказом переваг процесного менеджменту, його спільних і відмінних рис з системним і ситуаційним підходами, вивченням його сучасних форм.

Список використаної літератури

1. Мартыненко Н. М. Основы менеджмента: [учеб.] / Н. М. Мартыненко. – К.: Каравелла, 2003. – 496 с.
2. Рахлин К. М. МС ИСО серии 9000 версии 2000г.: сущность и содержание процессного подхода / К. М. Рахлин // Стандарты и качество. – 2000. – № 11. – С. 63.
3. Дворников А. Процессный подход к управлению организацией / А. Дворников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.betec.ru/indexprint.php?id=6&sid=7.
4. Управление – это наука и искусство / [А. Файоль, Г. Эмерсон, Ф. Тейлор, Г. Форд / В. В. Голоднов, Я. Ю. Гайдуков, Н. Т. Матвеева, О. В. Иванова]. – М.: Республика, 1992. – 351 с.
5. Гольдштейн Г. Я. Основы менеджмента: [учеб. пособ.] / Г. Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2003. – Ч. 1. – 227 с.
6. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1994. – 701 с.
7. Друкер П. Энциклопедия менеджмента / Питер Ф. Друкер; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2004. – 432 с.
8. Абчук В. А. Менеджмент: [учеб.] / В. А. Абчук. – СПб.: Союз, 2002. – 463 с.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 339.9.01:334.711 **Швед Т.В., Біла І.С.**

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

У статті розглянуто причини та наслідки глобалізації. Останнє дає можливість визначити її напрями впливу на розвиток підприємств, а саме: поширення транснаціонального капіталу, трансфер інновацій, виникнення та розвиток глобальної конкуренції, зміна вагомості впливу держави в регулюванні підприємницької діяльності.

The article reviews the causes and consequences of globalization. Last enables to identify areas of influence on the development of enterprises: namely the spread of transnational capital, transfer of innovation, the emergence and development of global competition, changing the weight of influence of the state regulation of enterprises.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні тенденції розвитку глобалізаційного світу переконливо доводять необхідність серйозного осмислення проблем генезису та розвитку національних економік в цілому, та підприємств зокрема. Глобалізація економічного розвитку випливає з глибокої взаємозалежності складових світового господарства, з його єдності, суперечливості та цілісності, що посилюється в умовах широкого розгортання інтернаціоналізації виробництва та обігу, інтенсифікації інтеграційних процесів. Глобалізація в сучасних умовах, з одного боку, виступає умовою функціонування суб'єктів господарювання, а, з іншого боку, визначає рівень конкурентоспроможності їх діяльності. Останнє актуалізує необхідність визначення основних напрямів впливу глобалізаційних процесів на розвиток підприємств з метою ідентифікації позитивних та негативних проявів глобалізації для окремої країни, у тому числі і для України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблематика глобалізації відобразилися у працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: О. Білоруса, В. Гейця, М. Долішнього, В. Клочко, П. Круша, Д. Лук'яненка, В. Медведєва, Ю. Пахомова та інших. На думку вчених, глобалізація виступає проявом сучасної постіндустріальної стадії розвитку суспільства. Напрями дослідження більшості науковців охоплюють, переважно, макроекономічний рівень та присвячені аналізу впливу глобалізації на соціально-економічні процеси вітчизняної економіки. Так, теоретичні та прикладні аспекти впливу глобалізації на соціально-економічний розвиток країн світу активно досліджують такі вітчизняні економісти, як В. Базилевич, Я. Белінська, В. Будкін, Б. Гаврилишин, А. Гальчинський, Н. Гражевська, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, В. Сіденко, А. Філіпенко, А. Чухно, В. Юрчишин, російські вчені, серед яких варто назвати І. Владимирову, М. Делягіна, В. Іноземцева, Н. Косолапова, М. Кочетова, В. Перегудова, М. Чешкова, а також західні науковці Ф. Бродель, М. Портер, Р. Робертсон, Дж. Стігліц, Ф. Фукуяма тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, незважаючи на значну кількість опублікованих праць та їх наукову цінність, чимало теоретичних і практичних аспектів проблематики потребують подальших досліджень. Це стосується, зокрема, визначення основних напрямів впливу глобалізації на розвиток національних підприємств.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити теоретичні аспекти впливу глобалізаційних процесів на розвиток підприємств з метою визначення позитивних і негативних їх проявів для економіки країни. Для цього необхідно вирішити такі завдання: розглянути природу, причини та наслідки глобалізації для національної економіки, з'ясувати сутність поняття «розвиток підприємств» та запропонувати основні напрями впливу глобалізації на розвиток підприємств в сучасних умовах.

© ШВЕД Т.В., БІЛА І.С., 2013

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «глобалізація», не зважаючи на нетривалу історію, останні десятиріччя привертає все більшу увагу вчених економістів. Глобалізація є тривалим процесом інтеграції національних економік світу, виступає складним явищем їх взаємозалежності, що виникає у зв'язку з обміном товарів і послуг та потоками капіталів. Варто зазначити, що явище глобалізації є всеохоплюючим, оскільки зачіпає практично всі сфери суспільного життя – економіку, політику, ідеологію, соціальну сферу, культуру, екологію, безпеку тощо.

Глобалізація, на думку прихильників-глобалістів, є неминучим результатом розвитку суспільства, об'єктивним суспільно-економічним процесом, основу якого утворює міжнародний рівень усуспільнення економіки, здатність національних і міжнародних організацій враховувати світові ресурси і можливості економіки, світові людські, матеріальні і фінансові ресурси і їх взаємодію.

Сучасна глобалізація є не просто наслідком проникнення національних держав та досягнень світової економіки та політики. Остання виступає проявом процесу інтернаціоналізації господарського життя. Відповідно до цього, як цілком вірно зазначає Н. Косолапов, глобалізація відрізняється від інтернаціоналізації саме тим, що призводить до руйнації національних кордонів, суверенітету національних держав, а також до утвердження єдиного гомогенного світового простору з єдиними стандартами його розвитку та функціонування, тоді коли головна функція інтернаціоналізації зводиться до «забезпечення стійких міжнародних зв'язків у сучасному світі». Характер розмежування інтернаціоналізації та глобалізації залежить також і від їх часового фактора, що вказує на те, що «інтернаціоналізація різних видів діяльності, відносин, процесів обміну та розвитку існує стільки, скільки самі міжнародні відносини, тоді коли виникнення глобалізації як явища припадає лише на другу половину XX ст.» [1, с.73].

На думку противників глобалізації – антиглобалістів, цей термін має ідеологічний характер, використовується для створення ілюзії, що інтереси та рішення пануючих фінансових олігархій є вираженням якогось «об'єктивного» і «позитивного» процесу заради утвердження свого панування над світом. Варто зауважити, що глобалізація є й «насильницьким» процесом, який містить низку загроз для підприємств менш розвинених країн світу, до яких належить і Україна.

Серед основних причин глобалізації вчені називають наступні: зростання кількості та обсягів злиттів компанії як на рівні національної економіки, так і на транснаціональному рівні; поширення впливу окремих національних валют на соціально-економічні процеси у різних країнах світу; поширення тенденції до більшої відкритості підприємств; «розмивання» національної приналежності продукції; концентрація і централізація капіталу, зрощення великих компаній і фінансових груп, які в своїй діяльності виходять за межі національних ринків; прозорість державних кордонів, яка дає можливості для свободи пересування; науково-технічний прогрес, поява інформаційних технологій, які кардинально змінюють систему соціально-економічних відносин, створюють якісно новий технічний рівень організаційно-економічних відносин тощо.

В умовах глобалізації змінюється зовнішнє середовище діяльності суб'єктів господарювання, зокрема:

- національні ринки споживчих товарів та ресурсів щоразу більше інтегруються та включаються в єдиний світовий ринок, на якому іноземні фірми діють на рівних правах із національними, а передача інформації, розрахунки здійснюються через Інтернет в режимі реального часу;
- обсяг і умови реалізації товарів значною мірою визначаються ще до початку виробництва, на підставі довгострокових контрактів із замовниками;
- у загальному обсязі запропонованої на ринку продукції більшу частку займають послуги, науково-технічні розробки, складні технічні комплекси, а не матеріальні блага;
- ціни визначаються витратами на одиницю споживчого ефекту, а не продукції;
- у структурі витрат виробництва збільшується частка трансакційних, спрямованих в інші

сфери діяльності, та авансованих витрат.

Процеси глобалізації мають як позитивні, так і негативні наслідки для національної економіки. Так, до позитивних варто віднести:

- сприяння міжнародному розподілу праці і як наслідок – поглиблення спеціалізації виробництва, впровадження інновацій, зростання продуктивність праці;
- скорочення витрат та зниження цін за рахунок використання додатного ефекту масштабу;
- використання переваг вільної торгівлі, яка є основою глобалізації;
- посилення стимулюючих механізмів конкуренції за рахунок сприяння розвитку нових технологій, поширення свободи підприємництва та зростання влади споживача на ринку;
- стимулювання вільного руху капіталів, збільшення розміру інвестицій за рахунок наявних можливостей їх вільного переміщення;
- зростання швидкості вирішення проблем розвитку людства, у першу чергу, соціально-економічних та екологічних.

З іншого боку, глобалізація спричиняє й негативні наслідки для національної економіки, серед яких основними є:

- виникнення загроз для економічної безпеки та посилення експансії економічно розвинених країн світу;
- підвищення нестабільності функціонування національної економіки із врахуванням залежності від світових криз, в тому числі можливість дестабілізації фінансової сфери певної країни через незалежні від неї причини;
- нерівномірний розподіл переваг від глобалізації між окремими країнами та галузями національної економіки;
- ймовірна втрата національної ідентичності окремих країн, яка формувалась віками тощо.

Отже, глобалізація спричиняє значний вплив на функціонування та розвиток національної економіки. Крім того, глобалізаційні процеси мають широкий спектр впливу і на розвиток як підприємницького сектору країни, так і його окремих одиниць – підприємств.

Поняття «розвиток підприємства» є досить багатогранним. У цілому, виділяють три основні підходи до розуміння розвитку. Так, згідно з першим підходом розвиток розглядається через вивчення і виділення властивостей систем, що розвиваються у просторі і часі. Другий підхід визначає розвиток як процес формування нової відкритої системи, який виражений у якісній зміні складу, структури і способу функціонування системи, що виявляється у кризовій формі і спрямований на досягнення цілей підприємства. Третій підхід заснований на розумінні розвитку як унікального процесу трансформації відкритої системи в просторі та часі, що характеризується постійною зміною цілей його існування шляхом формування нової відкритої системи і переходом його на нову траєкторію розвитку [2, с.108]. Приєднуючись до точки зору Ю. Погорелова, під розвитком підприємства надалі будемо розуміти довготривалу сукупність процесів кількісних і якісних змін діяльності підприємства, які призводять до зміни станів підприємства, кожен з яких є якісно іншим за попередній, через що у підприємства, як у більш складної системи, виникають, розкриваються і можуть бути реалізовані нові можливості, якості, риси, які сприяють здатності підприємства виконувати нові функції, вирішувати принципово інші завдання, що зміцнює його позиціонування в зовнішньому середовищі і підвищує здатність протидіяти його негативним впливам. Основними складовими поняття розвитку підприємства є: кількісні та якісні зміни, процесний характер, довготривалість, збільшення потенціалу підприємства, внутрішня інтеграція підприємства, адаптація до зовнішнього середовища тощо [3, с.32–33]. Отже, підприємство знаходиться під впливом зовнішнього середовища, сучасним проявом якого є глобалізація.

На переконання авторів, основним напрямом впливу глобалізації на розвиток національних підприємств є поширення транснаціонального капіталу. Процеси транснаціоналізації капіталу є основою глобалізації світової економіки. Під транснаціоналізацією виробництва і капіталу вчені розуміють нові явища, якісні зміни, що відбуваються у світовій економіці, а саме: розвиток та зростання кількості та активності транснаціональних корпорацій (ТНК) і транснаціональних банків (ТНБ). Іншими словами,

транснаціоналізація – це новий етап процесу інтернаціоналізації світового господарства, який визначається зміною характеру залучення країн та підприємств у міжнародний поділ праці, що виражається в інтернаціоналізації науково-технічного прогресу та процесу виробництва, за якого світовий ринок встановлює стандарти якості й техніко-економічні показники продукції, що випускається як материнською компанією, так і її філіями та дочірніми компаніями.

Варто відзначити, що транснаціоналізація, з одного боку, тісно пов'язана з інтересами держав-донорів, а саме: забезпечення високого рівня життя свого населення, зміцнення могутності та авторитету своєї держави на світовій арені, а також отримання надприбутків самими компаніями шляхом хижацького використання, а іноді і повного вимивання ресурсів приймаючих країн. З іншого боку, дії ТНК часто не відповідають стратегічним інтересам таких країн, пріоритетам їх зовнішньої і внутрішньої політики, насаджують вигідні їм «способи поведінки», хоча і дають можливості і стимули для розвитку.

Загальновідомо, що провідні транснаціональні компанії світу визначають напрями розвитку міжнародної економіки. Вплив розвинених країн на економіки інших країн є можливий за рахунок поширення діяльності саме таких компаній. За класифікацією ООН, ознаками ТНК є такі: річний оборот повинен складати більше ніж 1 млрд. дол. США; філії та/або дочірні компанії повинні знаходитись не менше ніж в 6 країнах світу; частка закордонних активів повинна становити 25–30% у загальній вартості активів компанії; 1/5–1/3 загального обсягу обороту компанії повинна походити із зовнішніх ринків по відношенню до країни базування [4, с.253].

До специфічних рис ТНК можна віднести:

- активність участі у міжнародному розподілі праці і сприяння його розвитку;
- незалежність руху капіталів від процесів, які відбуваються в країні базування;
- проникнення у високотехнологічні галузі, які потребують значних інвестицій та висококваліфікованого персоналу (500 найбільших ТНК реалізують 80% усієї виробничої продукції електроніки і хімії; 95% – фармацевтики; 76% – продукції машинобудування);
- значна диверсифікованість виробництва і послуг;
- проведення виробничо-торгової політики, яка забезпечує високоефективне планування виробництва і товарного ринку [5, с.147].

Транснаціональні компанії мають подвійну природу для національного підприємницького сектору. Зазвичай, зарубіжні ТНК несуть незначні вигоди для розвитку національних підприємств. Серед них можна назвати такі: використання зарубіжного наукового потенціалу та технологій для проведення власних досліджень; опанування та привнесення нових методів організації та управління виробництвом; запозичення і використання передових маркетингових стратегій та можливість залучення додаткових фінансових ресурсів за рахунок формування позитивного іміджу країни на світовій арені.

Перелік загроз та ризиків, які несуть ТНК для національних товаровиробників є значно ширшим: контроль над інноваціями та обмеження функцій національних виробників лише складанням готових комплектуючих, технічною розробкою та виготовленням яких займаються розвинені країни; поширення у нерозвинених країнах екологічно небезпечних і трудомістких технологій і виробництв; ускладнення конкуренції на національному ринку, у тому числі, за рахунок транскордонних злиттів та поглинань національних компаній; урізноманітнення методів конкурентної боротьби, що для товаровиробників стає додатковим фінансовим тягарем; використання преференцій, у тому числі і в податковій сфері, що порушує рівність умов функціонування на ринку; перерозподіл та використання обмежених матеріальних та фінансових ресурсів на користь іноземних покупців; залучення й «переманювання» в процес виробництва висококваліфікованих кадрів та використання наукового потенціалу країни; створення перепон для розвитку національного малого та середнього бізнесу через протиріччя інтересів названих суб'єктів та ТНК; потужний вплив ТНК на економічну владу, лобізм, що створює нерівноправність підприємств на ринку тощо.

Виходячи із наведеного, логічним є висновок про необхідність використання переваг транснаціоналізації капіталу за рахунок перетворення національних підприємств на об'єднання подібного типу. Останнє дозволить нівелювати низку загроз і недоліків та зайняти вагоме місце у світовому співтоваристві. Практика засвідчує, що національний капітал здатний витримувати конкуренцію з ТНК тільки у випадку, якщо він структурується у міцні фінансово-промислові утворення, співставні з міжнародними аналогами та здатні проводити активну зовнішньоекономічну політику.

Що ж стосується ТНБ, то за визначенням ООН, транснаціональними банками вважаються банки з обсягом активів не менше 2 млрд. дол. США і власною мережею філій не менше ніж у п'яти іноземних державах. Крім того, їх діяльність пов'язана із високою часткою міжнародних операцій – більше 50%, глобалізацією у територіальному аспекті та універсальністю послуг, що надаються [6, с.259]. Виникнення ТНБ обумовлено таким:

- економічні чинники наявності іноземного капіталу у банківському секторі (рівень ризику банківських операцій, ступень розвиненості та структура національної фінансової системи, валютні умови, порівняльна з іншими країнами доходність банківських послуг);
- регулятивні умови для іноземного капіталу у банківській сфері (рівень лібералізації руху капіталу та валютних операцій, наявні умови придбання банків іноземними інвесторами, умови створення дочірніх банків або філій іноземних банків, умови для діяльності банків із іноземним капіталом);
- мотиви іноземних інвесторів (чинники вибору способу виходу на ринок, чинники придбання банків або створення дочірніх банків);
- мотиви банків приймаючих країн щодо продажу акцій (ринкові, фінансові, конкурентні та економічні умови).

Позитивними моментами функціонування та розвитку транснаціонального банківського капіталу для національних товаровиробників є: стабільність в кредитування підприємницького сектору; високий рівень використання інформаційно-комунікаційних технологій в банківській сфері; зростання різновидів і якості банківських послуг тощо. За відсутності обмежувальних заходів, направлених на дотримання безпечного (граничного) рівня іноземного капіталу в банківській сфері, приплив транснаціонального капіталу в країну матиме більшою мірою негативні наслідки для розвитку національних підприємств. Серед них варто назвати такі: порушення конкурентних умов шляхом виникнення нерівних можливостей у кредитуванні вітчизняних та іноземних господарюючих суб'єктів; вибірковість за ступенем ризику та прибутковістю у визначенні сфер кредитування; незначна ймовірність кредитування комерційними банків із іноземним капіталом суб'єктів малого та середнього підприємництва, які в умовах кризових явищ є найбільш вразливими через низьку фінансову стійкість; проникнення транснаціонального капіталу у галузі, які пов'язані з національною безпекою, що може створювати загрозу для неї; здійснення політичного тиску на приймаючі країни, інтереси яких суперечать інтересам ТНБ тощо.

Отже, транснаціоналізація на сучасному етапі є невід'ємною частиною глобалізаційного процесу, який має низку переваг, а в більшості випадків, ризиків та загроз для розвитку національних підприємств.

Розглянемо трансфер інновацій. Розвиток сучасного підприємства зумовлений дією значної кількості факторів, які динамічно змінюються і впливають на його господарську діяльність. Джерела складнощів та протиріч на шляху до інноваційного розвитку підприємств можна поділити на внутрішні, які виникають на самому підприємстві з огляду на специфіку його діяльності, та зовнішні, які пов'язані з зовнішнім середовищем, сучасною основою якого є глобалізація. Глобалізація, на думку авторів, здійснює такий позитивний вплив на інноваційний розвиток національних підприємств:

- наявність умов для вільного переміщення між країнами ресурсів, що дає можливість національним підприємствам залучати необхідні інноваційні ресурси з метою отримання переваг від поточного етапу функціонування інноваційних потенціалів або/та формування ресурсного забезпечення для переходу на наступний етап інноваційного розвитку;

- інтеграція країн при наближенні рівнів їх соціально-економічного розвитку, спільності цілей та засобів їх досягнення, яка обумовлює взаємовідповідність напрямків і темпів змін інноваційних потенціалів їх підприємств [7, с.91– 92];
- привнесення вищої культури управління, нових принципів побудови соціального діалогу, що створює нові матеріальні та нематеріальні стимули для національних виробників;
- запровадження сучасних систем контролю якості як сировини, так і кінцевої продукції, що підвищують конкурентоспроможність національних підприємства на світовому ринку;
- розвиток інформаційно-комунікативних технологій, які сприяють виходу підприємства на світовий ринок, призводять до зменшення витрат підприємства та підвищення швидкості передачі інформації як сучасного виробничого ресурсу.

Разом із тим, глобалізація посилює свій вплив на розвиток національних підприємств за рахунок таких негативних факторів:

- підвищення залежності національних економік світу та її суб'єктів від спрямованості політики структур глобалізованого суспільства, яка проявляється у зниженні власних можливостей країн вирішувати внутрішні проблеми поширення інновацій, які надають під обов'язкове виконання визначених умов. Зрозуміло, що останні переважним чином відображають інтереси країн, які панують у глобалізованому світі та негативно впливають на інноваційний розвиток країн із трансформаційною економікою та країн, що розвиваються;
- набуття глобальними компаніями та організаціями панівної ролі національних держав у проведенні зовнішньоекономічної політики. Так, глобальні корпорації використовують для власної інноваційної діяльності ресурси та виробляють стандартизовані в глобальному світі товари та послуги. Така діяльність корпорацій сприяє закріпленню певного стану інноваційного потенціалу означених країн та перешкоджає переходу на новий етап функціонування [7, с.91];
- залежність від імпорту технологій супроводжується необхідністю залучення імпортної сировини, що зменшує стимули для пошуку нових ідей та джерел ресурсів, з одного боку, та сприяє втраті національних ознак товарів та послуг.

Варто зазначити, що прискорення глобальних тенденцій ускладнює процес визначення цілей підприємств, обмежує умови їх досягнення, порушуючи баланс цієї складної соціально-економічної системи. Адаптація підприємства до зовнішніх умов розвитку є викликом та потребою сучасної дійсності. Остання передбачає активну участь щодо пристосування до наявних ризиків та вигод, які пов'язані із інноваціями.

Виникнення та розвиток глобальної конкуренції. Під впливом глобалізації економічна конкуренція трансформується у глобальну. Остання являє собою суперництво між цивілізаціями, країнами, регіонами, галузями, транснаціональними угрупованнями, національними підприємствами за використання конкурентних переваг в умовах високої монополізації економіки. Особливостями глобальної конкуренції, як цілком вірно зазначає О. Швиданенко, є: виникнення та розвиток конкурентних відносин в інтегрованому просторі; переорієнтація цілей суб'єктів глобальної економіки з прибутку на збільшення масштабів вивільнення ліквідних ресурсів з метою виконання стратегічних завдань; домінування деструктивної складової глобальної конкуренції, яка значно уповільнює розвиток певних країн; необхідність здійснення координації контролю над інститутами державної влади між суб'єктами транснаціонального та національного капіталу; зростання ролі ТНК у конкурентній глобальній боротьбі за рахунок інтенсифікації злиттів і поглинань; глобалізація ТНК та забезпечення ними конкурентних переваг за рахунок унікальних корпоративних стратегій та синергетичних можливостей інтеграції локальної і глобальної конкуренції [5, с.57].

Дослідники зазначають, що стрімкий розвиток глобалізаційних процесів неминуче призводить до загострення конкуренції в соціально-економічній сфері, наслідком якої є розповсюдження нових організаційних форм кооперації та співробітництва підприємств. Основними із них є:

- стратегічні альянси, як угоди про досить тривалу кооперацію двох або більше партнерів з метою досягнення комерційних цілей, які ширше за звичайні торговельні операції, але вужче злиття;
- кластери, як сконцентровані за географічним принципом групи взаємозалежних підприємств, спеціалізованих постачальників, фірм у споріднених галузях, а також організацій, пов'язаних з їх діяльністю;
- виробничі асоціації, як договірні об'єднання підприємств та організацій, які створені для спільного виконання однорідних функцій і координації загальної діяльності, наприклад, лобіювання інтересів галузі, розробка галузевих стандартів, ліцензування певних видів діяльності тощо [8].

Розвиток подібного типу об'єднань на міжнародному та глобальному рівнях зумовлює низку переваг для функціонування національних підприємств. Серед них необхідно назвати:

- зниження трансакційних витрат, зменшення невизначеності та непередбачуваності в діяльності національних суб'єктів;
- підвищення інноваційного потенціалу суб'єктів і можливостей здійснення ними стратегії взаємної адаптації за рахунок наявного досвіду взаємодії та врахування потреб один одного;
- інтенсифікація інформаційного потоку, яка збільшує можливості у доступі до нових технологій, ресурсів та розширенні ринків збуту продукції;
- партнерське співробітництво у довготривалому періоді забезпечує фірмам гнучкість, посилює чутливість до інновацій і орієнтованість на кінцевого споживача;
- стратегічні партнерства можуть замінити процеси злиття та поглинання, які є більш витратною і ризикованою моделлю розвитку [8];
- збільшення можливостей додаткового доходу від кооперативної діяльності за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів;
- економія фінансових ресурсів за рахунок використання податкових та фінансово-кредитних механізмів;
- спільне користування послугами висококваліфікованих працівників і професійних менеджерів в межах об'єднань;
- мінімізація ризиків за рахунок одночасного вкладення індивідуального внеску і користування капіталом інших учасників, координації дій у найбільш відповідальних сферах діяльності;
- збільшення експортних та імпортних можливостей національних суб'єктів та оптимізація структури торгівлі тощо.

Негативними наслідками організаційних форм кооперації і співробітництва для національних суб'єктів та їх розвитку є такі:

- зростання монополізму та загострення конкуренції на національних та світових ринках;
- виникнення протиріч між індивідуальними і колективними цілями, що знижує ефективність діяльності учасників об'єднань;
- збільшення громіздкості та неузгодженості у прийнятті рішень, що уповільнює процедуру їх виконання;
- зростання залежності, обмеження дій окремих суб'єктів і надалі втрата підприємством самостійності;
- зниження гнучкості процесів управління;
- надмірна залежність від професійних менеджерів, що призводить до збільшення ризику, пов'язаного з плинністю кадрів на підприємстві;
- зростання трансакційних витрат як результат збільшення інвестицій у підтримку і розвиток міжфірмових відносин, які можуть виявитися неефективними [8].

Посилення позитивних сторін глобальної конкуренції та нівелювання негативних аспектів є складною проблемою для розвитку національних підприємств.

Зміна вагомості впливу держави в регулюванні підприємницької діяльності. Науковці зазначають, що держава є одним із суб'єктів, що впливає на глобалізаційні процеси [9, с.28].

Глобалізація як об'єктивний процес призводить до зменшення сфер впливу держави в сфері захисту національних господарюючих суб'єктів, уповільнення і нівелювання ефекту від її заходів, направлених на відстоювання вітчизняних інтересів, пристосування економічної політики до вимог глобальних ринків.

Об'єктивними факторами, що зумовлюють зміну ролі держави в глобалізаційному просторі, є такі:

- потоки капіталів виходять із-під контролю державних структур;
- інтернаціоналізація виробництва зменшує ефективність заходів протекціонізму;
- вплив на валютні системи глобального фінансового ринку;
- зростання екзогенних ризиків і ситуацій невизначеності, які ускладнюють реалізацію державою своїх функцій тощо [9, с.30].

Поняття «державний вплив» є найбільш широким, оскільки виражає всі аспекти діяльності держави, яку вона проводить стосовно інших суб'єктів та їхньої діяльності. Державний вплив реалізується, у тому числі, через економічну діяльність держави, яка є її базовою характеристикою як суб'єкта економіки, і враховує всю систему економічних цілей і завдань держави, пошук форм, способів та інструментів їх ефективного досягнення. На практиці економічна діяльність держави реалізується через економічну політику – цілеспрямований вплив на економічні процеси на макро- і мікрорівні. Державне регулювання економіки є одним із способів реалізації економічної політики. Відповідно до критерію суб'єктного рівня реалізації активності держави система державного регулювання економіки включає в себе державне регулювання підприємницького сектору.

Можливість чіткого й однозначного визначення державного регулювання підприємницького сектору, яке прийнято називати державним регулюванням підприємництва (підприємницької діяльності), пов'язана з виокремленням ознак цього явища. Основними з них, на думку авторів, є: спрямованість на створення «правил гри» для економічних суб'єктів; альтернативність наслідків – стимулювання або стримування національного виробництва; структурованість системи з огляду на правові, економічні, соціальні форми впливу на підприємницький сектор.

У зв'язку з цим, під державним регулюванням підприємництва надалі будемо розуміти цілісну системну діяльність держави щодо створення правових, економічних, соціальних передумов і конкретних форм їх реалізації, необхідних для ефективного функціонування підприємницького сектору та координації діяльності його суб'єктів, яка направлена на забезпечення розвитку або стримування темпів зростання національного виробництва згідно з цілями і задачами економічної політики. В умовах глобалізації державне регулювання підприємництва набуває особливих рис. Загальною тенденцією є зменшення обсягів та вагомості державного впливу на підприємницьку діяльність та відмова від прямих засобів регулювання розвитку національних підприємств. Серед основних особливих рис державного регулювання підприємництва, які характеризують тенденції глобалізаційного розвитку, автори визначають такі:

- пропагування принципу підприємницької свободи та демократії, акцентування на приватній власності та її значних перевагах, лібералізація діяльності суб'єктів підприємництва, направлених на дерегуляцію економіки та її суб'єктів;
- уніфікація правових норм регулювання підприємництва, адаптація нормативно-правової бази до міжнародних, світових стандартів розвинених країн світу;
- спрямованість дій держави на розвиток національних корпоративних структур, здатних представляти країну на світовій арені та підтримувати баланс в сфері конкуренції із іноземними подібними об'єднаннями;
- високий рівень зрощення державних органів влади та корпоративних структур, поширення лобізму, як практики ведення бізнесу;
- підвищення інноваційної спрямованості зусиль держави в сфері регулювання підприємницької діяльності. Так наприклад, у Франції та Італії державне фінансування НДДКР у загальному обсязі фінансування складає 43%, в Японії та Великій Британії – 38%,

Німеччині – 30%, в США – 27% [10, с.205];

- переорієнтація податкової політики держави на довгострокове зменшення загального рівня податкового тиску на суб'єктів господарювання, створення несуперечливої, прозорої, а головним чином такої системи сплати податків, яка б дозволила реалізувати конкурентні переваги діяльності суб'єктів господарювання (фізичних та юридичних осіб; резидентів та нерезидентів) в межах національної економіки;
- направленість на підтримку різноманітних форм міжнародних економічних відносин її національних суб'єктів, що є вимогою існування сучасних країн світу;
- розвиток різних форм державно-приватного партнерства, особливостями якого є: рівноправність сторін – держави і бізнесу, довгостроковість взаємодії, суспільна спрямованість, об'єднання ресурсів і вкладів, розподіл ризиків, витрат і результатів та реалізація суспільно-важливих проектів та програм у масштабах всієї країни або ж окремих регіонів тощо.

Варто зазначити, що під впливом глобалізаційних змін роль і функції держави в регулюванні розвитку національних підприємств розмиваються. Це призводить до протистояння національних економічних інститутів і глобального економічного середовища.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведене дослідження теоретичних основ впливу глобалізації на розвиток підприємств у сучасних умовах дозволяє виділити такі основні напрями впливу глобалізаційних процесів на розвиток національних підприємств: поширення транснаціонального капіталу, трансфер інновацій, виникнення та розвиток глобальної конкуренції та зміна вагомості впливу держави в регулюванні підприємницької діяльності. Оцінка переваг та загроз, які створює глобалізація для розвитку вітчизняних підприємств, стане напрямом подальших досліджень.

Список використаної літератури

1. Косолапов Н. Глобализация: сущностные и международно-политические аспекты / Н. Косолапов // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 3. – С. 69–73.
2. Раєвнєва О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі / О. В. Раєвнєва. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
3. Погорєлов Ю. С. Категорія розвитку та її експлейнарний базис / Ю. С. Погорєлов // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Вип. 27. – Т. 1. – С. 30–34.
4. Македон В. В. Формат взаємодії транснаціональних корпорацій та реального сектора національної економіки України / В. В. Македон // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 1. – С. 250–258.
5. Швиданенко О. А. Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти: [монографія] / О. А. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 2007. – 312 с.
6. Клюско Л. А. Транснаціональні банки: позитивний вплив і негативні наслідки для національних банківських систем / Л. А. Клюско // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8 (110). – С. 257–264.
7. Овєчкіна О. А. Теоретико-методичні засади ресурсозабезпечення інноваційного потенціалу вітчизняних економічних суб'єктів в умовах глобалізації / О. А. Овєчкіна, К. В. Іванова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – Т. 2. – С. 90–96.
8. Кірдіна О. Г. Позитивні та негативні аспекти міжфірмових відносин на ринку / О. Г. Кірдіна [Електронний ресурс] // Вісник ХНАУ ім. В. В. Докучаєва. – 2011. – № 8. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2011_8/pdf/16.pdf.
9. Круш П. В. Сучасні тенденції трансформації економічного управління і регулювання в умовах глобалізації / П. В. Круш // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». – 2009. – № 6. – С. 28–31.
10. Марущак В. Особливості новітніх тенденцій науково-технологічного розвитку в системі антикризових заходів України / В. Марущак // Дослідження міжнародної економіки: зб. наук. праць. – 2011. – Вип. 1 (66). – С. 197–209.

Прийнято до друку 17.01.2013

ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 336.143

Акінфієва Л.П., Бєлозорова Л.С.

УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗПОДІЛУ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІЖ РЕГІОНАМИ

У статті розглянуто деякі аспекти фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів України. Визначено тенденції формування джерел доходів місцевих бюджетів, їх структуру та перспективи подальшого розвитку. Для ефективного розподілу фінансових ресурсів між регіонами запропоновано частину податкових доходів, таких як ПДВ та акцизний збір, передати місцевим бюджетам, створити фонди фінансового вирівнювання.

Some aspects of the financial equalization of the social and economic development in the Ukrainian region, have been considered in the article. The tendencies of the formation are identified of the local budgets, their structure and prospects of the further development, have been found out. For the effective distribution of the financial resources among the regions, such proposals have been made: part of the tax receipts, such as VAT (Value-added tax) and excise tax should be referred to the local budgets (the funds of equalization both level).

Постановка проблеми у загальному вигляді. Для зростання добробуту населення країни доцільно проводити дослідження фінансового вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів України.

Важливою основою розвитку демократичної держави є самостійність і незалежність місцевого самоврядування. Прийняття Конституції України зумовило необхідність проведення такої економічної політики, яка б передбачала послідовне розв'язання завдань соціально-економічного розвитку регіонів. Останнє потребує реформування міжбюджетних відносин, що пов'язано з реформуванням місцевого самоврядування, адміністративно-територіального устрою, податкової системи, бюджетної системи України [1, с.78].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема досліджувалася в працях таких авторів як: О. І. Демків, О. В. Зварич, Н. В. Крисюк, І. М. Никитюк, Т. Б. Стефанюк, Д. І. Федулова та інших. Існуючі дослідження розподілу фінансових ресурсів між регіонами держави є недостатньо повними. Більше уваги приділено впливу фінансової кризи на динаміку та структуру зведеного бюджету України [2, с.17]. Але особливостям існуючих міжбюджетних відносин та фінансовому вирівнюванню між регіонами України приділяється недостатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для сучасного стану економіки країни необхідно більше уваги приділяти міжбюджетним відносинам та аналізу фінансового вирівнювання регіонів України, що буде сприяти ефективному розподілу фінансових ресурсів.

Постановка завдання. Мета статті – на підставі результатів огляду літературних джерел та узагальнення статистичних даних надати пропозиції щодо ефективного розподілу фінансових ресурсів між регіонами України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним призначенням систем показників фінансового вирівнювання регіонів за видами економічної діяльності є обґрунтування управління фінансовими ресурсами з урахуванням податкоспроможності окремих регіонів і оцінка динаміки та структури місцевих бюджетів, на основі нового бюджетного кодексу [3, с.87].

Основою фінансової бази органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети, їх понад 10 тисяч: Автономної республіки Крим, 24 областей, міст Києва та Севастополя,

© АКІНФІЄВА Л.П., БЄЛОЗОРОВА Л.С., 2013

районів, міст, селищ і сіл. Свідченням посилення впливу органів місцевого самоврядування на розвиток економічних і соціальних процесів у регіонах і в державі в цілому є зростання частки місцевого бюджету України, яка збільшилася з 36,7% у 2005 році до 40,7% у 2010 році [4, с.18].

Ключову роль у становленні системи місцевих бюджетів відіграють їхні доходи та способи, на основі яких вони формуються.

Аналіз динаміки та структури доходів зведеного бюджету України, у тому числі, державного та місцевого у 2007–2010 роках, наочно відображено в табл. 1. В табл. 1 також розглянуто тенденцію формування доходів місцевих бюджетів України.

Таблиця 1

Динаміка та структура доходів зведеного бюджету України, у тому числі, державного та місцевого у 2007–2010 роках [5, с.52]

Рік	Темп росту до 2007 р., %			Структура, %	
	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцевий бюджет	Державний бюджет	Місцевий бюджет
2007	100,0	100,0	100,0	77,4	22,6
2008	123,0	126,9	115,2	76,8	23,2
2009	163,9	155,5	192,4	73,5	26,5
2010	222,0	215,6	243,9	75,2	24,8

Аналіз розрахунків, наведених в табл. 1, свідчить про те, що у 2010 році порівняно з 2007 роком прискореними темпами зростали місцеві бюджети у порівнянні з державним бюджетом. У результаті цього частка місцевих бюджетів в обсязі доходів зведеного бюджету зросла з 22,6% до 24,8%.

В табл. 2 відображено джерела доходів місцевих бюджетів, такі як податкові та неподаткові. Серед податкових надходжень найбільшу частку в місцевих бюджетах складають податки з фізичних осіб, а серед неподаткових надходжень – офіційні трансферти. Про це наочно свідчать дані табл. 2.

Таблиця 2

Структура доходів зведеного бюджету України, у тому числі державного та місцевих у 2010 році [5, с.54–55]

Джерела доходів	У % до загальної суми бюджету		
	Зведений бюджет	Державний бюджет	Місцеві бюджети
Податкові, з них	76,3	75,0	80,2
– податок з фізичних осіб	15,4	-	62,1
– податок на прибуток підприємств	16,1	21,2	0,05
– ПДВ (податок на додану вартість)	30,9	41,1	-
Акцизний збір	44,2	5,7	0,05
Неподаткові надходження	20,3	23,5	10,4
Інші надходження	3,4	4,3	3,4
Офіціальні трансферти, цільові доходи	6,3	7,0	20,0
Всього	100,0	100,0	100,0

Аналіз розрахунків зведеного, у тому числі, державного та місцевих бюджетів у 2010 році, свідчить про те, що податкові надходження складають 80,2% від загальної суми місцевих бюджетів, що на 5,2% пункту більше порівняно з державним бюджетом і на 3,9% пункту порівняно зі зведеним бюджетом.

Питання бюджетної політики, її вплив на загальний стан економіки і фінансової

системи в цілому набули останнім часом особливого значення.

Зазвичай, основою фінансової бази органів місцевого самоврядування є місцеві бюджети. Посилюється вплив органів місцевого самоврядування на розвиток економіки і соціальних процесів у регіонах.

Правила бази формування місцевих бюджетів сьогодні визначаються Конституцією України, Законами України «Про бюджетну систему в Україні», «Про систему оподаткування», Бюджетним кодексом України [5, с.89].

Місцеві бюджети потрібно розглядати як важливу фінансову категорію, основу якої становить системи фінансових відносин, а саме:

- відносини між органами місцевого самоврядування і господарськими структурами, що функціонують на даній території [6, с.56];
- відносини між місцевою владою і населенням даної території, що складаються при мобілізації коштів місцевих бюджетів;
- відносини між органами місцевої влади різних рівнів в перерозподілі фінансових ресурсів;
- відносини між місцевими бюджетами і державним бюджетом.

Новою редакцією Бюджетного Кодексу розширено перелік міжбюджетних трансфертів, що передаються з державного бюджету місцевим. Зокрема у ст. 97 до переліку таких трансфертів (окрім тих, що передбачалися в попередній редакції Бюджетного Кодексу) включено додаткову дотацію на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів, а також інші додаткові дотації [5, с.93].

Фінансове вирівнювання – це процес усунення вертикальних та горизонтальних дисбалансів. У процесі фінансового вирівнювання здійснюються заходи щодо перерозподілу фінансових ресурсів між ланками системи бюджетів по вертикалі, так і між «бідними» і «багатими» територіями по горизонталі. Мета фінансового вирівнювання – перерозподіл фінансових ресурсів на користь тих владних рівнів, котрі мають вертикальні й горизонтальні фіскальні дисбаланси з метою їх усунення.

На прикладі Одеської області проаналізуємо динаміку структури доходів місцевих бюджетів (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка структури доходів місцевих бюджетів Одеської області у 2010 р. порівняно з 2008 р., % [7, с.39]

Джерела доходів	2008 рік	2010 рік	Зміни (+, -)
Доходи всього, у т.ч.:	100,0	100,0	-
податкові	37,1	41,7	4,6
неподаткові	11,4	5,1	-6,3
доходи з капіталу	7,0	4,5	-2,5
цільові доходи	0,4	0,2	-0,2
Офіційні трансферти	44,1	39,5	-4,6
Інші доходи	-	6,0	6,0

Результати розрахунків показують, що у 2010 році порівняно з 2008 роком зросла частка податкових джерел доходів на 4,6% пункту при зменшенні частки неподаткових джерел.

Якщо порівняти структуру доходів місцевих бюджетів Одеської області зі структурою доходів місцевих бюджетів України, то можна зазначити, що податкові джерела займали у 2010 році по Україні на 38,5% пункту більше, ніж по області.

Для ефективного розподілу фінансових ресурсів між регіонами необхідно частину податкових доходів, таких як ПДВ та акцизний збір, передати місцевим бюджетам.

Подана інформація структури доходів місцевих бюджетів відбиває сутність економічної політики держави у той час [8, с.61].

У майбутньому необхідно приділити особливу увагу питанням покращення життєвого рівня населення. Для цього необхідно при формуванні доходів місцевих бюджетів за рахунок податків, що стягуються із жителів відповідної території, використовувати принципи еквівалентності, тобто, виходячи із податкоспроможності регіонів, коефіцієнт платоспроможності (Кпл) розраховується так:

$$К\,пл = \frac{ВВП\ на\ 1\ особу\ регіону}{ВВП\ на\ 1\ особу\ України} \quad (1)$$

Автори статті рекомендують створити фонди фінансового вирівнювання як на рівні центральної влади, так і на рівні регіональному. Вказані фонди могли б формуватися за рахунок частини загальнодержавних податків і внесків територій із високою платоспроможністю на сонові діючого законодавства України.

У 2010 році розподіл субвенцій на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку регіонів здійснювався відповідно до постанови «Про затвердження порядку використання у 2010 році субвенцій з державного бюджету місцевим бюджетам на соціально-економічний розвиток регіонів» від 7.03.2010 р. № 422 [1, с.80].

На рис. 1 наведено структуру трансфертів місцевим бюджетам, обсяги яких затверджено в Державному бюджеті України на 2010 р. (млн. грн.)

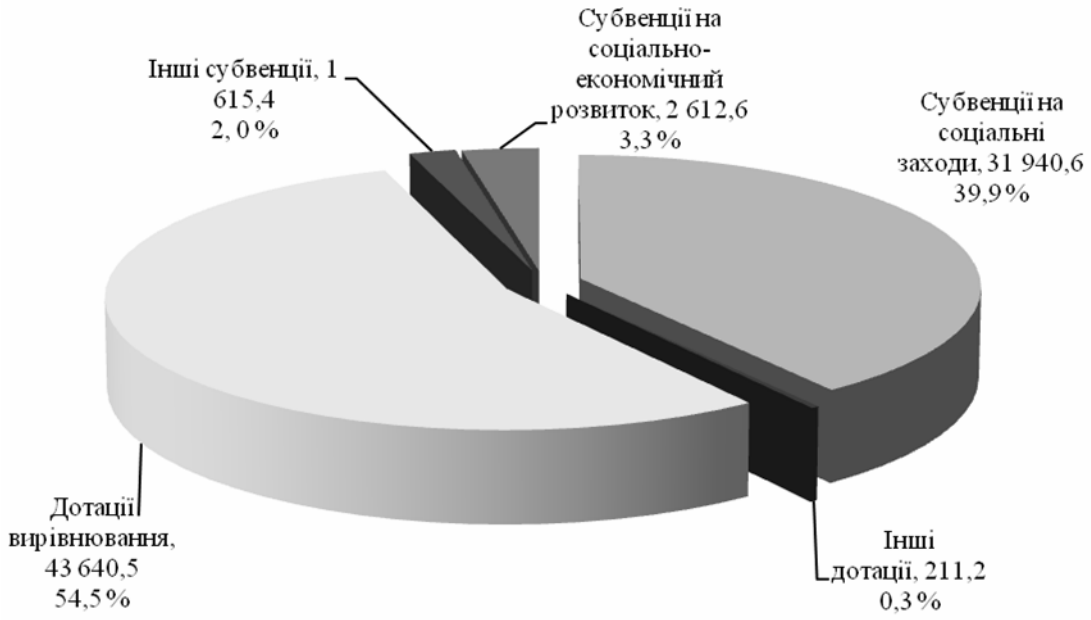


Рис. 1. Структура трансфертів місцевим бюджетам, обсяги яких затверджено в Державному бюджеті України на 2010 р. (млн. грн.)

Дані рис. 1 свідчать про те, що дотації вирівнювання складають 54,5% від загальної суми трансфертів. У майбутньому у 2013–2015 роках дотації вирівнювання можуть складати 70%.

Проблема впровадження нової системи фінансового вирівнювання – це проблема, яка не може бути розв’язана лише Міністерством фінансів України. Вона потребує комплексної роботи всіх органів виконавчої та законодавчої влади, наукових установ [9, с.11].

Для прискорення її розв’язання необхідно передусім завершити роботу над визначенням норм соціальних витрат, або соціальних стандартів по окремих галузях з тим,

щоб досягти однакового забезпечення населення благами на послугами за рахунок бюджетів на різних територіях.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для успішного здійснювання вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів необхідно:

- зменшити кількість збиткових галузей завдяки надходженням внутрішніх резервів;
- збільшити частку доходів місцевих бюджетів в обсязі ВВП та зведеного бюджету України;
- довести коефіцієнт платоспроможності Одеської області до 1,3;
- довести частку дотацій вирівнювання в загальній сумі трансфертів до 70% замість 54,5% у 2010 році;
- створити фонди фінансового вирівнювання як на рівні центральної влади, так і на рівні регіональному;
- довести частку витрат на соціально-культурні заходи населення в загальному обсязі витрат місцевих бюджетів регіонів України до 70%, замість 62% у 2010 році.

Виконання цих заходів буде сприяти підвищенню життєвого рівня населення країни. За умови загальної дефіцитності бюджетних ресурсів нова модель фінансового вирівнювання, запроваджена новим Бюджетним Кодексом України, породжує нові проблеми в організації системи відносин між бюджетами різних рівнів, що буде сприяти ефективному соціально-економічному розвитку регіонів України.

Список використаної літератури

1. Демків О. І. Вплив фінансової кризи на бюджети органів місцевого самоврядування / О. І. Демків // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 76–82.
2. Бєлозорова Л. С. Вплив фінансової кризи на динаміку і структуру зведеного бюджету України / Л. С. Бєлозорова, Ф. Ф. Стасюк // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса. – 2012. – № 4 (47). – 411 с.
3. Стефанюк Т. Б. Актуальні аспекти міжбюджетних відносин в світі нової редакції Бюджетного кодексу України / Т. Б. Стефанюк, Н. В. Красюк // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 86–96.
4. Статистичний щорічник України за 2011 рік: [за ред. Осауленко О. С.]. – К.: Консультант, 2012. – 572 с.
5. Статистичний щорічник України за 2010 рік: [за ред. Осауленко О. С.]. – К.: Консультант, 2011. – 570 с.
6. Никитюк І. М. Фінансовий звіт про виконання бюджету – віддзеркалення діяльності влади та добробуту людей / І. М. Никитюк // Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 155–160.
7. Статистичний щорічник Одеської області за 2010 рік: [гол. ред. Копилова Т. В.]. – Одеса, 2011. – 532 с.
8. Зварич О. В. Середньострокове прогнозування доходів бюджету та їх взаємозв'язок з макроекономічними показниками / О. В. Зварич // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 59–75.
9. Федулова Л. І. Фінансування інновації у посткризовий період: збалансованість фінансової й інвестиційної політики / Л. І. Федулова // Фінанси України. – 2011. – № 8. – С. 10–15.

Прийнято до друку 04 03.2013

УДК 332.14 : 339.9

Буркинський Б.В., Циналєвська І.А.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

У статті розглянуто проблему концентрації управлінського ресурсу на рівні центрального апарату міністерств та відомству в м. Києві. Відповідно до необхідності посилення позицій регіонів у активізації зовнішньоекономічної діяльності України запропоновано та описано заходи щодо вдосконалення механізмів реалізації регіональної зовнішньоекономічної політики.

The article is dedicated to consideration of a problem of resource authority concentration at central administrative ministry office and establishments in Kyiv. According to necessity for strengthening of regions positions in activation of Ukraine foreign economic activity, actions for improvement of realization mechanisms of regional external economic policy are offered and described.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність проблеми вдосконалення механізмів реалізації регіональної зовнішньоекономічної політики обумовлена перш за все гіперцентралізацією управлінського ресурсу на загальнодержавному рівні, у тому числі в частині розвитку зовнішньоекономічних зв'язків України та її регіонів.

Відповідно до умов сучасної глобалізованої економіки, коли за наявності можливості вільного переміщення мобільних факторів виробництва, існує об'єктивна необхідність створення локальних конкурентних переваг. Відтак саме на рівні органів регіональної та місцевої влади мають створюватися умови для стимулювання притоку іноземних інвестицій проте, у свою чергу, ефективність реалізації зовнішньоекономічної політики на регіональному рівні залежить від наданих державою для регіону інструментів та важелів управління.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання забезпечення реалізації зовнішньоекономічної політики на регіональному рівні серед вітчизняних науковців висвітлено в науковому доробку Л. Б. Вардомського, З. С. Варналія, С. О. Білої, М. П. Бутка, В. М. Гейця, І. Й. Гладія, М. І. Долішнього, Б. Т. Кліяненка [1, с.63–67], Ю. Г. Козака, В. А. Кравченка, Н. О. Кухарської, В. І. Ляшенка, Ю. В. Макогона, В. М. Осипова, В. І. Пила, В. В. Третяк [2, с.15–130], М. Г. Чумаченка та ін. Окремі аспекти розвитку зовнішніх зв'язків у ракурсі транскордонного співробітництва визначені у працях П. Ю. Бєлєнького, Я. А. Жаліла, М. О. Лендьєл, Н. І. Мікули, А. І. Мокія, С. К. Харічкова та ін. Проблематиці розвитку зовнішньоекономічних зв'язків в контексті федеративної держави присвячено роботи таких російських вчених-дослідників, як: Л. Б. Вардомського, А. Г. Гранберга та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи результати наукових пошуків дослідників зазначеної проблематики, доцільно відмітити, що існуючий механізм формування та реалізації загальнодержавної зовнішньоекономічної політики в регіональному розрізі потребує подальшого наукового висвітлення.

Постановка завдання. Метою статті є розробка регіональних інструментів забезпечення активізації зовнішньоекономічної діяльності на території України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування та здійснення зовнішньоекономічної політики в Україні відбувається в умовах жорсткої концентрації управління на рівні центрального апарату міністерств та відомств, про що свідчать результати аналізу даної проблематики. Зосередженість управлінського ресурсу у столиці, у свою чергу, є одним із факторів, що призводить до нерівномірності економічного зростання серед регіонів України. Таке твердження підтверджується статистичними даними, що свідчить про створення для м. Києва безпрецедентних умов для розвитку, зокрема

© БУРКИНСЬКИЙ Б.В., ЦИНАЛЄВСЬКА І.А., 2013

сукупна частка прямих іноземних інвестицій за роки незалежності (1991–2012 рр.) для м. Києва складає 46,9% від загальнонаціонального показника, частка столиці в імпорті товарів та послуг складає відповідно 27,57% та 38,91%, в експорті – 13,24% (товари) та 23,35% (послуги).

Зосереджуючи увагу на питаннях розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, необхідно зазначити, що у вітчизняній практиці абсолютна більшість інструментів управління зосереджена на загальнонаціональному рівні, при чому, якщо для валютної, зовнішньоторговельної та митної складових державної зовнішньоекономічної політики чітка відповідність курсу державної політики є обов'язковою умовою її реалізації, то інвестиційна складова зовнішньоекономічної політики залишає за собою можливість більш гнучкого маневрування відповідно до потреб інвесторів.

Відтак до основних інструментів регіональної зовнішньоекономічної політики в Україні можна віднести:

- часткове ліцензування експортної та імпортної діяльності (за контрактами обсягом до 300 тис. дол. США);
- встановлення пільгових ставок місцевих податків та зборів (причому, згідно з п. 3.7. статті 12 Податкового кодексу України виключається можливість застосування вибіркового адресного підходу до оподаткування окремих суб'єктів господарювання, що фактично унеможливлює виділення пріоритетних напрямків для застосування на регіональному рівні інструментів підтримки для інвестиційних об'єктів);
- виділення земельних ділянок для господарських потреб інвесторів;
- визначення стратегічних напрямків розвитку, надання пільг в рамках діяльності С(В)ЕЗ та ТПР (на даний момент фіскальні пільги в рамках ведення господарської діяльності скасовані).

З метою вирішення проблеми надмірної централізації управлінського ресурсу, що призводить до погіршення інвестиційної привабливості регіонів, на думку авторів, подальший розвиток механізму стимулювання зовнішньоекономічної діяльності на регіональному рівні має бути пов'язаний з такими заходами:

1) зняття обмежувальних умов у 300 тис. дол. США як граничної суми за зовнішньоторговельними контрактами, ліцензування діяльності в рамках яких відбувається на регіональному рівні;
2) створення на регіональному рівні (для області або групи областей) недержавної некомерційної установи, метою діяльності якої було б просування вітчизняних товарів на закордонні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном (Агенції з підтримки експорту та інвестицій);
3) розширення повноважень регіональних органів управління в частині надання регіональних гарантій щодо недоторканості майна та майнових прав для іноземних інвесторів. Впровадження механізму надання регіональних гарантій через створення окремої регіональної установи – Фонду гарантування інвестицій.

Наведені пропозиції удосконалення інструментарного забезпечення процесу активізації зовнішньоекономічної діяльності на території вітчизняних регіонів потребують внесення відповідних коректив в підзаконні акти щодо регламентації процесів ліцензування експорту та імпорту, а також розробки законодавчого забезпечення інструментарію надання регіональних гарантій (табл. 1) [4–6].

1. Зняття обмежувальних умов за ліцензуванням зовнішньоекономічної діяльності (обмеження за вартістю контрактів у 300 тис. дол. США). У результаті зняття обмежувальних умов передбачається розширення податкової бази та джерел поповнення місцевих бюджетів за рахунок сплати державного збору за експортні (імпортні) ліцензії. Крім того, деконцентрація адміністративного ресурсу у сфері ліцензування експорту та імпорту сприятиме покращенню інституційних умов бізнес-середовища. Зняття обмежувальних умов щодо ліцензування експортної та імпортної діяльності потребує таких нормативних змін, а саме:

Таблиця 1

Пропозиції щодо удосконалення зовнішньоекономічної політики регіонів України

Зміст пропозиції	Необхідні зміни в законодавстві	Установи та організації	Очікувані результати
Пропозиції щодо удосконалення зовнішньоторговельної політики			
1. Зняття обмежувальних умов при ліцензуванні експорту та імпорту товарів, що підлягають ліцензуванню (обмеження за вартістю контрактів у 300 тис. дол. США)	1.1. Внесення змін до Наказу Мінекономіки від 09.09.2009 р. за № 991 «Про Порядок ліцензування експорту товарів» (п. 1 абзацу 2) 1.2. Внесення змін до Наказу Мінекономіки від 14.09.2007 р. за № 302 «Про затвердження нормативно-правових актів щодо ліцензування імпорту товарів та внесення змін до Порядку розгляду заявок на видачу ліцензій у сфері нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України» (п. 1 абзацу 2)	Міністерство економічного розвитку і торгівлі	Деконцентрація адміністративного ресурсу у сфері ліцензування експорту та імпорту. Розширення податкової бази та джерел поповнення місцевих бюджетів за рахунок перерозподілу збору за експортні (імпортні) ліцензії для забезпечення розвитку зовнішньоекономічної діяльності на території регіону
2. Створення недержавної некомерційної установи, метою діяльності якої було б просування вітчизняних товарів на закордонні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном (Агенції з підтримки експорту та інвестицій)	2.1. Розробка та прийняття Постанови КМУ із визначення базових регіонів для створення Агенції з підтримки експорту та інвестицій 2.2. Затвердження відповідного Розпорядження облдержадміністраціями	Торгово-промислова палата України Рада експортерів України при МЗС Обласні державні адміністрації	Активізація зовнішньої торгівлі через: – налагодження довгострокових контактів із закордонними контрагентами, – скорочення трансакційних видатків ведення зовнішньоторговельної діяльності, – захист прав експортерів (стосовно утисків з боку митниці, порушення антидемпінгових та спеціальних розслідувань тощо)
Пропозиції щодо удосконалення інвестиційної політики			
3. Впровадження механізму надання регіональних гарантій через створення регіональної некомерційної установи – Фонду гарантування інвестицій	Розробка та прийняття спеціального закону, що передбачає впровадження інструменту надання регіональних гарантій	Обласні державні адміністрації Кабінет Міністрів України	Активізація притоку іноземних інвестицій в регіони України за рахунок зменшення майнових ризиків для інвесторів

– у тексті Наказу МінЕкономіки від 09.09.2009 р. за № 991 «Про Порядок ліцензування експорту товарів» (зі змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі № 65 від 28.09.2011 р.) [5] у пункті 2 абзацу 1-го вилучити слова: «та облікова вартість товарів за договорами (контрактами) яких не перевищує 300 тис. доларів США». Відповідно до зазначених змін, абзац 1 пункту 2 Наказу викласти в такій редакції: «2. Делегувати структурним підрозділам обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій та відповідному республіканському органу Автономної Республіки Крим право видачі ліцензій на експорт товарів суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, які зареєстровані у відповідних регіонах, крім товарів, на експорт яких необхідне погодження відповідного уповноваженого органу виконавчої влади (у випадках, визначених Кабінетом Міністрів України) та встановлено квоти (кількісні або інші обмеження)»;
– у тексті Наказу МінЕкономіки від 14.09.2007 р. за № 302 «Про затвердження нормативно-правових актів щодо ліцензування імпорту товарів та внесення змін до Порядку розгляду заявок на видачу ліцензій у сфері нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України» [6] у пункті 2 абзацу 1-го вилучити слова: «та облікова вартість товарів за договорами (контрактами) яких не перевищує 300 тис. доларів США». Відповідно до зазначених змін, абзац 1-й пункту 2-го Наказу викласти в такій редакції: «2. Делегувати обласним, Київській та Севастопольській міським державним адміністраціям та вповноваженому органу Автономної Республіки Крим (за їх згодою) право видачі ліцензій на імпорт товарів суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності, які зареєстровані у відповідних регіонах, крім товарів, на імпорт яких установлено кількісні обмеження (квоти)».

2. Створення недержавної некомерційної установи, метою діяльності якої має бути просування вітчизняних товарів на закордонні ринки та захист інтересів вітчизняних експортерів за кордоном – Агенції з підтримки експорту та інвестицій. Відповідно до зазначеної мети створення даної установи на рис. 1 наведено її функції. Створення ефективної системи забезпечення експортної та інвестиційної діяльності є однією із складових державної зовнішньоекономічної політики, яка реалізується, як на загальнонаціональному, так і на територіальному рівні, про що свідчить досвід розвинутих країн світу. Враховуючи практику зарубіжного досвіду та наявні можливості національного нормативно-правового поля, джерела та масштабність реалізації заходів щодо активізації ЗЕД можна розділити відповідно до рівнів реалізації в рамках трьох підходів, зокрема:

– загальнодержавний підхід, в рамках якого, в умовах визначеності територіальної спеціалізації регіону та в рамках державної регіональної політики, на рівні Міністерства економічного розвитку та торгівлі за регіонами, що є найбільш активними та перспективними з позиції провадження та розширення експортної діяльності технологічної та наукомісткої продукції, приймаються концепції стимулювання ЗЕД на основі яких приймаються державні програми із відповідним фінансуванням та технічним, інформаційно-аналітичним та кадровим забезпеченням перспективних експортно-орієнтованих підприємств;
– територіальний підхід, в рамках якого активізація зовнішньоекономічної діяльності відбуватиметься через згуртування регіональних суб'єктів ЗЕД для вирішення спільних завдань та захисту власних інтересів. У рамках цього підходу спільність інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначається не за галузевою ознакою, як у випадку галузевих асоціацій, союзів, кластерів тощо, а виходячи зі спільності проблем, які виникають у підприємств, що є потенційними або активними експортерами товарів та послуг;
– комплексний підхід, що передбачає поєднання двох попередніх підходів.

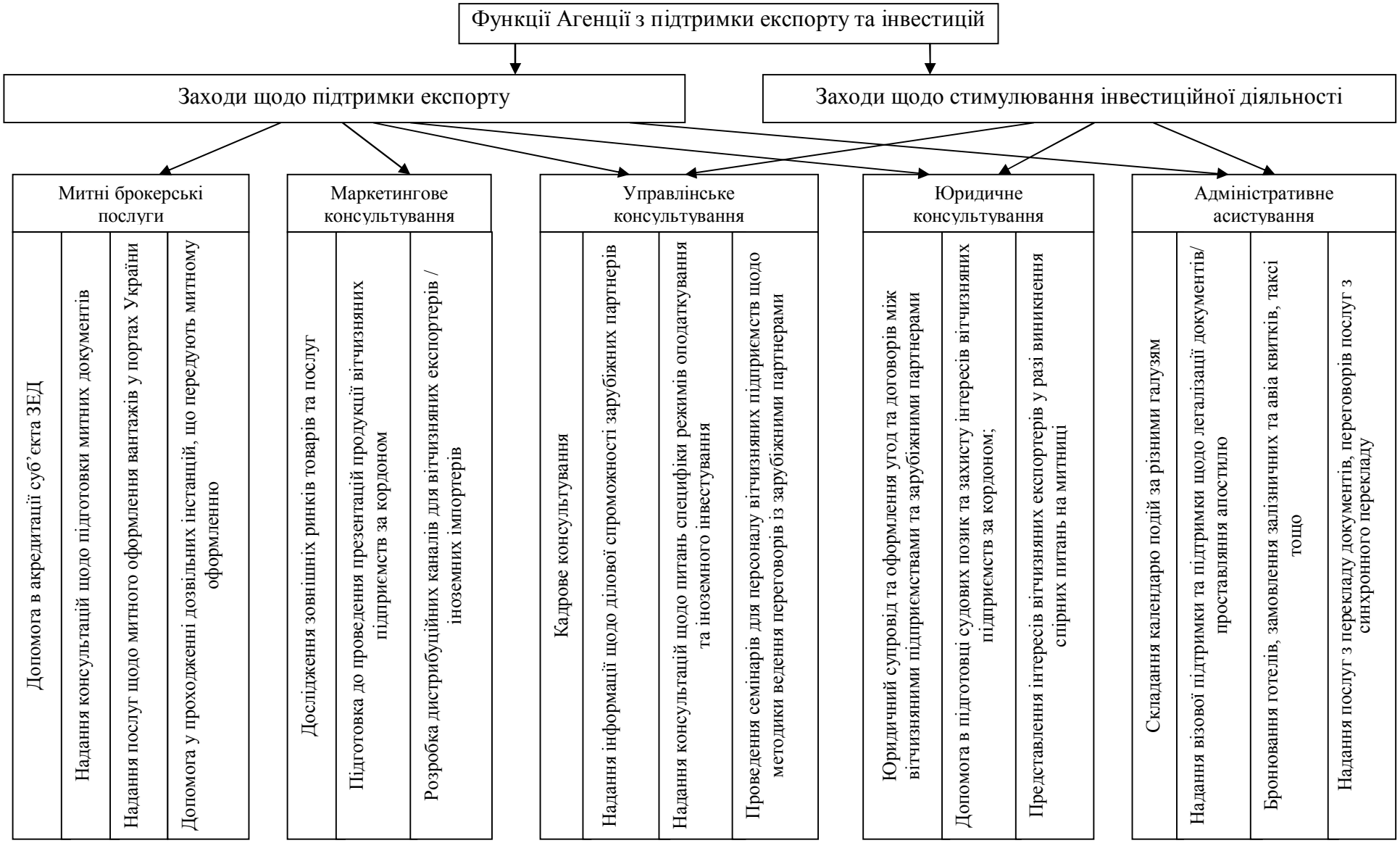


Рис. 1. Функції регіональної Агенції з підтримки експорту та стимулювання інвестицій

На думку авторів, за сучасних умов господарювання, все більшої уваги заслуговує саме комплексний підхід, згідно з яким збільшення ефективності експортної діяльності відбуватиметься в рамках захисту інтересів не тільки представників великого бізнесу (підприємств-експортерів, що мають можливість лобіювати власні інтереси на загальнонаціональному рівні), але й регіональних експортерів.

По-третє, впровадження механізму надання регіональних гарантій через створення та функціонування регіональної некомерційної недержавної установи – Фонду гарантування інвестицій.

Світовий досвід вказує на те, що найбільш привабливими з точки зору залучення іноземних інвестицій є не ті території, на яких поширюються фіскальні пільги щодо інвестиційної діяльності, а, скоріше, ті, які мають можливість забезпечувати стабільність економічного розвитку, що для інвестора означає збереження капіталу, певні гарантій щодо отримання прогнозованого прибутку та чіткі перспективи розвитку.

З іншого боку, такі гарантії в умовах нестабільної економіки та політико-правових умов потребують інструментарного забезпечення відповідних намірів та дій.

Виходячи із чинного нормативно-правового поля, актуальною проблемою реалізації регіональної політики щодо залучення інвестицій постає неможливість фінансового забезпечення регіональних гарантій, оскільки на національному рівні фінансове забезпечення державних гарантій складає окрему статтю державного бюджету на наступний рік, а нормативно-правовий механізм надання регіональних гарантій унормовано виключно щодо забезпечення кредитних зобов’язань комунальних підприємств, що не охоплює інвестиційні ризики [7, с.255–262].

Отже, у рамках цієї статті, під терміном «регіональні гарантії» розуміють документарне підтвердження з боку регіональних органів влади щодо забезпечення ефективного впровадження інвестиційних проектів та території регіону та захисту майнових прав інвесторів, адже саме на рівні обласних державних адміністрації можливе консолідоване рішення проблеми надання інвесторам земельних ділянок та нерухомості, що потребують інвестицій, в рамках пріоритетів соціально-економічного розвитку території регіону.

Відповідно до потреби фінансового забезпечення інструменту надання регіональних гарантій щодо захисту майнових прав інвесторів та території регіону пропонується створення спеціальної некомерційної установи у формі комунального підприємства – регіонального Фонду гарантування інвестицій, яка б надавала фінансове забезпечення регіональних гарантій для вітчизняних комерційних банків під часткове фінансове забезпечення, яке б надавалося з боку інвесторів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналізуючи сучасні нормативно-правові умови формування та реалізації зовнішньоекономічної політики на регіональному рівні в Україні варто зазначити, що в умовах браку повноважень та значної централізації управлінського ресурсу можливості щодо здійснення зовнішньоекономічної політики реалізуються недостатньо.

Крім того, гіперцентрація управлінського ресурсу призводить до неможливості своєчасного адекватного реагування на потреби експортерів та інвесторів на регіональному рівні.

Рис. 2. Співставлення діючої та запропонованої моделей надання державних гарантій за інвестиціями

Як наслідок – наявність безальтернативні переваг для столиці, як для місця реєстрації найбільших підприємств-суб'єктів ЗЕД, зважаючи на те, що ліцензування експортно-імпортних операцій таких суб'єктів господарювання, як і узгодження значної більшості питань пов'язаних із інвестиційною діяльністю, вирішується на рівні Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

У рамках цієї статті розроблено та запропоновано концептуальні підходи щодо активізації зовнішньоекономічної політики базуються на посиленні ролі регіонів та розширенні функцій та повноважень регіональних органів влади та управління в частині:

- застосування механізмів організаційної та адміністративної підтримки експортерів шляхом створення та функціонування регіональних Агенцій з підтримки експорту;
- застосування запропонованого фінансово-економічного інструменту стимулювання залучення в економіку регіону зовнішніх і внутрішніх інвестицій шляхом надання інвесторам регіональних гарантій щодо забезпечення ефективного впровадження інвестиційних проектів та території регіону та захисту майнових прав інвесторів;
- створення інституцій (регіональних гарантійних фондів) для фінансового забезпечення та запровадження розробленого інструменту надання регіональних гарантійних зобов'язань.

Список використаної літератури

1. Кліяненко Б. Т. Сучасна система державного регулювання розвитку регіональних зовнішньоекономічних зв'язків України / Б. Т. Кліяненко, В. В. Третяк // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: [сб. науч. трудов]. – Донецк: ДонНУ, 2007. – С. 63–67.
2. Третяк В. В. Розвиток регіональних зовнішньоекономічних зв'язків: питання теорії та практики: [монографія] / В. В. Третяк. – Донецьк: ІЕПД НАН України, 2005. – 331 с.
3. Циналєвська І. А. Децентралізація функцій управління як елемент механізму регіонального розвитку: зб. наук. праць / І. А. Циналєвська // Економічні інновації. – 2011. – Вип. 42. – С. 255–262.
4. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України № 959-XII від 16.04.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua.
5. Про порядок ліцензування експорту товарів: наказ Мінекономіки № 991 від 09.09.2009 р. / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=141025&cat_id=32854.
6. Про затвердження нормативно-правових актів щодо ліцензування імпорту товарів та внесення змін до Порядку розгляду заявок на видачу ліцензій у сфері нетарифного регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Міністерстві економічного розвитку і торгівлі України: наказ Мінекономіки від 14.09.2007 р. № 302 / Міністерство економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1100-07.
7. Циналєвська І. А. Інструментальне забезпечення регулювання зовнішньоекономічних зв'язків регіонів. / І. А. Циналєвська, В. М. Лисюк // Економічний вісник Донбасу: наук. журнал. – 2012. – № 3 (29). – С. 98–103.

Прийнято до друку 14.03.2013

УДК 330.34

Дегтярьова О.О.

ВПЛИВ ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОПЕРЕДНЬОГО РОЗВИТКУ НА ТРАНСФОРМАЦІЮ ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

У статті розглянуто основні положення теорії «path dependence». Визначено основні класифікаційні різновиди залежності від попереднього розвитку. Показано вплив залежності від попереднього розвитку на трансформацію економічних систем. Детально розглянуто організаційну залежність від попереднього розвитку.

The theory of «path dependence» is presented in the article. The special focus is given to the most significant historical line of the path dependence demarcation in economical transition. Main types of path dependence are classified. Organizational dependence demarcations is considered in details.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Уже майже двадцять років науковці усього світу досліджують QWERTY-ефекти та теорію залежності від попереднього розвитку (path dependence). Згідно з цією теорією сучасні економічні процеси зумовлені історично і відбивають траєкторію попереднього розвитку суспільства. Така траєкторія може фіксуватися протягом певного часу, обумовлюючи інертність зміни певних економічних процесів. Вочевидь, основні положення цієї теорії доцільно застосовувати для пояснення низької динаміки трансформації економічних систем в Україні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теорію «path dependence» започатковано у 1985 році на основі статті американського економіста П. Девіда, присвяченої дослідженню ефективності застосування QWERTY-клавіатур на друкарських машинках. Історично склалося так, що універсальною для більшості комп'ютерів в наш час залишається розкладка QWERTY, хоча вона й не є найбільш ефективною. У центрі дослідження стоїть питання, чому ринок в результаті конкуренції не витіснив такий неефективний метод розташування клавіш, а навпаки, більш ефективні варіанти не витримали конкурентної боротьби з боку клавіатур QWERTY. Автор дійшов висновку, що ця ситуація є «прикладом того, як віддалені в часі події, враховуючи ситуації, що викликані скоріше випадковим збігом обставин, ніж дією системних сил, можуть мати істотний вплив на кінцевий результат» [1, с.332] і наголошує на наявності в економіці «світів, подібних QWERTY» [1, с.337].

Пізніше в США теорію розвивали представники інституціоналізму Брайан Артур [2, с.116], Д. Норт, які поширили концепцію залежності від шляху на широкий клас економічних інститутів, що розуміється як «правила гри в суспільстві, обмежені рамки, які організують відносини між людьми» [3, с.17]. Англійський економіст Д. Пуфферт визнає, що «залежність від попереднього розвитку для інститутів, імовірно, буде досить подібна залежності від попереднього розвитку для технологій, оскільки обидві побудовані на високій цінності адаптації до деякої загальної практики (якої-небудь техніки або правил), так що відхилення від неї стають занадто дорогими» [4]. На вітчизняному просторі дослідниками цього напрямку економічної науки є Р. М. Нурєєв [5], Ю. В. Латов [5; 6], О. Г. Пугачьова [7, с.242] та ін. Р. М. Нурєєв та Ю. В. Латов окреслюють широке коло QWERTY-ефектів у конкретних ситуаціях (кейсах) – від залізниць до електронних грошей. Вони зосереджують увагу на основних проблемах транзитології, досліджуючи залежність від попереднього розвитку на пострадянському просторі. О. Г. Пугачьова розглядає процеси тіньової економіки в Україні та інші «інституційні пастки», які перешкоджають зміні суспільства та його підготовці до

© ДЕГТЯРЬОВА О.О., 2013

майбутнього. Потрібно відмітити, що більшість дослідників теорії залежності від попереднього розвитку в Україні, а також в Росії розглядають переважно саме інституціональні засади цієї проблематики.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теорія залежності від попереднього розвитку, або як її називають на Заході «path dependence», є достатньо новим напрямком дослідження у вітчизняній економічній науці. Невирішеним залишається питання типізації залежності від попереднього розвитку відповідно до тих рушійних сил, які її викликали. Досить проблематичним виглядає питання впливу залежності від попереднього розвитку на трансформацію мікроекономічних систем.

Постановка завдання. Метою статті є розгляд основних положень теорії залежності від попереднього розвитку; виділення основних класифікаційних різновидів залежності від попереднього розвитку відповідно до тих рушійних сил, які її викликали; окреслення проблем та перспектив трансформації економічних систем в Україні, приймаючи до уваги теоретичні положення вище окресленого підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Послідовність економічних змін, яка залежить від шляху розвитку, є прикладом того, як віддалені в часі події можуть суттєво впливати на кінцевий результат. Дослідження економічної історії технічних стандартів показали дуже широке розповсюдження так званих QWERTY-ефектів в різних галузях економіки. У сучасній літературі під QWERTY-ефектами розуміють усі види порівняно неефективних, таких, що стійко зберігаються, стандартів, які демонструють, що «історія має значення».

Залежність від попереднього розвитку є найбільш очевидною і піддається безпосередньому вивченню, не заглиблюючись в глибину віків, в період трансформації економічних систем. Так, в Україні зміна суспільно-економічної формації і перехід на ринкові відносини дозволяють ідентифікувати низку рушійних сил, які сприяють появі залежності від попереднього розвитку. Наприклад, в техніко-технологічній сфері української промисловості все ще дуже складно за низкою причин відмовитись від застарілого, зношеного морально й фізично обладнання на користь сучасних аналогів. У цьому випадку не можна обмежитись ствердженням про недостатнє фінансування українських промислових підприємств, тому більшість із них належать великим фінансово-промисловим групам з достатньою кількістю фінансів. Отже і «історія має значення».

На інституціональному рівні про залежність від попереднього розвитку говорять у тому випадку, коли вчорашні інституціональні рамки залишаються значимими й обмежують варіанти вибору сьогодні та в майбутньому. Наприклад, «норма «свій своєму мимоволі друг», навіть будучи закріпленою законодавчо, не може лежати в основі деперсоніфікованої взаємодії між людьми. Неформальна норма повинна позбутися своєї дуальної природи, яка передбачає наявність двох стандартів поведінки, залежно від того, чи належить контрагент до «свої», чи до «чужих» [8, с.192].

Також на рівні окремої організації можна спостерігати залежність від власного попереднього розвитку, включаючи традиції управління, що склалися всередині її, та корпоративну культуру. Причому всі ці прояви залежності будуть безпосередньо впливати на фінансові результати виробничої діяльності. У цьому випадку не обов’язково це буде негативний вплив. Так, емпіричне дослідження Блума та Ван Рінена [9, с.1391], що стосувалося виробничих підприємств у п’яти країнах (не враховуючи Україну), показало, що традиції управління та управлінська практика окремих підприємств безпосередньо впливали на їхні господарські досягнення, а саме: продуктивність праці, рентабельність, конкурентоспроможність та життєздатність підприємства. Напевно, що і в Україні має існувати така впливова залежність. Так, наприклад, звичний для керівників старої школи радянський стиль управління передбачає чітку централізацію влади,

виконання наказів вищестоящих, наявність розгалуженої бюрократичної системи. Коли управлінець намагається привнести такі методи в роботу сучасної компанії, це далеко не завжди дає хороший результат. Навіть якщо декілька років назад такі підходи й були вкрай ефективними, то сучасне бізнес-середовище потребує від будь-якої вітчизняної та закордонної компанії вміння змінюватись, своєчасно відмовлятись від методів управління й організації виробництва, котрі в короткий час стали неефективними.

Таким чином, можна виділити три класифікаційні різновиди залежності від попереднього розвитку:

– технологічна;
– інституціональна;
– організаційна.

Зупинимося докладніше на кожній з них. Щоб зрозуміти, що ж сталося в останні десятиліття XIX століття з клавіатурою друкарських машинок, економіст повинен звернуть увагу на те, що самі по собі друкарські машинки починали ставати елементом великої, доволі складної виробничої системи. Ця система враховувала як працюючих на друкарських машинках операторів, так і механізми машинопису, і тому до числа агентів, які приймали рішення, крім виробників і покупців друкарських машинок, входили також машиністки, які пропонували підприємцям свою кваліфіковану робочу силу, а також різноманітні організації, приватні й громадські, що займались навчанням людей навикам машинопису. Ця велика виробнича система взагалі не була проектом, вона складалась стихійно. Домінування QWERTY-клавіатур можна пояснити тим, що спрацювали спонтанні еволюційні процеси технічного взаємозв'язку, економії від масштабу й квазі-необоротності інвестицій. Ці елементи утворюють основу того, що можна назвати технологічною залежністю від попереднього розвитку.

Найголовніша із нових ідей, що були запропоновані представниками інституціоналізму в розвиток концепції П. Девіда, полягає в тому, що перемогу спочатку обраних стандартів або норм над усіма іншими, навіть порівняно більш ефективними, можна спостерігати не тільки в історії розвитку технологій, але і в історії розвитку інститутів. Крім того, будь-який приклад технологічних ефектів обов'язково має інституційну підоснову. Дослідники залежності від попереднього розвитку підкреслюють високу інертність суспільного розвитку, яка робить неможливим швидку зміну як технологій, що використовуються, так і пануючих норм [6]. «Ключовий момент у визначені еволюційного варіанту … розвитку (прим. автора) … полягає у відтворенні в писаному праві тенденцій, що склались на рівні звичаїв і традицій, і нема ніяких гарантій того, що традиції, які склались вчора, будуть доречні при укладенні угод сьогодні» [8, с.191]. Таким чином, старі моделі ініціюють «ефект блокування» для створення більш досконалих підходів (інституційні пастки), помножують неадекватні уявлення, та перешкоджають вибору більш ефективних прикладних рішень. Ці елементи утворюють основу того, що можна назвати інституційною залежністю від попереднього розвитку.

Подальші дослідження теорії «path dependence» виявили організаційну залежність від попереднього розвитку. Її відмінністю від інших різновидів є історичне спостереження мікроекономічних систем. Насправді, теорія організаційної залежності від попереднього розвитку ідентифікує самовідтворювані процеси, які скоріш за все будуть направлять організацію по визначеному шляху. Ця характерна динаміка, що призводить до необоротного стану негнучкості або блокування, й буде все підсилюючою системною силою, поза контролю окремих менеджерів. Згідно з цією теорією існує декілька фаз розвитку організації з різною залежністю від попередніх рішень (рис. 1):

Фаза 1 – початкова.
Фаза 2 – формуюча.
Фаза 3 – блокуюча.

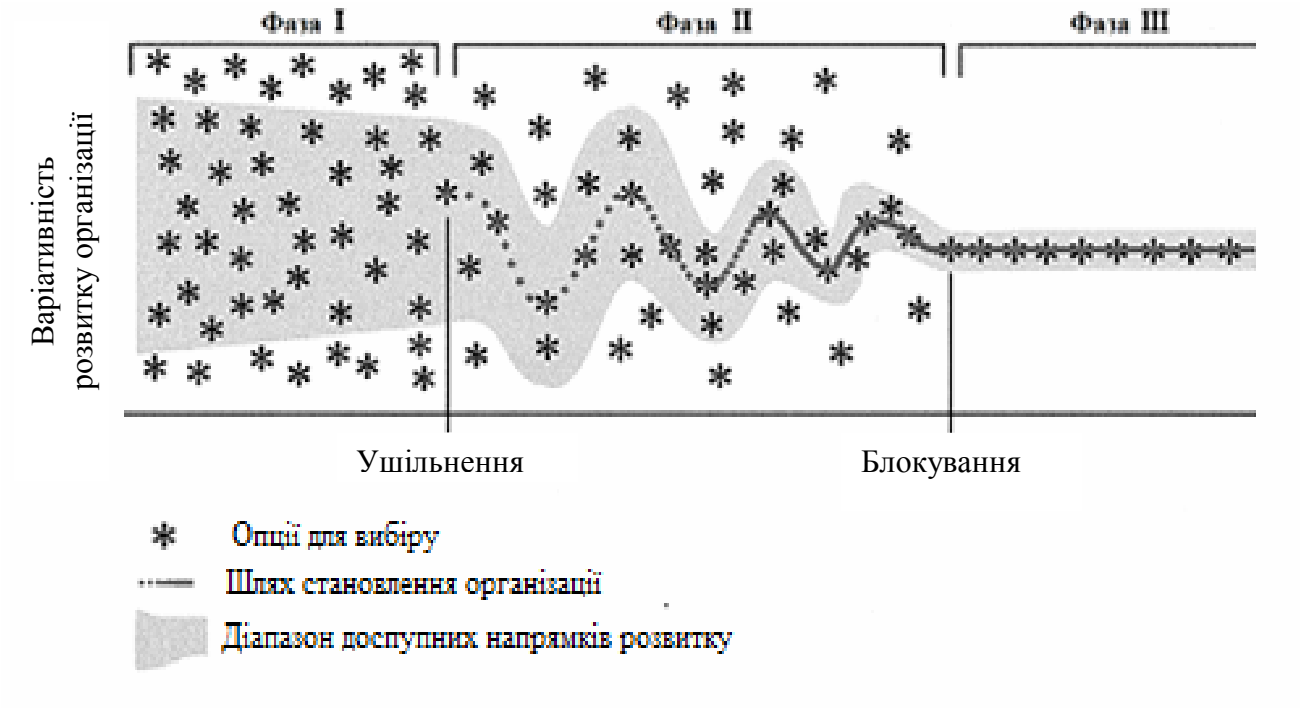


Рис. 1. Структура організаційної залежності від попереднього розвитку [10, с.692]

Отже, організаційна залежність від попереднього розвитку є не що інше, як стан, в якому окремі управлінці або організації втратили свою силу або можливість обирати серед можливих варіантів управлінських рішень. Поведінка, яка залежить від попереднього розвитку, виключає управлінські рішення, що виводять із цієї залежності. В. Артур [11, с.46] виділив 4 основні характерні ознаки, які показують, що організація стає залежною від свого попереднього розвитку:

1. Непередбачуваність – тобто неможливість визначити кінцевий результат розвитку.
2. Неергодичність або відсутність постійної рівноваги в економічній системі.
3. Нееластичність – ті, що приймають рішення опиняються в інституціональній пастці, таким чином, будь-який перехід до інших варіантів розвитку стає неможливим.
4. Неефективність – дії, що здійснюються в результаті блокування, просувають на ринок продукт більш низької якості й екологічності, високої вартості затрат тощо.

Деякі з цих ознак можуть бути властиві організаціям, які знаходяться на різних стадіях залежності від попереднього розвитку (рис. 1). Тому висновок про те, що організаційна система, кажучи технічною мовою, увійшла в синхронізм, можна зробити лише за наявності усіх перелічених вище ознак.

Залежність від попереднього розвитку не є остаточним вердиктом (вироком) для організації. Як показує теорія й практика, зміна існуючої траєкторії розвитку можлива, однак цей процес – складний та дорогий. Тому важливо ідентифікувати перші ознаки такої залежності й прийняти коригуючі заходи. Наприклад, такими заходами можуть стати: ротація менеджерів вищої ланки, організаційні зміни, диверсифікація бізнесу, тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Послідовність економічних змін, яка залежить від шляху розвитку, є прикладом того, як віддалені в часі події, включаючи ситуації, що викликані скоріш випадковим збігом обставин, ніж дією системних сил, можуть суттєво впливати на кінцевий результат. У цьому випадку для проведення економічного

аналізу випадкові історичні події не можна ні ігнорувати, ні ізолювати: сам динамічний процес набуває важливий історичний характер.

Феномен залежності від попереднього розвитку безпосередньо впливає на трансформацію економічних систем в Україні й тому заслуговує наукового дослідження. Причому існує декілька класифікаційних різновидів залежності від попереднього розвитку залежно від тих рушійних сил, що її викликали. Якщо при описі історії технічних інновацій частіше пишуть про QWERTY-ефекти, то в рамках аналізу інституційних інновацій говорять про «path dependence» – залежність від попереднього розвитку. Обидва цих терміни багатьма науковцями використовуються як синонімічні. При цьому у вітчизняній економічній теорії приділяється недостатньо уваги організаційним інноваціям.

Організаційна залежність від попереднього розвитку:

– часто виникає в результаті позитивного минулого досвіду, неефективно самовідтворюваного в нових умовах;
– гальмує використання альтернативних рішень, знижує гнучкість організацій;
– потенційно призводить до інституціональної пастки, яку можна розуміти як обмежений набір доступних дій, що є стратегічно неефективними.

Тому подальші дослідження щодо організаційної залежності від попереднього розвитку мають бути вельми перспективними й важливими для розуміння внутрішніх процесів, що впливають на трансформацію економічних систем.

Список використаної літератури

1. David P. A. Clio and Economics of QWERTY / P. A. David // American Economic Review. – 1985. – Vol. 75. – № 2. – P. 332–337.
2. Arthur W. B. Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events / W. B. Arthur // The Economic Journal. – 1989. – Vol. 99. – № 394, March. – P. 116–131.
3. Норт Д. Институты, институциональные измененения и функционирование экономики / Д. Норт. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
4. Puffert D. Path Dependence [Electronic source] / D. Puffert // EH.Net Encyclopedia. Ed. by R. Whaples. – Access: http://eh.net/encyclopedia/?article=puffert.path.dependence.
5. Нуреев Р. М. Теория зависимости от предшествующего развития в контексте институциональной экономической истории [Электронный ресурс] / Ю. В. Латов, Р. М. Нуреев. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/text/16213105.
6. Латов Ю. В. Мы живем не в лучшем из миров! (популярное изложение QWERTY-номики и исследований Path Dependence) [Электронный ресурс] / Ю. В. Латов. – Режим доступа: http://ecsocman.hse.ru/text/16213114.
7. Пугачева Е. Г. Институциональные ловушки в свете теорий «QWERTY» и «path dependence» / Е. Г. Пугачева // Экономика Крыма. – 2011. – № 1 (34). – С. 242–244.
8. Олейник А. Н. Институциональная экономика: [учеб. пособ.] / А. Н. Олейник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 416 с.
9. Bloom, Nicholas and John Van Reenen. Measuring and Explaining Management Practices Across Firms and Countries. // Quarterly Journal of Economics. – 2007. – 122:1351. – 408 p.
10. Sydow J. Organizational path dependence: opening the black box / J. Sydow, g. Schreyögg, J. Koch // Academy of Management Review. – 2009. – Vol. 34. – № 4. – P. 689–709.
11. Arthur W. B. Increasing returns and path dependency in the economy / W. B. Arthur. – Ann Arbor: University of Michigan Press, 2007. – 203 p.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 331.52

Іванова Л.В., Никифоренко В.Г.

ЗАСТОСУВАННЯ НЕСТАНДАРТНИХ ФОРМ ЗАЙНЯТОСТІ НА СУЧАСНОМУ РИНКУ ПРАЦІ

Статтю присвячено дослідженню проблеми впливу інформаційних технологій на появу нових нетрадиційних форм зайнятості. Розглянуто переваги та недоліки нових форм зайнятості, особливу увагу приділено проблемам, які вони породжують у сфері соціально-трудових відносин.

The article is dedicated to the researching of the problem of influence the information technology on the emergence of new non-traditional forms of employment. The advantages and disadvantages of new forms of employment are considered. Problems generating in the field of social and labor relations are especially developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринкові перетворення в Україні на сучасному етапі супроводжуються масштабними змінами на ринку праці, різким загостренням конкуренції серед найманих працівників і роботодавців та зумовлюють глибокі зміни у сфері зайнятості населення. Зайнятість перебуває в центрі всіх аспектів соціально-економічного розвитку. Для більшості людей робота є практично єдиною можливістю забезпечити себе засобами до існування, основною формою реалізації себе як особистості.

Докорінне відновлення технічної та технологічної бази на основі комп'ютеризації, інформатизації, автоматизації, упровадження нових гнучких виробничих систем призвели до істотних змін у сфері організації праці. Це спричинило структурні зміни на ринку праці у вигляді появи нестандартних форм зайнятості. Принциповими інноваціями у сфері зайнятості у сучасних умовах можна вважати такі її форми, як нестандартні гнучкі графіки робочого часу, позикова праця, дистанційна зайнятість, тимчасова робота, лізинг персоналу тощо. Необхідно відмітити той факт, що нестандартні форми зайнятості – це не тимчасові вимоги перехідного періоду. Поява та подальше широке впровадження нестандартних форм зайнятості в країні обумовлене перш за все економічними причинами, такими як кризовий стан економіки, посилення зовнішньої заборгованості, нестача інвестицій, низька конкурентоспроможність товарів на міжнародних ринках тощо. Крім того, застосування нестандартної зайнятості пов'язано із загальною тенденцією до змін у структурі зайнятості, яка проявляється у рості зайнятості у секторі послуг та її зменшенням у виробничих секторах. За своєю природою, послуги мають чисто індивідуалізований характер, який має тенденцію з часом змінюватися. Результатом цього є постійне пристосування кадрів до актуальних потреб клієнтів і, як наслідок, поява нових форм нестандартної зайнятості.

У 1995 році Міжнародна організація праці запропонувала зняти бар'єри, які перешкоджають нестійким формам зайнятості, а більшість розвинених країн прийняли заходи щодо стимулювання широкого розповсюдження цих форм.

Процеси, які відбуваються у сфері зайнятості суттєво впливають на соціально-трудову сферу, адже під їх впливом змінюється як структура, так і зміст соціально-трудових відносин. Водночас, відсутність цілісних системних досліджень формування та розвитку соціально-трудових відносин в умовах нестандартних форм зайнятості потребує відповідного наукового обґрунтування механізму їх регулювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми роками дослідженню проблем розвитку соціально-трудових відносин в умовах трансформації форм зайнятості приділено чимало уваги з боку як вітчизняних учених, так і зарубіжних. За цією проблемою необхідно відзначити наукові праці таких учених як А. М. Колот, Ю. М. Куліков, О. Ф. Новікова, А. Нуритдинова, В. А. Сердюк, Р. П. Колосова, М. В. Луданик та інші.

© ІВАНОВА Л.В., НИКИФОРЕНКО В.Г., 2013

Цими вченими застосування нестандартних форм зайнятості, яке обумовлене науково-технічним прогресом, масовою інформатизацією та комп'ютеризацією усіх сфер життєдіяльності суспільства, розглядаються як засоби, які полегшують людську працю, пересувають її на новий рівень складності та змістовності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що питанням трансформації зайнятості у сучасних умовах на ринку праці у науковій літературі та на практиці приділяється достатньо уваги, але доцільно відмітити, що залишається недостатньо опрацьованою недосконалість системи, що стосується впливу нових форм і видів зайнятості на управління людським потенціалом в організації, а також з регулюванням соціально-трудових відносин при застосуванні нестандартних форм зайнятості, відсутність ефективної системи захисту інтересів усіх учасників соціально-трудових відносин.

Постановка завдання. Метою статті є визначення впливу нетрадиційних форм зайнятості на трансформацію механізму регулювання соціально-трудових відносин зайнятості працездатного населення, які набувають дедалі більшого поширення на світовому ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно відмітити, що в науковій літературі наведено чимало різних варіантів класифікації зайнятості, пов'язаної з нестандартними формами, але, на думку авторів статті, усі вони потребують більшої деталізації та уточнення.

Більшість учених і практиків до нестандартних форм зайнятості відносять такі:

- повна зайнятість за умов гнучких форм організації робочого часу;
- неповна зайнятість, тобто режими зайнятості неповний робочий час;
- тимчасові працівники;
- зайняті на засадах вторинної зайнятості;
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- надомна праця;
- праця за викликом;
- дистанційна зайнятість;
- позикова праця (лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу);
- неформальна зайнятість;
- незареєстрована зайнятість у неформальному секторі.

При повній зайнятості за умов гнучких форм організації робочого часу можна виділити такі: гнучкий робочий рік (наприклад, у роздрібній торгівлі піки робочого навантаження припадають на передсвяткові дні та під час розпродажу товарів), стиснутий робочий тиждень (нормальна тривалість робочого тижня розподіляється на меншу кількість робочих днів), гнучкі графіки робочого часу (вибір працівником часу приходу на роботу та виходу з неї, не маючи потреби просити дозволу в адміністрації).

Робота на умовах неповного робочого часу набуває все більшого поширення на світовому ринку праці. За даними статистичної звітності, частка працівників, які працюють неповний робочий день складає: в Австралії – 27,9%, в Японії – 26,0%, в Канаді – 18,8%, у Великій Британії – 23,3%, в Німеччині – 19,6% [1, с.24]. Застосування таких форм організації робочого часу має значні переваги, є привабливим для багатьох працівників і, перш за все, для жінок із сімейними обов'язками. Негативні наслідки: не забезпечує достатній дохід і спонукає робочу силу шукати додаткові робочі місця. Незважаючи на те, що неповна зайнятість є невід'ємним елементом гнучкого ринку праці, працівники погоджуються на таку зайнятість, переважно, через відсутність можливостей знайти іншу роботу. Лише невелика частина працюючих у режимі неповного робочого часу обрала таку форму зайнятості, віддаючи перевагу вільному часу на противагу доходам.

Використанням тимчасової зайнятості можна розв'язати кілька дуже важливих проблем ринкової економіки. Тимчасова зайнятість надає підприємствам значні переваги. По-перше, допомагає маневрувати кількістю та якістю робочої сили, виходячи з потреб розвитку виробництва та економічної ситуації, що склалася. По-друге, дозволяє зменшити витрати на робочу силу внаслідок більш низької заробітної плати та обмеженого набору соціальних виплат,

оскільки тимчасовим працівникам не сплачується допомога щодо звільнення, безробіття. По-третє, дає змогу збільшити (або зберегти) чисельність зайнятих, не збільшуючи при цьому число робочих місць. По-четверте, тимчасовий найм може використовуватися фірмами для відбору постійних працівників з числа найкращих тимчасових.

Однак, не зважаючи на деякі переваги, така форма зайнятості значно обмежує можливості просування по службі та можливості соціального захисту. Працівники, які перебувають у стані тимчасової зайнятості, мають, як правило, гірші умови роботи, нижчу заробітну плату порівняно з тими, що працюють на умовах постійного трудового договору.

Останнім часом у багатьох країнах розповсюджується такий різновид тимчасової зайнятості, як робота на визначений, обумовлений час. Така робота отримала назву «контрактна робота» або «фріланс» (freelance, тобто працівник, який не перебуває в штаті). Перевагою такої форми зайнятості є додатковий заробіток, а недоліками – непостійна робота, відсутність соціального пакету, обмеження у своїх правах. На умовах заздалегідь обумовленого строку роботи частіше приймають на роботу чоловіків, ніж жінок, хоча жінок більш влаштовує така форма зайнятості.

Ринок тимчасової роботи постійно зростає і, наприклад, у Польщі охоплює зараз 250 тис. працівників. Але незважаючи на таке стрімке збільшення тимчасової роботи, її частка залишається незначною і становить тільки 0,4% [2, с.296]. В інших країнах тимчасова зайнятість складає: США – 1,2%, Велика Британія – 5%, Франція – 2%.

Процеси інформатизації суспільства, розповсюдження мережі Internet призвели до радикальних змін у сфері праці, що зумовило появу нової форми зайнятості – дистанційної. У трактуванні І. І. Моторної [3, с.6] дистанційна зайнятість – це взаємодія працівника та роботодавця на ринку праці, що передбачає гнучкі соціально-трудові відносини безпосередньо у віртуальному середовищі з використанням інформаційних і комунікаційних технологій.

За думкою О. Гулевича [4, с.11], можна виділити п’ять основних видів дистанційної зайнятості:

1) дистанційна зайнятість, яка розподілена по кількох місцях: частково – вдома, частково – у приміщеннях, що є власністю роботодавця (на більшу частину робіт поширюється дія колективних договорів);
2) надомна робота, яка складається з одноманітних операцій, що часто повторюються і не потребують високої кваліфікації (оплата за кінцевим результатом);
3) позаштатна дистанційна робота, яка базується на надомній роботі і здійснюється позаштатними працівниками на основі договорів з роботодавцем (комп’ютерне програмування, дизайн тощо);
4) мобільна дистанційна робота, яка передбачає застосування можливостей нових технологій у традиційних формах мобільної діяльності (робота торгових представників, інспекторів тощо);
5) робота у спеціально обладнаному офісі, яка виконується за допомогою телекомунікаційного зв’язку («телеробота» та «теледоступ»).

Найбільш поширеними формами дистанційної зайнятості на сучасному етапі є «телеробота» і «теледоступ», за якими постійні чи тимчасові працівники працюють у себе вдома, а не в офісних приміщеннях роботодавця. Ці форми дистанційної зайнятості здебільше використовуються у США. За деякими даними, на умовах надомної дистанційної зайнятості у цій країні працює понад 10% найманих працівників. Телеробота буде й надалі розвиватися швидкими темпами внаслідок розповсюдження використання мережі Internet у діяльності підприємств та організацій.

За допомогою можливостей, що відкриваються при використанні дистанційної зайнятості, для працівника спрощується проблема працевлаштування, оскільки з’являється новий спосіб співпраці з роботодавцем. У розвинутих країнах дистанційна зайнятість зайняла чільне місце серед інших видів зайнятості працездатного населення.

Водночас, дистанційна зайнятість породжує низку нових проблем. Зокрема, втрачають своє значення уявлення про «нормальне» робоче місце, та «нормальний» робочий

час, які склалися в умовах традиційної зайнятості. Працівники, які виконують роботу вдома, можуть самі контролювати свій робочий час, пристосовуючи його до стилю свого життя.

Для України в сучасних умовах базовою, вихідною соціально-економічною передумовою поширення дистанційної зайнятості є структурні перетворення, що зумовили можливість повноцінної інтеграції української економіки у світове ринкове господарство. Дистанційна зайнятість на українському ринку праці на сьогодні швидко розвивається та швидко трансформується у різновиди гнучкої зайнятості. Це, у свою чергу, вимагає вироблення механізму регулювання соціально-трудових відносин зайнятості в умовах дистанційної зайнятості [5, с.112].

Відсутність загальнонаціональних статистичних даних про дистанційну зайнятість потребує створення спеціального модуля, який необхідно зарахувати до огляду зайнятості населення України, що дозволить дослідити взаємозв'язок показників дистанційної зайнятості з іншими показниками (стать, вік, статус у зайнятості тощо).

Для регулювання соціально-трудових відносин зайнятості в Україні важливою передумовою розвитку дистанційної зайнятості на сучасному етапі є створення спеціальних інститутів, які повинні забезпечити та координувати дистанційну зайнятість. Також важливою передумовою розвитку дистанційної зайнятості є розробка законодавчої бази її правової регламентації. Особливу увагу з законодавчої точки зору необхідно приділити кількості робочих годин, яка повинна бути чітко визначеною.

Якщо розглядати перспективи розвитку дистанційної зайнятості в Україні, то необхідно створити орган, який би забезпечував створення інституціональних основ для організації системної роботи щодо впровадження дистанційної зайнятості в країні.

На світовому ринку праці широко застосовується така форма нетрадиційної зайнятості як позикова праця, якій останнім часом приділено чимало уваги і в Україні. Позикова праця являє собою роботу, яка виконується працівником певної кваліфікації, що надається спеціалізованим агентством займаної праці у розпорядження підприємства-користувача напрокат на певний час для виконання роботи на користь останнього. Важливим моментом є той факт, що договірна трудова угода, як правило, існує тільки між займаним працівником та агентством займаної праці, при цьому працівник виконує роботу за розпорядженням користувача. Користувач частково здійснює повноваження роботодавця, які делегуються йому агентством займаної праці.

Використання позикової праці може бути зручним не тільки агентству займаної праці та користувачеві, але й саме працівникам. Оскільки, як правило, у займаного працівника відсутній значний досвід роботи, він обґрунтовано припускає, що навчання у процесі роботи та шанс отримати постійну роботу компенсують первісний низький рівень заробітної плати, який йому пропонують агентства найманої праці. Для працівника позикові трудові правовідносини передбачають деяку двоїстість: з одного боку, він заключає трудовий договір з агентством позикової праці, а з другого боку, фактично працює там, де він має виконувати завдання. Саме підприємство-користувач надає працівникові інструкції та контролює його роботу, не дивлячись на те, що він не є юридично його працівником за трудовим договором. Підприємство-користувач також частково здійснює повноваження роботодавця відносно працівника, а саме, адміністрація підприємства відповідає за безпечні умови праці, здоров'я працівника тощо.

Між агентством зайнятості і підприємством-замовником укладається цивільно-правовий договір, згідно з умовами якого агентство займаної праці несе відповідальність за якість робочої сили, професійну підготовку, підвищення кваліфікації запозичених працівників, їх зміну у разі неналежного виконання функціональних обов'язків тощо.

Між агентством зайнятості і запозиченим працівником укладається трудова угода, за умовами якої трудова послуга надається третій стороні, що не передбачено вітчизняним трудовим законодавством. Трудове законодавство, яке діє в Україні, не здатне регулювати такі відносини, оскільки воно не тільки не припускає тристороннього оформлення трудових договорів, але й не містить об'єктивно необхідних при позиковій праці винятків із загальних

захисних механізмів трудового законодавства для запозичених працівників.

Серед причин, за якими підприємства-користувачі (або фірми-замовники) звертаються до займаної праці, можна виділити такі:

- заміщення тимчасово відсутніх працівників;
- виконання виняткових робіт, які вимагають специфічні навички;
- можливість набору необхідної чисельності персоналу певних якісних характеристик у найкоротший термін;
- можливість мінімізувати витрати, пов'язані з оподаткуванням фонду оплати праці;
- потреба у робочій силі під час сезонних піків виробництва.

У зарубіжній та вітчизняній практиці різновидами позикової праці є: лізинг персоналу, аутстафінг персоналу, аутсорсинг персоналу.

Щодо поняття «лізинг персоналу» у науковій літературі ще немає єдиного тлумачення. На думку Ю. М. Кулікова, «під лізингом робочої сили необхідно розуміти специфічну форму оренди робочої сили, яка відрізняється від її тлумачення, як «короткострокова оренда» чи «продаж в розстрочку» [6, с.12]. А. Піскунов вважає, що це «такий метод використання людських ресурсів, який полягає у наданні однією організацією в розпорядження іншої фахівців необхідного профілю та кваліфікації для виконання певних функцій на користь цієї організації» [7, с.41].

Як прийнято у світовій законодавчій практиці, лізинг як економічне явище, має володіти такими властивостями як платність, багатоциклічність, терміновість. Водночас лізинг персоналу є надзвичайно складним поєднанням орендних, кредитних відносин та посередництва.

Різновидами позикової праці є аутсорсинг (залучення) персоналу та аутстафінг персоналу. Сутність аутсорсингу персоналу полягає в тому, що організація передає одну або кілька своїх непрофільних функцій іншій організації на засадах цивільно-правової угоди, тобто працівники перебувають у штаті організації-надавача персоналу, виконують трудові функції, обслуговуючи організацію-замовника персоналу. Згідно з експертними оцінками, послугами аутсорсингу користується кожна четверта компанія, яка працює в Україні.

Аутстафінг – оформлення у штат спеціалізованого агентства співробітників, що працюють у компанії, котра з будь-яких причин не має наміру утримувати цей персонал у себе, тобто компанія-замовник передає частину своїх співробітників кадровому агентству, яке формально виконує для працівників функції роботодавця, але фактично вони й далі працюють у тій самій компанії. Як роботодавець кадрове агентство укладає трудові контракти з персоналом, виконує усі функції, що пов'язані з їх реалізацією, веде кадрове діловодство, здійснює відрахування у фонд соціального страхування, надає необхідні довідки тощо.

Останніми роками під впливом загальносвітових тенденцій розвитку ринку праці попит на послуги позикової праці в Україні набув значних масштабів, незважаючи на те, що трудове законодавство не містить спеціальних норм, що мали б регулювати сферу нестандартних форм зайнятості, у тому числі, й позикової праці. Але й сьогодні основними замовниками послуг позикової праці на українському ринку залишаються іноземні компанії.

У квітні-травні 2011 р. рекрутингова компанія Adecco, світовий лідер у галузі послуг щодо підбору персоналу, здійснила опитування серед своїх клієнтів, з метою виявлення, як часто компанії пропонують своїм співпрацівникам гнучкі форми зайнятості, чи існує у компанії можливість вибору таких форм трудових відносин, наскільки вони розповсюджені та затребувані. Проведені дослідження дали такі результати.

На питання: «Чи пропонувала Ваша компанія варіанти гнучких форм зайнятості своїм співробітникам?» 72% учасників дали негативну відповідь, 9% – відповіли «так», усі інші – «важко відповісти». Цікавими виявилися результати відповідей адміністративного персоналу на питання: «Чи звертались до Вас співробітники з проханням перевести їх на гнучкий графік роботи?» 9% учасників відповіли «так, часто», 81% – «так, рідко», 10% – «не звертались зовсім». На питання «Чи сприяє наявність гнучких форм зайнятості підвищенню продуктивності праці?» більшість опитуваних відповіли позитивно (63%), 27% – негативно, іншим було важко відповісти. На питання «Чи сприяє наявність гнучких

форм зайнятості в компанії збільшенню лояльності та мотивації співробітників?» усі відповіді були позитивними. Найбільшу суперечність викликало питання: «Як Ви вважаєте, чи сприяє наявність гнучких форм зайнятості економії для компанії (на приміщенні, на робочих місцях)?». Із загальної кількості опитуваних 36% відповіли «так», 45% – «ні», 19% – «важко відповісти». Більшість опитуваних зійшлися на тому, що наявність гнучких форм трудових відносин сприяє залученню до компанії талановитих конкурентоспроможних фахівців, які мешкають в інших районах (45% – «так», 18% – «ні»), що свідчить на користь подальшого використання нестандартних форм зайнятості [8].

У системі сучасних трансформаційних процесів на ринку праці особливе місце належить такій нестандартній формі зайнятості як нерегламентована. Нерегламентована зайнятість переважно здійснюється без укладення трудових угод. Об'єктивною передумовою виникнення нерегламентованої зайнятості є розвиток «тіньової економіки», глибока криза соціально-трудових відносин, низькі стимули до праці, недосконалість податкової системи.

Переважна частина працюючих у неформальному секторі економіки України – це особи віком від 15 до 25 років (30,4%), а також особи віком 60–70 років (65,7%). Основним видом економічної діяльності неформального сектору економіки в Україні є сільськогосподарське виробництво (65,2% зайнятих у цьому секторі) [9, с.80]. Тобто, неформальний сектор економіки є переважаючим місцем прикладання праці майже для кожної другої особи з числа сільських жителів, оскільки у міських поселеннях ця зайнятість не набула суттєвого поширення завдяки більш сприятливій кон'юнктурі ринку праці.

За оцінкою вітчизняних учених, заробітна плата зайнятих нерегламентованою працею громадян у декілька разів менша за вартість робочої сили. Крім того, у багатьох випадках дана категорія працівників майже позбавлена соціального захисту. І навпаки, у деяких випадках не регламентовано зайняті отримують високі доходи, які в декілька разів перевищують заробітну плату зайнятих в офіційному секторі економіки [10, с.41].

Поширення нетрадиційних форм зайнятості змінює роль і профспілок на ринку праці. Профспілки формувались як необхідні складові ринку праці у той час, коли робітники працювали разом, а ідеї колективних інтересів були зрозуміли кожному. Розвиток нових форм зайнятості змушує профспілки переглядати основні принципи взаємодопомоги і солідарності, змінювати характер діяльності. Завданням профспілок має бути роз'яснення як переваг, так і недоліків надомної роботи. Профспілки мають відмічати ключові моменти для ведення переговорів про умови надомної роботи, що передбачають права і обов'язки роботодавців і дистанційно зайнятих, а також визначають статус останніх.

Висновки і перспективи подальших розробок. Процеси глобалізації та інформатизації суспільства призвели до радикальних змін і у сфері праці, визвавши появу нових форм зайнятості. Нестандартні форми зайнятості дозволяють суспільству на макроекономічному рівні зменшити гостроту незайнятості через надання можливостей, у тому числі й найбільш вразливим на ринку праці категоріям населення, отримувати дохід, підтримувати рівень своєї кваліфікації та працездатності, а підприємству на мікрорівні – маніпулювати обсягом робочої сили, не створюючи при цьому соціальної напруги через звільнення працівників внаслідок зміни потреб виробництва. На сьогодні найбільш швидко розвиваються позикова праця, лізинг персоналу, аутсорсинг персоналу, дистанційна зайнятість та інші, що передбачає використання політичних, законодавчих, нормативних інструментів у механізмі соціально-трудових відносин зайнятості.

Нестандартні форми зайнятості відкривають нові можливості як для роботодавців, так і для працівників, у яких з'явилася можливість самостійно регулювати та контролювати свою зайнятість. Отже, нестандартна зайнятість має як позитивні, так і негативні сторони. Для кожної людини позитивні і негативні моменти визначаються різними факторами: характером виконуваної роботи, її статусом, способом і розміром оплати праці, умовами праці, наявністю вільного місця в житлових приміщеннях і умовами проживання, особистими зобов'язаннями тощо.

Отже, визначення впливу нетрадиційних форм зайнятості на трансформацію

механізму регулювання соціально-трудових відносин зайнятості працездатного населення надає підстави щодо таких узагальнюючих висновків.

1. Для регулювання соціально-трудових відносин зайнятості в Україні важливою передумовою розвитку нестандартних форм зайнятості на сучасному етапі є створення спеціальних інститутів, які повинні забезпечити та координувати ці форми зайнятості.

2. У зв'язку з появою нових форм зайнятості, трудове законодавство має бути більш мобільним, оскільки воно регулює та створює правові умови існування соціально-трудової сфери в цілому і для нових нестандартних форм зайнятості в тому числі. Автори вважають за доцільне продовжити роботу щодо удосконалення законодавства, яке регламентує порядок та умови застосування нетрадиційних форм зайнятості.

3. Забезпечення захисту працівників вимагає розробки і реалізації результативних контр-стратегій профспілок з метою перешкоджання неконтрольованого поширення нестандартної зайнятості через координацію спільних дій, створення нових профспілкових організацій, договірного регулювання умов використання нестандартних форм зайнятості, боротьби проти дискримінації працівників при укладанні колективних договорів та угод, поширення кола учасників соціального діалогу в сфері нестандартної зайнятості. Автори вважають за доцільне розробку нового «макету» колективного договору з розгорнутими пропозиціями щодо посилення розділу «зайнятість» у частині заходів, які регламентують використання непостійних, нестійких форм зайнятості. Крім того, профспілки зобов'язані контролювати процес найму, не допускати на підприємствах заміни постійних робочих місць – місцями «нестійкими».

Перспективи подальших розробок, на думку авторів, мають полягати у напрацюванні відповідної законодавчої бази, яка надасть можливість привести у відповідність зі світовою практикою ефективне використання нестандартних форм зайнятості та удосконалити інфраструктуру ринку праці в Україні.

Список використаної літератури

1. Обеспечение достойного труда в Европе и Центральной Азии. Восьмое региональное совещание: [доклад Генерального директора МБТ]. – МБТ, Женева, 2009. – Т. 1. – Ч. 1.
2. Недзельский Э. Занятость и персональная функция в новой экономике / Э. Недзельский // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць ОДЕУ. – 2008. – № 32. – С. 294–298.
3. Моторна І. Дистанційна зайнятість в умовах глобалізації економіки та соціально-економічні вигоди від її використання / І. Моторна // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 3. – С. 6–12.
4. Гулевич О. Трансформація зайнятості у сфері послуг під впливом розвитку інформаційних технологій / О. Гулевич // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 10–13.
5. Колосова Р. П. Дистанционная занятость в России / Р. П. Колосова, Т. Н. Василюк, М. В. Луданик. – М.: МГУ, ТЕИС, 2006. – 219 с.
6. Куліков Ю. Управління лізінгом робочої сили / Ю. Куліков, Т. Кір'ян // Україна: аспекти праці. – 2004. – № 3. – С. 10–16.
7. Пискунов А. Лизинг рабочей силы в России / А. Пискунов // Лизинг. – 2007 – № 2. – С. 40–45.
8. Adecco исследовала «гибкие формы занятости» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: // hrpuls. ru /2011/05/adecco-issledovala-gibkie-formyi-zanyatosti.
9. Ринок праці України в 2011 р.: [аналіт.-стат. зб.]. – ДЦЗ Міністерства соціальної політики України, 2012. – С. 80.
10. Богиня Д. П. Регулювання соціально-трудових відносин на ринку праці в умовах міжнародної інтеграції / Д. П. Богиня // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – 2008. – Вип. 32. – С. 39–47.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 364(477.54) **Йолкіна О.В.**

УДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ТРУДОВОЇ МОТИВАЦІЇ

У статті розглянуто удосконалення соціально-трудових відносин, які виступають передавальним ланцюгом у сукупному механізмі трудової мотивації. Визначено роль держави у них та запропоновано оновлений регуляторний механізм соціально-трудових відносин щодо трудової мотивації.

The improvements of social-labour relations, which come forward a transmission chain in the combined mechanism of labour motivation, are considered in the article. The role of the state for them is determined and the new regulator mechanism of social-labour relations is offered in relation of labour motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Роль держави в регулюванні соціально-трудової сфери набуває якісно нового змісту за напрямками, які підвищують рівень мотивації працюючих до продуктивної праці. Проведені дослідження свідчать про те, що розвиток сучасної моделі соціально-трудових відносин (СТВ) відбувається без достатнього урегулювання з боку держави за принципом трипартизму. Водночас економічні умови ще не дозволяють упроваджувати модель «біпартизму». Розвиток СТВ відбувається при непрозорих схемах в обговоренні колективних договорів та їх реалізації. При цьому формалізовані угодами і договорами відносини між соціальними партнерами сполучаються з неформальними і навіть тіньовими.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання удосконалення соціально-трудових відносин, регулювання соціальної сфери знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців-економістів: О. Амоші, С. Бандура, Н. Борецької, О. Грішнової, А. Колота, Е. Лібанової, Р. Тітмуса та інших. Незважаючи на значущість цих досліджень проблеми СТВ та ролі держави у них є актуальними і потребують подальшого вивчення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз економічної ситуації в Україні доводить специфічні обставини розвитку СТВ:

– невдосконаленість ринкових реформ обумовлює «тінізацію» СТВ, знижує соціальний захист громадян;
– наявність критичного майнового розшарування, безробіття, втрата довіри до профспілок, соціально невідповідальний бізнес, стабільна бідність, незначний середній клас, порушують принцип соціальної солідарності в суспільстві;
– непідготовленість національної системи СТВ до інтеграції у світове співтовариство;
– затягнення економічної кризи гальмує формування соціальних інститутів, які відповідають за побудову соціальної держави [1, с.143–159].

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати стан і динаміку тенденцій у зміні основних стимулів до мотивованої праці, які є складовими механізму мотивації, обґрунтувати необхідність внесення відповідних заходів до діючої нормативно-правової бази та реалізувати їх шляхом удосконалення соціально-трудових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нормативно-законодавча основа соціально-трудових відносин в Україні орієнтується на вимоги Європейського законодавства. Це і Маастрихтські угоди, які декларують принцип допоміжності інститутів Євросоюзу, Європейська соціальна хартія, конвенції і рекомендації МОП та ін. Впродовж останніх років країни ЄС демонструють розвиток СТВ, який притаманний постіндустріальному суспільству: високі темпи зниження зайнятих у матеріальному

 © ЙОЛКІНА О.В., 2013

виробництві; зростання економічних показників, що супроводжується приростом робочої сили; висока якість життя європейців тощо. Отже, виходячи з вимог Європейського законодавства, мова йде не про гарантоване працевлаштування, а про обов'язки досягнення ефективної зайнятості економічно активного населення. Цьому сприяє практика ведення колективних переговорів між соціальними партнерами (підприємцями і профспілками), якій відведене величезне значення в країнах ЄС [2; 3; 4, с.33–41; 5].

В Україні СТВ регулюються Конституцією України, Кодексом законів про працю (КЗпП), колективним трудовим правом та законодавством України про колективно-трудові відносини. Вони формуються на підставі Законів України: «Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності» (1999); «Про організації роботодавців» (2001), «Про колективні договори і угоди» (1993) «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» (1998) й іншими нормативно-правовими актами. З 18 січня 2011 р. набрав чинності Закон України «Про соціальний діалог в Україні». Сьогодні розроблено Проект Трудового кодексу України, Проект Закону України «Про соціальне партнерство».

Найважливішим законодавчим актом є Закон України «Про колективні договори і угоди» [6]. Ним регламентуються всі напрямки трудових відносин і соціально-економічні інтереси працівників і роботодавців. Закон враховує положення окремих Конвенцій і рекомендацій МОП, що ратифіковані урядом України. У ньому вперше у вітчизняній практиці було закріплено право на ведення переговорів (Ст. 4), виходячи з принципів пріоритету інтересів працівників, захисту їх прав перед роботодавцями і державою, визначено порядок ведення переговорів, гарантії і компенсації учасникам на період їхнього проведення, регламентований порядок дозволу розбіжностей, внесення змін і доповнень (Ст. 10, 11).

Особлива роль належить Закону України «Про соціальний діалог». Цей Закон визначає правові засади ведення соціального діалогу в Україні, його сутність. Соціальний діалог здійснюється на принципах: законності, поваги й рівноправності сторін та їх представників, конструктивності та взаємодії, добровільності й прийняття реальних зобов'язань, взаємної поваги та пошуку компромісних рішень, обов'язковості розгляду прийнятих рішень органами, організаціями, роботодавцями, яким вони адресовані [7].

На національному, галузевому та територіальному рівнях соціальний діалог повинен здійснюватися на тристоронній основі, хоча практика свідчить про відхилення від цієї норми. На виробничому рівні (на підприємстві, в установі, організації) – на двосторонній основі. Забезпечують здійснення соціального діалогу тристоронні ради відповідних рівнів (національний, галузевий, територіальний).

Генеральна угода передбачає конкретні зобов'язання щодо розвитку вітчизняного виробництва, забезпечення продуктивної зайнятості, гідної оплати та умов праці, соціального захисту працюючих. Галузеві угоди розв'язують основні питання щодо захисту соціальних прав працівників та членів профспілки. Вони визначають соціально-економічні напрями розвитку галузі. Територіальні (регіональні) угоди укладаються між державними адміністраціями, об'єднанням роботодавців і об'єднанням профспілок на рівні області. Їхня мета – забезпечити виконання гарантій, встановлених Генеральною та галузевими угодами.

Сьогодні Галузеві угоди повинні більш активно виконувати мотивуючу роль. У них відсутні або мають формальний характер зобов'язання роботодавця стосовно: сприяння розвитку підприємництва, попередження банкрутства, працевлаштування молоді, вдосконалення систем оплати і нормування праці, покращення її умов, а головне – відносно розвитку принципів соціального партнерства, соціального діалогу й інших заходів демократизації відносин, які сприяють мотивації трудової діяльності.

У розвитку СТВ провідна роль належить державі на основі додержання принципу «трипартизму», як це і рекомендує МОП. Це не означає, що в перспективі не будуть розвиватися СТВ на засадах «біпартизму», коли трудові взаємовідносини встановлюються самими роботодавцями і профспілками. Але збереження керуючої ролі держави у розвитку СТВ є гарантом її соціального устрою. Однак за умови необхідності підвищення

конкурентоспроможності вітчизняної ринкової економіки форми трипартизму будуть змінюватися, поступово схиляючись до ролі незалежного регулятора двосторонніх переговорів між роботодавцями і профспілками. Тому визиває сумніви точка зору про те, що важливим недоліком існуючої системи соціального партнерства є відсутність в Україні вертикального підпорядкування між інститутами СТВ різних рівнів.

Більш зрозумілим є те, що роль держави у процесі розвитку СТВ буде децентралізуватися при переході до наукомістких виробництв та більш індивідуалізованих трудових процесів, обмежуючись регулюючими захисними функціями. Зауважимо, що на базі підвищення ролі інституціоналізму в країнах ЄС існує тенденція до послаблення ролі профспілок та скорочення чисельності охоплених ними працівників. Це призводить до децентралізації колективно-договірного процесу та підвищення ролі індивідуальних трудових контрактів. Проте покращення якості СТВ в Україні поки ще повинно починатися зі встановлення тристоронньої моделі, особливо на макро- і мезорівнях. Від цього залежить рівень державних, галузевих і регіональних соціальних стандартів, на які орієнтуються колективні договори підприємств. Тобто теза про посилення ролі тристороннього діалогу для України залишається актуальною, особливо враховуючи соціально-економічну ситуацію, коли реалізацію соціальних стандартів супроводжує низка вище відмічених негараздів у побудові соціально орієнтованої ринкової економіки.

Варто зазначити, що зважена державна соціальна політика відносно механізму трудової мотивації дозволяє запобігти крайностей при переході від її максимально одержавлених форм до ліберально-демократичних. Але вона повинна бути активною, спрямованою на гарантовану, стабільну зайнятість працюючого населення, як основи забезпечення його добробуту, наповнення бюджету, державних фондів соціального страхування, подолання бідності, розширене відтворення середнього класу, на соціальну відповідність бізнесу і вирішення основних напрямів соціально-економічного розвитку України як соціальної держави. Державна політика стосовно трудової мотивації не може будуватися тільки на пріоритетах економічної парадигми за відсутності соціальних цінностей. Економічне зростання країни залежить від домінуючих у державі принципів: рівності, свободи, справедливості, солідарності й політичної стабільності у суспільстві, від рівня умотивованості громадян у трудовому й суспільному житті. Ця політика у сфері соціального розвитку повинна базуватися на власних Україні історичних і генетичних рисах, ментальності свого народу, але з урахуванням об’єктивних процесів світової глобалізації.

СТВ виконують роль інтегрованого регулятора у втіленні норм права в організацію матеріального стимулювання, стабільної зайнятості, умов праці, професійно-кваліфікаційного зростання, виконуючи свою інституціональну функцію. Необхідно враховувати, що трудова мотивація формується на індивідуальному та рівні конкретного підприємства (організації). А мотивація зайнятого населення галузі (регіону), країни формується в процесі підсумування рівнів мотивації окремих підприємств (організацій), що об’єктивно знаходить своє відображення в конкретних показниках статистичної звітності. Такі показники є складниками групових механізмів мотивації працюючого населення до продуктивної праці, що характеризують ступень їх можливого мотивуючого впливу на поведінку сукупної робочої сили. У цьому процесі не можна відкидати як сутнісної ролі макрорівневої мотивації у вирішенні проблеми економічного зростання галузі, регіону й країни в цілому, так і зворотнього впливу суб’єктів управління і менеджменту всіх рівнів на підвищення рівня мотивації працюючого населення через державну соціальну політику. Ці об’єктивні показники повинні характеризувати можливості результативного впливу відповідних стимулів (антистимулів) на поведінку персоналу. У такому разі ступінь задоволеності респондентів зовнішніми мотиваторами є суб’єктивною оцінкою їх впливу на конкретну виробничу ситуацію.

Отже, проблема упровадження достатньо ефективного механізму мотивації зайнятого населення до продуктивної праці полягає у створенні необхідних стимулів до мотивованої

праці. Її вирішення ускладнюється у зв'язку з посиленням процесів, що спостерігаються у теперішній час у соціально-економічному розвитку України під впливом світової глобалізації, сутність і тенденції змін яких необхідно враховувати в побудові та реалізації механізму мотивації. Зазначимо найбільш характерні тенденції у цих процесах.

Загальна картина соціально-економічного розвитку України з урахуванням демоекономічного чинника, яка є характерною для більшості країн ЕС, свідчить про тенденції щодо зниження рівня народжуваності, що сьогодні є меншим за поріг відтворення корінного населення. При цьому спостерігається зниження питомої ваги молоді. Ця світова тенденція посилюється зростанням у перспективі ймовірної тривалості життя, що ускладнює використання, насамперед, пенсійного фонду за солідарної системи. За цим назріває пенсійна реформа, насамперед, збільшення пенсійного віку працюючих, у тому числі для жінок. До речі, якщо в Україні чоловіки після досягнення пенсійного віку живуть в середньому ще до 14 років, то жінки – 23 роки. Сьогодні, наприклад, в країнах ЕС середній пенсійний вік складає 65 років для жінок і чоловіків, а в найбільш розвинених 67 років. Така ситуація зобов'язує роботодавців значно покращити умови праці, забезпечити гідну зарплату, вдосконалювати професійне навчання на виробництві, тому що низька тривалість життя населення, насамперед, обумовлена низькою якістю трудового життя через незадовільні виробничі умови праці в їх широкому розумінні. Водночас зростає значення накопичувальних пенсійних фондів, що загострює проблему створення умов для одержання достатнього доходу.

На тлі падіння у 2009 році обсягів виробництва, стійкого зростання цін на продовольство, зниження реальної заробітної плати, знецінення державних соціальних гарантій відбувається інтенсивне зростання диференціації доходів. Вона вже не може пояснюватися етапом первісного накопичення капіталу, яке привело до створення класу української буржуазії. Така ситуація є світовим явищем, яке лише частково можна пояснювати новим зором на світовий капіталізм як відмова від принципу рівності тому, що за цим порушується і задекларований західною цивілізацією принцип соціальної справедливості. Наприклад, дуже важко виправдати співвідношення зарплати топ-менеджерів і мінімальної зарплати, яке в США складало разів: 1965 р. (51), 2003 р. (821) [8].

Сьогодні залишається цупкою «тіньова економіка», яка має свою систему підтримки серед власних силових структур, податкової інспекції, Пенсійного фонду тощо. Підготовка кадрів і профнавчання на виробництві проводяться в дусі минулого, без зв'язку з матеріальним стимулюванням та кар'єрним зростанням, залишається надмірна експлуатація працюючих при заниженні питомої ваги витрат на заробітну плату в структурі операційних витрат [9, с.46–51].

Отже, ймовірно, зазначені тенденції пов'язані не з наслідками постіндустріального розвитку, а з зовнішньою лібералізацією соціально-трудових відносин в умовах глобалізації. Проте головна причина – це послаблення регулюючої функції держави. Наслідком цих демоекономічних тенденцій, особливо надмірної диференціації у рівнях доходу різних верств населення, є неефективна зайнятість, розширення межі бідності працюючого населення, гальмування процесів відтворення «середнього класу», зниження мотивації до продуктивної праці [10, с.489–594].

Крім того, йде наростаюча децентралізація та індивідуалізація СТВ, посилюється деградація культури солідарності. В умовах лібералізації СТВ зростає індивідуалізація праці, нігілістичний умонастрій серед молоді, працевлаштування за кордоном, бажання одержати все і одразу, а звідси – невиконання зобов'язань відносно системи державного соціального страхування, соціальна незахищеність значної частки населення, його зубожіння.

Менеджерів сьогодні повинно турбувати те, що недовіра найманих працівників до своїх представницьких органів має більш глибоке коріння ніж зниження рівня охоплення трудящих профспілками. Так, експертна оцінка працюючими найкращого суб'єкта захисту їх інтересів, проведена Інститутом економіки промисловості НАН України, які у принципових моментах співпадають з соціологічними опитуваннями НДІ праці і зайнятості населення

[1, с.22–40]: Федерація профспілок України – 2,7%; територіальні профспілки – 2,1%; галузеві – 8,4%; профспілки підприємств – 27,5%; інші – 0,5%, жодний не захищає – 22,9%, не знаю – 35,9%. Найбільшу довіру працюючі висловлюють рівню підприємства, що свідчить про недоліки системи трипартизму, хоча при його відсутності навряд чи було б досягнуто на окремих підприємствах мінімальні соціальні стандарти. Але сьогодні додержання цих стандартів розуміється вже як зрозумілим «само по собі». При відповіді на питання «Який тип трудової поведінки характерний для економічно активного населення України?» одержано такий результат: пристосовницький становить 61,1%, підприємливий – 29,2%, протестний – 4,4%, партнерський тип – 31,8%. Останнього явно недостатньо для адаптації сторін СТВ до високого рівня корпоративної соціальної відповідальності.

Отже, не зважаючи на еклектичну структуру теперішніх СТВ, які переважно уподоблюються їх змісту за радянських часів, на незрілість соціальних інститутів, вони мають такі безсумнівні здобутки, як їх законодавча побудова на принципах соціального партнерства та соціального діалогу, які потрібно розвивати, з урахуванням необхідності переборення наступних недоліків:

- формування нової моделі СТВ, орієнтованої на мотивовану трудову діяльність, відбувається стихійно, без належного впливу держави;
- система соціального діалогу і партнерства залишається недостатньо урегульованою, з наявністю «непрозорих», неформальних схем;
- наймані працівники не вбачають у профспілках захисників їх інтересів тому, що вони представляють еклектичні структури, коли старі інститути виступають у новій ролі;
- набуває поширення практика індивідуалізації трудових відносин та зниження суспільної солідарності;
- спостерігається порушення трудових прав найманих працівників, відповідно на які є опір найманих працівників у формі прихованого саботажу, а звідси – неефективна зайнятість та низька продуктивність праці;
- відбувається безоглядне упровадження менеджменту західних моделей СТВ, орієнтованих на мотивацію, але які не вписуються в традиційну національну оргкультуру.

Сьогодні у сфері СТВ склалася така ситуація, коли навіть традиційні цінності (чесність, додержання домовленостей, співчуття, толерантність, милосердя, товариство, дружність і т.д.) все більше стають дефіцитом. Це положення ускладнюється відсутністю необхідної правової бази, яка б орієнтувала поведінку суб’єктів СТВ на соціальну відповідальність.

Необхідне відсторонення чинників, які негативно впливають на розвиток соціальної відповідальності бізнесу:

- економія підприємцями витрат на робочу силу, підвищення якості людського капіталу;
- відсутність заінтересованості підприємців у підвищенні кваліфікації працюючих;
- надмірна експлуатація роботодавцями найманої робочої сили;
- намагання підприємців якомога більше перекласти частину своїх витрат на державу.

Головним із них залишається – тінізація соціально-трудових відносин і корумпованість економіки, стійкості якої сприяє:

- відсутність у суспільній свідомості загально-правової орієнтації у поведінці суб’єктів ринкових СТВ на соціальну відповідальність;
- недосконалість податкового та трудового законодавства щодо запобігання та ліквідування тіньового прояву в відносинах «роботодавець-найманий працівник»;
- безкарність правопорушень трудового законодавства;
- безправність зайнятого населення в його прагненні будь-якими шляхами вижити та дискримінація з боку роботодавця трудових і соціальних прав працюючого населення при байдужості або змові профспілок з роботодавцем.

Звідси можна зробити висновок, що соціальний діалог у нашій країні здебільшого прописаний у законодавстві, а фактично знаходиться на стадії зародження. Тому необхідні розробка і ухвалення Закону України «Про соціальне партнерство», нова редакція Закону України «Про колективні договори і угоди». Проект Трудового Кодексу України (№1038-1) необхідно доповнити визначенням термінів «трудові відносини» (індивідуальні та колективні), «самозайнята» особа. Необхідно додати йому визначення сфери трудових відносин та ознак їх наявності: застосування трудового законодавства у випадках, коли в судовому порядку доведено, що договір цивільно-правового характеру регулює трудові відносини, забезпечення рівності працівників зі строковими та безстроковими договорами, врегулювання тристоронніх трудових відносин тощо.

Необхідно у повному обсязі ратифікувати Конвенцію МОП № 173 «Про захист вимог працівників у випадку неплатоспроможності роботодавця» (1992) та Конвенцію МОП № 150 «Про регулювання питань праці: роль, функції і організація» (1978) та розповсюдження їх на національному, регіональному та місцевих рівнях.

З урахуванням викладеного в практиці розбудови національної моделі СТВ найбільш доцільним є використання раніше зазначеної економічної теорії інституціоналізму. Інституціоналізм взагалі забезпечує посилений вплив держави на ринкову економіку. Методи впливу держави на економіку ринкового типу полягає у створенні певних правових норм, що обмежують монополізацію у впровадженні інституціональних механізмів, які стимулюють конкуренцію та ефективність діяльності суб'єктів господарювання. Стосовно економіки перехідного періоду інституціоналізм активізує участь держави у вирішенні завдань соціально-економічного розвитку. Це пов'язано як з потребою інтенсивного формування системи нових формальних і неформальних інститутів, так і з необхідністю мінімізації втрат, які є неминучими у ході перебудови колишніх та становлення нових інституціональних структур. Цього потребує нарощування глобалізаційних процесів, а звідси – зростання відкритості національної економіки.

Виходячи з викладеного, на рис. 1. представлено актуальний регуляторний механізм соціально-трудових відносин щодо трудової мотивації.

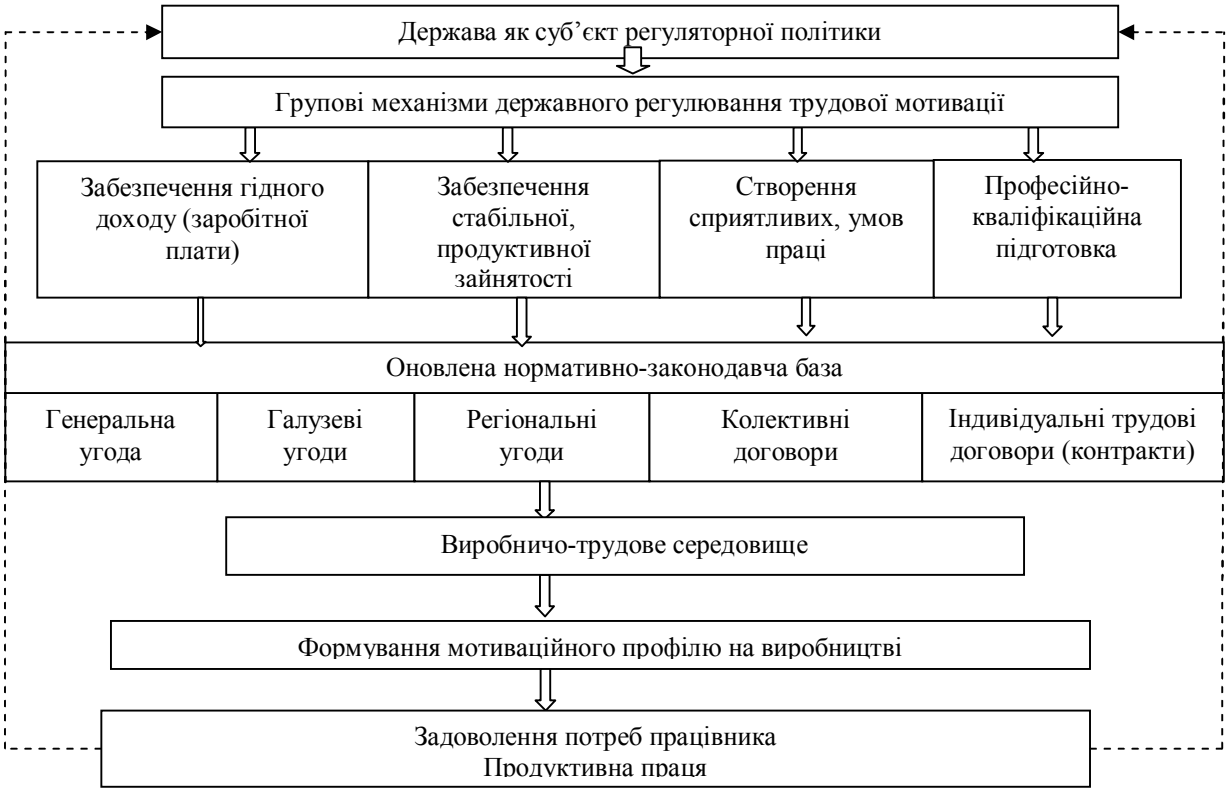


Рис. 1. Регуляторний механізм соціально-трудових відносин щодо трудової мотивації

Висновки і перспективи подальших розробок. Як справедливо зазначає відомий український фахівець у галузі економічної теорії Г. Задорожний, «…головною бідою економістів і економічної теорії другої половини минулого і початку нинішнього століття є вузькість їхніх поглядів – роздумів, що обмежені рамками їхнього «економічного окопу» [11, с.87]. Тому варто по новому розглянути СТВ та відвести їм особливу роль передаточного мотиваційного механізму, через який здійснюється регуляторна роль держави в частині реалізації оновленої нормативно-законодавчої бази у трудовій мотивації.

Роль держави в регулюванні соціально-трудової сфери має набути якісно нового змісту за напрямками, які підвищують рівень мотивації працюючих до продуктивної праці:

- удосконалення нормативно-законодавчої бази, що регулює соціально-трудові відносини;
- підвищення ефективності діяльності представницьких органів найманих працівників і роботодавців у задіяні потенціалу соціального партнерства;
- створення дієвого механізму контролю за дотриманням трудового законодавства та підвищення відповідальності за його порушення;
- одночасне і узгоджене реформування відносин у суміжних галузях;
- широкий розвиток визнаних світовою практикою норм виробничої демократії, що має реалізуватись за різними формами участі персоналу в управлінні виробництвом та у розподілі результатів виробництва;
- запровадження систем інформаційно-пропагандистського забезпечення реформ, що здійснюється у соціально-трудовій сфері;
- створення механізмів, що забезпечують прозорість господарсько-фінансової діяльності для всіх учасників колективно-договірних відносин;
- опрацювання у вітчизняній практиці концептуальних засад європейської (континентальної) моделі відносин у сфері праці.

Список використаної літератури

1. Винник О. В. Регуляторні механізми трудової мотивації в Україні: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.03 / Олена Володимирівна Винник. – Одеса, 2012. – 192 с.
2. Достойный труд: доклад генерального директора (87-я сессия) / Международная конференция труда. – Женева: МОТ, 1999. – 450 с.
3. Генеральна угода між КМУ, всеукраїнськими об’єднаннями організацій роботодавців і підприємців та всеукраїнськими профспілками і профоб’єднаннями на 2006–2010 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zalp.org.ua.
4. Європейська соціальна хартія (3 травня 1996 р.) // Человек и труд. – 2001. – № 1.– С. 33–41.
5. Європейській вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки: Послання Президента України до Верховної Ради України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2002. – 74 с.
6. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 01.07.93 № 3356-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.
7. Закон України «Про соціальний діалог в Україні» від 23.12.2010 р. № 2862-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.
8. Співвідношення зарплати топ-менеджерів і мінімальної зарплати у США: дані НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.
9. Бондарчук К. П. Механізм формування системи професійної орієнтації населення в Україні: дис. ... кандидата екон. наук: 08.00.04 / Катерина Петрівна Бондарчук. – К., 2006. – 190 с.
10. Вагнер А. М. Стратегія створення механізму мотивації праці на українських підприємствах. Формування ринкової економіки / А. М. Вагнер // Управління людськими ресурсами: проблеми теорії та практики. – К.: КНЕУ, 2005. – Т. 3. – 646 с.
11. Задорожний Г. В. Социальная экономика: предмет и место в постнеклассическом познании / Г. В. Задорожний // Вопросы политической экономии. – 2012. – № 1 (2). – С. 87.

Прийнято до друку 25.03.2013

УДК 339.92:339.137 **Коваленко С.І.**

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТРАНСКОРДОННИХ РЕГІОНІВ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЄС

У статті обґрунтовано методологічні підходи до стратегічного планування зростання конкурентоспроможності транскордонних регіонів на основі кластерної моделі. Визначено стратегічні пріоритети просторового розвитку нових форм транскордонної кооперації у контексті регіональної політики Євросоюзу.

The article deals with the explanation of the methodological approaches to strategic planning growth of competitiveness of crossborder regions on the basis of cluster model. The strategic priorities of spatial development of new forms of cross-border cooperation in the context of the regional policy of the European Union are defined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Вирішення проблем транскордонних регіонів є одним із пріоритетних напрямів регіональної політики Європейського Союзу. За сучасних умов розширення процесів євроінтеграції зростає роль транскордонного співробітництва регіонів та відкриваються нові можливості для активізації господарської діяльності на периферійних територіях України й підвищення їх конкурентоспроможності. Роль транскордонного співробітництва у інтеграційних процесах визначається можливістю прискорення процесів вирівнювання життєвого рівня населення прикордонних територій до середньоєвропейського та досягнення вільного руху товарів, людей і капіталів через кордон до повної інтегрованості простору [1, с.244]. Особлива увага приділяється транскордонним проблемам, вирішення яких пов’язано з розвитком теоретико-методологічних засад, систематизацією організаційних форм, розробкою регіональної політики у сфері транскордонного співробітництва, які повинні базуватися на рекомендаціях Ради Європи та Європейського Союзу [2, с.58]. На шляху до вступу України до ЄС необхідно узагальнити досвід європейського транскордонного співробітництва як попереднього та доповнюючого етапу інтеграції у регіональному вимірі. Для формування цілісної, дієвої політики розвитку транскордонного співробітництва в Україні необхідно розробити теоретико-методологічні основи співробітництва та обґрунтувати шляхи і механізми його поглиблення [3, с.129].

Ключовою проблемою трансрегіонального розвитку є значні диспропорції соціально-економічного стану прикордонних регіонів, низька конкурентоспроможність та інвестиційно-інноваційна діяльність. Господарство деяких регіонів сьогодні базується на одній чи двох галузях, підприємства яких є сировинними або виробляють проміжну та низькотехнологічну продукцію. Знижується конкурентоспроможність окремих регіонів на зовнішньому ринку: питома вага майже половини областей в загальноукраїнському експорті не перевищує одного відсотка.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років засвідчує широкий інтерес до проблем конкурентоспроможності прикордонних регіонів. Відповідна тематика знайшла широке відображення у працях багатьох вітчизняних учених: М. Долішнього [4], В. Гейця [5], Ю. Макогона, С. Максименко, П. Бєлєнького, С. Писаренко, Н. Мікули та ін., наукові розробки яких пов’язані з вивченням просторового розвитку та співробітництва прикордонних регіонів у межах функціонування ЄС та використання відповідного досвіду для України. Сучасна концепція інноваційного розвитку розроблялася протягом століття А. Маршаллом, М. Портером [6], Р. Нельсоном та іншими. Вона базується на визначенні пріоритетів та ефективніших інструментів конкурентоспроможності. Важливо усвідомлювати і те, що різниця в регіональних можливостях і потенціалі може розглядатися

© КОВАЛЕНКО С.І., 2013

не як негативне явище, а як чинник, що стимулює розвиток транскордонних території. Кластери як форма організації виробництва, що спрямована на підвищення конкурентоспроможності регіонів, привернули до себе увагу вчених у 80–90 рр. XX століття. Можливість використання ринкових інструментів у процесі кластеризації висвітлено в працях М. Портера, Г. Дж. Болта, І. Толенадо, П. Дойла, Ф. Котлера, Г. Лайса, Ж.-Ж. Ламбена, Е. Тоффлера та ін. Досвід розвитку провідних країн світу засвідчує, що підвищення конкурентоспроможності економіки можливо досягти лише шляхом переходу на інноваційну модель розвитку, кінцева мета впровадження якої полягає в підвищенні добробуту громадян за рахунок прискорення економічного росту. М. Портер в роботі «Конкурентна перевага націй» приходить до такого висновку: «...при розробці інвестиційної політики перехідні економіки мають прагнути розвивати взаємозалежні промислові кластери на основі базових і допоміжних галузей». Підхід до оцінки конкурентоспроможності регіону можна сформулювати, спираючись на концепцію конкурентоспроможності країни, запропоновану М. Портером [6].

Проблемні питання запровадження кластерної стратегії розглядались у працях таких українських вчених, як М. Войнаренко [7, с.27], В. Захарченко, В. Осипов, О. Крайнік, М. Міхєєв, С. Соколенко, та ін. Однак переваги та можливості використання кластерного підходу для підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів України залишаються висвітленими недостатньо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні відбувається зміна парадигми регіонального розвитку, що вимагає переосмислення нормативного забезпечення регіонального розвитку якраз через призму конкурентоспроможності регіонів та територій, урахування європейського і світового досвіду. Трансформація статусу та ролі регіону, розширення можливостей реалізації власного потенціалу передбачає зміну організаційних механізмів і науково-методичного обґрунтування базису регіональної конкурентоспроможності та нового системного (поліструктурного) підходу для її забезпечення. Тому у XXI столітті для українських територій необхідне розроблення індивідуальних стратегій розвитку, забезпечення регіональної конкурентоспроможності та програм її реалізації, з урахуванням наявної специфіки території та її резервного потенціалу [8, с.16].

Необхідно констатувати, що транскордонне співробітництво занадто повільно адаптується до принципово нових геополітичних і геоекономічних умов, які склалися після розширення Євросоюзу та безпосереднього наближення кордонів ЄС до України. Це значно обмежує можливість формування в міжрегіональних стосунках оптимальної моделі транскордонної інтеграції, взаємного зближення і взаємодії прикордонних регіональних господарських комплексів і створення основи цілісного міждержавного транскордонного економічного регіону. Тому транскордонне співробітництво потребує на сучасному етапі оновлених практичних і концептуально-теоретичних підходів та нової стратегії розвитку. В умовах обмежень на ресурси, загострення кризових явищ, необхідності зростання конкурентоспроможності територій важливого значення набуває підвищення ефективності стратегічного планування регіонального розвитку. З огляду на це необхідним є пошук оптимальних моделей стратегічного планування та розроблення стратегій регіонального розвитку. Інструментами забезпечення конкурентоспроможності транскордонного регіону, можна вважати спільну стратегію розвитку регіону, що регулюється на регіональному рівні, спільні програми та проекти транскордонного регіону, угоди й концепції.

Саме процес глобалізації став чинником загострення потреби формування власної конкурентоспроможності регіону, що зумовило необхідність перегляду існуючої політики стимулювання регіонального розвитку і забезпечення відповідних конкурентних переваг.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження світового досвіду у галузі стратегічного планування конкурентоспроможності транскордонних регіонів; визначення стратегічних пріоритетів просторового розвитку транскордонних регіонів та обґрунтування стратегії транскордонної кооперації з позицій підвищення їх конкурентоспроможності в умовах євроінтеграції України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність регіону – продуктивність використання регіональних ресурсів, і в першу чергу робочої сили і капіталу, порівняно з іншими регіонами, яка акумулюється у величині валового регіонального продукту (ВРП) на душу населення, а також в його динаміці. Унаслідок великої складності вона може оцінюватися системою показників та індикаторів. Під конкурентоспроможністю регіонів ми розуміємо потенційні можливості вести конкуренцію, а конкурентну перевагу розглядаємо як наявність певних вищих характеристик регіону порівняно з іншими. Конкурентоспроможність регіонів характеризується міжрегіональними відмінностями за рівнем інноваційного розвитку, надходженнями прямих іноземних інвестицій, розвитком малого та середнього підприємництва, розвитком інфраструктури, наявністю кваліфікованих кадрів, рівнем продуктивності праці та зайнятості. Для оцінки чинників формування конкурентної здатності регіону в цілому і можливості впливу регіональних органів влади доцільно використовувати модель «національного ромба», запропоновану М. Портером для країни [9, с.62]. Роль регіону в створенні конкурентних переваг фірм можна досліджувати по чотирьох взаємозв'язаних напрямах (детермінантах), які створюють «регіональний ромб»: параметри чинників (природні ресурси, кваліфіковані кадри, капітал, інфраструктура і ін.); умови попиту (рівень доходу, еластичність попиту, вимогливість покупців до якості товару і послуг і ін.); суміжні і підтримуючі галузі (забезпечують фірму необхідними ресурсами, комплектуючими, інформацією, банківськими, страховими і іншими послугами); стратегії фірм, їх структура і суперництво (створюють конкурентне середовище і розвивають конкурентні переваги). У свою чергу, кожна із детермінант аналізується за складовими, мірою їх дії на конкурентну перевагу регіону, а також необхідністю їх розвитку.

Транскордонний регіон – це територія, яка охоплює суміжні прикордонні адміністративно-територіальні одиниці сусідніх держав; це наявність щонайменше двох територій різних країн, що мають спільний державний кордон, між якими встановились тісні виробничі й соціально-економічні зв'язки. За аналогією з методикою Всесвітнього банку конкурентоспроможність прикордонного регіону може бути оцінено за чотирма основними показниками з розрахунку на душу населення: за розміром ВРП, за обсягами виробничих ресурсів (основні засоби), за обсягами природних ресурсів, за обсягами людських ресурсів (рівень освіти). Враховуючи нинішню економічну ситуацію в Україні, великий знос основних засобів (фізичний і моральний), важливого значення набуває забезпечення в національній економіці відтворювального процесу на сучасній технологічній і інноваційній основі, що вимагає інвестицій. Тому доцільно додати до названих вище таку характеристику, як рівень прямих інвестицій в інноваційну економіку регіону, насамперед у наукомістке виробництво. Конкурентоспроможність регіону може визначатися рівнем життєзабезпечення населення на основі міжнародних стандартів, а також на підставі інших показників та індикаторів.

Розвиток конкурентоспроможності регіону, як і країни в цілому (за М. Портером [9, с.84]), здійснюється за такими чотирма стадіями (рівнями):

– конкуренція на основі чинників виробництва;
– конкуренція на основі інвестицій;
– конкуренція на основі нововведень;
– конкуренція на основі багатства.

Перші три стадії забезпечують економічне зростання, остання обумовлює застій і спад. Конкурентна перевага регіону забезпечується:

1) завдяки чинникам виробництва: природним ресурсам, сприятливим умовам для виробництва товарів, кваліфікованій робочій силі (забезпечується однією детермінантою);
2) на основі агресивного інвестування (в основному національних фірм) в освіту, технології, ліцензії (забезпечується трьома детермінантами);
3) за рахунок створення нових видів продукції, виробничих процесів, організаційних рішень та інших інновацій шляхом дії усіх складових «ромба»;

4) за рахунок вже створеного багатства і спирається на всі детермінанти, які використовуються не повністю.

У сучасних умовах доцільно зробити наголос на стадії інвестицій з подальшим переходом до інноваційного розвитку. Але вже сьогодні існує об'єктивна потреба в інноваційній «наповненості» інвестицій, що залучаються. У створенні конкурентної переваги регіону важливе значення мають наукові знання, освіта – і як чинники розвитку виробництва, і як чинники формування інноваційного потенціалу регіону. Важливим чинником підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів України в умовах євроінтеграції є перехід до європейської системи міжбюджетних відносин, ґрунтованої на децентралізації влади та втіленні у життя принципу субсидіарності. Основними чинниками, покликаними сприяти досягненню поставлених перед Україною у цьому контексті орієнтирів, є підвищення ролі, рівня фінансового забезпечення та суспільної ваги органів місцевого самоврядування, а також перехід до європейської моделі адміністративних стосунків між центром, регіонами та місцевими громадами.

У Західній Європі активізація розвитку прикордонних регіонів пов'язана з утворенням ЄС та використанням переваг полярності та регіональних диспропорцій, які склалися за попередньої парадигми існування об'єднаної Європи у вигляді національних держав, виступає прикордонне співробітництво між регіонами, які безпосередньо прилягають до державного кордону, що інституційно оформлені у вигляді єврорегіонів. Єврорегіональне будівництво на основі прикордонного співробітництва у середині ЄС має за мету нівелювання психологічних бар'єрів відокремленості, подолання упереджень національної ідентичності, а також, як вважають представники Асоціації європейських прикордонних регіонів, приносить європейську додану вартість (ЄДВ): соціально-економічну, політичну, інституційну та соціокультурну (табл. 1).

Таблиця 1

Цілі та стратегічні пріоритеті концепції просторового розвитку транскордонних регіонів

№ п/п	Назва пріоритету	Цілі та завдання
1	Розвиток економічного потенціалу	Стимулювання створення спільних підприємств, спільних економічних проектів та систем співпраці; розвиток інновацій і сприяння їх поширенню; розвиток туризму, реалізація спільних програм його розвитку; реалізація маркетингових акцій на регіональному рівні з метою залучення капіталу; розвиток транспортної мережі, шляхів, які перетинають кордон; розвиток залізничних шляхів та послуг залізниць; розвиток інфраструктури пунктів перетину кордонів.
2	Розвиток людських ресурсів	Реалізація програм із співробітництва в освіті та навчанні; розвиток культурного, мистецького та спортивного співробітництва; підготовку кадрів з територіального та економічного розвитку, сприяння обміну практичним досвідом.
3	Інституційний розвиток	Сприяння інституційному співробітництву; поліпшення обміну та поширення інформації, створення спільної інформаційної мережі.
4	Охорона природи, навколишнього середовища	Спільні зусилля зі збереження природи прикордонних регіонів (охорона від паводків, утилізація сміття, очистка нечистот тощо); збереження природних цінностей прикордонних територій, захист природної екосистеми.

Цілями розвитку прикордонних територій е покращення ключових умов для співпраці областей у напрямку сталого розвитку, сприяння впровадженню інновацій, захист навколишнього середовища, підтримка територіальної, економічної та соціальної інтеграції, забезпечення стабільності та конкурентоспроможності регіону, розвиток транскордонного ділового співробітництва.

Пріоритетні напрями транскордонної стратегії розвитку:

- забезпечення ефективності, енерго- та ресурсозбереження у сфері господарювання;
- підвищення інноваційного рівня економіки;
- формування системи забезпечення стандартів якості продукції;
- формування розгалуження ринкової інституційно-організаційної інфраструктури економіки;
- створення умов для розвитку підприємництва;
- розвиток ділової прикордонної інфраструктури та співпраці між місцевими і регіональними громадами країн-сусідів;
- поглиблення економічної транскордонної інтеграції господарюючих суб'єктів європейських країн та регіонів;
- формування та розвиток транскордонної інформаційно-комунікаційної та транспортної мережі;
- розвиток туризму та курортно-рекреаційної сфери;
- вирівнювання територіальних диспропорцій.

Одним із ресурсів такого розвитку прикордонних регіонів виступають зони вільного економічного розвитку, які представляють собою експортно-виробничі зони з пільговим режимом ведення підприємницької діяльності за рахунок використання дешевої робочої сили, енергії та низьких транспортних витрат у прикордонних територіях. До цих зон належать промислові підприємства (легка промисловість, автомобілебудування, електропобутова та електронна техніка), які зайняті виробництвом товарів та послуг для експорту на базі переробки зарубіжних матеріалів, що поступають у режимі зворотного імпорту. Основна маса цих підприємств обмежувалася 20-кілометровою смугою вздовж кордону, що стимулювало розвиток міст-близнюків й дало змогу зробити серйозні кроки у розвитку прикордонної соціальної та економічної інфраструктури, створення центрів адаптації мігрантів, нових робочих місць, співробітництво в області освіти (створення центрів навчання, обмін студентами, програми спільного навчання, взаємне визнання дипломів) тощо. Економічною складовою прикордонного співробітництва наповнені проекти між прикордонними регіонами, які покликані максимізувати прикордонну кооперацію для локального розвитку та організації неперервного потоку туристів у прикордонних територіях обох країн; побудову швидкісної магістралі між прикордонними регіонами обох країн для посилення регіональної торгівлі та інтеграції.

Прикордонні інтегративні зони являють собою прикордонні територіальні сфери, які прилягають до держав учасниць, їх плани, програми та проекти здійснюються для підтримки їх розвитку через об'єднання спільних та координаційних дій до яких належать: співробітництво соціальних акторів, підприємців, робітників, приватних організацій та цивільних асоціацій; стимулювання, локальних, національних, двонаціональних та іноземних приватних інвестицій; просування зустрічей та обміну ініціативами між локальними адміністраціями, організаціями регіонального розвитку та представників державної влади держав учасниць. Транскордонна взаємодія переслідує такі напрямки співробітництва: створення доданої вартості на основі прикордонного співробітництва за рахунок просування технологічних продуктів та створення коридорів для бізнесу, послуг та інновацій; створення прикордонних кластерів (текстильний, засоби програмування, громадянське проектування, агробізнес, туризм); освіта та охорона здоров'я; спільне управління водними ресурсами. У межах Азійсько-тихоокеанського регіону отримали розвиток такі прикордонні інтеграційні утворення, як трикутники зростання. Ця модель втягує зв'язками розміщені поряд прикордонні регіони розділених кордоном країн із несхожими факторами виробництва

(земля, праця, капітал, робоча сила, технології, адміністративно-управлінські вміння) та різними джерелами порівняльних переваг для формування субрегіонального економічного зростання. Вигода від функціонування трикутників зростання забезпечується за допомогою економії масштабу («ефект масштабу»), яка досягається у таких сферах: 1) економія за рахунок агломераційного ефекту, яка часто вимагає різноманітних поєднань фондових факторів в різних місцезнаходженнях (промисловість в одних частинах субрегіону може мати преваги в технології та знаннях доступних в іншій, наприклад через об'єднання ризиків – просувати розвиток); 2) економія масштабу в розподілі, маркетингових, фінансових та бізнесових послуг; 3) економія від масштабу в громадянській інфраструктурі, такій як комунальні системи, транспортні комунікації, телекомунікації, постачання енергії та води. Найбільш вдалою формою активізації розвитку прикордонних регіонів виступають проекти коридорів розвитку, які являють собою транспортні або торгові коридори з недостатнім використанням економічного потенціалу суміжних держав, через засоби планування та просування взаємопов'язаних інфраструктурних та великомасштабних економічних секторних інвестицій в різних географічних областях, що активізує торгівлю та інвестиції, забезпечуючи економічне зростання, оптимізує використання інфраструктури, стимулює процеси отримання доданої вартості та покращує конкурентоздатність економіки у прикордонних регіонах.

Однією із ключових проблем освоєння кластерної моделі є визначення і виділення із багатьох різновидів кластерних зв'язків конкретної схеми виробничих відносин даного мережевого утворення, включаючи територіальну близькість, соціальні відмінності, особливості технології, напрями виробничих потоків та ін. Саме ступінь близькості членів кластера за переліченими складниками визначає міцність і ефективність мотивованого функціонування даної конкретної кластерної виробничої системи. Кластеризація – це реальне втілення передбаченого логікою переконання в тому, що об'єднання зусиль близьких за вищевказаними ознаками виробництв надає їм перевагу над тими бізнес-структурами, які працюють відокремлено.

Транскордонна кластеризація – шлях до успіху в конкурентній боротьбі. Глибина та широта сфер діяльності транскордонних кластерних структур особливо зросла за останні роки з наростанням процесів глобалізації, посиленням конкурентної боротьби та ускладненням ситуації на світових ринках. Зі збільшенням обсягів інформації та знань в галузі ризиків у глобальній економіці значно змінилась і продовжує змінюватися роль кластерів в конкурентній боротьбі. Можливість шляхом кластеризації формувати необхідну критичну масу в окремих сферах діяльності дозволяє кластерам презентувати світу як унікальність, так і здатність будь-якої національної, регіональної чи територіальної економіки витримувати тиск з боку конкурентів [10, с.56].

Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластера. Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків [11, с.466].

Формування «нової» економіки, а саме – економіки знань, як основного джерела високого економічного зростання, в більшості європейських країн забезпечує збільшення обсягів ВВП, посилення експортного потенціалу, скорочення виробничих витрат, які обумовлюють не тільки розвиток галузей економіки, але й якісну трансформацію всього суспільства. Важливою рисою інноваційно-орієнтованої економіки є стабільне зростання долі наукоємного сектора виробництва і зайнятості в ньому. Результатом розширення

діяльності кластерів високотехнологічних виробництв, що характерно для інноваційно активних країн, у т.ч. Японії, США і більшості країн ЄС, стала значна структурна зміна світового експорту на користь продукції високо- і середньо-технологічних галузей.

Відповідно до методики Світового Економічного Форуму (WEF), розробленої для щорічного «Звіту про глобальну конкурентоспроможність», на базі розрахунку Індекса зростання конкурентоспроможності, здійснюється ранжирування країн за цим показником. Світовий досвід демонструють такі переваги виробничих систем на основі кластерної моделі. Транскордонні кластери являють собою механізм підвищення регіональної і національної конкурентоспроможності; спроможні забезпечувати поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, вони уособлюють «колективну ефективність», створюють «гнучку спеціалізацію»; будуються на використанні ефекту масштабу; кластери – це точки зросту, стимулятори технічного прогресу [12, с.119].

Процес інноваційного розвитку регіонів може призвести до створення або розширення кластерів, які можуть стати могутньою силою економічного розвитку. Цей процес залежить від стану ринкових відносин, від різноманітності підприємницького середовища, від рівня конкуренції, а також від державної економічної політики і стратегічних напрямів її подальшого розвитку. Сприятливе середовище для розвитку підприємництва сприяє швидкому зростанню числа конкурентів і інтенсивності пошуку партнерів по співпраці.

Транскордонний інноваційний кластер, будучи найефективнішою формою досягнення високого рівня конкурентоспроможності, є неформальним об’єднанням зусиль різних організацій (промислових компаній, дослідницьких центрів, індивідуальних підприємців, органів державного управління, суспільних організацій вузів тощо). Об’єднання в інноваційний кластер на основі вертикальної інтеграції формує не спонтанну концентрацію різноманітних технологічних винаходів, а чітко орієнтовану систему розповсюдження нових знань, технологій і інновацій. При цьому формування мережі стійких зв’язків між усіма учасниками кластера є найважливішою умовою ефективної трансформації винаходів в інновації, а інновацій – в конкурентні переваги. Кластери інноваційної діяльності створюють новий продукт або послугу зусиллями декількох фірм або дослідницьких інститутів, що дозволяє прискорити їх розповсюдження по мережі ділових взаємозв’язків. Інноваційна структура кластера сприяє зниженню сукупних витрат на дослідження і розробку новин з подальшою їх комерціалізацією за рахунок високої ефективності виробничо-технологічної структури кластера. Це дозволяє учасникам кластера стабільно здійснювати інноваційну діяльність протягом тривалого часу.

Висновки і перспективи подальших розробок:

1. Європейська інтеграція надає нові можливості для України та її регіонів. Водночас, інтеграція України у європейський економічний простір вимагає вироблення власної стратегії конкурентоспроможності кожного з трансграничних регіонів, забезпечення формування відповідної суспільної ідеології їх конкурентоспроможності. Транскордонне співробітництво занадто повільно адаптується до принципово нових геоекономічних умов, які склалися після розширення Євросоюзу та безпосереднього наближення кордонів ЄС до України.
2. Кластерний устрій економіки транскордонного регіону – це забезпечення сталого розвитку соціально-економічних процесів і підвищення конкурентоспроможності, привабливості регіону для подальших інвестицій. Сталий розвиток регіону об’єктивно підвищує його конкурентоздатність на ринку територій, де кожен регіон пропонує себе як найбільш вигідний об’єкт залучення капіталів, як роботодавець з добре оплачуваною формою зайнятості, як суб’єкт із високим рівнем сервісного обслуговування населення, як власник значного інтелектуального капіталу, як власник висококваліфікованої робочої сили, у якому динамічно розвивається економічна і соціальна система тощо.
3. Глобалізація ринків, збільшення конкуренції призвели до зростаючої популярності нової виробничої інноваційної моделі, в рамках якої всі учасники виробництва прагнуть

об'єднатися в кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація транскордонної економіки обумовлює і справляє вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності. У цьому полягає новий економічний феномен, який дозволяє протистояти натиску глобальної конкуренції й належним чином відповідати вимогам національного і регіонального розвитку.

4. Розвиток ефективно функціонуючих кластерів є найістотнішим кроком на шляху до розвитку економіки регіонів, підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається на їх території. Тільки за рахунок співпраці, об'єднання зусиль компанії, особливо невеликі, в змозі виходити на світові ринки з конкурентоспроможною продукцією. На цьому базується вся система конкурентоспроможності країн, регіонів, територій у світовому господарстві.

Список використаної літератури

1. Геєць В. М. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко, Б. Є. Кваснюк. – К.: Фенікс, 2007. – Т. 3. – С. 244.
2. Бєлєнький П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / П. Ю. Бєлєнький, Н. А. Мікула, Є. Е. Матвєєв. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
3. Мікула Н. А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів / Н. А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів: зб. наук. праць. – Львів. – 2008. – Вип. 3 (71). – С. 129–141.
4. Долішній М. І. Стратегічні фактори глобальної конкуренції і механізми забезпечення конкурентоспроможності регіонів / М. І. Долішній, П. Ю. Бєлєнький, Н. І. Гомельська // Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: [монографія]. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – С. 9–31.
5. Геєць В. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
6. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2002. – 496 с.
7. Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
8. Конкурентоспроможність територій: [практ. посіб.] / [А. Ткачук, В. Толкованов, С. Маяковський та ін.]. – К.: Легальний статус, 2011. – 252 с.
9. Porter M., Ketels C. H. M. UK Competitiveness: Moving to the Next Stage. – DTI Economics Paper 3. – London: Department of Trade and Industry, 2003.
10. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва [кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Н. А. Мікули]. – Львів, 2010. – 150 с.
11. Брикова І. В. Конкурентоспроможні кластери як основа формування регіональних інноваційних систем країн світу / І. В. Брикова // Формування ринкової економіки: Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 465–474.
12. Соколенко С. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону [Електронний ресурс] / С. Соколенко. – Режим доступу: http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijnyklastery-mexanyzm-pidvyshhennya-konkurentospromozhnosti-regionu.

Прийнято до друку 30.01.2013

УДК 336.22

Коляда Т.А.

НЕОБХІДНІСТЬ ЗАПРОВАДЖЕННЯ БЮДЖЕТНОГО СТРАТЕГУВАННЯ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

У статті обґрунтовано необхідність запровадження бюджетного стратегування у бюджетному процесі України на етапі посткризової трансформації соціально-економічної системи як механізму мінімізації загроз стійкості бюджету в умовах несприятливих довгострокових тенденцій. Визначено сутність, зміст та складові бюджетної стратегії держави.

The implementation of the budget strateging in the Ukrainian budget process to stage post-crisis transformation of socio-economic system as a mechanism to minimize threats to the stability of the budget in terms of adverse long-term trends is considered in the paper, also it is defined the nature, content and components of the budget strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На етапі посткризової трансформації соціально-економічної системи України виникає необхідність координації дій органів влади та узгодження пріоритетів стратегії державної політики з бюджетним процесом не лише у середньостроковому, але й у довгостроковому періоді, з метою сприяння досягненню загально визначених цілей сталого розвитку економіки, підвищенню якості надання соціальних послуг, посиленню соціального захисту громадян, забезпеченню цінової стабільності, скороченню дефіциту бюджету та державного боргу тощо.

Необхідність переходу до довгострокового бюджетного прогнозування виникла через існування загрози стійкості та збалансованості бюджету в умовах несприятливих довгострокових тенденцій. Довгострокове прогнозування дає можливість розробки пріоритетних завдань, оцінки необхідних ресурсів для їх реалізації та визначення можливих джерел фінансування, що дозволяє відійти від інерційного підходу, коли бюджетні асигнування розподіляються на основі індексування тенденцій попередніх років.

Основним джерелом фінансових ресурсів держави є державний бюджет, тому особливого значення в сучасних реаліях набуває узгодження бюджетної політики з макроекономічними проблемами як поточними, так і транспортованими в майбутнє, та розробці на цій основі бюджетної стратегії, орієнтованої на сталий розвиток країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розробці теоретико-методологічних основ бюджетної політики присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, проблеми розвитку економіки державного сектора, механізмів макроекономічної (у тому числі, фіскальної) політики представлено у дослідженнях представників різних напрямів західної економічної думки: А. Сміта, Д. Рікардо, Дж. С. Мілля, А. Пігу, А. Вагнера, К. Вікселя, Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера, Дж. Б'юкенена, П. Даймонда, А. Лернера, Е. Ліндаля, Р. Лукаса, Р. Масгрейва, Г. Менк'ю, Х. Мінскі, П. Самуельсона, Р. Солоу, Дж. Стігліца, В. Танзі, Дж. Тейлора, Е. Хансена та ін. Важливу роль у дослідженні бюджетної політики та її складової бюджетної стратегії як суспільно-економічної категорії, визначенні сутності, змісту, принципів і методів практичної реалізації у контексті стратегії економічного зростання, макроекономічного й бюджетного прогнозування, вдосконалення бюджетного планування й програмування, модернізації системи управління державними фінансами відіграли такі вітчизняні учені, як: С. А. Буковинський, О. Д. Василик, В. Г. Дем'янишин, В. М. Геєць, Т. І. Єфименко, В. П. Кудряшов, Л. В. Лисяк, І. О. Луніна, І. О. Лютий, П. В. Мельник, Ц. Г. Огонь, В. М. Опарін, К. В. Павлюк, Л. Л. Тарангул, В. М. Федосов, І. Я. Чугунов, С. І. Юрій, Ф. О. Ярошенко та інші.

© КОЛЯДА Т.А., 2013

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних учених за даною проблематикою, варто зауважити, що в сучасній економічній науці у визначенні поняття «бюджетна стратегія», її цілей та змісту, класифікації елементного складу, теоретичному обґрунтуванні специфіки і напрямів її реалізації немає однозначності, тому багато питань є відкритими та дискусійними.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності запровадження бюджетного стратегування у бюджетному процесі України в умовах посткризової трансформації соціально-економічної системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальному вигляді стратегія – це мистецтво керувати соціально-економічними процесами, визначення головного напряму у досягненні кінцевого результату. Тому бюджетна стратегія держави повинна забезпечувати передбачуваність реакцій бюджетної системи на виклики і можливості, які можуть виникати у рамках різних варіантів розвитку світової економіки, передбачати превентивне застосування адекватного набору заходів при негативній дії зовнішніх та внутрішніх економічних чинників.

У сучасних умовах відсутнє єдине усталене визначення поняття «бюджетна стратегія». Існуючі формулювання цього поняття відображають лише окремі аспекти бюджетної стратегії і не можуть претендувати на її однозначне та виключне трактування. Бюджетна стратегія як дефініція розглядається під різним кутом окремими науковцями і, зокрема досить часто бюджетну стратегію ототожнюють зі стратегічним плануванням бюджетної політики; інші вважають, що бюджетна стратегія реалізується шляхом бюджетного прогнозування та бюджетного програмування. У цьому контексті доцільно дослідити відмінності між поняттями «планування» та «прогнозування».

Так, М. Л. Архіпцева вважає, що планування – це розробка планів, що визначають майбутній стан економічної системи, шляхів, способів і засобів його досягнення [1, с.11]. М. Шаккум дає таке визначення планування: це проекція в майбутнє для досягнення поставленої мети за певних умов і можливостей [2, с.37]. Щодо трактування категорії «прогнозування», то О. Д. Василик вважає, що головна функція прогнозу – наукове передбачення. Як наукове передбачення, прогнозування дозволяє, по-перше, одержати картину майбутнього стану будь-якого явища і, по-друге, обґрунтувати шляхи переходу від сьогоднішнього стану явища до майбутнього [3, с.64]. Б. І. Герасимов дає таке визначення прогнозування: це комплекс аргументованих припущень відносно майбутніх параметрів економічної системи [4, с.98]. В. В. Бєлоусов визначає прогнозування як напрям, заснований на системі встановлення причинно-наслідкових зв’язків і закономірностей виявлення станів і вірогідних шляхів розвитку явищ і процесів [5].

Як видно із наведених визначень, основна відмінність між плануванням і прогнозуванням полягає у цільовому характері змін, що очікуються, останнього, орієнтованих на визначений результат (цілі). Якщо планування значною мірою націлено на досягнення певних показників, то прогнозування передбачає отримання певних ймовірних значень, використання яких сприяє підвищенню обґрунтованості постановки завдань, визначення пріоритетів.

Автор вважає, що бюджетна стратегія базується на бюджетному прогнозуванні, яке можна трактувати як діяльність органів влади стосовно побудови ймовірнісної моделі зміни показників дохідної і витратної частини бюджету на підставі аналізу тенденцій соціально-економічного розвитку держави, моделювання та надання обґрунтованого висновку (пропозицій).

З метою узагальнення підходів до визначення категорії «бюджетна стратегія» з точки зору її сутності, змісту та організаційно-правової складової, звернемося до наукових праць відомих українських учених та практиків.

Один із засновників української фінансової наукової школи О. Д. Василик під

бюджетною стратегією розуміє довготривалий курс бюджетної політики, розрахований на перспективу, що передбачає вирішення глобальних завдань, визначених економічною стратегією [6, с.53]. При такому підході до розкриття сутності категорії робиться акцент на тому, що бюджетна стратегія – це перспективний курс бюджетної політики, спрямований на вирішення широкомасштабних стратегічних завдань.

Видатні учені С. І. Юрій та В. М. Федосов вважають, що бюджетна стратегія – це тривалий курс бюджетної політики, розрахований на перспективу, що передбачає вирішення глобальних завдань, визначених економічною стратегією. Такий курс передбачає прогнозування світових тенденцій розвитку бюджетного механізму, формування концепції створення і використання бюджетних ресурсів, окреслення принципів організації бюджетних відносин. Бюджетна стратегія має бути складовою економічної стратегії та корелювати з політичною, соціальною, гуманітарною, військовою та іншими стратегіями держави [7, с.148].

Аналогічну точку зору має В. Г. Дем'янишин, який розглядає бюджетну стратегію, як цілісну систему дій держави, спрямовану на реалізацію мети, завдань та пріоритетів довготривалого курсу бюджетної політики, розрахованого на тривалу перспективу, що передбачає вирішення глобальних завдань, визначених економічною стратегією [8, с.10].

Підтримує позицію попередніх дослідників Л. В. Лисяк, яка зазначає, що стратегія бюджетної політики регулювання соціально-економічного розвитку виступає в єдності, тобто фактично складовою, із соціально-економічною стратегією й тактикою, спрямованою на розвиток суспільства. Разом із тим учений звертає увагу на те, що бюджетна стратегія пов'язана з узгодженням соціально-економічних і фінансових цілей [9, с.130].

В. Д. Лагутін розглядає стратегію з позицій інституціоналізму, зокрема він вважає, що стратегія – це довгостроковий план, який інтегрує головні цілі різних владних інституцій у єдине ціле. Стратегія у цьому випадку має включати: основні сфери координації; найістотніші механізми реалізації політики; засоби й інструменти основних дій, спрямованих на досягнення поставлених цілей [10, с.4].

З державницьких позицій трактує сутність бюджетної стратегії С. О. Рибак, зокрема він вважає, що бюджетна стратегія являє собою виважений комплекс методів і дій органів влади з управління бюджетним процесом у русі загальної політики, спрямованої на виконання певних завдань економічного і соціального розвитку. Цей комплекс має сприяти піднесенню економіки, створенню умов для залучення інвестицій, застосуванню протекціоністських заходів щодо вітчизняного товаровиробника. Сутність бюджетної стратегії полягає в тому, щоб забезпечити фінансову та соціальну стабільність в країні у найближчій і віддаленій перспективі [11, с.41].

І. О. Лютий наводить не тільки трактування змісту категорії «бюджетна стратегія», але й класифікує інструменти її реалізації. Зокрема, професор І. О. Лютий визначає бюджетну стратегію за змістом як науково обґрунтовану динаміку показників бюджету в довгостроковому періоді, що дозволяє спрогнозувати й досягти визначеної на період 5–7 років динаміки показників щорічних бюджетів, а отже й забезпечити стабільність бюджетного супроводження пріоритетів соціально-економічного розвитку країни [12, с.17]. При цьому інструменти механізму реалізації поділяються ним на адміністративно-правові й економічні. Адміністративно-правові пов'язані з нормами, що встановлюють та регламентують перерозподіл грошових доходів громадян і суб'єктів підприємницької діяльності, а також фінансування видатків через бюджетний механізм. Використання економічних інструментів пов'язано з динамікою макроекономічної ситуації, адаптацією бюджетної політики держави до тенденцій і закономірностей її розвитку. Економічними інструментами бюджетної стратегії є: 1) оптимізація структури доходів бюджету; 2) оптимізація структури видатків бюджету; 3) зміна політики міжбюджетних відносин; 4) дефіцит бюджету та державний кредит. Таким чином, реалізація економічних інструментів бюджетної політики повинні забезпечувати макроекономічний ефект, а з

позицій бюджетної стратегії – довгострокову динаміку стабільності соціально-економічного розвитку [12, с.18].

В. А. Копилов також надає розширене трактування категорії «бюджетна стратегія» із зазначенням усіх складових елементів цієї дефініції. Що стосується визначення бюджетної стратегії за формою, то можна погодитися з В. А. Копиловим, що бюджетна стратегія економічного зростання – це система взаємоузгоджених стратегічних бюджетних цілей, які відбивають довгострокові національні пріоритети, встановлені правила, принципи, критерії, процедури, алгоритми й технології бюджетного регулювання для оптимального вибору (з усіх можливих) та прийняття органами державної влади, що мають відповідну компетенцію, обґрунтованих стратегічних і поточних політико-економічних, організаційно-інституційних та оперативно-управлінських рішень щодо питань бюджетно-податкового регулювання, відповідно до яких конкретизуються, нормативно закріплюються та поетапно реалізуються похідні цілі бюджетного планування та програмування, формуються доходи й видатки державного бюджету, бюджетні ресурси економічного зростання для фінансового забезпечення (за існуючих і потенціальних обмеженнях та ризиках) переходу від нинішнього стану національної економіки до її бажаного майбутнього стану в середньо- й довгостроковому періодах [13, с.13].

Російський учений В. В. Кліманов наводить таке трактування сутності бюджетної стратегії. Зокрема, він вважає, що власне бюджетна стратегія підрозділяється за своєю суттю на три складові частини: стратегію по прибутках, стратегію по витратах і стратегію управління боргом. Стратегічні напрями прибуткової політики включають вдосконалення оподаткування, адміністрування податкових і неподаткових прибутків, а також міжбюджетних відносин. Стратегічні напрями політики у сфері витрат бюджету можуть групуватися за сценаріями, за напрямами діяльності, за окремими галузями економіки і соціальної сфери регіону (міста) і тому подібне, тобто наприклад, напрями політики у сфері витрат на охорону здоров’я або освіту; перспективні питання оплати праці у бюджетній сфері; бюджетні інвестиції; напрями підвищення ефективності бюджетних витрат [14].

Погоджуючись з усіма трактуваннями категорії «бюджетна стратегія», розуміючи, що кожний із наукових підходів розкриває нову грань цієї дефініції, автор вважає, що бюджетна стратегія держави може бути визначена як процес співвідношення цілей і засобів для забезпечення реалізації довгострокової бюджетної політики на визначений термін і у конкретній країні для вирішення глобальних завдань соціально-економічного розвитку. Саме вибір цілей, пов’язаних із задоволенням соціально-економічних потреб суспільства та їх ранжирування відповідно до пріоритетів складають головний зміст бюджетної стратегії.

У теоретичній економіці стратегічною називається поведінка у ситуації, коли ухвалення рішення про подальші дії передбачає аналіз можливих відповідних дій інших суб’єктів ринку. Важливе місце при цьому відводитися ролі держави як антикризового управляючого, завдання якого полягає у забезпеченні макроекономічної рівноваги за допомогою в основному фіскальної та грошово-кредитної політики. Однак на сучасному етапі відбувається перехід від антикризового регулювання, коли метою було збереження рівноважного стану економіки країни, до стратегічного управління [15, с.14].

Сьогодні можна говорити про необхідність запровадження у вітчизняну практику стратегічного опортунізму як виду управлінської поведінки держави – суб’єкта бюджетного процесу, коли увага концентрується на довгострокових цілях, залишаючись водночас досить гнучкою для того щоб справитися з проблемами поточного дня. Стратегічний опортунізм дозволяє уряду скоріше контролювати, ніж бути під владою випадку. Місія, стратегічні цілі та довгострокові плани не розглядаються в цій ситуації як стримувальні фактори, що роблять бюджетну систему несприйнятливою до нових завдань та ідей. Навпаки, вони утворюють загальні

рамкові умови, які керівництво держави постійно мають на увазі, вишукуючи нові можливості їхньої реалізації [16, с.298].

Автор погоджується з дослідниками Т. П. Богдан та І. В. Богдан, які вважають, що для макрофінансової стабілізації на всіх рівнях державні видатки повинні бути приведені у сувору відповідність із реальними можливостями бюджету. Бюджетні правила накладають на бюджетно-податкову політику обмеження довгострокового характеру шляхом запровадження кількісних лімітів на бюджетні агрегати. Тобто простір для бюджетної політики обмежується певними рамками, які не можуть часто змінюватися. Бюджетні правила мають за мету скоригувати деформовані стимули та не допустити надмірного витрачання бюджетних коштів (особливо в періоди сприятливої кон'юнктури), що має велике значення для гарантування боргової стійкості й фіскальної відповідальності [17, с.13].

Автор вважає, що для України запровадження нових бюджетних правил повинно передбачити чітке визначення граничних розмірів дефіциту бюджету, державного та гарантованого державою боргу, у т.ч. внутрішнього та зовнішнього, квазіфіскальних операцій, умовних зобов'язань тощо, виходячи із наявних бюджетних можливостей і виникаючих бюджетних обмежень.

Якщо бюджетна стратегія не забезпечує досягнення запланованих результатів, це перша серйозна ознака того, що настав час переглянути її пріоритети та механізми реалізації. Якщо немає стратегії, то немає і способу визначити, які дії і рішення уряду сприяють досягненню бажаних результатів, а які ведуть в помилковому напрямі і тільки розпорошують державні фінансові ресурси.

Запровадження у бюджетному процесі довгострокового бюджетного планування пов'язано з необхідністю врахування довгострокових ефектів від рішень, що приймаються сьогодні, зокрема, у сфері оподаткування і витратних зобов'язань, та впливу довгострокових зовнішніх чинників (соціальних, демографічних, економічних), а також можливості реалізації пріоритетних завдань програми соціально-економічного розвитку країни.

Продовження часових горизонтів бюджетного планування на довгострокову перспективу пов'язано з необхідністю узгодження бюджетних зобов'язань з новими законами, які приймає парламент. У посткризовий період розвитку економіки уряд взяв на себе багато додаткових витратних зобов'язань, пов'язаних із фінансуванням соціальної сфери та підтримки вітчизняних товаровиробників, однак доходна частина бюджету неспроможна їх профінансувати без додаткових запозичень або підвищення податкового навантаження.

Сьогодні в Україні запроваджено середньострокове бюджетне планування – один із ключових пріоритетів реформування державних фінансів відповідно до Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». Прогноз Державного бюджету України на 2013–2014 рр. – це перший документ, який розроблений Міністерством фінансів України на новій основі та схвалений постановою Кабінету Міністрів України від 5 квітня 2012 р. № 318. Однак необхідно зазначити, що розробка цього Прогнозу здійснювалася в умовах відсутності затвердженої державної програми соціально-економічного розвитку України на середньострокову чи довготривалу перспективу (стратегії соціально-економічного розвитку), що може негативно вплинути на точність прогнозування індикативних показників.

Наступний крок – перехід до довгострокового бюджетного планування – розробки бюджетної стратегії. Однак на сьогодні нормативно-правова база України не містить окремого документа, який би регулював питання запровадження стратегії у бюджетному процесі. При цьому стратегічні планові документи мають бути узгоджені за цілями на державному і місцевих рівнях. Необхідно також здійснювати синхронізацію документів за часом – на довгострокову, середньострокову і короткострокову перспективу.

Необхідність довгострокового планування є надзвичайно важливим елементом у формуванні соціально-економічних цілей держави в перспективі. Такий підхід допомагає

визначити чіткий курс державної бюджетної політики. При цьому чітко визначається послідовність рішень та ефективність заходів. Ґрунтовний аналіз поточної ситуації дозволяє реально оцінити можливості української економіки та передбачити можливості впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників.

Як зазначає В. А. Копилов, сьогодні Україні не вистачає стратегічного бачення бюджетного процесу, що дало б змогу краще прогнозувати й узгоджувати бюджетні ресурси згідно із середньо- й довгостроковими державними пріоритетами. При цьому стратегічне планування доходів і видатків державного бюджету повинно бути адекватно відображено в щорічних бюджетних процесах [18, с.39].

Запровадження у бюджетному процесі процедури розробки бюджетної стратегії та необхідності її законодавчого закріплення і регламентації не є ноу-хау України. Такий інструмент державного регулювання економіки, як система стратегічного планування, ще у XX столітті допоміг низці країн якісно змінити соціально-економічну ситуацію, зокрема, у США протягом 30–40-х років, Німеччині, Франції та Італії у 50–60-і роки, Південній Кореї у 70–80-і роки, Китаї у 80–90-і роки XX століття. Наявність законодавчо визначеної бюджетної стратегії дозволяє усунути багатовекторність пріоритетів розвитку держави, збалансувати фінансові надходження і видатки, створити дієвий механізм концентрації ресурсів для вирішення середньострокових і довгострокових завдань. Стратегічне планування бюджетної політики сьогодні використовується в країнах ЄС, Канаді, Великій Британії та інших державах. Активно ведеться робота у цьому напрямку і в Росії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи із вищенаведеного можна визначити такі складові бюджетної стратегії:

- об’єктом бюджетної стратегії виступає державний бюджет (на регіональному рівні – місцеві бюджети);
- основним суб’єктом стратегічного управління бюджетною політикою є держава;
- період довгострокового прогнозування бюджетної політики держави не може бути менше ніж 5–7 років;
- метою розробки бюджетної стратегії є визначення обсягу доходів бюджету та їх структури, встановлення граничних меж видатків за основними напрямами з урахуванням пріоритетів і цілей розвитку економіки;
- призначення бюджетної стратегії полягає в оцінці різних і найбільш вірогідніших варіантів формування ресурсів бюджету і напрямів їх використання;
- запровадження сучасного моніторингу результатів реалізації бюджетних програм;
- чітка правова регламентація дій (визначення прав і обов’язків) усіх суб’єктів бюджетного процесу, які можуть представляти певну загрозу для реалізації державної бюджетної стратегії, з метою забезпечення виконання стратегічних цілей і завдань. В умовах глобалізації необхідно враховувати також і дію зовнішніх чинників.

Головне завдання бюджетної стратегії полягає у встановленні зв’язку між стратегічними цілями та пріоритетами соціально-економічного розвитку держави і пріоритетами витрачання бюджетних коштів шляхом запровадження кількісних лімітів на бюджетні агрегати у рамках чітко зафіксованого періоду часу.

Подальші наукові розробки щодо обґрунтування необхідності запровадження бюджетного стратегування в бюджетному процесі України полягатимуть у пошуку можливостей забезпечення підтримки макроекономічної стабільності, збалансованості та стійкості бюджетної системи, утримання бюджетного дефіциту та державного боргу в економічно безпечних межах, підвищення якості надання соціальних послуг та посилення соціального захисту громадян, сприяння стабільному соціально-економічному розвитку держави та зростання рівня життя і добробуту громадян, виходячи із глобальних тенденції соціально-економічного розвитку, кращого міжнародного досвіду та стану вітчизняної економіки.

Список використаної літератури

1. Архипцева М. Л. Методологические основы прогнозирования и планирования налоговых поступлений в бюджетную систему / М. Л. Архипцева // Налоги и налогообложение. – 2007. – № 12. – С. 9–14.
2. Шаккум М. К формированию системы индикативного планирования и ее инвестиционно-бюджетного инструментария / М. Шаккум // Российский экономический журнал. – 1999. – № 7. – С. 35–42.
3. Василик О. Д. Державні фінанси України: [підруч.] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 608 с.
4. Герасимов Б. И. Организационно-экономический механизм формирования региональных программ социально-экономического развития / Б. И. Герасимов, Л. С. Тишина, Н. В. Зенчева. – Тамбов: ТГТУ, 2002. – 148 с.
5. Белоусов В. В. Мобилизация налогов и государственное налоговое планирование [Электронный ресурс] / В. В. Белоусов. – Режим доступа: http://konfi-nalog.jurati.ru/node/50.
6. Василик О. Д. Бюджетна система України: [підруч.] / О. Д. Василик, К. В. Павлюк – К.: Центр навч. л-ри. 2004. – 544 с.
7. Фінанси: [підруч.] / [за ред. С. І. Юрія, В. М. Федосова]. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
8. Дем'янишин В. Бюджетна політика держави: концептуальні засади, ефективність, розвиток стратегії і тактики / В. Дем'янишин // Вісник ТНЕУ. – № 2. – 2011. – С. 7–20.
9. Лисяк Л. В. Бюджетна політика у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку України: [монографія] / Л. В. Лисяк. – К.: ДННУ АФУ, 2009. – 600 с.
10. Лагутін В. Д. Пріоритети координації бюджетної та монетарної політики в Україні / В. Д. Лагутін // Журнал Фінанси України. – 2011. – № 10. – С. 3–14.
11. Рибак С. Бюджетна стратегія: українські реалії та зарубіжний досвід / С. Рибак // Економіка України. – 2011. – № 8. – С. 40–45.
12. Лютий І. О. Теоретико-методологічні засади бюджетної політики держави / І. О. Лютий // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 13–19.
13. Копилов В. А. Формування бюджетної стратегії економічного зростання: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» [Електронний ресурс] / В. А. Копилов. – К., 2008. – 20 с. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08kvasez.zip.
14. Климанов В. В. Бюджетное стратегирование: новые вызовы для регионов России [Электронный ресурс] / В. В. Климанов // Экспертный канал Экономическая политика. – Режим доступа: http://www.irof.ru/filemanager/files/stati/Budget%20strategy_2011.pdf.
15. Кузнецова Е. И. Стратегический анализ в системе государственного управления национальной экономикой: [монография] / Е. И. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2006. – 257 с.
16. Осовська Г. В. Економічний словник / Г. В. Осовська, О. О. Юшкевич, Й. С. Завадський. – К.: Кондор, 2007. – 358 с.
17. Богдан Т. П. Стабілізаційна бюджетно-податкова політика та особливості її застосування в Україні / Т. П. Богдан, І. В. Богдан // Фінанси України. – 2012. – № 7. – С. 3–16.
18. Копилов В. Моніторинг реалізації бюджетної стратегії та її коригування / В. Копилов // Економіка України. – 2008. – № 3. – С. 33–39.

Прийнято до друку 14.03.2013

УДК 330.564.2

Куліков Ю.М., Сафонов В.В.

ЩОДО МЕТОДОЛОГІЇ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМИ ТРУДОВИХ ДОХОДІВ

У статті викладено окремі дискусійні положення в методології дослідження структури і складу трудових доходів, співвідношення вартості і ціни робочої сили в умовах трансформаційної економіки. Запропоновано практику економічної реалізації робочої сили працівником як свого людського капіталу.

This article presents some controversial provisions in the researching methodology of the structure and composition of labor income, the ratio of the value and price of labor in terms of transformation economy. Suggested practice of economic realization of worker's labour power as his human resource.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суспільне усвідомлення необхідності забезпечення добробуту людини сьогодні пов'язано зі світовою концепцією людського розвитку, яка сформульована у Програмі розвитку ООН у 1990 р. Цією концепцією зумовлюється можливість вільного вибору людиною варіанту сукупності соціально-економічних індикаторів свого розвитку. У даному контексті в українській економічній науці переважають дослідження, спрямовані на ієрархію досягнення тих індикаторів людського розвиту, рейтинг яких сформувався у соціальних державах. У них модальним вибором виявився такий: прожити довге й здорове життя, набути знання, мати рівний доступ до ресурсів, що забезпечують гідний рівень якості життя, за умови визначення доходу (про що іноді забувають вітчизняні дослідники) як необхідного засобу досягнення більшої кількості варіантів особистого розвитку. Але при цьому трудовий дохід розглядається як першооснова життєзабезпечення людини на всіх етапах її життєвого циклу. Зазвичай, методологія дослідження проблеми трудового доходу формується під впливом специфіки виявлення теорії розподільчих відносин на кожному етапі соціально-економічного розвитку суспільства. Для того, щоб запобігти деяких помилок у політиці трудових доходів, звернемося до особливостей методології дослідження трудових доходів, що притаманні українській трансформаційній економіці.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На теперішній час видано багато наукових праць зарубіжними і вітчизняними вченими, які присвячено політиці доходів населення. Реалізація нової стратегії людського розвитку є засадою сучасної парадигми суспільного прогресу багатьох країн, у якій політика доходів здебільшого пов'язана із реалізацією соціальних програм. Більш того, теоретиками людського капіталу Гр. Ст. Бекером і А. Сеном припускається первинна роль соціальних інститутів у цих програмах. Багато західних учених стоять саме на такій позиції, коли вирішення соціальних проблем стає умовою розвитку нації.

Проте, на погляд авторів, найбільш зважену позицію займає відомий український вчений А. М. Колот, який дотримується альтернативи балансу економічних можливостей і витрат на соціальний розвиток, а соціалізацією розвитку вважає не можливим розглядати як перешкоду економічному зростанню [1, с.6–7]. Цю точку зору поділяють автори статті, ураховуючи проблему розподілу доданої вартості між власниками виробничих факторів, у формуванні трудових доходів, найбільш актуального в умовах трансформаційної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведені дослідження свідчать про наявність суттєвих методологічних недоліків у дослідженні трудових доходів, що народжують відповідні питання, до яких належать:

– особливості факторного розподілу основних видів доходу залежно від форм власності;

© КУЛІКОВ Ю.М., САФОНОВ В.В., 2013

– віднесення до трудового доходу окрім зарплати, ще частки знову створеної вартості або доданої вартості;
– трактування співвідношення між вартістю і ціною робочої сили у перехідних економічних умовах.

Постановка завдання. Мета статті полягає в актуалізації та вдосконаленні методології дослідження розподільчих відносин у сфері формування трудових доходів із врахуванням сучасних особливостей трансформаційної економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично склалося так, що факторний розподіл основних видів доходів базується на формах власності, якими є фінансовий капітал і земля. А власник робочої сили у взаєминах з власником так званого «реального капіталу» претендує на заробітну плату. Він може бути також одержувачем соціального пакету, але як прийнято вважати – за рахунок роботодавця, а точніше – власника.

У даному контексті зауважимо, що вперше думка визначити найманого керуючого-підприємця творцем і одержувачем трудового доходу належить засновнику факторів виробництва Жан Батист Сей у його «Трактаті політичної економії» (1803 р.). Але тільки на початку XX ст. Й. Шумпетеру, у рамках неокласичної теорії, вдалося до кінця розкрити економічну сутність підприємницької функції і людські особливості підприємця як рівноправного фактору виробництва, який не тільки створює підприємницький дохід, але й має право на особистий трудовий дохід, у вигляді зарплати та частки доданої вартості. З часом це положення стає загальноприйнятим.

Із розвитком теорії і практики людського капіталу відбувається вдосконалення відносин між власниками різних видів капіталу в бік лібералізації соціально-трудових відносин. За таких умов власник людського капіталу стає рівноправним учасником виробничого процесу. У такому разі коректно замість поняття «робоча сила» у факторному аналізі формування доходів використовувати поняття «людський капітал», а за його власником визнати право на одержання трудового доходу у вигляді заробітної плати і тієї частки прибутку підприємства, яка обумовлена трудовим внеском працівника. При цьому людський капітал як сукупна продуктивна здібність персоналу підприємства (організації) до ефективної праці сполучає у своєму складі й інтелектуальний капітал. Зважаючи на вищенаведене, факторний розподіл основних видів доходів залежно від форм власності структурно може бути представлений у вигляді, поданому на рис. 1.

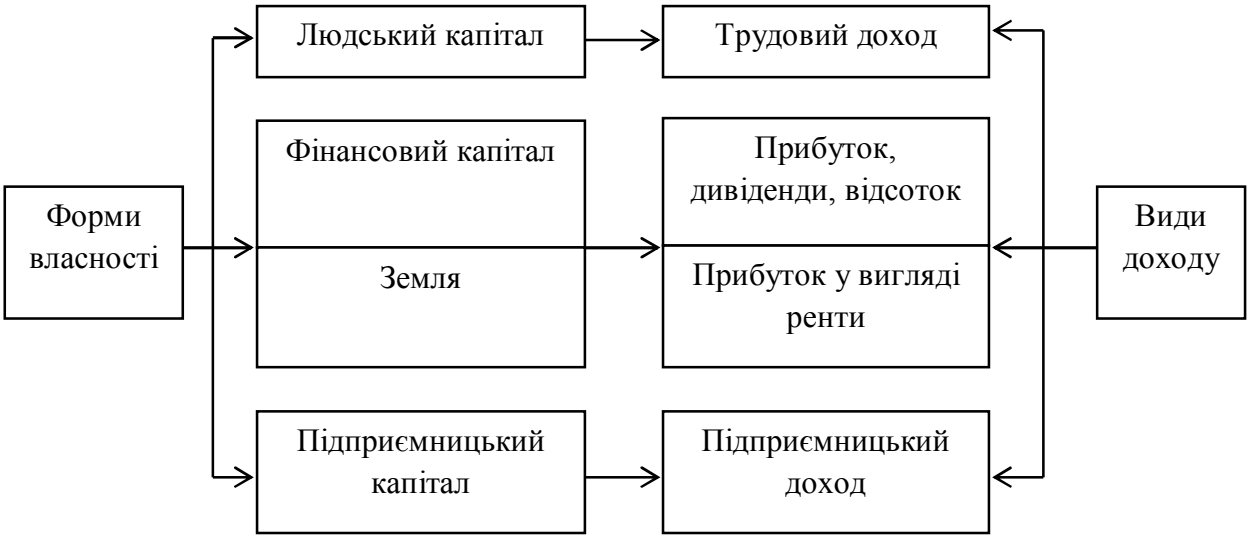


Рис. 1. Факторний розподіл основних видів доходу залежно від форм власності

Факторний розподіл основних видів доходу, що структурований на рис. 1, випливає з авторського уявлення про сучасні розподільчі відносини і повинен сприйматися, як дискусійний. У цьому контексті викликає сумніву коректність застосування поняття

«найманий працівник». Воно сьогодні лунає як застаріле. Замість нього доцільно використати терміни «працівник», або «персонал підприємства», що більше відповідає сучасним виробничим відносинам. При цьому трудовий дохід, на погляд авторів статті, необхідно вважати сучасною формою економічної реалізації персоналом підприємства права своєї власності на ресурс праці, яким є людський капітал. Виходячи з викладеного, структура трудового доходу персоналу підприємства відповідно до сучасних соціально-трудових відносин повинна складатися не тільки з фонду оплаті праці, але й з частки прибутку підприємства як заробіток за високу класифікацію та рідкісність праці (рис. 2).

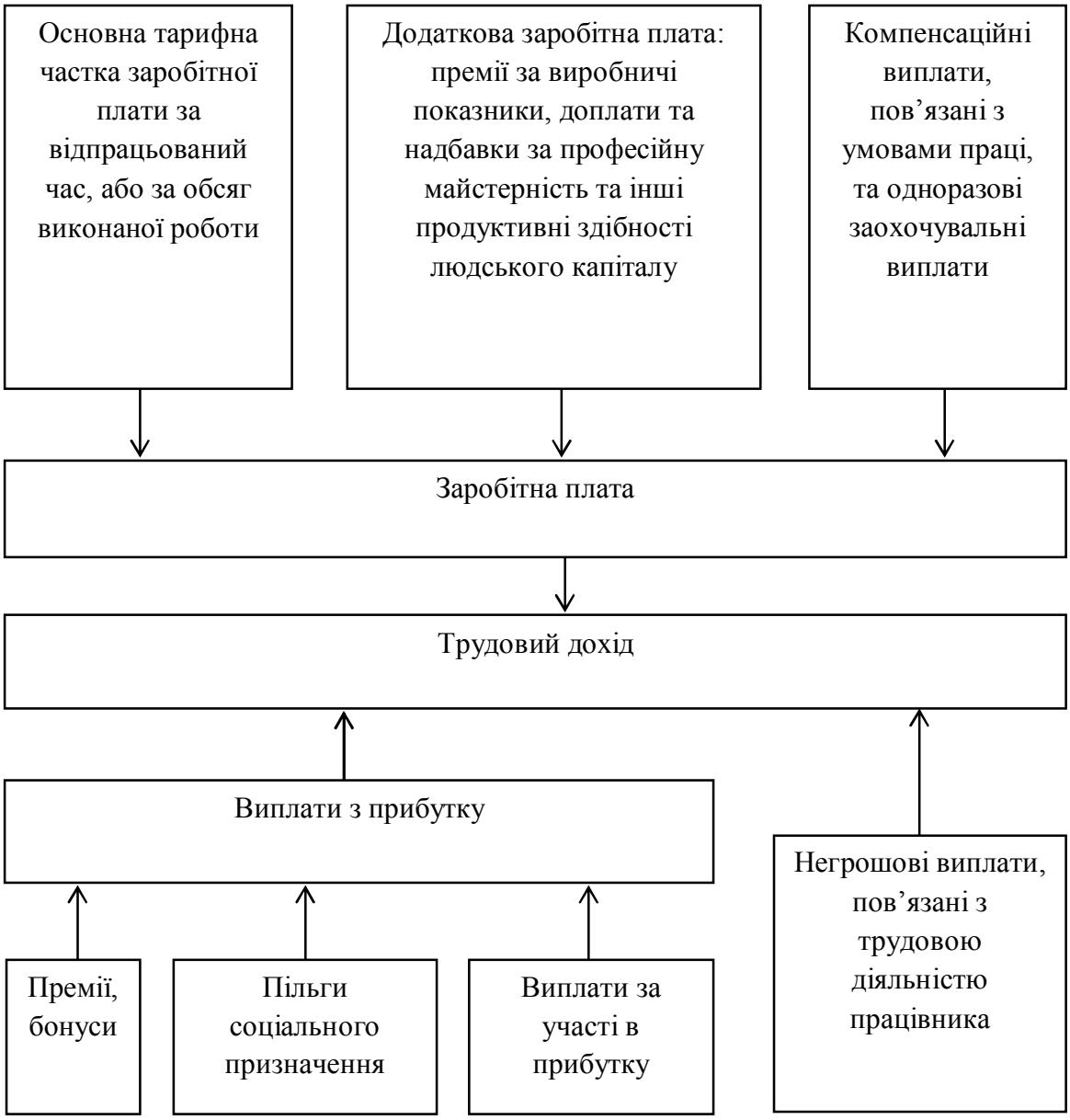


Рис. 2. Структура трудового доходу персоналу підприємства

Точка зору, що знаходить відображення на рис. 2, вперше викладена Т. М. Кір'ян [2, с.8]. Вона відрізняється від загальноприйнятої, автори якої такі виплати вважають соціальним пакетом, що визначається власником основного капіталу на свій розсуд, як матеріальне заохочення. Проте практика свідчить про те, що особливо премії і бонуси часто мають за мету зібрати біля керівника коло довірених осіб задля більшості на підставі так званих корпоративних зустрічей. Ніякого відношення до колективних трудових договорів вони не мають. Тому більш конструктивною є думка українських учених, наприклад,

С. Цимбалюк, стосовно загальної структури компенсаційного пакету, у якому основна частина соціального пакету знаходиться у сфері впливу колективно-договірних відносин [3, с.6].

Необхідно підкреслити, що в країнах з трансформаційною економікою, саме проблема розподілу знову створеної вартості у сфері матеріального виробництва та доданої вартості у галузях послуг, є найбільш актуальною. В основі її розуміння знаходиться поняття вартості і ціни робочої сили, які досі використовуються авторами свавільно. Через це багатьма українськими економістами, як вихід з ситуації, коли ними констатується конче низький, порівняно з розвиненими країнами, рівень номінальної і реальної заробітної плати, пропонується без достатнього обґрунтування механізм вирівнювання вартості робочої сили з її реальною ціною, а не навпаки. Таке трактування співвідношення між цими поняттями є не тільки довільним, але й, на погляд авторів, помилковим.

Це можна зрозуміти, якщо на увазі мається сукупна вартість споживання працівником життєвих благ необхідних для розширеного відтворення його робочої сили, а також життєвих засобів, потрібних для його сім'ї.

Звертаючись стисло до наукової спадщини, нагадаємо, що згідно з класичними концепціями розподільчий механізм відображає затрати змінного капіталу та відтворену вартість робочої сили, що набуває різні форми заробітної плати. Водночас, робоча сила є товаром, який має споживчу вартість, що визначається її корисністю. Для власника постійного капіталу споживча вартість робочої сили виявляється у її здатності в одиницю часу створювати більшу вартість, ніж вона цього варта, тобто створювати додану вартість. При цьому оплата висококваліфікованої та рідкісної праці знаходиться за межами цього розподільчого механізму.

Але, якщо виходити із сучасності, то з огляду на трудову теорію вартості людський капітал є змінною часткою сукупного капіталу, задіяного у процесі виробництва, що перетворюється в робочу силу, яка репродукує (відтворює) еквівалент своєї вартості та поверх неї утворює додаткову (додану) вартість. Тобто підтверджується раніше висловлена точка зору, що людський капітал за своєю природою є творцем доданої вартості, тому її частка у вигляді трудового доходу повинна бути використана в якості інвестиції для розширеного відтворення та нагромадження продуктивних здібностей його носія.

Розподільчий механізм згідно з маржиналістськими концепціями базується на ціні кожного виробничого ресурсу, яка визначається співвідношенням попиту і пропозиції в нього. При цьому попит і пропозиція на ринку ресурсів є похідними від споживчого попиту та рівня цін на товари і послуги, які виробляються за допомогою цих ресурсів. Тому підприємець залежно від величини вартості граничного продукту визначає, що йому вигідніше: чи збільшити витрати на робочу силу, чи на оновлення фізичного капіталу. У цьому контексті недосконала конкуренція, що притаманна українському ринку, обумовлює коливання вартості робочої сили навколо заниженої ціни й навіть прожиткового мінімуму. Що, на жаль, може задовольняти як її власника, так і роботодавця. Саме про це свідчить стан українського ринку праці. Лише в умовах досконалої конкуренції за дії законів попиту і пропозиції ціна робочої сили дорівнює її вартості. Дотримуючись неокласики, задіяний у процесі виробництва капітал, поділяється, як вірно зазначають деякі вчені [4, с.35], на власний й залучений. Якщо розглядати людський капітал, як форму залученого капіталу, то його власник має право за надану позику своїх здібностей до праці, одержувати відсоток від одержаного підприємством прибутку. Тут знову підтверджується доцільність розширеного розуміння трудового доходу.

Виходячи із суттєвого розуміння людського капіталу, сучасні моделі суспільного розвитку засновані на пріоритетності інститутів, формуючих продуктивні здібності людини: здоров'я, освіта, професійна компетентність, мобільність і мотивація. У західній економіці концептуальні положення людського капіталу використовуються для обґрунтування роботодавцем економічної ренти при встановленні ринкової ставки заробітної плати, як доплати за високий попит на даний ресурс праці. Умовою ринкової рівноваги при цьому виступають нерівність матеріальної винагороди й граничного продукту праці, а механізм

рівноваги між дисконтними видатками на одержання працівником кваліфікаційного стандарту та додатковими надходженнями людини протягом її життя за результатами професійної підготовки.

Тобто теорія людського капіталу базується на моделі високої вартості робочої сили. Інакше наступає реакція пристосування персоналу, в результаті чого знижується його трудова активність, відбувається падіння продуктивності праці. Така реакція є характерною для перехідної економіки, коли одержання освіти та профнавчання не супроводжується кар'єрним зростанням та підвищенням трудових доходів.

Економічна теорія інституціоналізму є доктриною постіндустріального розвитку, яка завдяки законодавчим нормам права є запорукою справедливого трудового доходу, а звідси високої продуктивності праці [5; 6]. Застосування її механізмів знижує корумпованість та рівень тіньової економіки, сприяє рівновазі сукупного попиту і пропозиції робочої сили, що формує її ціну на рівні вартості.

Синтез економічних теорій дозволяє визначити алгоритм формування вартості та ціни робочої сили, що наведено на рис. 3.

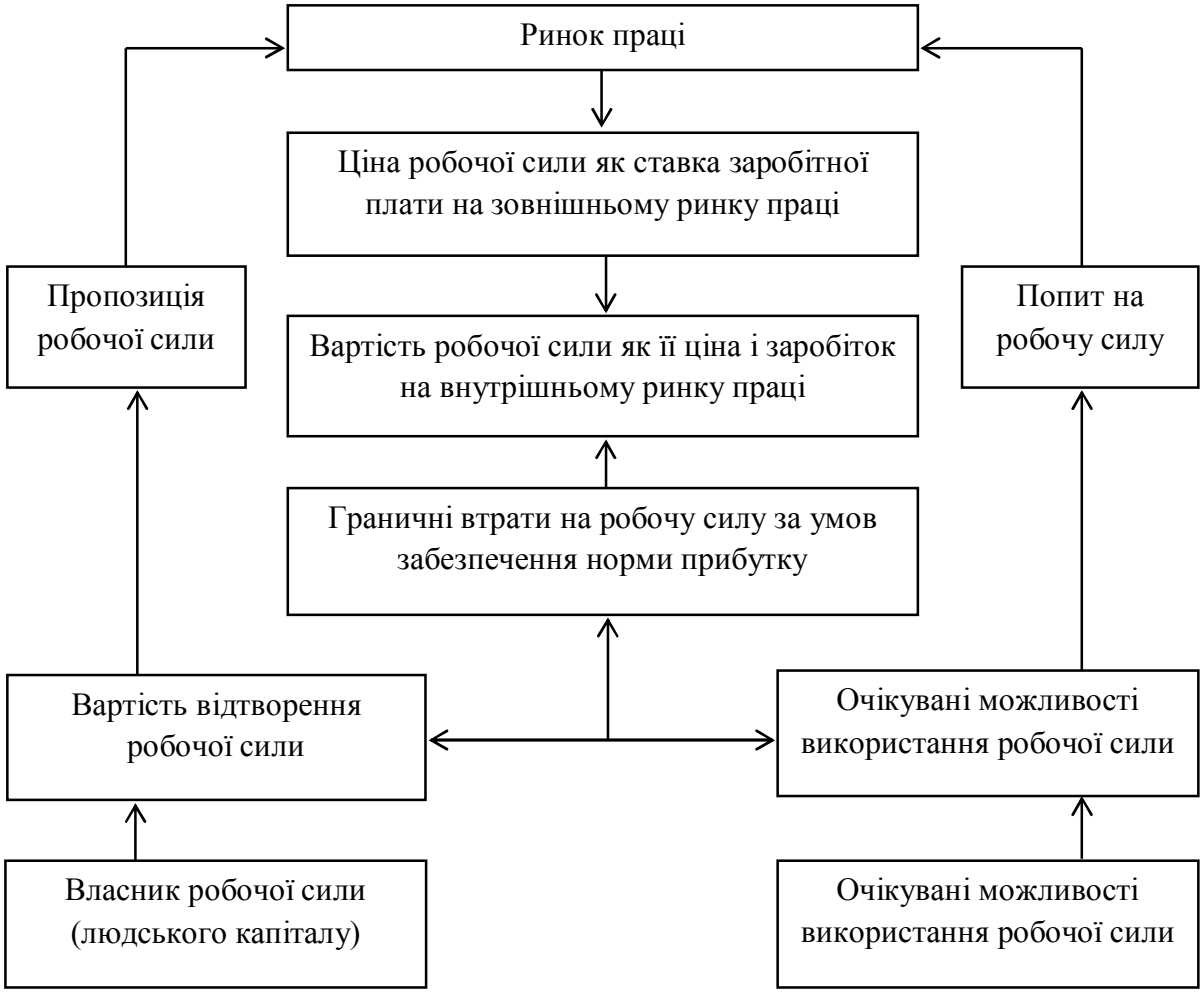


Рис. 3. Алгоритми формування вартості та ціни робочої сили

Як видно з рис. 3, вартість робочої сили, що формує її пропозицію, є величиною вартості її відтворювання. Вартість робочої сили для роботодавця визначається граничними виробничими видатками на зарплату персоналу за умови необхідності витрат на виробництво продукту праці, амортизацію засобів виробництва та одержання норми прибутку. Попит на робочу силу формується під впливом очікуваних з боку роботодавця можливостей її використання на своєму підприємстві.

При цьому ціна робочої сили має двоїсту оцінку. На зовнішньому ринку праці вона існує як кон'юнктурна ставка, тобто орієнтир заробітної плати. На внутрішньому ринку праці ціна робочої сили існує у формі фактичної зарплати за виконану роботу залежно від реальних результатів діяльності підприємства та особистого внеску працівника у кінцеві результати діяльності підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. У проведеному дослідженні підтверджено гіпотезу про те, що успішне функціонування ефективної моделі розподільчих відносин ускладнюється тим, що існуючий сьогодні формат соціально-економічного устрою в Україні є специфічним. Він не забезпечує балансу матеріальних інтересів більшості населення. Відповідно до цієї моделі сформувалася типова підприємницька поведінка, заснована на низькій ціні робочої сили, як с боку попиту на неї, так і пропозиції. У результаті соціальних партнерів задовольняє номінальне використання людського капіталу за даним рівнем технології і менеджменту. Таке положення потребує вдосконалення розподільчих відносин, виходячи із сучасної специфіки трудових доходів, орієнтованої на високоякісну робочу силу.

Результати дослідження свідчать про те, що в сучасних умовах трудовий дохід необхідно розглядати розширено – як заробітну плату та додаткові виплати з прибутку найманого працівника та найманого підприємця, що пов'язані з їх трудовою діяльністю. Трудовий дохід є формою економічної реалізації права власника людського капіталу на ресурс праці, яким є його робоча сила.

При цьому людський капітал, відповідно до класичних та маржиналістської економічних теорій є творцем трудового доходу, який, у свою чергу, є основним інвестиційним джерелом його розвитку і накопичення.

У сучасній методології дослідження проблеми трудових доходів важливо використовувати синтез економічних теорій, який доводить про необхідність враховувати як витратні, так і результативні складові вартості й ціни робочої сили. При цьому розрізняють поняття її вартості як з боку найманого працівника, так і роботодавця.

В умовах недосконалих ринкових відносин, що є притаманними трансформаційній економіці, ціна робочої сили коливається навколо її вартості, маючи два рівня: на зовнішньому і внутрішньому ринках праці. На зовнішньому ринку праці вона складається під впливом взаємодії попиту на робочу силу та її пропозиції. Попит – це очікування роботодавцем кінцевої вигоди від використання продуктивних здібностей працівника. Пропозиція робочої сили залежить від сподівання працівника на певну ставку заробітної плати. На внутрішньому ринку праці її ціна формується при споживанні на конкретному робочому місці, як заробітна плата працівника, рівень якої обумовлюється граничними витратами роботодавця.

Наведене свідчить про те, що в наукових дослідженнях трудових доходів методологічно слушним є підхід, коли ціна робочої сили розглядається з позиції ступеня її відповідності вартості робочої сили як умови розширеного відтворення продуктивних здібностей її носія, тобто людського капіталу персоналу підприємства.

Список використаної літератури

1. Колот А. Діалектика економічного і соціального розвитку як предмет наукових досліджень // А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 5. – С. 3–8.
2. Україна: аспекти праці. – 2013.– № 3. – С. 8.
3. Цимбалюк С. Компенсаційний пакет: сутність, структура, вимоги щодо формування / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 1. – С. 3–10.
4. Воронін О. Вдосконалення відносин між власниками реального і людського капіталу / О. Воронін, О. Пастух, О. Стасюк // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 4. – С. 33–37.
5. Основні теорії сучасного індустріалізму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.ws.
6. Институционализм [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.grandars.ru.

Прийнято до друку 22.03.2013

УДК 33.332 **Малік Р.Ю.**

ПРО РОЗРОБКУ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В ТУРИСТСЬКО-РЕКРЕАЦІЙНИЙ КЛАСТЕР

У статті розглянуто понятійно-категоріальний апарат стратегії, стратегії інтеграції кластера, туристсько-рекреаційного кластера. Визначено основні передумови та необхідність формування стратегії інтеграції промислового підприємства в туристсько-рекреаційний кластер регіону, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту.

The article deals with concepts and categories of strategy, integration strategy cluster, tourist-recreational cluster. Key conditions and need for a strategy of integration of industrial enterprises in the tourism and recreational cluster region, aimed at increasing the competitiveness of the tourism product, are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Одним із важливих питань функціонування та розвитку туристсько-рекреаційного кластера являється необхідність розробки науково-обґрунтованої стратегії зростання шляхом інтеграції нових підприємств або додаванням структурних підрозділів задля отримання фінансової незалежності та конкурентної позиції на ринку.

Ситуація, що склалася в туристсько-рекреаційному комплексі регіону, вимагає від підприємств, об’єднань, кластерів, альянсів, мережевих структур нових підходів і управлінських рішень.

Необхідність створення механізму інтеграції промислового підприємства в туристсько-рекреаційний кластер підтверджується значною активізацією процесів зливань і поглинань, що притаманно світовій і національній економіці в останній час.

Світовий досвід свідчить про те, що одним із вирішень цього завдання, що призводить до встановлення конкурентоздатного туристсько-рекреаційного кластера, має бути побудована стратегія інтеграції, яка дещо вдосконалить модель кластера та сприятиме активізації підприємницької діяльності, залученню інвестицій, зміцненню туристичного бренду, збільшенню туристського потоку в регіон.

Особливу роль відіграють інтеграційні процеси промислових підприємств в туристсько-рекреаційний кластер, які безсумнівно відносяться до прибуткових галузей.

Саме ефективно функціонуюча туристична галузь призведе до збільшення прибутку та валютних надходжень місцевого бюджету, підвищення конкурентоспроможності регіонального туристичного продукту, встановлення позитивного іміджу області, покращення санаторно-курортної, морської інфраструктури, надасть імпульс до створення нових робочих місць та самозайнятого населення.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам управління і ефективного використання стратегічних напрямів інтеграційного розвитку підприємств присвячено праці зарубіжних учених І. Ансоффа, Бі Гарретта, П. Дюссожа, П. Друкера, Л. Долана, К. Девіда, Л. Грейнера, Э. Кемпбелла, М. Портера та ін. У працях українських та російських дослідників А. Я. Бутиркіна, Ю. Є. Жукова, Г. Б. Клейнера, Н. В. Куденко, О. В. Михайлова, О. В. Озариної, С. Є. Пивоварова, А. А. Пилипенко, М. Д. Прокопенко та ін. значна увага приділяється створенню та функціонуванню стратегічних альянсів та нових організаційних утворень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Механізм інтеграції підприємств у туристичній галузі і практика його здійснення все ще залишаються

 © МАЛІК Р.Ю., 2013

недостатньо вивченими. Практично відсутні роботи з розробки стратегії інтеграції промислових підприємств в туристсько-рекреаційний кластер, дослідження за цим напрямом особливо актуальні і потребують подальшого вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є проведення огляду наукових публікацій щодо уточнення понять «стратегія», «стратегія інтеграції», «кластер», «туристсько-рекреаційний кластер», висвітлення деяких аспектів розробки стратегії інтеграції промислового підприємства в туристсько-рекреаційний кластер регіону, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності туристичного продукту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зарубіжний досвід свідчить про те, що розробці стратегії інтеграції організацій приділяється значна увага, що дозволяє їм краще орієнтуватися у ринковому середовищі, розробляючи на базі загальної стратегії стратегію інтеграційного росту, враховуючи кредитно-грошові відносини, напрями стимулювання працівників, основні напрямки діяльності тощо. Автор вважає за доцільне уточнити поняття стратегії та стратегії інтеграції підприємства.

Слово «стратегія» грецького походження й означає мистецтво розміщення військ та маневрування ними у бою. Пізніше це слово почали використовувати в теорії ігор, де воно стало означати план дій у конкурентній ситуації залежно від поведінки опонентів. Отже, поняття стратегічний у значенні найважливіший, визначальний перейшло в термінологію менеджменту з військового лексикону та теорії ігор.

Поняття «стратегія» первинно тлумачилося як мистецтво або наука ведення воєнних дій. Свідченням цього є давньокитайський трактат про військове мистецтво «Мистецтво війни», автором якого є Сунь-Цзи, датований п’ятим століттям до нашої ери.

У фундаментальній праці І. Ансоффа «Стратегічне управління», говориться що за своєю сутністю стратегія є переліком правил для прийняття рішень, якими організація користується в своїй діяльності [1, с.77], також він пропонує виділяти рішення щодо формування стратегії, а саме: внутрішня оцінка фірми; оцінка зовнішніх можливостей; формулювання цілей і вибір завдань; рішення про диверсифікацію і вибір стратегії диверсифікації; вибір конкурентної стратегії; формування компонента стратегії диверсифікації і конкурентної стратегії у вигляді окремих проектів.

У праці «Стратегія і структура» А. Д. Чандлера зазначено, що стратегія – це «визначення основних довгострокових цілей та задач підприємства, прийняття курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для виконання поставлених цілей» [2, с.87].

Спираючись на фундаментальні роботи зі стратегічного менеджменту А. А. Томпсона та А. Дж. Стрікленда, варто зазначити, що вчені розглядають стратегію як план управління фірмою, спрямований на укріплення її позицій, задоволення споживачів та досягнення поставлених цілей та виділяють п’ять завдань створення і реалізації стратегії фірми: визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії для досягнення накреслених цілей і результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану та (або) методів його реалізації [3, с.147].

О. Віханський виділяє також п’ять взаємозалежних управлінських процесів щодо розробки стратегії: аналіз середовища; визначення місії і цілей; вибори стратегії; оцінки і контролю виконання [4, с.323].

Далі можна звернути увагу на визначення поняття «стратегія» Р. А. Фатхутдинова який наголошує, що стратегія являється програмою, планом, генеральним курсом суб’єкта управління щодо досягнення ним стратегічних цілей у будь-якій сфері діяльності [5, с.147].

Із наведених визначень можна зробити висновок, що розробка стратегії спрямована насамперед на адаптацію організації до змін зовнішніх умов. Узагальнюючи результати багатьох досліджень, під стратегією варто розуміти формування генерального перспективного напрямку розвитку підприємства на основі визначення нових цілей, відповідність внутрішніх можливостей підприємства умовам зовнішнього середовища, розробку комплексу заходів, що забезпечують їхнє досягнення.

Розглянемо найбільш розповсюджені стратегії розвитку бізнесу. У літературі ці стратегії називаються базовими чи еталонними.

Учені О. С. Віханський та А. І. Наумов [6, с.242–243] відносять стратегії інтегрованого росту до групи еталонних стратегій, які пов'язані з розширенням фірми шляхом додавання нових структур. Зазвичай, фірма може використовувати такі стратегії, якщо вона знаходиться в сильному бізнесі, не може здійснювати стратегії концентрованого росту та водночас інтегрований ріст не суперечить її довгостроковим цілям. Фірма може здійснювати інтегрований ріст як шляхом придбання власності, так і шляхом розширення зсередини. При цьому в обох випадках відбувається зміна положення фірми всередині галузі.

Виділяють горизонтальну та вертикальну стратегії інтегрованого росту. За горизонтальної інтеграції стратегія означає, що компанія купує чи зливається з основним конкурентом чи з будь-якою іншою компанією, що діє на тій же стадії ланцюжка створення цінності. У свою чергу, вертикальна інтеграція має дві форми: стратегія зворотної вертикальної інтеграції спрямована на ріст фірми за рахунок придбання або ж посилення контролю над постачальниками. Фірма може створювати дочірні структури, що здійснюють постачання, або ж приєднувати компанії, які вже здійснюють постачання. Реалізація стратегії зворотної вертикальної інтеграції може дати фірмі дуже сприятливі результати пов'язані з тим, що зменшиться залежність від коливання цін на комплектуючі і запитів постачальників. Більше того, постачання як центр витрат для фірми можуть перетворитися у випадку зворотної вертикальної інтеграції в центр доходів; стратегія прямої вертикальної інтеграції виражається зростанням фірми за рахунок придбання або ж посилення контролю над структурами, що знаходяться між фірмою і кінцевим споживачем, а саме системами розподілу і продажу. Такий тип інтеграції надзвичайно вигідний, коли посередницькі послуги дуже розширюються чи коли фірма не може знайти посередників з якісним рівнем роботи.

На наступному етапі дослідження розкриємо сутність поняття «кластер» та «туристсько-рекреаційний кластер».

Уперше кластерний підхід був застосований до промислового виробництва, і його основоположниками були А. Маршалл та Б. С. Ястремський, але популяризатором ідеї галузевих кластерів для підвищення регіональної конкурентоспроможності став теоретик і практик в галузі стратегічного управління М. Портер.

Передумови для виникнення кластера були зведені професором Гарвардської бізнес-школи М. Портером в так званий «ромб конкуренції».

«Конкурентний ромб» складається із наступної системи показників: факторні умови, умови внутрішнього попиту, споріднені галузі, структура і стратегія фірм, внутрішньо-галузева конкуренція.

Перелік факторних умов М. Портера складається із:

- людських ресурсів;
- природних ресурсів;
- капіталу;
- науково-інформаційного потенціалу;
- інфраструктури.

Головною ідеєю М. Портера є ідея про те, що основні для конкурентоспроможності чинники країною не успадковуються, а створюються.

Створення таких спеціалізованих чинників вимагає тривалих і стійких інвестицій, які складно повторити. Це і створює кластеру конкурентну перевагу, копіювання якої неможливе [7, с.370].

Також вчений наголошував, що кластер – це сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній, спеціалізованих постачальників, постачальників послуг, фірм у відповідних галузях, а також пов'язаних з їх діяльністю організацій, які в певних аспектах конкурують, але в цілому ведуть спільну діяльність [8, с.205–206].

Цікавим для нашого дослідження являється визначення Д. В. Грушевського [9], який під кластером розуміє будь-яку спеціалізовану територію, так і будь-яку вертикально-інтегровану компанію в поєднанні із взаємодіючими з нею регіональними інститутами. Автор наголошує, на своє бачення щодо визначення кластера, а саме як сконцентрованої за географічною ознакою групи конкурентних компаній, які виробляють диференційований продукт, але реалізують загальну стратегію за межами даного регіону та визначають вектор розвитку інститутів даної географічної території.

Одним із завдань статті є конкретизація поняття «туристсько-рекреаційний кластер», тому автор вважає за необхідне розглянути більш детально понятійний апарат туристсько-рекреаційного кластера.

Туристсько-рекреаційні кластери формуються на базі туристичних активів регіону і складаються із підприємств різних секторів економіки, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туристичних операторів, туристичних агенцій, готелів, закладів громадського харчування, підприємств побутового обслуговування (ремонт одягу, взуття), стадіонів, басейнів, а також парків, заповідників, заказників, зоопарків, музеїв, кінотеатрів, галерей, театрів, транспортних підприємств, фінансових і страхових компаній, підприємств зв'язку, місцевих сувенірних виробництв промислових підприємств та підприємств інших галузей громадського відтворення ((будівельних, сільського господарства, сфери освіти (підготовки кадрів)).

Для ефективної роботи туристсько-рекреаційного комплексу регіону потрібний внесок усіх вищезазначених фірм, зайнятих обслуговуванням туристів.

Метою створення туристсько-рекреаційного кластера є підвищення конкурентоспроможності туристично-приваблюваної території за рахунок ефекту синергії, такий імпульс надасть можливість підвищити ефективність роботи підприємств і організацій, що входять до кластерного об'єднання, стимулює притік інвестицій та зміцнить позиції туристичного бренду регіону.

Підсумовуючи все вищесказане, можна говорити про необхідність запровадження алгоритму формування промислового підприємства в туристсько-рекреаційний кластер Одеського регіону.

Саме через подібності і відмінності між промисловим і туристичним підприємством має бути сформований алгоритм інтеграції і розроблена стратегія, що дозволить оптимізувати управління туристсько-рекреаційним кластером регіонального масштабу, шляхом такої співпраці може бути зміцнена конкурентоспроможність туристичного продукту.

Проаналізувавши діяльність туристичного кластеру Українського Придунав'я «Буджак», до якого входить п'ять об'єднань «Придунайский центр суспільних ініціатив», «Ізмаїльська федерація молодіжних організацій», «Одеське обласне відділення «Союз взаємодії розвитку сільського зеленого туризму в Україні», Агентство сталого розвитку і європейської інтеграції «Єврорегіон «Нижній Дунай» та «Європейська Бесарабія», бачимо, що стратегічною перспективою входження до кластера будуть підприємства туристсько-рекреаційної господарської галузі, заклади обслуговування населення, промислові підприємства, що призведе до більш ефективного функціонування туристичного кластеру.

Розглянемо детальніше процес входження промислового підприємства, а саме машинобудівного заводу в туристсько-рекреаційний кластер.

Об'єднання підприємств у кластери дозволяє кожному учаснику одержувати переваги від ефекту синергії, що виникає в процесі взаємодії організацій, тим самим підвищується ефективність діяльності в результаті інтеграції або злиття окремих частин в єдину систему. Така інтеграція безпосередньо пов'язана з конкурентоспроможністю базової технології, оскільки саме за рахунок стратегічної інтеграції створюються конкурентні позиції [10, с.160].

Механізм входження машинобудівного заводу до туристсько-рекреаційного кластера регіону буде здійснений шляхом реалізації стратегії зворотної вертикальної інтеграції шляхом повної інтеграції виробничої діяльності (інтеграція «назад»).

За умовами впровадження цього механізму туристсько-рекреаційний кластер приєднає

функції, які раніше виконували постачальники, тим самим скоротиться процес доставки продукту до кінцевого споживача та встановиться контроль над джерелами сировини. Завдяки цьому кластер здобуває конкурентну перевагу, засновану на диференціації, оскільки починає виконувати дії, які раніше були йому невластиві, забезпечує сертифіковану якість продукції, розширює асортимент послуг для туристів, тощо.

Запропонований автором алгоритм вертикальної інтеграції дозволить збільшити прибутки кластера за рахунок синергізму, що призведе до підвищення продуктивності спільних ресурсів, зниження витрат та отримання доступу до джерел сировини.

На думку автора, створення вертикально-інтегрованої структури «Туристсько-рекреаційний кластер «Буджак»» дозволить досягнути максимальної взаємодії учасників кластера та забезпечить повний цикл від виробництва спальних ліжок до випуску туристичного продукту з його послідуючою реалізацією як на регіональному, так і на міжнародному рівнях.

Тобто, туристсько-рекреаційний кластер регіону буде створювати необхідну для туриста продукцію самостійно в середині самого кластера замість того, щоб купувати її на ринку в інших підприємств.

Входження промислового підприємства до туристсько-рекреаційного кластера підвищить статус компаній-учасниць, сприятиме зростанню уваги до них із боку фінансових установ, міжнародній репутації, це дозволить залучити до регіону інвестиції.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідність у розробці стратегії інтеграції підприємств в туристсько-рекреаційний кластер вимагає відповідного теоретичного і методичного інструментарію. Автор вважає перспективним процес інтеграції промислового підприємства в туристсько-рекреаційний кластер. Таким чином, проведені дослідження дозволили конкретизувати визначення понять «стратегія», «стратегія інтеграції», «туристсько-рекреаційний кластер», а також визначити деякі аспекти входження промислового підприємства в туристсько-рекреаційний кластер, шляхом реалізації стратегії вертикальної інтеграції.

Напрямки подальших досліджень полягають у розробці алгоритму інтеграції промислового підприємства в туристсько-рекреаційний кластер регіону шляхом реалізації стратегії вертикальної інтеграції.

Список використаної літератури

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 2005. – 178 с.
2. Chandler A. D. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprises / A. D. Chandler. – Cambridge, Mass.: MIT Press, 1962.
3. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учеб. [для вузов] / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд; [пер. с англ. / под ред. Л. Г. Зайцевой, М. И. Соколовой]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
4. Виханский О. С. Стратегическое управление: [учеб. пособ.] / О. С. Виханский. – М.: Гардарики, 1999. – 296 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Стратегический менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 234 с.
6. Виханский О. С. Менеджмент: [учеб.] / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
7. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов; [пер. с англ.] / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
8. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
9. Грушевский Д. В. Кластерные технологии в парадигме устойчивого развития [Электронный ресурс] / Д. В. Грушевский. – Режим доступа: http://www.clusters-net.ru/d/16031/d/file9789.doc.
10. Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємств: механізм управління та моделювання розвитку: [монографія] / А. А. Пилипенко. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 408 с.

Прийнято до друку 10.03.2013

УДК 331.101.262 **Никифоренко В.Г.**

ТИПОЛОГІЯ ЗМІСТОВНОЇ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

У статті запропоновано авторське визначення характерних ознак змістовної структури багаторівневої системи управління людськими ресурсами з використанням ресурсного й системного підходів. Виокремлено інноваційні аспекти розвитку системи управління розвитком людських ресурсів.

In article author's definition of characteristic signs of substantial structure of a multilevel management system by human resources with use of resource and system approaches is offered. Innovative aspects of development of a control system are allocated with development of human resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розмаїття понять і визначень, що стосуються людини як суб'єкта соціально-економічних відносин, мають великий обсяг думок щодо їхнього сутнісного змісту, який, з одного боку, свідчить про безперечний науковий і практичний інтерес, з іншого боку – про деякі прогалини у системному дослідженні відповідних категорій. Незважаючи на широту й різнобічність розгляду проблем розвитку людського потенціалу, як і раніше залишається безліч невирішених питань, що потребують серйозної уваги як з теоретичної, так і з практичної сторін.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми, що стосуються тих чи інших аспектів розвитку людських ресурсів в Україні – формування і використання трудового потенціалу, стратегії людського розвитку, освітнього, демографічного, працересурсного потенціалів, перетворення у людський капітал тощо, досліджувалися у працях вітчизняних учених, зокрема О. І. Амоші, В. П. Антонюк, С. І. Бандура, Л. І. Безтелесної, В. В. Близнюка, Н. П. Борецької, Д. П. Богині, Н. С. Власенка, С. Й. Вовканича, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, О. А. Грішнової, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, Т. А. Заяць, М. З. Згуровського, С. М. Злупка, А. М. Колота, В. М. Колпакова, О. Є. Кузьміна, В. І. Куценко, В. Лагутіна, Е. М. Лібанової, І. І. Лукінова, В. М. Мікловди, О. Ф. Новікової, В. В. Онікієнка, М. А. Павловського, М. П. Пітюлича, С. І. Пирожкова, С. М. Писаренко, А. П. Ревенка, Л. К. Семів, В. С. Стешенко, Л. І. Федулової, О. У. Хомри, М. Г. Чумаченка, Л. В. Шаульскої, Л. С. Шевченко, інших учених.

Цими авторами розглянуто, зокрема, проблеми теоретико-методологічних засад управління людськими ресурсами та їх розвитком, з'ясовано їх ролі й місця в сучасних соціально-економічних системах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дискусії викликає ціла низка теоретико-методологічних і прикладних проблем, у тому числі тих, що стосуються системного підходу до суцільного управління людськими ресурсами, як сукупності економічних форм особистого фактору на різних рівнях суспільного виробництва.

Отже, деяка обмеженість належних системних підходів до управління людськими ресурсами, як особистого фактору суспільного виробництва, стає однією із актуальних проблем науки і практики.

Постановка завдання. Для економічної теорії і практики важливого значення набувають три основні закономірності, що мають місце у трансформації форм особистого фактору виробництва:

1. Між його економічними формами немає жорстких меж, що якісно відрізняються. Сам

© НИКИФОРЕНКО В.Г., 2013

перехід від одної форми до іншої еластичний.

2. Потенції, що набуті особистим фактором виробництва в одній із його економічних форм, утримуються і примножуються в наступних.
3. Чим більшою мірою елементи наступної економічної форми особистого фактору виробництва закладаються у процесі розвитку його попередніх форм, тим більш ефективно функціонує особистий фактор виробництва в цілому, що виражається у збільшенні трудового потенціалу.

Ця обставина призводить до важливого методологічного висновку, а саме: головним і визначальним серед усіх фаз відтворювальних циклів є розвиток усіх складових, що визначають змістовне наповнення кожного з указаних вище понять. Отже, трансформація управління цими процесами має відбуватися у бік стратегічного управління розвитком, яке передбачає цілеспрямований якісний розвиток саме людини, особистості як основної мети суспільства. Водночас, як зауважує Л. К. Семів, «…здійснювана впродовж років української незалежності багатомірна трансформація усіх сфер життя суспільства спрямовувалась на перетворення традиційних соціально-регулятивних механізмів у сфері формування ринкових відносин, зміцнення демократичних прав і свобод особистості, побудови громадянського суспільства та правової держави. Така полівекторність процесу трансформації вказує на відсутність визначеного загального напряму руху українського суспільства, на несформованість цільової ідеальної моделі таких змін» [1, с.18].

В умовах прискорення якісних змін у глобальному середовищі на перший план висувається прогнозування відповідних дій, що уможливлюють сталий і цілеспрямований соціально-економічний розвиток суспільства. Водночас, перш ніж визначати відповідний організаційно-економічний механізм управління людськими ресурсами (УЛР) на всіх рівнях суспільного виробництва, необхідно надати чітке уявлення щодо змістовної структури суцільного управління цим видом ресурсів.

Метою статті є надання власного бачення змістовної структури системи суцільного управління людськими ресурсами (СУЛР).

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриття змістовної структури системи СУЛР тісно пов’язане з його цільовою спрямованістю, рівнями охоплення й підходами, що використовуються, а також управлінськими технологіями. Структура, що розкриває змістовний аспект СУЛР, складається з елементів, що відображають великі напрямки управлінського впливу на процеси відтворення людського капіталу. При цьому склад цих напрямків визначається функціями СУЛР, необхідними для реалізації завдань в рамках того або іншого напрямку й загальної його мети. Не характеризуючи всю сукупність функцій, тому що це не є завданням цієї статті, зупинимося на таких питаннях:

– ступінь «повноти» охоплення тих або інших функцій УЛР, у тому числі на різних рівнях;
– типологія функцій УЛР;
– структуризація діяльності в області управління людськими ресурсами.

У різних конкретних суспільно-історичних умовах управлінський вплив на процеси формування, розподілу й використання робочої сили, людських ресурсів буде різним і здійснюваним через відповідні інструменти, причому їх співвідношення й обсяг функцій також змінено. Певні взаємозалежні зміни відбуваються не тільки в змістовній, але й в організаційно-інституціональній, і технологічно-процесуальної структурах. Організаційно-інституціональний аспект управління людськими ресурсами при використанні сучасної, суцільної системи УЛР характеризується багатосуб’єктністю процесу управління на різних ієрархічних рівнях народногосподарської системи, необхідністю поділу й належної комбінації, узгодженням функцій управління людськими ресурсами, співпідпорядкованістю різних суб’єктів управління людськими ресурсами й наявністю відповідних, злагоджених відносин між ними в процесі діяльності.

У сучасних умовах – в умовах становлення й розвитку ринкових відносин − в Україні проблеми оптимізації організаційно-інституціональної структури УЛР набувають гостроти. І не тільки з погляду посилення централізації, контролю процесів відтворення людських

ресурсів, але й більш активного й «глибокого» залучення в цих процесів роботодавців і місцевої влади. Природно, що державні структури не можуть забезпечувати відповідні вкладення в людський капітал, у формування його високої якості, що відповідає вимогам сучасних технологічних укладів інформаційного суспільства. Це неможливо й недоцільно в жодній, навіть найбагатшій країні світу, не кажучи вже про Україну.

Ця недоцільність обумовлена тим, що використання людського капіталу, його віддача все більше «належить» недержавному сектору економіки, а часто (у випадку «відпливу умів») навіть відбувається за межами України. Проте, заходи, що мають стратегічний характер, нормативно-правові й контрольно-регулюючі функції діяльності в області УЛР повинні бути прерогативою державних структур.

Друге позначене автором питання − типологія функцій СУЛР. При цьому, говорячи про типологію, автор припускає розгляд ознак, що визначають тип УЛР, основні якісні характеристики, що розкривають такий тип УЛР, як суцільне управління розвитком людських ресурсів.

Розглядаючи основи формування системи СУЛР, необхідно зауважити, що управління, яке забезпечує загальну якість, має носити інноваційний характер. Обґрунтуємо це положення стосовно до УЛР.

Сьогодні розгляду інноваційних процесів приділяється найпильніша увага в межах так званого еволюційного підходу до економічної теорії. Серед найвизначніших учених цього напрямку можна назвати Р. Нельсона, С. Вінтера, Дж. Досі, К. Фрімена й ін. Крім того, значна кількість учених: О. Тоффлер, Д. Белл, Дж. Грант, Т. Стоун'єр, У. Ростоу, Дж. Гэлбрэйт, Р. Арон, Р. Айрис, У. Дайзард, Ф. Джордж та інші досліджують роль і місце інноваційних процесів у загальному ході розвитку людського суспільства, його найближчі й віддалені перспективи.

Інноваційний процес в загальнонауковому аспекті можна розглядати як процес перетворення, форму вирішення протиріч, явище прогресу. Інноваційні процеси безпосередньо зв'язані з науково-технічним, економічним і соціальним прогресом, є їхньою основою, виступаючи в сучасному суспільстві основною формою розвитку. Це, як відзначив відомий американський економіст Дж. Брайт у доповіді про людський розвиток ПРООН: «...єдиний у своєму роді процес, що поєднує науку, техніку, економіку, підприємництво й управління» [2].

Таким чином, головна складова розвитку, прогресу, у тому числі й соціально-економічного, – інноваційність.

Об'єктом інноваційної зміни в процесі інноваційної діяльності можуть бути не тільки техніка, технологія, але вся сукупність факторів виробництва (у тому числі особистого, людського), відносин між учасниками процесу виробництва (організаційних, економічних, соціальних), а також методи управління цими факторами й відносинами.

Економічна сутність та значення інноваційних процесів в УЛР розкриваються, реалізуються через систему їх функцій. Використаємо можливість виділення трьох «рівнів» розгляду функцій інноваційного процесу, що, загалом, відповідає принципу теоретичного відтворення «загальне – особливе – одиничне».

Згідно з цим принципом:

1) Головною, загальною, цільовою функцією СУРЛР як інноваційного процесу є цілеспрямована якісна зміна об'єкта (людських ресурсів) суб'єктом.

2) Особливі функції характеризують особливості впливу інноваційних процесів у рамках СУЛР на соціально-економічний розвиток суспільства на макрорівні. Такі функції інноваційних процесів СУЛР можна охарактеризувати в такий спосіб. Інноваційні процеси СУРЛР:

- виступають в якості фактору науково-технічного, економічного, соціального, культурного розвитку сучасного суспільства;
- є засобом задоволення безмежно зростаючих людських потреб в умовах обмежених ресурсів, а також виконують найважливішу функцію формування нових раціональних потреб;
- є основою підвищення ефективності суспільного виробництва, економії витрат суспільної праці.

3) Одиничний рівень припускає розгляд функцій конкретного окремого інноваційного процесу СУРЛР на мікрорівні. На цьому рівні можна виділити наступні найважливіші функції СУРЛР як інноваційного процесу:

- задоволення конкретних потреб у різних підсистемах організації, причому ці потреби можуть задовольнятися або новим способом, або в більших масштабах, або з меншими витратами ресурсів;
- підвищення ефективності діяльності організації, задоволення її стратегічних і безпосередніх цілей;
- якісний розвиток її виробничої, організаційної, соціальної бази;
- формування умов для постійного розвитку працівника (табл. 1).

Розкриття найважливіших функцій інноваційних процесів СУРЛР підтверджує наведене раніше положення про те, що головна складова соціально-економічного розвитку в епоху постіндустріального суспільства – це інноваційність, яка властива й управлінській діяльності, у тому числі, управлінню людськими ресурсами. Ознаки інноваційності як головної якісної характеристики СУРЛР наведено на рис. 1.

Таблиця 1

Функції управління розвитком людських ресурсів як інноваційного процесу

Функції залежно від рівня	Зміст функцій
Загальна	Цілеспрямована зміна якісних характеристик людських ресурсів за рахунок переходу до безперервної системи навчання протягом життя
Особливі	Забезпечення науково-технічного, економічного, соціального, культурного розвитку Формування умов для задоволення постійно зростаючих потреб і формування нових потреб Підвищення ефективності суспільного виробництва на всіх рівнях
Одиничні	Формування умов для постійного розвитку працівників (в області різних підсистем організації) Підвищення ефективності діяльності організації Якісний розвиток організації

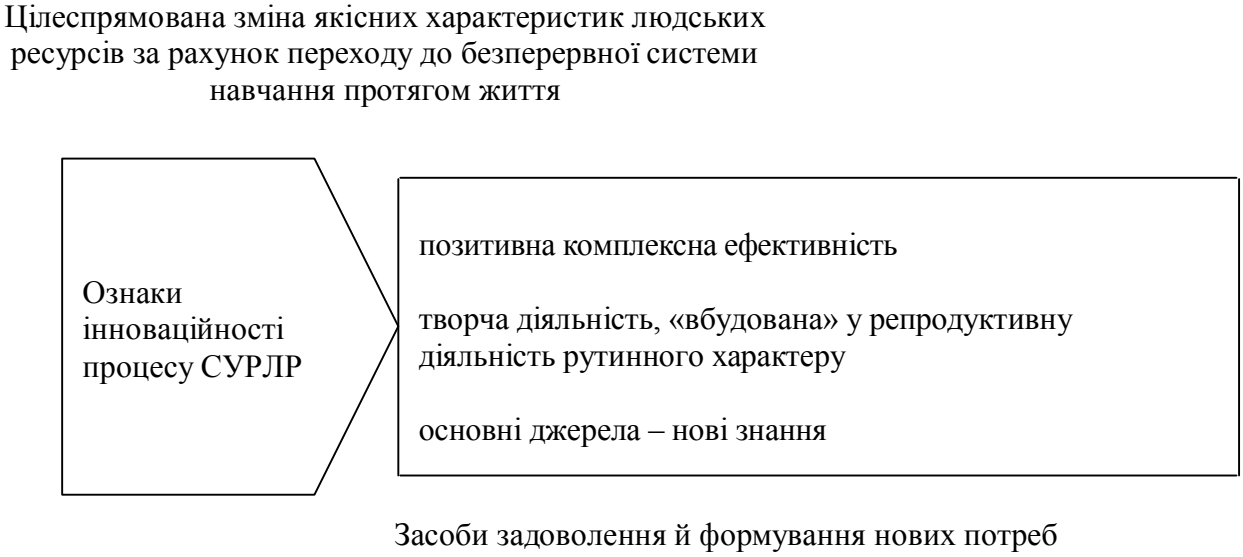


Рис. 1. Ознаки інноваційності процесу стратегічного управління розвитком людських ресурсів

Необхідність активізації інноваційних процесів на макро- і мікрорівні обумовлена, насамперед, визначеним вище техніко-економічним відставанням України, тривалими кризовими тенденціями в українській економіці, недостатньо високими темпами справжнього розвитку. Тривалий кризовий стан економіки обумовив і трохи активізував інноваційну діяльність організацій, сприяв поліпшенню інноваційної атмосфери в колективах: інновації стали розглядатися як один із засобів виживання організацій.

Проблема, що тісно пов'язана з типологією змістовної структури системи управління людськими ресурсами (визначенням ознак, що детермінують тип УРЛР), стосується структуризації діяльності в області УЛР [3; 4; 5].

Незважаючи на традиційну критику так званого «ресурсного» підходу до людини як суб'єкта економічного життя, зауважимо, що сучасні концепції, у тому числі й людського капіталу, зовсім не заперечують наявності цього ресурсу. Напроти, вони підкреслюють першорядність і активність цього ресурсу капіталу. Отже, з одного боку, управління людськими ресурсами має справу з особливим специфічним ресурсом. Але з іншого боку – із цілою системою процесів формування (у тому числі розвитку), розподілу й використання цього унікального ресурсу. Отже, являючись інноваційним управлінським процесом, змістовно УЛР ураховує «ресурсну» і «процесну» складові. Природно, такий розподіл багато в чому умовний, тому що ресурс, як правило, перебуває постійно (або, принаймні, повинен перебувати) у процесі руху – формування й використання, а час від часу − і розподілу. Саме ресурс і процеси в єдності становлять цілісну систему. Але, по-перше, певна частка абстракції й умовності завжди присутня не тільки в науковому дослідженні, але й у практичній діяльності, наприклад, при розподілі управлінських функцій, повноважень та ін. По-друге, постійного «руху» людського ресурсу на практиці також не спостерігається, це лише ідеал, до якого необхідно прагнути. Наявність безробіття, у тому числі й прихованого, низька ефективність зайнятості, проблеми формування й реалізації системи безперервної освіти − підтвердження цього положення. По-третє, при розгляді сукупного, а не індивідуального, трудового потенціалу, виникають відносини між працівниками (реальними, потенційними), що формують «ресурсну» складову змісту УРЛР. Нарешті, певна сукупність відносин складається між учасниками виробничо-господарської діяльності, і вони, також становлять «ресурсний» зміст управління розвитком людських ресурсів. Отже, частина функцій управління людськими ресурсами (персоналом) спрямована саме на ресурс і його розвиток, а частина − на процеси, хоча в сукупності вони становлять систему. На рис. 2 надано схему інноваційного процесу суцільного управління розвитком людських ресурсів.

Автор пропонує класифікувати в якості «процесної» складової змісту управління розвитком людських ресурсів управління процесами, пов'язаними з формуванням, розподілом, використанням і, особливо, розвитком людських ресурсів.

У контексті сучасного тлумачення, визначимо процесну складову управління людськими ресурсами як інноваційне управління процесами відтворення людських ресурсів, що забезпечує сталість їх якісного руху (зміни) і ефективність функціонування, необхідних для задоволення суспільних і особистих потреб.

Характеризуючи далі змістовну структуру системи управління людськими ресурсами, автор розділяє позицію деяких учених, згідно з якою необхідно виділяти в цій системі економічну, соціальну й організаційну складові. Однак важко погодитись з ними, що така структуризація зв'язана з особливостями обсягу управління.

На погляд автора, виділення зазначених елементів у системі управління людськими ресурсами пов'язано з різним типом відносин, що виникають у процесі відтворення людських ресурсів (а саме: економічних, соціальних і організаційних).

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнюючи викладене, можна виокремити ознаки, що визначають змістовну структуру УЛР на засадах їх перманентного розвитку. До них належать:

− рівні системи: макрорівень, мезорівень, макрорівень;

− тип управлінської діяльності: інноваційний (продуктивний), рутинний (репродуктивний);

– характер управлінської діяльності: стратегічний, тактичний, оперативний;
– склад системи: ресурси, процеси;
– тип відносин: економічні, організаційні, соціальні.

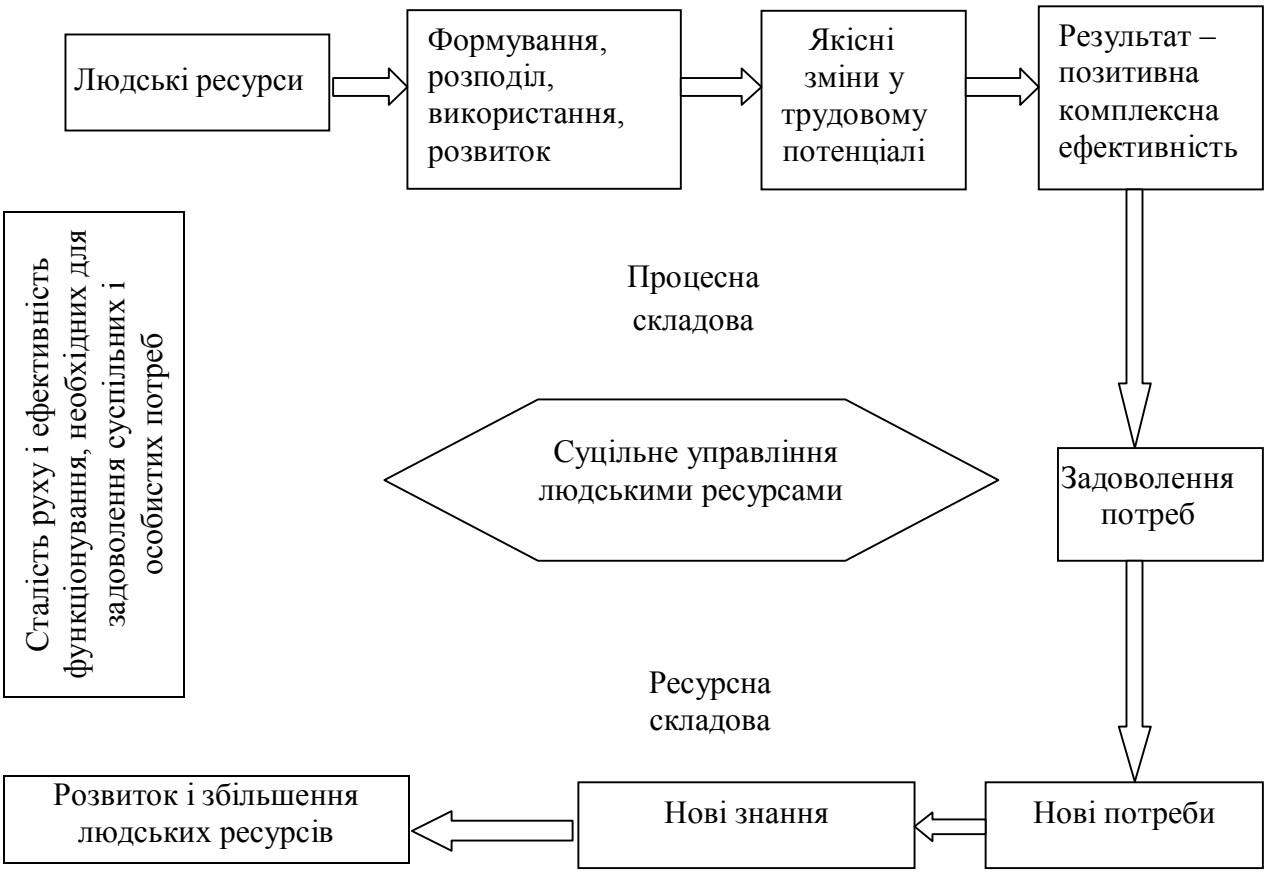


Рис. 2. Інноваційний процес суцільного управління розвитком людських ресурсів

Водночас, доцільно зробити наголос на тому, що основу змістовної структури системи управління людськими ресурсами становлять функції, що забезпечують цілісний і ефективний процес відтворення людських ресурсів на різних рівнях суспільного виробництва.

На думку автора, надане бачення змістовної структури суцільного УЛР, дозволяє впритул підійти до чіткого визначення методологічних підходів щодо розбудови організаційного механізму управління розвитком людських ресурсів. Саме таким автор бачить напрямок подальших наукових досліджень цієї значущої, багатопланової і складної проблеми.

Список використаної літератури

1. Семів Л. К. Регіональна політика розвитку людських ресурсів в умовах трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук / Л. К. Семів. – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2004. – 37 с.
2. Human Development Report, 2000 [Electronic sourse]. – Access: www.undp.org/hdr2000.
3. Управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.info-works.com.ua.
4. Управління людськими ресурсами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nauka.kushnir.mk.ua.
5. Сучасна практика мотивації персоналу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 336.132:378.1 **Підгорний А.З., Корольова Т.С., Лапіна І.С.**

БЮДЖЕТУВАННЯ – ЕФЕКТИВНИЙ ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСАМИ ВНЗ

У статті обґрунтовано необхідність впровадження у ВНЗ нових принципів управління фінансовими ресурсами в умовах бюджетного дефіциту. На підставі проведеного обстеження ВНЗ представлено практичні рекомендації щодо впровадження системи бюджетування, визначено переваги порівняно з традиційними системами та поставлено питання щодо диверсифікації методів управління фінансами ВНЗ.

The article substantiates the need to introduce new concepts in university management of financial resources in the budget deficit. Practical guidelines for implementation of the budgeting system based on the survey of university are presented. Advantages compared to the traditional systems and questions to diversify methods of financial management universities are certained.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За два останні десятиліття чітко окреслилася загальносвітова тенденція переходу до суспільства, заснованого на знаннях. Інтенсивність і глибина цих процесів визначаються науково-технічною, інституційною, інформаційною революцією в усіх сферах діяльності людини. Вплив зазначених тенденцій на суспільний розвиток усе частіше називають інтелектуальною революцією. Усе це підвищує роль системи освіти в житті держави і суспільства. Для вирішення завдання забезпечення економіки висококваліфікованими спеціалістами сучасний вищий навчальний заклад повинен активізувати всі сфери своєї діяльності: науку, освіту, управління. Це передбачає своєчасне та повне забезпечення вищого навчального закладу усіма необхідними ресурсами, у тому числі фінансовими. У зв'язку з цим актуальною є організація управління фінансовим ресурсним забезпеченням на основі нових форм, механізмів і методів прийняття рішень.

Сучасний стан вищої освіти в Україні, який характеризується дефіцитом бюджетного фінансування на фоні жорстокої конкуренції між навчальними закладами різних напрямів підготовки фахівців і різних форм власності, потребує нових ефективних підходів щодо формування та використання матеріального, фінансового та науково-педагогічного потенціалу. У першу чергу це стосується вищих навчальних закладів державної форми власності, які мають обмежені (порівняно з приватними ВНЗ) можливості залучення позабюджетних коштів. Диверсифікація доходної частини Кошторису доходів та витрат ВНЗ, ефективний розподіл і використання фінансових ресурсів ВНЗ в цих умовах – одна із ключових проблем функціонування державних вищих навчальних закладів України. Ця проблема посилюється суттєвим скороченням чисельності абітурієнтів у результаті демографічної кризи 90-х років минулого століття.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останніми роками проблема формування та ефективного використання фінансових коштів ВНЗ знайшла широке обговорення не тільки безпосередньо в навчальних закладах, але й в наукових колах. Серед питань, що активно обговорюються, особливе місце займають питання впровадження в практику роботи ВНЗ бюджетного планування, ресурсного забезпечення та контролю за використанням бюджетних ресурсів. Цим питанням присвячено праці українських та зарубіжних учених Т. М. Боголіб, І. А. Бланка, К. Друрі, Л. О. Плахотникової, Т. М. Кондрашової, В. А. Слєпова, Т. Шульца, В. Щетиніна, К. В. Щиборща.

© ПІДГОРНИЙ А.З., КОРОЛЬОВА Т.С., ЛАПІНА І.С., 2013

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на певну кількість робіт, присвячених цій проблемі, поза увагою вчених і фахівців вищих навчальних закладів залишається низка питань, розв'язання яких сприяло б, на думку авторів, більш ефективному управлінню фінансовими ресурсами ВНЗ, диверсифікації доходів, економному їх розподілу та використанню, що продиктовано бюджетним дефіцитом. До таких питань у першу чергу необхідно віднести визначення місця та ролі бюджетування в управлінні фінансовими ресурсами, особливості впровадження бюджетування в навчальних закладах різного профілю та різного обсягу підготовки фахівців. Особливу увагу необхідно приділити розробці практичних рекомендацій щодо впровадження системи бюджетування та аналізу результатів її використання.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності пошуку нових принципів управління фінансовими ресурсами вищих навчальних закладів, запровадження яких обумовлено скороченням бюджетного фінансування та чисельності студентів як наслідок демографічного кризи в Україні в останнє десятиріччя минулого століття. У статті також передбачається проаналізувати досвід навчальних закладів щодо впровадження системи бюджетування як інструменту управління фінансовими ресурсами ВНЗ, яка забезпечує ефективний розподіл та використання грошових коштів, і на цій підставі запропонувати низку методологічних і практичних підходів щодо впровадження такої системи у вищих навчальних закладах та аналізу її функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як свідчить вітчизняний та зарубіжний досвід, наразі не вироблено чітких принципів та методів оцінки впливу механізму управління фінансовими ресурсами ВНЗ на результативність їх освітньої діяльності. Тому виникає необхідність у розробці основ формування та розвитку такої системи управління фінансовими ресурсами ВНЗ, яка спроможна реагувати на поточні та стратегічні цілі державної освітньої політики з огляду на потреби споживачів освітніх послуг. Ґрунтуючись на зарубіжній практиці вирішення проблем щодо ефективного використання коштів організації, звернемося до технології, яка набула широкого застосування в галузі освіти та відома як технологія бюджетування.

Система бюджетування – відносно новий засіб управління фінансами в системі вищої освіти України. Цим пояснюється той факт, що не існує єдиного визначення як змісту та завдань його впровадження, так і оцінки його результативності. Як вірно відмічає Ф. С. Мошер: «Для політолога і юриста бюджетування означає подання й аналіз бюджетних заявок у такій формі, що забезпечує найбільш ефективний вибір. Для чиновника це поняття означає, крім вищеназваного, більшу гнучкість та свободу маневру, а також більшу особисту відповідальність й більшу вимогливість до підлеглих. Для міністерств і відомств воно може означати більшу самостійність, гнучкість у прийнятті рішень і більшу відповідальність за використання виділених їм фондів. Для бухгалтера бюджетування асоціюється з обліком по нарахуванню, поділом рахунків за поточними та капітальними операціями, з відособленим обліком оборотних коштів та використанням специфічних технологій обліку» [1, с.80–81].

Автори розглядають бюджетування як форму управління фінансовими ресурсами, яка передбачає організацію відповідних служб, розробку системи показників для обліку та аналізу надходжень і видатків у розрізі структурних підрозділів. Метою таких заходів є: 1) пошук невикористаних джерел надходження коштів і 2) визначення напрямів витрат, які б найбільшою мірою відповідали завданням розвитку вищого навчального закладу в цілому, окремих підрозділів і колективу викладачів і співробітників ВНЗ.

Проведене авторами дослідження показало, що серед вищих навчальних закладів м. Одеси бюджетування як система управління фінансовими ресурсами існує у різних формах. Більшість ВНЗ використовують централізовану форму управління фінансами, при якій доходи формуються у відповідності до діючого законодавства планово-фінансовим відділом, а видатки визначаються адміністрацією ВНЗ. Разом з тим, окремі ВНЗ використовують децентралізовану форму, при якій бюджет університету представляє собою сукупність локальних бюджетів структурних підрозділів, інститутів, факультетів, кафедр

тощо. За доходами кожний такий бюджет формується у відповідному підрозділі, а видатки визначаються керівником відповідного структурного підрозділу. Окремі елементи впроваджені в закладах з широкою номенклатурою напрямів підготовки фахівців і значною чисельністю студентів. При цьому загальний контроль як доходів, так і видатків локальних бюджетів здійснює планово-фінансовий відділ ВНЗ. Децентралізована форма бюджетування впроваджена в ВНЗ, у яких замість факультетів створені інститути, що мають певну самостійність у використанні коштів спеціального фонду [2, с.30].

Вивчення досвіду застосування тієї чи іншої форми управління витратами та підстав для її вибору показало, що для навчальних закладів з різним обсягом і структурою бюджету, різним управлінським підходом до вирішення поточних і стратегічних проблем можуть ефективно використовуватися різні форми управління фінансами.

Разом із тим, як вже відмічалося, сучасне управління вищими навчальними закладами в умовах ринкових відносин, жорсткої конкуренції під час вступної кампанії та на ринку працевлаштування випускників, вимагає інших, адаптованих до сучасних умов форм і методів управління.

Одним із таких методів виступає бюджетування як інструмент управління, що дозволяє не тільки раціонально розподіляти кошти та ефективно їх використовувати, але й виступає як фінансовий механізм управління діяльністю вищого навчального закладу в усіх напрямах – навчальному, науковому, виховному та ін.

Розглянемо більш детально організацію децентралізованої форми управління фінансовими ресурсами та можливості й напрямки її впровадження в практику діяльності навчальних закладів.

Бюджетування – це організаційна форма управляння фінансовими ресурсами, яка охоплює планування, ресурсне забезпечення та контроль за використанням бюджетних коштів і спрямована на одержання ефективного кінцевого результату. Бюджетування можна розглядати також як процес підготовки (аналіз, прогноз, планування), виконання та контролю локальних і загального бюджетів для прийняття оптимальних управлінських рішень. Основними принципами бюджетування є: відповідність основним задачам діяльності ВНЗ, цілісність, доступність, коректність, порівнянність, узгодженість, оперативність, функціональність і декомпозиційність.

Основою бюджетування є локальні та інтегральний бюджети. Бюджет – це кількісне відображення плану, інструмент координації та контролю за його виконанням. Об’єктом бюджетування є: джерела фінансування, доходи та видатки, рух грошових коштів, використання матеріальних і фінансових ресурсів.

В управлінському аспекті бюджет – фінансова модель вищого навчального закладу, інструмент реалізації управлінських рішень, яка дозволяє не тільки планувати, але й зіставляти витрати з одержаними результатами, оцінювати та координувати діяльність окремих структурних підрозділів. Бюджетне управління – це система цілеспрямованих управлінських тисків на бюджетну систему з метою виконання загальних функцій управління, в тому числі координації, регулювання, мотивації діяльності всіх підрозділів навчального закладу для посилення його конкурентоспроможності. Бюджетне управління дозволяє підвищити фінансово-економічну ефективність ВНЗ, забезпечити його фінансову стійкість, зберегти та посилити свої позиції на ринку, швидко адаптуватися до постійно мінливих умов зовнішнього середовища.

Бюджет вищого навчального закладу, залежно від обраної форми фінансового управління, може бути централізованим або децентралізованим. Перший за доходами формується у відповідності до діючого законодавства у централізованому порядку планово-фінансовим відділом, а за видатками ініціюється адміністрацією ВНЗ. Децентралізований бюджет як за доходами, так і за видатками є сукупністю локальних бюджетів структурних підрозділів, факультетів, кафедр.

Відправною точкою впровадження системи бюджетування виступає бюджет вищого навчального закладу. В умовах функціонування системи бюджетування, бюджет охоплює всі

структурні підрозділи університету (інститути, факультети, кафедри тощо) і, таким чином, робить їх центрами фінансової відповідальності. Керівникам таких підрозділів надається право на прийняття рішень з оперативних питань формування доходів від своєї діяльності та розподілу витрат і відповідальність за отримання фінансових результатів.

Із цього положення витікає висновок, що впровадження системи бюджетування передбачає визначення таких центрів фінансової відповідальності. Практика свідчить про те, що такими центрами можуть бути:

– структурні підрозділи (інститути, факультети, технопарки, інститути підвищення кваліфікації, курси, бізнес-центри, бази відпочинку тощо);
– філії та представництва університету;
– обслуговуючі структурні підрозділи (видавничо-поліграфічні центри, центри комп'ютерних технологій, гуртожитки, готелі тощо);
– окремі фонди, які створені на кошти бюджетних і позабюджетних джерел для фінансування освітніх, наукових, видавничих програм.

Організаційний план упровадження, використання та оцінки ефективності системи бюджетування містить декілька етапів.

Перш за все – це розробка прогнозу фінансово-економічного стану ВНЗ, в основі якого полягає Перспективний (довгостроковий) план розвитку університету, яким визначаються основні напрями розвитку на 5–10 років.

На практиці виділяють чотири рівні фінансового планування для університету: 1) стратегічний план фінансового розвитку та матеріально-технічного забезпечення на 5–10 років; 2) зведений кошторис університету (затверджується МОНМС) на наступний рік; 3) бюджет університету на календарний рік, який містить доходну частину з усіх джерел фінансування (бюджетні кошти, позабюджетні кошти, кошти структурних підрозділів) та видаткову частину бюджетного та позабюджетного фінансування; 4) бюджет централізованої фінансової відповідальності (структурних підрозділів університету) на календарний рік.

Впровадження у вищих навчальних закладах системи бюджетування, орієнтованої на результат, вимагає ретельного обліку, аналізу і оцінки витрат, а також визначення ефективності витрат на одиницю продукції (у нашому випадку – підготовка студента). Поточний економічний аналіз витрат дозволяє науково обґрунтовувати прийняті управлінські рішення, виступаючи зв'язуючою ланкою між управлінським обліком і прийнятими рішеннями. Розрахунок ефективності від впровадження механізму управління витратами необхідно розглядувати в контексті наявності інструментарію для оцінки ефективності управлінських рішень, проектів, програм і систематичного аналізу (моніторингу) діяльності ВНЗ.

При аналізі витрат вирішуються такі завдання:

– порівняння фактичного рівня витрат з плановими показниками;
– порівняння фактичного рівня витрат з витратами попереднього періоду (у динаміці);
– визначення обсягу і причин зміни витрат по центрах фінансової відповідальності і по статтях;
– встановлення чинників, обумовлюючих зростання або скорочення витрат;
– виявлення резервів зниження витрат.

Аналіз відхилень фактичних витрат від планових дає можливість реалізувати принцип управління по відхиленнях.

Управління витратами ВНЗ можна розглядувати з точки зору одержувача бюджетного фінансування на виконання державного замовлення, з одного боку, і одержувача коштів від юридичних і фізичних осіб за надані послуги – з іншого. Для обліку і аналізу витрат ВНЗ використовується бюджетна класифікація за видами витрат державного бюджету, яка передбачає ділення на розділи, підрозділи, цільові статті за видами витрат і кодами статей витрат.

Бюджетний облік сьогодні дозволяє ВНЗ отримувати наступні аналітичні дані за витратами відповідно до елементів бюджетної класифікації: обсяг отриманих коштів і їх

цільове призначення, здійснені касові та фактичні витрати в розрізі економічних статей витрат та джерел доходів тощо.

Отримана за даними бюджетного обліку інформація істотно полегшує завдання ВНЗ щодо забезпечення ефективного, цільового і своєчасного використання фінансових коштів. При цьому ВНЗ при переході «від управління витратами до управління результатами» необхідно розробити свою систему, яка дозволяє планувати і оцінювати досягнення результатів своєї діяльності. Такою системою у ВНЗ може стати система бюджетування, орієнтована на результат. Кошторис (бюджет) фінансування на виконання державного замовлення повинен увійти як її елемент.

З точки зору розпису доходів та видатків, а також відображення фінансових результатів бюджет ВНЗ є фінансовим планом, за допомогою якого відбувається прогнозування розвитку фінансового забезпечення діяльності закладу. Така форма організації грошових відносин реалізується через механізм бюджетування, який враховує:

- розробку прогнозу фінансово-економічного стану ВНЗ;
- узгодження планових фінансово-економічних показників за напрямками фінансування та проектами;
- закріплення відповідальності та повноважень за функціональними підрозділами;
- контроль та оцінку ефективності використання фінансових ресурсів.

Виходячи з вищезазначеного, до основних функцій бюджетування можна віднести:

- організацію фінансової діяльності структурних підрозділів ВНЗ та контроль за своєчасним та цільовим використанням коштів бюджету;
- бюджетне планування, при якому встановлюється часовий інтервал для бюджетування, досяжні цілі, а також стратегія;
- бюджетне проектування, яке передбачає ранжирування запропонованих заходів з огляду на їхню вартісну оцінку протягом відповідного періоду, базуючись на визначених пріоритетах ВНЗ.

При впровадженні системи бюджетування ВНЗ, орієнтованої на результат, варто визначити:

- результативність витрачання коштів (бюджетних і позабюджетних) в рамках виконання державної функції (надання освітньої послуги);
- повну вартість цих послуг (освітніх програм);
- вартість одиниці виконання державної функції (підготовки одного фахівця), як індикатора безпосереднього результату діяльності;
- зв’язок витрат на забезпечення основної діяльності ВНЗ (утримання будівель, заробітна плата персоналу, обслуговування комп’ютерних систем) з виконанням державних функцій (наданням освітніх послуг).

Управління витратами в контексті системи бюджетування ВНЗ, орієнтованої на результат, передбачає використання поряд з бюджетним обліком принципів управлінського обліку, в яких первинне значення мають групування і розподіл витрат у відповідності з їх спрямованістю на вирішення конкретних управлінських задач. В управлінському обліку метод групування витрат залежить від цілі використання цього групування.

Відповідно до потреб керівництва ВНЗ, а також рівня розвитку управлінського обліку та інформаційних технологій мають ставитися різні цілі при розробці системи бюджетування. При зміні завдань і функцій організації групування витрат може змінюватися, що дозволяє забезпечити ефективне управління ними.

Бюджети мають бути складені як для ВНЗ в цілому, так і для його окремих підрозділів. Єдиного стандарту щодо складання бюджетів немає (окрім кошторису фінансування державного замовлення), і кожний заклад самостійно обирає схему бюджетування. Склад і структура бюджетів ВНЗ визначаються виключно потребами управління.

Другою важливою складовою впровадження та функціонування системи бюджетування є визначення ефективності використання фінансових ресурсів ВНЗ [3, с.295].

В економічній літературі пропонується декілька методик оцінки ефективності бюджетних видатків, що включають правові, соціальні, експертні та прагматичні критерії [4, с.37–38]. Розробка індикаторів ефективності використання фінансових ресурсів ВНЗ є дуже складним завданням. Тому в бюджетних закладах вищої школи доцільно визначати показники ефективності використання фінансових ресурсів на основі співвідношення часток державного фінансування освітніх послуг та доходів однойменних послуг від комерційної діяльності у загальному обсязі надходжень [5, с.2].

Такі показники можуть бути структуровані за такими групами:

а) фінансові та економічні показники;

б) кадрові показники;

в) соціальні показники;

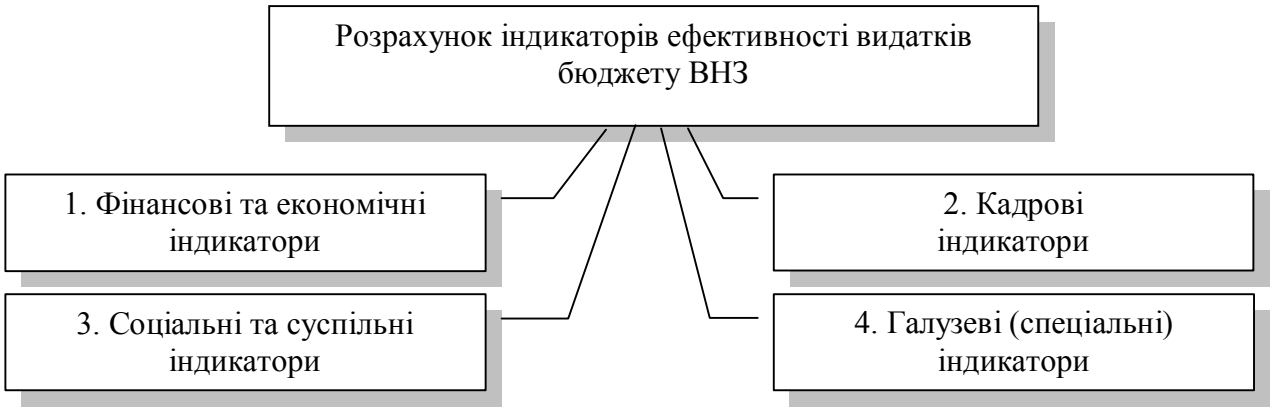
г) галузеві показники.

До першої групи необхідно віднести: відхилення фактичного виконання бюджету; кількість змін внесених у бюджетний розпис; частка кредиторської або дебіторської заборгованості у фонді заробітної плати тощо.

До другої групи входять показники, що характеризують якість кадрової політики ВНЗ. На рівні закладу це можуть бути показники, що характеризують плинність кадрів, питома вага професорсько-викладацького персоналу з науковими ступенями та званнями, питома вага осіб пенсійного віку в загальній чисельності викладачів, наявності резерву (аспіранти, докторанти) тощо.

Наступна, третя група показників, відображає якість надання освітніх послуг. Для визначення цих показників застосовуються такий інструмент як опитування, у ході якого визначаються переваги та недоліки роботи ЦФВ.

Четверта група показників призначена для безпосередньої оцінки проектів та програм, що виконуються ВНЗ. Зазначені індикатори є спеціальними, оскільки кожна програма або проект має певну специфіку, а відтак й відповідні задекларовані показники результату.



Розраховані за такою системою показники дозволяють забезпечити:

1) порівняльний аналіз роботи центрів фінансової відповідальності;
2) аналіз динаміки розвитку кожного центру фінансової відповідальності;
3) інтегральну оцінка ефективності видатків бюджету ВНЗ;
4) планування підвищення ефективності діяльності кожного центру.

Рис. 1. Система показників оцінки ефективності видатків бюджету ВНЗ

Необхідно зазначити, що наведена система показників може використовуватися на всіх рівнях бюджету навчального закладу з різною деталізацією.

Для розрахунку інтегрованого показника ефективності використання коштів бюджету застосовують показник вагомості для кожної визначеної групи, який визначається шляхом залучення як внутрішніх, так і зовнішніх експертів. Таким чином, інтегральна оцінка ефективності видатків бюджету ВНЗ буде визначатися за формулою:

$$E = \frac{\sum W_i \times I_i}{\sum W_i}, \quad (1)$$

де E – інтегрована оцінка ефективності видатків бюджету ВНЗ;

W_i – вага *i*-того індикатору;

I_i – величина індикатора у балах.

Рівень ефективності бюджетних видатків у цілому пропонується визначати наступним чином. При значенні показника у діапазоні:

- від 0–25% – незадовільний рівень;
- від 26–45% – низький рівень;
- від 46–60% – задовільний рівень;
- від 61–80% – середній рівень;
- від 81–100% – високий (оптимальний) рівень.

Таким чином, впровадження технології бюджетування в ВНЗ потребує:

- розробки відповідної інформаційної бази, придатної для прийняття рішень щодо ефективного використання коштів бюджету;
- науково обґрунтованої системи індикаторів ефективності та результативності використання фінансових ресурсів;
- запровадження відповідної системи звітності та документообігу;
- створення спеціального фонду грошових коштів для фінансування заходів щодо впровадження системи управління фінансовими ресурсами.

Ефективність управління економікою університету як складною розгалуженою системою з досить вагомими матеріальними та фінансовими потоками безпосередньо впливає на якість науково-педагогічного процесу. Розробка методів та заходів щодо організації систематичного обліку затрат на підготовку спеціалістів за окремими формами навчання, напрямами, спеціальностями, курсами, за різними навчальними планами є одним зі шляхів розв'язання завдань щодо підвищення якості підготовки фахівців.

Результатом удосконалення системи управління й обліку господарської діяльності закладу має бути зниження собівартості навчання спеціалістів за відповідними формами навчання, як і зниження невиробничих витрат. Облік за об'єктами калькулювання і статтями витрат дозволяє отримати повну інформацію про величину та структуру собівартості навчання в розрізі форм навчання, які визначають рівень витрат на навчальний процес і результати господарської діяльності університету в цілому. Інформація про вартість освітніх послуг є визначальною для прийняття управлінських рішень у сфері управління витратами ВНЗ. Особливо актуальна така інформація сьогодні, коли конкурентна боротьба у сфері освітніх послуг стає все більш складною за ступенем інтенсивності і взаємного впливу. Причому загострення конкуренції відбувається на фоні несприятливої демографічної ситуації та змін у системі вищої освіти, що зумовлюється зменшенням державного фінансування. У цій ситуації виявлення найбільш витратних і прибуткових спеціальностей є первинним завданням в управлінні фінансами ВНЗ. Завдяки достовірним знанням про вартість освітніх послуг з'являється можливість оцінки і прогнозування результативності та ефективності освітньої діяльності і, відповідно, якіснішого управління діяльністю і розвитком освітньої установи.

Як видно, перехід до системи бюджетування потребує певних змін у структурі управління ВНЗ та додаткових фінансових витрат, пов'язаних зі створенням необхідної інфраструктури.

Висновки і перспективи подальших розробок. У такому вигляді авторам представляється принципова схема впровадження та організації системи бюджетування в окремих вищих навчальних закладах як ефективна форма управління фінансовими ресурсами. Водночас, автори вважають, що специфіка окремих навчальних закладів, зокрема їх організаційно-управлінська структура, потребує зваженого, творчого підходу до прийняття рішення про перехід до такої системи управляння фінансами. Необхідно

пам'ятати, що кінцевою метою функціонування тієї чи іншої системи управління є одержання оптимальних кінцевих результатів. Тому, автори вважають, що впровадження системи децентралізованого управління фінансами в вищих навчальних закладах України з їх неоднорідністю за розмірами, організаційною структурою, напрямами підготовки фахівців, не повинно носити обов'язкового, а тим більш кампанійського директивного характеру. Упровадженню такої системи в кожному окремому закладі повинні передувати ретельний аналіз ефективності діючої в ВНЗ системи управління фінансами і на цій підставі визначення доцільності переходу на нову систему, створення відповідних структурних підрозділів та вертикалі підпорядкування, контролю і відповідальності, прогнозування одержання позитивних кінцевих результатів.

Крім того, необхідно зауважити, що, як показав аналіз, існуюча практика бюджетування у вищих навчальних закладах свідчить про наявність певних проблем як організаційного, так і функціонального характеру.

По-перше, не всі керівники структурних підрозділів мають необхідну підготовку для аналізу фінансової інформації та досвід управління фінансовими ресурсами.

По-друге, якщо працівники окремих підрозділів недостатньо поінформовані щодо поставленої мети, засобів її досягнення та кінцевого ефекту, його вплив на мотивованість та результативність їх роботи буде мінімальним.

По-третє, не завжди поставлена мета носить стимулюючий характер. Вона може бути досягнення або без певних зусиль, або, навпаки, потребує надзвичайно значних зусиль. У першому та другому випадках вона знижує або зовсім зводить нанівець стимулюючий ефект.

І, нарешті, для вищих навчальних закладів з широко розгалуженою мережею локальних бюджетів існує значна складність складання інтегрального бюджету.

Децентралізована форма управління фінансовими ресурсами ВНЗ, на нашу думку, може бути доцільною та ефективною для університетів з широкою номенклатурою напрямів і спеціальностей підготовки фахівців, при якій вартість навчання за контрактною формою суттєво варіюється, а підготовка фахівців за різними спеціальностями потребує різного матеріально-технічного забезпечення (наявність лабораторій, дослідних станцій, експериментальних підприємств тощо).

Для навчальних закладів гуманітарного профілю, де підготовка фахівців різних спеціальностей не відрізняється розміром матеріальних і фінансових витрат, де незначна частка госпрозрахункової тематики наукових досліджень, централізована форма управління фінансами цілком виправдана.

Список використаної літератури

1. Mosher Frederick C. Program Budgeting: Theory and Practice with Particular Reference to the U.S. Deparment of the Army. Chicago: Public Administration Service, 1954. – 258 p.
2. Боголіб Т. М. Управління фінансами вищих навчальних закладів / Т. М. Боголіб // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С. 26–31.
3. Грінь А. М. Організаційно-економічний механізм управління ВНЗ: [монографія] / А. М. Грінь // Новосибірськ: НДТУ, 2006. – 380 с.
4. Вахович І. М. Механізм фінансового забезпечення вищої освіти в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки / І. М. Вахович, Ю. В. Волинчук // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 2 (105). – С. 103–110.
5. Підгорний А. З. Методика впровадження системи бюджетування в вищих навчальних закладах / А. З. Підгорний, Т. С. Корольова, І. С. Лапіна // ОНЕУ. – 2012. – С. 30.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 32.144:339

Саврас І.З.

ВИКОРИСТАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЇ

У статті визначено основні завдання маркетингу території та виділено основні маркетингові інструменти, які використовуються для оцінки перспектив розвитку території. Проведено базове маркетингове дослідження Золочівського району Львівської області та оцінено перспективи підвищення його конкурентноздатності.

The main tasks of marketing of territory are determined and main instruments of marketing are presented, which for the estimation of prospects of development of territory are used in the article. For example, the base marketing research of Zolochivskiy district of Lviv region is conducted and the prospects of increase of his competitiveness are appraised.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Соціально-економічний розвиток територій України характеризується низьким рівнем життя населення, суттєвими територіальними диспропорціями та розбіжностями в розподілі ресурсного потенціалу, значною диференціацією територій за значеннями основних показників соціально-економічного розвитку тощо.

В умовах конкуренції за наявних та потенційних споживачів своїх ресурсів кожна територія повинна максимально використовувати свої переваги, щоб покращити соціально-економічний стан, рівень та якість життя мешканців цієї території. Важливе місце у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку території належить органам місцевого самоврядування, діяльність яких має бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності території, зміцнення її внутрішнього потенціалу, розробку планів соціально-економічного розвитку тощо.

Одним із інструментів, який може бути використаний органами місцевого самоврядування для підвищення конкурентоспроможності території та її привабливості як для зовнішніх, так і внутрішніх споживачів територіальних ресурсів є маркетинг території.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблеми маркетингу території присвячено праці зарубіжних та вітчизняних вчених, зокрема Г. Армстронг [1, с.600], Дж. Р. Еванса, Б. Бермана [2, с.215], Дж. Ешворта, Ф. Котлера, К. Асплунда, І. Рейна, Д. Хайдера [3, с.492; 4, с.215], Б. Боврона, А. Вігоди, Г. Девідсона, В. Мамонової, І. Федіва, І. Санжаровського [5, с.134], В. Руделіуса, О. Азаряна, Н. Бабенко [6, с.450], А. М. Лаврова, Ю. Н. Старцева [7, с.93], А. П. Панкрухіна [8, с.549], Т. В. Сачук [9, с.218], В. С. Сурніна [10, с.511], О. С. Трегубова [11, с.54] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичні аспекти маркетингу території, особливості застосування маркетингових інструментів, технологій, стратегій є достатньо висвітленими в науковій літературі. Актуальним на сьогодні є вивчення особливостей практичного застосування цих знань для всебічного дослідження тих чи інших територій (областей, районів, міст), що дозволить органам місцевої влади прийняти ефективні управлінські рішення щодо підвищення рівня їх конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати особливості та визначити перспективи розвитку території за допомогою основних маркетингових інструментів (на прикладі Золочівського району Львівської області).

© САВРАС І.З., 2013

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг території – це діяльність органів місцевої влади, спрямована на підвищення конкурентоспроможності території, задоволення потреб потенційних споживачів її ресурсів та визначення основних напрямків розвитку території за рахунок виділення і оптимального використання конкурентних переваг цієї території.

Маркетинг території передбачає визначення:

1) конкурентних переваг території та її унікальних характеристик, за рахунок яких можна підвищити привабливість території для туристів, інвесторів, бізнес-партнерів, а також її конкурентоспроможність, яка визначається такими чинниками як рівень життя населення території, економічної активності, інноваційного розвитку, інфраструктурного розвитку, наявними факторами виробництва та ін.;
2) недоліків, які є перешкодою для сталого розвитку території;
3) стану та перспектив соціально-економічного розвитку території;
4) виявлення потенційних можливостей та загроз розвитку території;
5) прийняття відповідних тактичних та стратегічних рішень щодо подальшого територіального розвитку тощо.

Маркетингові дослідження території та її основних показників розвитку здійснюються за допомогою низки маркетингових інструментів, зокрема SWOT-аналізу; визначення місії, цілей та цільових груп споживачів; позиціонування території тощо. За результатами проведеного аналізу визначають основні напрямки маркетингової стратегії розвитку території, яка повинна орієнтуватися на місцевих мешканців, ділових партнерів, відвідувачів та туристів, а також роботу з конкретними споживачами територіальних ресурсів.

Загалом виділяють чотири основні групи стратегій, які застосовуються в маркетингу територій: маркетинг іміджу, маркетинг привабливості, маркетинг інфраструктури, маркетинг населення, персоналу [8, с.518]. Варто зауважити, що саме маркетинг привабливості дозволяє виділити та розвинути конкурентні переваги тої чи іншої території.

Як приклад, проведемо базове маркетингове дослідження Золочівського району Львівської області [12; 13]. Так, за деякими оцінками він посідає 18 місце серед 20 районів Львівською області у рейтингу соціально-економічного розвитку. Район межує з чотирма іншими районами Львівської області: з півночі – Бродівським (12 місце у рейтингу) та Буським (8 місце у рейтингу), з заходу – Пустомитівським (2 місце у рейтингу), з півдня – Перемишлянським (14 місце у рейтингу) [14]. До східної частини району примикає Тернопільська область.

Наведемо деякі показники розвитку Золочівського району. Так, рівень зареєстрованого безробіття у районі у 2011 р. становив 4,2%, що на 0,6% менше рівня 2010 р. Навантаження на одне вільне робоче місце у 2010 р. становило 142 особи, у 2011 р. – 100 осіб. За період 2001–2011 рр. спостерігається тенденція до збільшення чисельності міського населення та зменшення чисельності сільського населення в середньому на 1% щороку [12].

Зменшення чисельності сільського населення працездатного віку зумовлене, насамперед, проблемою працевлаштування сільського населення, яке змушене виїжджати у пошуках роботи у міста або ж на заробітки за кордон, та низьким рівнем мотивації до праці. Вирішенням цих проблем має стати створення нових робочих місць в галузі сільського господарства, диверсифікація господарської діяльності у сільських місцевостях, що збільшить можливості вибору населення щодо працевлаштування, використання у сільському господарстві нових технологій, впровадження яких створить робочі місця для кваліфікованої робочої сили, а також буде стимулом для перепідготовки та підвищення кваліфікації інших працівників з метою їх адаптації до нових вимог.

Основною галуззю економіки району є сільське господарство, яке спеціалізується на вирощуванні цукрових буряків, зернових культур, картоплі та овочів.

Сільськогосподарським виробництвом у районі займаються 119 підприємств різних форм власності, з яких 78 – фермерські господарства.

Найбільшу питому вагу в обсязі реалізованої продукції займає продукція оптової та роздрібної торгівлі – 43,7%, продукція сільського та лісового господарства – 15,7%, промисловості – 13,7% тощо.

Суб'єкти господарювання Золочівського району є в основному підприємствами малого та середнього бізнесу. Наразі у районі функціонує 360 малих підприємств та 2300 фізичних осіб-підприємців. У розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення припадає 51 мале підприємство.

У загальній кількості малих підприємств підприємства оптової та роздрібної торгівлі становлять 40%, промислові підприємства – 17%, підприємства, які займаються лізингом та операціями з нерухомим майном – 13%, сільськогосподарські підприємства – 10%. Наданням побутових послуг займаються близько 40 суб'єктів господарювання [13].

Соціальні та культурні потреби населення району забезпечуються завдяки установам соціальної сфери, які фінансуються з місцевого бюджету.

За допомогою SWOT-аналізу визначимо сильні та слабкі сторони Золочівського району, а також можливості та загрози для його соціально-економічного розвитку.

Сильні сторони району:

- вигідне географічне розташування;
- близькість до кордону з Євросоюзом (відстань від кордону з Євросоюзом (Польща) до кордону району близько 100 км, а до районного центру м. Золочева близько 120 км);
- близькість до м. Львова (відстань від районного центру до м. Львова залізницею 77 км, шосейними шляхами 66 км);
- вигідне та зручне транспортне сполучення (через територію району проходить залізнична колія, шосейні автостради Львів–Тернопіль, Львів–Івано-Франківськ);
- значні запаси питної води;
- наявність архітектурно-історичних та культурних пам'яток (у районному центрі Золочів – Золочівський замок, який входить до туристичного маршруту «Золота підкова України», старовинна церква Миколая, Василіянський монастир Вознесіння, при якому засновано Василіянський інститут філософсько-богословських студій імені митрополита Йосифа Рутського, бароковий костел XVIII ст., перший в Україні пам'ятник В'ячеславу Чорноволу; у містечку Поморяни – руїна замку – королівської літньої резиденції кінця XVII ст., костел та неоготична будівля ратуші; дерев'яна церква XVIII ст. у с. Сасів та ін.);
- наявність сміттєпереробного заводу в м. Золочів;
- значна кількість підприємств малого бізнесу (близько 360 малих підприємств та 2300 фізичних осіб-підприємців);
- наявність культурних традицій (гончарство) (традиції чорної кераміки продовжують майстри у селах Гавареччина та Шпиколоси);
- наявність значних запасів таких корисних копалин як дрібнозернисті та кварцево-вапнянкуваті піски, буре вугілля та поклади торфу, глина керамічна, глина будівельна.

Слабкі сторони району:

- відсутність стратегічного плану розвитку району;
- значний рівень безробіття, зокрема неофіційного;
- виїзд працездатного населення за кордон;
- зменшення чисельності населення та погіршення ситуації з трудовими ресурсами у сільській місцевості;
- недостатнє надходження коштів в районний бюджет;
- низький рівень впровадження інновацій в підприємництві;

– недостатнє фінансування закладів культури, медицини, освіти;
– неефективне та нераціональне використання сільськогосподарських земель;
– незадовільний стан доріг у районі;
– забрудненість берегів рік та озер побутовими відходами та стічними водами.

Можливості розвитку району:
– зосередження уваги на подальшому розвитку сфери туризму у районі;
– зосередження уваги на маркетингу іміджу району;
– сприяння місцевою владою розвитку малого і середнього бізнесу;
– очищення озер та облаштування поблизу них відпочинкових зон;
– пошук додаткових джерел надходжень у районний бюджет;
– продовження роботи у напрямку налагодження ділових та культурних стосунків із зарубіжними партнерами тощо.

Загрози розвитку району:
– екологічні проблеми району;
– несприятливий інвестиційний клімат;
– соціальна незахищеність населення;
– фінансова залежність від державного та обласного бюджетів;
– еміграція значної кількості населення за межі району та країни з метою заробітків та пошуку роботи;
– застаріла та зношена комунальна інфраструктура;
– неналежна співпраця місцевої влади з територіальною громадою.

Місією стратегічного розвитку Золочівського району є забезпечення високого рівня якості життя та добробуту мешканців району.

Основними стратегічними цілями розвитку Золочівського району є:
1) забезпечити сталий рівень розвитку району;
2) створити сприятливі умови для розвитку туристичної інфраструктури;
3) сприяти підвищенню інвестиційної привабливості території та створенню належних умовами для ведення малого та середнього бізнесу.

Для реалізації зазначених цілей необхідно визначитися стосовно цільових груп споживачів, на яких потрібно зосередити увагу, приймаючи рішення стосовно тих чи інших маркетингових заходів. У наукових працях зустрічаються різні класифікації видів цільових груп (цільових ринків) [15]. Враховуючи стан та соціально-економічні особливості розвитку Золочівського району, основними цільовими групами споживачів територіальних ресурсів району є: мешканці району, туристи, суб'єкти підприємницької діяльності та інвестори тощо.

У стратегічному відношенні основною цільовою групою, для задоволення потреб якої здійснюються відповідні маркетингові заходи та приймаються управлінські рішення органами місцевого самоврядування є мешканці району. Проте успішна реалізація місії району щодо забезпечення належного рівня життя та добробуту мешканців району можлива за умови задоволення потреб інших цільових груп, між чим існує тісний взаємозв'язок. Так, розвиток туристичної інфраструктури у районі збільшить приплив туристів, що сприятиме підвищенню іміджу території, збільшенню прибутків підприємців, які надають ті чи інші послуги туристам, збільшенню надходжень у місцевий бюджет. Представлення району як інвестиційно привабливої території збільшить приплив інвестицій у район, що у свою чергу сприятиме розвитку підприємницької діяльності, створить додаткові робочі місця тощо.

Позиціонування району – це створення привабливого образу району, виділення його конкурентних переваг по відношенню до інших районів області в очах цільових споживачів. Результати SWOT-аналізу району свідчать про те, що однією із його сильних сторін є архітектурно-історичний та культурний спадок. Загалом у Золочівському районі налічується 92 пам'ятки архітектури, 35 пам'яток історії та 10 пам'яток монументального мистецтва. Тому можна позиціонувати район саме з цієї сторони, а саме: Золочівський район – осередок архітектурно-історичних пам'яток та культурної самобутності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, покращення соціально-економічного розвитку району та якості життя його мешканців є основними завданнями в діяльності органів місцевого самоврядування. Успішна реалізація цих завдань можлива через прийняття виважених управлінських рішень щодо здійснення відповідних заходів, які сприятимуть ефективному використанню територіальних ресурсів. Саме маркетинг території дозволяє за допомогою маркетингових інструментів оцінити конкурентні переваги та унікальні риси території, недоліки та загрози її розвитку, визначити основні напрями стратегічного розвитку території та інше. У результаті проведеного дослідження визначено сильні та слабкі сторони Золочівського району, можливості та загрози його розвитку, цільові групи споживачів територіальних ресурсів тощо. Для покращення основних показників розвитку Золочівського району та рівня життя його мешканців визначено основні стратегічні цілі розвитку району та конкурентні переваги, через які можна підвищити привабливість даної території. Подальші дослідження у цьому напрямку будуть зосереджені на детальному аналізі шляхів реалізації запропонованих стратегічних цілей.

Список використаної літератури

1. Армстронг Г. Введение в маркетинг: [учеб. пособ.] / Г. Армстронг, Ф. Котлер; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2000. – 5-е изд. – 640 с.
2. Эванс Дж. Р. Маркетинг / Дж. Р. Эванс, Б. Берман; [пер. с англ.]. – М.: Сирин, 2002. – 308 с.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Ростинтэр, 1996. – 704 с.
4. Маркетинг мест. Привлечение инвестиций, предприятий, жителей и туристов в города, коммуны, регионы и страны Европы / Ф. Котлер, К. Асплунд, И. Рейн, Д. Хайдер. – СПб.: Стокгольмская школа экономики, 2005. – 382 с.
5. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону: [практич. посіб.] / Б. Боврон, А. Вігода, Г. Девідсон, В. Мамонова, І. Федів, І. Санжаровський; [за ред. І. Санжаровського]. – К.: К.І.С., 2008. – 214 с.
6. Маркетинг: [підруч.] / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін. – 4-те вид. – К.: Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні, 2009. – 648 с.
7. Старцев Ю. Н. Территориальный маркетинг: [учеб. пособ.] / Ю. Н. Старцев. – Челябинск: Челяб. гос. ун-т, 2004. – 285 с.
8. Панкрухин А. П. Маркетинг территорий: [учеб.] / А. П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2005. – 656 с.
9. Сачук Т. В. Территориальный маркетинг / Т. В. Сачук. – СПб.: Питер, 2009. – 368 с.
10. Региональный маркетинг и тенденции его развития / А. М. Лавров, В. С. Сурнин. – Кемерово: Кузбассвузиздат, 1994. – 586 с.
11. Трегубов О. С. Теоретичні аспекти маркетингу території / О. С. Трегубов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 4. – С. 128–131.
12. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lv.ukrstat.gov.ua.
13. Соціально-економічна характеристика Золочівського району [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zolochiv-rda.gov.ua/ekonomika.htm.
14. Рейтинг районів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zik.ua/ua/news/2012/01/30/331151.
15. Драченко О. В. Визначення цільових груп маркетингу міста району [Електронний ресурс] / О. В. Драченко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/en_em/2010_7_1/36.pdf.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 332.14

Сментина Н.В.

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ В УКРАЇНІ

У статті досліджено особливості вітчизняного досвіду розробки стратегій економічного та соціального розвитку територій. Розглянуто проблемні аспекти. Надано пропозиції щодо вдосконалення та унормування процесу стратегічного планування економічного та соціального розвитку територій (мезосистем) в країні.

The article considers the peculiarities of the domestic experience in development of strategies for economic and social development of territories. Problematic aspects are considered. The proposals for the improvement and normalization of the process of strategic planning of economic and social development of territories (mesosystems) in the country are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В контексті глобалізаційних процесів головним способом реагування на виклики ринку має стати перехід розвитку територій на використання стратегічного планування їх економічного та соціального розвитку. Як своєрідна форма державного управління стратегічне планування є тим ефективним управлінським інструментом (а точніше інструментом реалізації довгострокової регіональної політики), що дозволяє підвищити конкурентоспроможність територій як соціально-господарських структур з огляду на можливість виявлення найважливіших проблем та визначення таких напрямків їх розвитку, для яких є найсприятливіші умови та наявні ресурси.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні питання стратегічного планування, які як науковий напрямок сформувалися на Заході на початку 60-х років минулого століття, висвітлювалися у працях видатних закордонних науковців, починаючи від засновників цього напрямку («батьків» стратегічного планування – І. Ансоффа, А. Чандлера, К. Ендрюса – засновників школи дизайну (проектування, конструювання, моделювання). На початкових етапах свого становлення воно стосувалися бізнесу (підприємств та корпорацій). Знайшли втілення проблеми стратегічного планування на рівні підприємств і у працях вітчизняних науковців Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко, А. П. Міщенко та ін. На рівні окремих адміністративно-територіальних одиниць (спочатку міст, а згодом і регіонів) дослідженню питань стратегічного планування присвячували свої праці відомі вітчизняні науковці, переймаючи закордонний досвід розробки стратегій, зокрема О. В. Берданова, М. В. Вакуленко, В. В. Тертичка, В. Мамонова, І. Федів, І. Санжаровський та інші. Сьогодні питаннями стратегічного планування соціально-економічного розвитку територій займаються представники різних вітчизняних наукових шкіл, зокрема, Сум, Києва, Одеси, Львова, Тернополя та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій, що присвячені проблемі стратегічного планування як на макрорівні, так і на рівні окремих територій, та безсумнівну цінність напрацювань науковців, питання стратегічного планування як інструменту державного регулювання економіки, вимагають більш глибокого дослідження, у першу чергу з огляду на відсутність у країні нормативно-правового акту зі стратегічного планування розвитку територій, відсутність єдиних, адаптованих до вітчизняних умов господарювання методичних вимог щодо розробки стратегій економічного та соціального розвитку окремих територій, зокрема міст, та чітко прописаних механізмів реалізації стратегічних документів (що досить активно протягом

© СМЕНТИНА Н.В., 2013

останніх років розробляються в країні), з метою забезпечення дієвості реалізації останніх.

Постановка завдання. Мета статті – дослідити особливості вітчизняного досвіду стратегічного планування економічного та соціального розвитку територій та надати пропозиції щодо вдосконалення та унормування цього процесу в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвинені країни світу в умовах мінливого зовнішнього середовища, що досить швидко розвивається з огляду на прискорений розвиток технологій, глобальну та регіональну організацію виробництва, та посилену в результаті такого розвитку конкуренцію за ресурси та інвестиції вдаються до використання стратегічного планування розвитку територій. При цьому відштовхуються від теоретичних напрацювань стосовно інструментів державного регулювання економіки, що відповідають системі планування, тобто розглядають стратегічне планування (на різних рівнях управління) як спосіб підвищення ефективності реагування органів державної влади та управління на зміни, що відбуваються всередині соціально-господарської системи та за її межами, та адаптації політики економічного розвитку до таких динамічних умов.

На думку вітчизняних дослідників, що перейняли закордонний досвід розробки стратегій економічного та соціального розвитку територій в рамках реалізації проекту «Впровадження європейських стандартів державного управління в Україні», стратегія розвитку територій необхідна в першу чергу, саме органам виконавчої влади як свого роду демонстрація суспільству того, що влада знає, як вирішити наявні проблеми, до яких дій і яким чином слід вдаватися для досягнення головної мети управління – підвищення якості життя громадян [1, с.10].

Досить поширена думка стосовно того, що стратегічне планування слугує інструментом для діалогу влади з представниками інших секторів територіальної громади [2, с.9]. У стратегічному плануванні розвитку територій дійсно зацікавлені не лише органи державної влади та управління, але й бізнес та власне громада – мешканці відповідної адміністративно-територіальної одиниці. З огляду на це, три суб'єкти економіки (влада, бізнес та громада) шляхом консенсусу мають виробити картину свого майбутнього – стратегію економічного та соціального розвитку як сукупність стратегічних цілей, об'єднаних в певну програму дій на основі виявлених внутрішніх переваг та недоліків території як соціально-господарської структури, наявних ресурсів та загроз зовнішнього середовища.

Вихідними принципами стратегічного планування розвитку територій на думку російського дослідника В. С. Бочко [3, с.20] з урахуванням орієнтації на сучасні виклики глобалізаційного світу є:

– по-перше, орієнтація на наявні ресурси. Урахування всіх ресурсів, якими володіє територія дозволяє виявити та правильно оцінити в процесі стратегічного планування конкурентні переваги території, обмеження щодо її перспективного розвитку та визначити, власне, головні можливі напрямки такого розвитку;
– по-друге, врахування історичних та просторово-географічних особливостей та закономірностей розвитку території. Цілком поділяємо точку зору автора з приводу того, що у процесі планування перспективного розвитку території не варто порушувати природний соціокультурний хід подій, а необхідно творчо їх продовжувати. З приводу ж економічної складової, на думку автора статті, варто все ж таки враховувати світові та останні вітчизняні тенденції розвитку економічних процесів;
– по-третє, пошук співвиконавців. Справа в тому, що лише власними зусиллями (спираючись, в першу чергу, на обмеженість бюджетного фінансування) органам державної влади неможливо вирішити усі поточні проблеми, що мають місце на певній адміністративно-територіальній одиниці, та не досягти реалізації усього задуманого у стратегічних планах. Тому їм необхідно співпрацювати з органами державної влади та управління більш вищих рівнів (зокрема, через партнерські угоди, участь у реалізації державних проектів, програм), шукати підтримки та інвестиційної допомоги у підприємців, створюючи останнім належні умови господарювання.

Процес стратегічного панування економічного та соціального розвитку територій в Україні з самого початку свого становлення спирається на відповідне нормативно-законодавче забезпечення. Науковці намагаються об'єднати усі чинні законодавчі акти, що стосуються стратегічного планування розвитку територій у окремі змістові блоки. Так, наприклад вітчизняний дослідник Л. Р. Брусак виділяє такі чотири блоки:

1-й блок – загально-методичні документи, які регламентують загальну методику опрацювання стратегій.

2-й блок – документи, за якими формуються стратегічні плани на загальнодержавному рівні.

3-й блок – правові акти, спрямовані на опрацювання і реалізацію стратегій регіонального розвитку та територіальних громад.

4-й блок – нормативні документи на регіональному рівні та на рівні місцевого самоврядування [4, с.6–7].

Дещо з іншого куту до проблеми поділу законодавства підходять вітчизняні фахівці сфери регіонального та місцевого управління О. Берданова, В. Вакуленко, В. Терличка. Вони вважають за доцільне представити вітчизняне законодавство щодо стратегічного планування трьома блоками, що відповідають трьом рівням управління економікою країни: загальнодержавному, регіональному та галузевому [1, с.11–12].

Поєднує погляди цих представників різних наукових шкіл виділення загальнодержавного та регіонального рівнів. Нормативно-правові акти (а точніше, загально методичні документи), віднесені Л. Р. Брусаком до першого блоку, інша зазначена група дослідників розподіляє між загальнодержавним та регіональним рівнем, а саме: Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку» віднесено до нормативно-правових актів, що спрямовані на розбудову стратегій регіонального розвитку, інший нормативно-правовий акт – Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції вдосконалення системи прогнозних і програмних документів з питань соціально-економічного розвитку України» – до першого блоку, тобто документів формування стратегічного планування на загальнодержавному рівні. Необхідно відмітити, що Л. Р. Брусак, у свою чергу, теж дотримується такої позиції, адже у наведених прикладах нормативно-правових актів кожного блоку, документи першого блоку дублюються.

До нормативно-правових актів регіонального рівня О. Берданова, В. Вакуленко, В. Терличка відносять документи, що стосуються регіонального розвитку та унормовують розробку стратегій на рівні територіальних громад (власне 3 блок з позицій Л. П. Брусака).

Автор поділяє точку зору О. Берданової, В. Вакуленко, В. Терлички щодо виділення трьох загально змістових блоків, проте вважаємо за доцільне присвоїти їм назву блоків макровнія та мезорівня (при цьому системами мезорівня визнаємо окремі адміністративно-територіальні одиниці – регіони, міста, селища, села, а також їх об'єднання). Третій блок виходить за рамки нашого дослідження, з огляду на це, його назва залишається без змін.

Почали впроваджувати стратегічне планування розвитку територій у сучасному його розумінні в Україні в містах Львові, Тернополі та Харкові впродовж 1994–1995 рр., але через різні причини не завершили. Першим практичним українським досвідом упровадження стратегічного управління у практику місцевого самоврядування став досвід м. Івано-Франківська, стратегічний план розвитку якого у 1997 році розробляла Агенція Економічного Розвитку Івано-Франківщини спільно з Канадсько-українським бізнес-центром та за фінансування Канадської агенції міжнародного розвитку. Інтенсивніше цей процес почав розгортатися в Україні на початку нинішнього століття.

Справжнім проривом у стратегічному плануванні територіального розвитку стала діяльність Програми Партнерство громад, в рамках якої стратегічні плани розвитку почали формуватися відразу у 15 містах України. У Західних областях України це були такі міста як Калуш Івано-Франківської обл., Мукачево Закарпатської обл., Кам'янець-Подільський Хмельницької обл. Успіх у цих процесах забезпечила участь провідних американських

консультантів у галузі стратегічного планування, зокрема таких як: М. Пітерсон (штат Арканзас), Р. Брукс (штат Джорджія), Л. Фрост-Кемпф (штат Іллінойс), Д. Непп (штат Мічіґан), А. Коен (штат Нью-Йорк), К. Мільє, Б. Келегер (штат Вермонт) [5]. Ці фахівці принесли в Україну свою методологію та практичний досвід, якими вони охоче ділилися зі своїми українськими партнерами-менеджерами.

Практика стратегічного планування на рівні регіонів теж базується переважно на використанні іноземного досвіду з його адаптацією до українських умов. Однією із перших в Україні було розроблено стратегію розвитку Запорізької області. Роботу в 1997 р. виконала компанія «Куперс енд Лайбренд» [2, с.9].

У 2005 році уряди двох країн Канади та України започаткували проект «Регіональне врядування та розвиток», спрямований на покращення економічної ситуації в регіонах. Протягом останніх 7 років канадський інститут урбаністики за фінансової підтримки канадського агентства міжнародного розвитку впровадив проект у 13 областях України.

Особливістю стратегічного планування та реалізації стратегій економічного та соціального розвитку, як слушно зазначає вітчизняний дослідник цього питання, є те, що в системі «національна економіка – макроструктурна галузь – область – місто – селище – село – підприємство» повинна простежуватися цілісність [6, с.152]. Стратегії різних рівнів не повинні суперечити одна одній, а навпаки мають бути одним цілим.

У світлі цього виникає питання, стратегії якого рівня мають бути вихідними, а які завершальними, чи процес має відбуватися паралельно.

Погляди науковців з приводу першочерговості розробки стратегій різних ієрархічних рівнів різняться. Деякі російські дослідники з цього приводу висловлюють думку, що відповідь на подібне запитання прирівнюється пошуку відповіді на запитання, що ж з'явилося раніше – курка чи яйце. З одного боку без чіткого уявлення територіальних обмежень неможливо розробити вдалі регіональні стратегії, з іншого, – без стратегічного бачення, розуміння перспектив та цілей загальнонаціонального розвитку територіальні стратегії мало чого варті [7, с.8].

Більшість опитаних експертів уважає, що передусім необхідно розробити Національну стратегію розвитку країни (81,77%), після цього – Державну стратегію регіонального розвитку (74%), стратегію розвитку регіону (70,3%), потім – стратегії розвитку районів (62,9%) та міст (населених пунктів) – 74%. Водночас є думка (14,8% опитуваних), що розроблення вищезгаданих документів має здійснюватись у протилежному порядку: спочатку – стратегії розвитку населених пунктів, потім – районів, регіонів і завершуватись створенням Державної стратегії регіонального розвитку та Національної стратегії розвитку країни. Близько 7,4% опитуваних висловили думку, що процес стратегічного планування має здійснюватися паралельно на всіх рівнях. При цьому інтереси територій мають взаємоузгоджуватися з інтересами та можливостями держави, з обов'язковістю зворотного зв'язку [2, с.22].

Хоча, варто відмітити, що в Україні ще у 2006 році на законодавчому рівні було закріплено, що стратегії нижчого ієрархічного рівня повинні розроблятися за наявності стратегії більш вищого рівня. Так, статтею 2 Постанови Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року регламентовано, що обласні держані адміністрації мають у тримісячний строк розробити проекти регіональних стратегій розвитку [8]. А коли саме мають розроблятися стратегії розвитку територіальних громад, і чи мають вони розроблятися взагалі, на законодавчому рівні не регламентовано.

Деякі науковці схильні до думки, що система планування розвитку територій безумовно має охоплювати усі рівні адміністративно-територіального устрою, проте окремо мають бути сформовані мета та визначенні державні пріоритети на національному рівні, встановленні пріоритети для досягнення цілей на регіональному рівні з подальшою конкретизацією та деталізацією їх на місцевому рівні – у містах, селах, районах та, за потреби реалізації спільних проектів [2, с.19]. Тим самим відбудеться, як зазначається

науковцями, «трансформація регіональної економіки» – перехід від територіального перерозподілу ресурсів до стимулювання регіонального розвитку з акцентом на власному потенціалі та ресурсах території.

Автор дотримується позиції, що стратегії мезорівня повинні бути інструментом узгодженням державних та галузевих планів та інтересів.

Що ж відбувається в реаліях практики господарювання в Україні. На макрорівні діє «Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки, на мезорівні маємо затверджену Державну стратегію регіонального розвитку на період до 2015 року, та низку стратегій розвитку регіонів, міст, селищ, агломерацій. Причому окремі мезосистеми, відчуваючи необхідність здійснення радикальних структурних перетворень економіки, перейшли вже на новий рівень планування, а саме, розробили стратегічні документи на більш тривалу перспективу, ніж чинні стратегічні документи розвитку країни та регіонального розвитку. Наприклад, Одеська, Харківська області та низка інших регіонів розробили стратегії економічного та соціального розвитку до 2020 року. Розроблено й стратегії розвитку великих міст, наприклад м. Києва – до 2025 року. На завершальному етапі знаходиться процес розробки стратегії економічного та соціального розвитку м. Одеса до 2022 року. Така ситуація свідчить про необхідність розробки нового стратегічного документу, що формує основи державної регіональної політики – Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року. Про потребу у розробці такого документу йдеться і в аналітичній доповіді національного інституту стратегічних досліджень [9, с.29–40].

Ще одна проблема, обумовлена практикою стратегічного планування в Україні пов’язана з тим, на який саме період доцільно розробляти стратегічні документи. На думку провідних закордонних фахівців у питаннях стратегічного планування, а також вітчизняних дослідників, які першими запозичували закордонний досвід, часові рамки стратегії залежать від специфіки та стану розвитку регіону, рівня невизначеності й динамічності середовища тощо [2, с.23].

В Україні часові рамки стратегій доволі різні. Після затвердження Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки (від 28 квітня 2004 року), всі регіони розробили стратегії свого економічного та соціального розвитку до 2015 року. Хоча початок дії стратегічного документу за регіонами різниться. Наприклад, стратегія економічного та соціального розвитку Хмельницької області затверджена 15.09.2004 року, Кіровоградської області – 24.11.2006 року, Херсонської області – 28.11.2008 року. Тепер, відчуваючи новий етап економічних перетворень мезосистеми почали розробляти стратегії на нові 10–15 років. Залежно від того, коли розпочато та завершено роботу над опрацюванням документів, розраховані вони до 2025 року (м. Київ), до 2020 року (Одеська область) чи до 2022 року (м. Одеса). Натомість, на думку автора, документи мають бути підпорядковані та узгоджені між собою за часовою ознакою.

При формуванні стратегії за рекомендацією авторів [2, с.23] доцільно узгоджувати часові рамки її реалізації з положеннями національних та інших регіональних документів. Натомість поки в Україні відсутній Закон про стратегічне планування, який би регламентував часові рамки, залишається узгоджувати стратегічні документи з Державною стратегією регіонального розвитку (до 2015 року), генеральною схемою планування територій та каденцією органів місцевого самоврядування, який приймає рішення щодо документа.

Відсутні в Україні і єдині методологічні підходи щодо формування стратегій економічного та соціального розвитку окремих територій мезорівня. Методологічні питання розробки регіональних стратегій розвитку регламентовані «Методичними рекомендаціями щодо формування регіональних стратегій розвитку». Саме вони визначають структуру стратегії розвитку регіонів, зміст розділів та підрозділів документу, що розробляється. Інші території мезорівня (міста, селища, чи, навіть, агломерації) не мають затвердженого

нормативно-правового акту, який би регламентував методологічні вимоги до процесу складання стратегій їх економічного та соціального розвитку. Саме з огляду на це, території керуються методологією розроблення стратегічного плану розвитку локальної території, що пропонується в рамках реалізації проекту USAID «Локальні інвестиції та національна конкурентоспроможність» (ЛІНК). Наприклад, за даною методологією розроблені Стратегічний план розвитку міста Чернівці на 2012–2016 роки, Стратегічний план підвищення конкурентоспроможності та економічного розвитку Одеського субрегіону (агломерації). Лише м. Київ та Севастополь мають дотримуватися вимог зазначених вище методичних рекомендацій при розробці стратегій сталого економічного та соціального розвитку на довгостроковий період, адже це регламентовано п. 4 р. 1 «Загальні положення» зазначених вище Методичних рекомендацій [10]. Цей документ регламентує також і той момент, що регіональні стратегії розвитку мають розроблятися виключно з урахуванням загальнодержавних пріоритетів.

Практика розробки стратегічних документів для мезосистем (регіонів, міст, агломерацій), що склалася сьогодні в країні, дозволяє виділити такі чотири основні складові процесу стратегічного планування: 1) аналіз та оцінка поточного стану розвитку території, 2) характеристика конкурентних переваг та обмежень перспективного розвитку; 3) визначення стратегічних напрямків розвитку; 4) пошук інструментарію досягнення бажаного результату.

Вихідним елементом процесу стратегічного планування економічного та соціального розвитку обов'язково має бути діагностика поточного стану розвитку адміністративно-територіальної одиниці чи певної території як концентрації останніх. Результатом цього етапу є оцінка ситуації, що склалася в межах мезосистеми, виявлення проблем та обґрунтування необхідності прийняття певних коригуючих заходів. Саме діагностика (аналіз та оцінка поточної ситуації) дозволяє виявити внутрішні переваги та недоліки мезосистеми, окреслити можливості та загрози зовнішнього середовища. Лише за наявності такої інформації може бути сформоване бачення майбутнього її розвитку: місія, пріоритетні напрямки розвитку, стратегічні цілі та задачі, необхідні для досягнення окреслених пріоритетів. Останні являють собою конкретні заходи, за допомогою яких буде досягнуто реалізації пріоритетів.

На погляд автора дуже важливою вбачається остання складова процесу стратегічного планування – пошук інструментарію досягнення бажаного результату, що знаходить своє втілення у механізмі реалізації стратегії, адже успіх реалізації стратегії залежить від того, наскільки стратегічне бачення буде реалізовано в управлінських діях виконавчих органів влади, наскільки дієвим виявиться механізм, що забезпечує «баланс інтересів» та скоординовані дії учасників, що представляють різні сфери: владу, освіту та науку, бізнес та некомерційний сектор, населення.

З огляду на це, в стратегіях економічного та соціального розвитку мезосистем доцільно прописувати усі можливі механізми, серед яких, на погляд автора основне місце має бути відведене організаційному, а в розрізі його інструментів – проектному забезпеченню реалізації стратегій. Адже саме проекти виступають базовою одиницею реалізації стратегічних документів. Про це, зокрема, наголошує К. Лонтка – експерт з питань стратегічного планування (м. Люблін, Польща), коли, описуючи процес стратегічного планування порівнює його зі сніговиком (тобто трьома кулями різного розміру). У витоках планування (тобто найбільшою кулею) експерт розглядає проекти тривалістю 1–3 роки. Другий рівень – програми строком 5–10 років. Найвищій рівень – стратегія розвитку міста розпланована на 10–20 років [10].

Проектне забезпечення, у свою чергу, покладено і в основу стратегічного плану дій (який деталізується в рамках опрацювання стратегічних напрямків розвитку території), адже які завдання мають бути виконані для досягнення стратегічних цілей в межах окремих пріоритетів можна визначити лише за допомогою запропонованих до реалізації проектів.

Зазначений інструмент організаційного механізму згідно з закордонним досвідом стратегічного планування на рівні муніципальних утворень доречний здебільшого для міст, а з огляду на необхідність розробки єдиних методичних вимог щодо стратегічного планування на рівні мезосистем, він може знайти своє відображення у формуванні партнерських відносин (форм комунікації) органів управління, бізнесу та громади.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті проведеного дослідження видно, що стратегічне планування економічного та соціального розвитку територій знайшло своє практичне застосування в Україні, про що свідчить наявність низки розроблених стратегічних документів розвитку окремих територій. Проте процес не позбавлений недоліків, зокрема, стратегічні документи вимагають узгодженості між собою, у першу чергу, за часовою ознакою, а також зі стратегічними документами державного та тим більше галузевого рівнів. Проблема може бути розв'язана за умов прийняття нормативно-правого акту зі стратегічного планування розвитку територій, який має регламентувати часові рамки стратегічних документів, першочерговість їх розробки та ін. У перспективі – опрацювання адаптованих до вітчизняних умов господарювання єдиних методичних вимог щодо розробки стратегій економічного та соціального розвитку мезосистем з деталізацією контролю (моніторингу) процесів, що відбуватимуться в економічній та соціальній сфері в процесі реалізації стратегії.

Список використаної літератури

1. Берданова О. Стратегічне планування / О. Берданова, В. Вакуленко, В. Тертичка. – Л.: ЗУКЦ, 2008. – 138 с.
2. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону: [практ. посіб.] / [Б. Боврон, А. Вігода, Г. Девідсон та ін.]. – К.: К.І.С., 2008. – 214 с.
3. Бочко В. С. Стратегическое планирование развития территории – нарождающаяся экономическая форма ответа на вызовы рынка и глобализации / В. С. Бочко // Экономика региона. – 2005. – № 1. – С. 20–38.
4. Стратегічне планування розвитку територій. Історія, практика, методологія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zurnc.org.ua/index.php?option =com_content&view= article&id=56:strategyfull&catid=36:consultpower&Itemid=18.
5. Брусак Р. Л. Стратегічне планування в управлінні розвитком території [Електронний ресурс] / Р. Л. Брусак. – Режим доступу: http://www.kds.org.ua/presentation/brusak-rl-strategichne-planuvannya-v-upravlinni-rozvitkom-teritorii.
6. Панухник О. В. Методичне забезпечення стратегічного планування в регіонах України / О. В. Панухник // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 1 (91). – С. 152–157.
7. Дмитриев М. Э. Система стратегического планирования – масштабный организационный эксперимент / М. Э. Дмитриев // Управление развитием территории. – 2009. – № 3. – С. 6–12.
8. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 р. № 1001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1001-2006-п.
9. Реформування державного управління регіональним розвитком: стан, проблеми, перспективи / [С. О. Біла, О. В. Шевченко, М. О. Кушнір, В. І. Жук та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 96 с.
10. Методичні рекомендації щодо формування регіональних стратегій розвитку, затверджені Наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції від 29 червня 2002 р. № 224 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bibl.com.ua/geografiya/ 2271/index.html.
11. Лонтка К. Стратегічне планування [Електронний ресурс] / К. Лонтка. – Режим доступу: www.sumynews.com.

Прийнято до друку 15.03.2013

УДК 336. 148(477) **Трайтлі В.Ю.**

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ПРОВЕДЕННЯ ДЕРЖАВНОГО АУДИТУ ВИКОНАННЯ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ДЕРЖАВНОЮ ФІНАНСОВОЮ ІНСПЕКЦІЄЮ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основні проблемні моменти та визначено недоліки методичного забезпечення державного аудиту виконання бюджетних програм і надано практично-теоретичні рекомендації щодо можливості їх часткового вирішення.

The article analyzes the main problem points of methodical provision of the state audit of implementation of budget programs, and negative moments are determined practical, theoretical recommendations concerning the possibility of their partial solution are provided.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Застосування державного аудиту виконання бюджетних програм є одним із основних інструментів гарантії законного, раціонального та ефективного використання потенціалу держави. У цей час державний аудит виконання бюджетних програм є новим і перспективним напрямком контрольної діяльності, тому потребує розробки та упорядкування його методичного забезпечення. У зв'язку з цим, перед сучасними науковцями та практиками постала низка питань щодо пошуків та обґрунтування можливих та дієвих методів контролю.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Створення та розвиток державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм в Україні є предметом дослідження таких учених як А. О. Асанов, М. В. Бариніна-Зарікова, О. В. Грибовський, С. О. Левицька, А. В. Мамишев, Н. І. Рубан, І. Б. Стефанюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на високий рівень наукових здобутків у досліджуваній сфері, ціла низка актуальних питань залишилася нерозкритою. Зокрема, питання щодо модернізації методичного, організаційного, законодавчого, інформаційного забезпечення потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Постановка завдання. Удосконалення методичних засад державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм залишається досить актуальним завданням, його виконання дозволить успішно здійснювати контроль за впровадженням стратегічних цілей держави щодо економічного та соціального розвитку.

Метою статті є пошук шляхів модернізації методичного забезпечення державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, що проводиться Державною фінансовою інспекцією України (далі – Держфінінспекція України).

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні фінансові відносини потребують високопрофесійного управління з боку державних та місцевих органів влади, які мають забезпечувати законне, ефективне, результативне та прозоре управління державними фінансами. За таких умов необхідний ефективний фінансовий контроль як важлива ланка системи управління національною економікою [1, с.1].

Зокрема, запровадження в Україні такої форми фінансового контролю, як державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм стало поштовхом до ефективного і раціонального забезпечення фінансово-бюджетної дисципліни на всіх стадіях бюджетного процесу.

Доцільно зауважити, що сьогодні в нормативно-правовій базі, а також серед науковців не існує єдиної думки щодо визначення змісту та завдань державного фінансового

© ТРАЙТЛІ В.Ю., 2013

аудиту виконання бюджетних програм. Крім того, відсутнє чітке бачення розвитку державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм за напрямком, цілями, завданнями.

Це спричинено відсутністю єдиного та комплексного методичного забезпечення державного аудиту виконання бюджетних програм (далі – ДАВБП) в Україні, яке повинно охоплювати нормативно-правові акти в частині легітимності ДАВБП, методики і технології його здійснення, матеріально-технічну базу, спеціалістів відповідної кваліфікації, необхідні обсяги фінансування та інше.

Крім того, зауважимо, що на сучасному етапі розвитку державного фінансового контролю в Україні недооцінюють роль його перспективної форми, зокрема, державного аудиту виконання бюджетних програм. Такий стан призводить не тільки до значних фінансових порушень, але також до неефективного використання бюджетних коштів, обсяг яких має тенденцію до зростання протягом останніх років. Це спричинено низкою проблем щодо дотримання бюджетної дисципліни, серед яких – недосконалість законодавства, дублювання контрольних функцій органами управління, відсутність незалежного контролю та інші. Наявність значних обсягів фінансових порушень визначає потребу в підвищенні ролі державного аудиту виконання бюджетних програм на сучасному етапі розвитку економіки України.

Сучасна методична база ДФАВБП, а фактично її відсутність є однією із причин, які не забезпечують дієвість та ефективність державного контролю.

Зокрема, на законодавчому рівні відсутні методичні критерії оцінки виконання бюджетних програм та використання бюджетних коштів за допомогою ДФАВБП.

Проте, необхідно зауважити, що Державною фінансовою інспекцією України на виконання вимог ст. 113 Бюджетного кодексу України та на підставі постанови Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 р. № 1017 «Про затвердження Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм» із змінами і доповненнями [2; 3], затверджено Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетних програм (далі – Методичні рекомендації № 444), наказ ГоловКРУ від 15.12.2005 р. № 444 [4, с.1].

Розроблені Держфінінсепкцією України (кол. ГоловКРУ України) у 2005 році Методичні рекомендації № 444, це перша і нажаль єдина спроба створення належної методичної бази ДФАВБП. Проте, Методичні рекомендації № 444 мають статус внутрішньо-розпорядчих документів, законодавчо не регламентовані, проте широко застосовуються виключно державними аудиторами Держфінінспекції України при проведенні ДФАВБП. Доречно зауважити, що наразі в Україні, на законодавчому рівні, відсутні аналоги.

Відповідно до Методичних рекомендацій № 444, державні аудитори Держфінінспекції України при застосуванні ДАВБП обирають та застосовують методи і процедури, які відповідають конкретним обставинам. Однак, визначення та характеристика цих методів відсутня як в Методичних рекомендаціях № 444 так і в інших нормативно-правових актах України.

Однією із основних переваг державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм, що здійснюється Держфінінспекцією України є відкритість даної форми контролю, зокрема згідно з нормативними актами у разі необхідності до проведення ДФАВБП можуть залучатись науковці, фахівці підприємств, установ та організацій. Оскільки в окремих випадках тільки їхня кваліфікація, компетентність та застосування науково-практичних методик у специфічних питаннях дозволяють зробити об’єктивні та аргументовані висновки і пропозиції та підготувати якісний аудиторський звіт.

У 2011 році згідно з Указом Президента України Головне контрольно-ревізійне управління України було реорганізовано в Державну фінансову інспекцію України, у результаті чого було проведено низку змін організаційного та нормативно-правового забезпечення [5].

Так, згідно з нормативними актами Державна фінансова інспекція України є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра фінансів України (далі – Міністр), входить до системи органів виконавчої влади і забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю.

Основними завданнями Держфінінспекції України є реалізація державної політики у сфері державного фінансового контролю, а також внесення пропозицій щодо її формування.

Державний фінансовий контроль реалізується Держфінінспекцією України через проведення державного фінансового аудиту, інспектування та перевірки державних закупівель.

Державний фінансовий аудит є різновидом державного фінансового контролю і полягає у перевірці та аналізі фактичного стану справ щодо законного та ефективного використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, правильності ведення бухгалтерського обліку і достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю.

Отже, згідно з нормативно-правовими документами, зокрема положенням про Держфінінспекцію України, органи Держфінінспекції України повинні здійснювати державний фінансовий аудит, а не аудит ефективності як зазначено в Методичних рекомендаціях № 444.

Крім того, необхідно наголосити, що згідно Лімською декларацією керівних принципів контролю, державний фінансовий аудит і аудит ефективності відрізняються постановкою завдань, предметами і методами проведення перевірок, а також оформленням їх результатів у звітах. Завданнями фінансового аудиту є визначення правильності ведення, повноти обліку і звітності доходів і витрат в рамках виконання державного бюджету, а також законності і цільового використання бюджетних коштів. Завданнями ж аудиту ефективності є визначення економності, продуктивності і результативності використання державних коштів. Тобто, при проведенні аудиту ефективності основна увага приділяється оцінці різних аспектів результатів використання державних коштів їх одержувачами: міністерствами, відомствами, організаціями і підприємствами [6].

Така неузгодженість виникла через низку недоліків методологічного забезпечення, зокрема, один з найголовніших, це відсутність чіткої та уніфікованої термінології у сфері застосування державного аудиту виконання бюджетних програм в Україні.

Так, згідно з Постановою № 1017 взагалі різні за завданнями і значенням державні аудити ототожнюються, зокрема державний фінансовий аудит та аудит ефективності, що не відповідає міжнародним стандартам.

Для уникнення неоднозначності тлумачення терміну «державний фінансовий аудит виконання бюджетних програм» та узгодженості з міжнародними стандартами щодо державного аудиту, на думку автора, доречно викласти його назву і значення в наступній формі, зокрема державний аудит виконання бюджетних програм – це багатоаспектний державний контроль, який забезпечує здійснення законного, ефективного та результативного формування та використання оборотних та необоротних ресурсів держави, її кадрового потенціалу на всіх стадіях бюджетного процесу, як на макро- так і на мікро- рівнях.

Навіть, якщо не зосереджуватися на вище зазначених моментах, Методика № 444 не адекватна реаліям сьогодення та потребує значних змін.

Проведений аналіз свідчить про низку недоліків наявного методологічного забезпечення одного із основних суб’єктів, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері державного фінансового контролю, зокрема Державної фінансової інспекції України.

Оскільки аналіз результатів роботи органів Держфінінспекції за 2012 рік дає підстави стверджувати, що незважаючи на низку контрольних заходів, покращення бюджетної

дисципліни не відбулось. Так, і надалі мають місце не лише значні порушення законодавства, але і неефективні управлінські дії осіб, які розпоряджаються бюджетними коштами та здійснюють державне управління, що призводить до втрат і без того обмежених ресурсів.

Зокрема, протягом 2012 року Держфінінспекцією України проведено 8 державних фінансових аудитів виконання бюджетних програм, за результатами яких надано 67 пропозицій нормативно-правового та організаційного-методологічного характеру.

ДАВБП охоплено 7 державних (цільових) програм, в межах яких досліджувалося 45 бюджетних програм.

Так, контролем охоплено понад 31,9 млрд. грн., з них коштів державного бюджету – 14,9 млрд. грн., місцевих бюджетів – 4,5 млрд. грн. та позабюджетних джерел – 2,6 млрд. грн.

Загалом за результатами проведених державних фінансових аудитів встановлено неефективне використання коштів на суму 2,2 млрд. грн., що становить майже 7% від охопленого контролем фінансування.

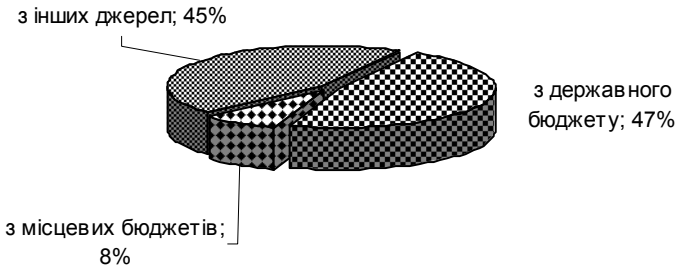


Рис. 1. Обсяги та джерела фінансування програм та галузей економіки, які охоплено Держфінінспекцією України при застосуванні ДФАВБП у 2012 році

Доцільно зауважити, що здійснивши глибокий аналіз результатів ДФАВБП за 2006–2012 роки встановлено, що вони мають виключно рекомендаційний та дорадчий характер. Адже, за результатами ДФАВБП замість обов'язкових до виконання вимог, директив і фінансових санкцій, головним розпорядникам та підконтрольним об'єктам надаються пропозиції, спрямовані на зменшення витрат, досягнення аналогічних результатів за менших затрат ресурсів, чіткіше визначення програмних цілей, збільшення користі для юридичних і фізичних осіб, підвищення якості продукції, удосконалення процесів планування, управління, контролю тощо. Зазвичай, це пропозиції організаційного, нормативно-методологічного та фінансового характеру, які надаються на всіх рівнях, починаючи від Уряду. Зважаючи на те, що ці пропозиції мають рекомендаційний характер, то протягом багатьох років більшість з них просто ігнорувались, що відображено на рис 2.

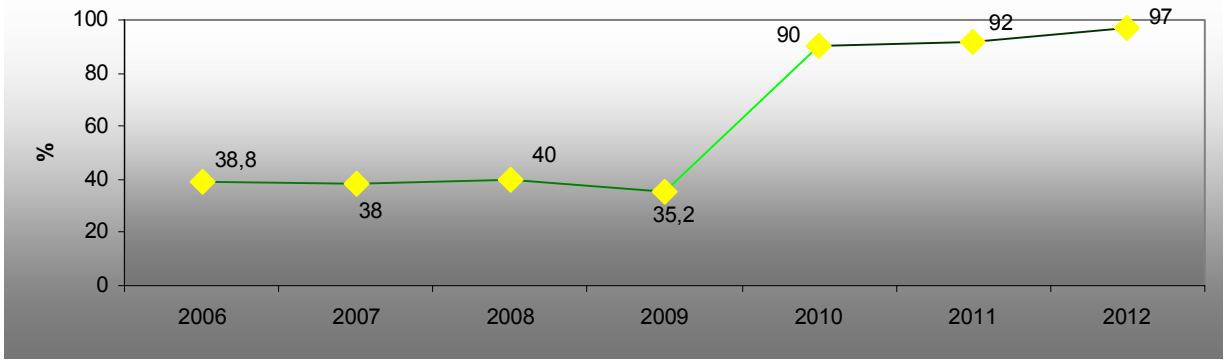


Рис. 2. Динаміка впровадження пропозицій наданих за результатами ДФАВБП Держфінінспекцією України в 2006–2012 роках

Тому, на думку автора, для покращення результативності ДФАВБП, Методику № 444 доцільно було б відкоригувати та доповнити, зокрема:

По-перше, необхідно зазначити, що аудит ефективності спрямований на:

- оцінку досягнення в процесі виконання програм цілей діяльності органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування, органів управління державним та комунальним майном, іншими активами держави та територіальної громади, відповідності цілей функціям цих органів, цілям та пріоритетам державної політики;
- оцінку стану виконання наданих повноважень органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування, органів управління державним та комунальним майном щодо виконання завдань і заходів програм;
- оцінку досягнення мети та стану виконання програм, оптимальності розподілу та ефективності використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів, виділених на їх виконання, обґрунтування доцільності їх подальшої реалізації або припинення;
- оцінку ефективності управління державним та комунальним майном, іншими активами держави та територіальної громади, які використовуються в процесі виконання програми;
- виявлення упущень і недоліків організаційно-управлінського, нормативно-правового та фінансового характеру, які перешкоджають своєчасній, повній та якісній реалізації запланованих цілей, ефективному використанню державних коштів, державного та комунального майна, інших активів держави та територіальної громади, в тому числі шляхом аналізу законності, доцільності та якості прийнятих управлінських рішень;
- оцінку ризиків можливого незаконного чи нецільового використання, недостач, розкрадань, привласнень державних коштів, державного та комунального майна, інших активів держави та територіальної громади, у тому числі шляхом оцінки системи внутрішнього контролю учасників аудиту ефективності;
- визначення ступеня впливу виявлених упущень та недоліків на ефективність використання державних коштів, державного та комунального майна, інших активів держави та територіальної громади;
- визначення шляхів удосконалення управління державними коштами, державним та комунальним майном, іншими активами держави та територіальної громади;
- визначення шляхів підвищення ефективності функціонування системи внутрішнього контролю учасників аудиту ефективності.

По-друге, етапи підготовки до аудиту ефективності повинні передбачати:

- створення аудиторської групи;
- направлення державному замовнику, виконавцям, головним розпорядникам бюджетних коштів, які використовуються для виконання програми, повідомлення про проведення контрольного заходу;
- попереднє вивчення питань, пов’язаних з обраною для дослідження програмою;
- визначення та аналіз результативних показників виконання програми;
- оцінка досягнення мети та стану виконання бюджетної програми;
- визначення проблеми аудиту;
- формулювання гіпотез аудиту або орієнтованих питань для дослідження;
- складання програми аудиту;
- обговорення та узгодження програми аудиту з державним замовником, головними розпорядниками бюджетних та виконавцями програми;
- затвердження програми аудиту ефективності.

По-третє, типова програма аудиту ефективності повинна мати таку структуру:

- опис програми, яка підлягає дослідженню;
- період аудиту;
- мета аудиту;
- коло виконавців та учасників аудиту;

– географічні обмеження аудиту;
– методи аудиту;
– аналіз результативних показників програми;
– проблема аудиту;
– гіпотези аудиту або орієнтовні питання для дослідження;
– порядок оформлення результатів аудиту.

По-четверте, повинно бути чітко обумовлено, що у висновках аудиторського звіту підводяться підсумки проведеного аудиту ефективності щодо причин існування проблеми аудиту.

Зазначені причини мають бути згруповані за факторами, які істотно впливають на стан виконання та досягнення мети дослідженої програми. Зокрема, повинно бути чітко висвітлено, які саме фактори – управлінські, нормативно-методологічні та ресурсні вплинули на виконання програми.

Необхідно зауважити, що управлінські фактори та їх вплив та об'єкт дослідження залежать від якості управлінських рішень учасників аудиту ефективності та виконання ними своїх повноважень у процесі виконання програми на етапах: планування, організації, координації, мотивування, стимулювання, обліку, аналізу, контролю, тощо.

Нормативно-методологічні фактори визначають ступінь урегульованості питань, пов'язаних з виконанням програми, законодавчими, іншими нормативно-правовими актами та документами методологічного характеру.

Ресурсні фактори визначають недоліки управління матеріальними, трудовими та фінансовими ресурсами у процесі виконання програми.

По-п'яте, в Методичних рекомендаціях № 444 вживається низка термінів, визначення яких на законодавчому рівні відсутнє, зокрема аудиторські докази, державний аудитор та інші.

На думку автора, визначення термінів «аудиторські докази» та «учасники ДФАВБП», доречно викласти в наступній формі, зокрема:

Аудиторські докази – це інформація, отримана від органів державної влади, органів влади Автономної Республіки Крим та місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій, фізичних осіб, результати соціологічного вивчення громадської думки, будь-яка інша загальнодоступна та конфіденційна інформація, яка використовується для підтвердження гіпотез аудиту, обґрунтування аудиторських висновків, наданих пропозицій та рекомендацій.

Учасники ДФАВБП – замовники та виконавці заходів програм, головні розпорядники та розпорядники бюджетних коштів, інші учасники бюджетного процесу, органи управління державним та комунальним майном, іншими активами держави та територіальної громади, у яких проводиться збір аудиторських доказів.

По-шосте, відсутні чіткі часові обмеження проведення ДФАВБП, що призводить до неврегульованості та затягуванні процесу дослідження, та в подальшому, до втрати його актуальності. Тому, термін проведення ДФАВБП повинен бути чітко встановлений та обумовлений.

Крім того, виходячи з результатів дослідження, для покращення виконавчої дисципліни доцільно посилити відповідальність учасників бюджетного процесу за повторні порушення та неврахування пропозицій наданих за результатами ДФАВБП, шляхом внесення відповідних змін і доповнень у нормативно-правові документи, які регламентують процес проведення ДФАВБП, що дозволить повною мірою впроваджувати ефективні рішення, покращити професійні складові учасників бюджетного процесу і по-новому приймати процес управління бюджетними ресурсами.

Це деякі із основних практичних рекомендацій, які доцільно було б відобразити в Методиці № 444, для забезпечення подальшого удосконалення методичного забезпечення

державного аудиту виконання бюджетних програм у системі державного фінансового контролю України.

Висновки і перспективи подальших розробок. Виходячи з результатів дослідження можна впевнено стверджувати, що наявне методичне забезпечення має низку недоліків, які не тільки перешкоджають укоріненню, з поступовим удосконаленням такого необхідного виду контролю як державний аудит виконання бюджетних програм, але й можливості застосування його для усунення або попередження можливих соціально-економічних проблем, що виникають у результаті багатоплановості державних витрат та відсутності ефективного адміністративного управління.

Крім того, для хоча б часткового наближення системи державного фінансового контролю України до світових стандартів, доцільно було б почати з назви Постанови № 1017 та викласти її у такій редакції «Про затвердження Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного аудиту виконання бюджетних програм» та внести низку змін, як до Постанови № 1017 так і до інших нормативно-правових документів.

Підсумовуючи вищенаведене, можна зробити висновок, що модернізація методичного та законодавчого забезпечення державного аудиту виконання бюджетних програм призведе до ефективного і дієвого контролю за використанням ресурсів держави, яке має вирішальне значення для соціально-економічного розвитку України та суспільного добробуту.

Зокрема, модернізація методологічного забезпечення дозволить ефективно застосовувати ДФАВБП та уникнути низки проблемних питань та порушень фінансово-бюджетної дисципліни на всіх стадіях бюджетного процесу.

Список використаної літератури

1. Дорошенко О. О. Методичні аспекти аудиту ефективності виконання бюджетних програм / О. О. Дорошенко // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 227–233.
2. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI із змінами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
3. Порядок проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм: постанова Кабінету Міністрів України від 10.08.2004 р. № 1017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004.
4. Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби аудиту ефективності виконання бюджетної програми: наказ ГоловКРУ України № 444 від 15.12.2005 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0451501-05.
5. Положення про Державну фінансову інспекцію України: Указ Президента України від 23 квітня 2011 р. № 499/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/499/2011.
6. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів прийнята в жовтні 1977 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/article/140217.
7. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року № 436-IV зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

Прийнято до друку 13.03.2013

УДК 65.012.8:339.9

Федорук О.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті розкрито сутність та значення системи забезпечення інформаційної безпеки, досліджено особливості реалізації державної інформаційної політики, проаналізовано базові концепції забезпечення інформаційної безпеки та вдосконалення інформаційної політики з метою гарантування реалізації національних інтересів та інформаційного забезпечення державної соціально-економічної політики.

The article discloses the nature and significance of information security management system for, investigates features of the implementation of state information policy, analyzes the basic concepts of information security and perfecting of the information policy to ensure the implementation of national interests and information supply of the state social and economic policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні до побудови глобального та європейського інформаційного суспільства залучено значну частину інтелектуальної, політичної й економічної еліти провідних світових держав. Інформаційні технології та інформаційно-комунікативні системи за нинішніх умов глобального цивілізаційного розвитку є ключовими ресурсами суспільства та держави й необхідною передумовою їх конкурентоспроможності на глобальних ринках. Саме інформаційна сфера здатна виступати провідним фактором реалізації найважливіших суспільних проектів динамічного розвитку, становлення громадянського суспільства, а також входження до світової спільноти.

Критерієм ефективності забезпечення інформаційної безпеки є високий рівень безпеки в інформаційній сфері при мінімумі відповідних витрат. Сукупність внутрішніх і зовнішніх інформаційних загроз створюють передумови для порушення рівноважного функціонування системи державного управління. Підкреслимо, що інформаційна безпека виступає як характеристика стабільного, стійкого стану системи державного управління, яка при впливі внутрішніх та зовнішніх загроз і небезпек зберігає суттєво важливі характеристики для власного функціонування та розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Значний внесок у розвиток концептуальних засад формування системи забезпечення інформаційної безпеки як невід'ємного компонента економічної складової національної безпеки зробили такі відомі вчені, як: С. Авсейков, Д. Андерсон, В. Антипенко, Б. Барбер, Є. Бойцова, Ш. Вайн, В. Василенко, Г. Вейман, Е. Герман, А. Гуцал, Д. Деннінг, К. Еверетт, Дж. Істон, Є. Камінський, М. Кастельс, О. Леонов, В. Ліпкан, Є. Лісіцин, Є. Макаренко, Г. Міхелс, К. Нейл, М. Ожеван, С. Расторгуєв, М. Руденко, М. Уфарєв, К. Шеннон, Г. Шіллер та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас аналіз минулої та сучасної наукової думки засвідчив відсутність комплексного підходу щодо формування системи забезпечення інформаційної безпеки, яка б охоплювала сучасні теоретичні концепції інформаційної безпеки в контексті протидії інформаційним загрозам. Тому системне дослідження базових засад зазначеної наукової проблеми є важливим для розвитку вітчизняної економічної науки, а також є основою формування інформаційного забезпечення державної соціально-економічної політики.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сутності та значення системи забезпечення інформаційної безпеки, дослідження особливостей реалізації державної

© ФЕДОРУК О.В., 2013

інформаційної політики, аналіз базових концепцій забезпечення інформаційної безпеки та вдосконалення інформаційної політики з метою гарантування реалізації національних інтересів та інформаційного забезпечення державної соціально-економічної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значимість інформаційно-комунікаційних процесів у сучасному світі дає підстави розглядати забезпечення інформаційної безпеки як одне із глобальних і пріоритетних завдань політики національної безпеки, вирішенню якого мають бути підпорядковані політична, економічна, культурна та інші види діяльності системи державного управління. Під системою забезпечення інформаційної безпеки варто розуміти систему інформаційно-аналітичних, теоретико-методологічних, адміністративно-правових, організаційно-управлінських, спеціальних та інших заходів, спрямованих на забезпечення стійкого розвитку об'єктів інформаційної безпеки, а також інфраструктури її забезпечення [1, с.158]. Об'єктами системи забезпечення інформаційної безпеки України є інтереси органів державного управління в інформаційній сфері; система органів державного управління, а також їх компетентні особи та відносини між ними – суспільні відносини в інформаційній сфері; власне система забезпечення інформаційної безпеки України.

Основна мета функціонування системи забезпечення інформаційної безпеки полягає в створенні необхідних економічних і соціокультурних умов, правових й організаційних механізмів формування, розвитку та забезпечення ефективного використання національних інформаційних ресурсів в усіх сферах діяльності громадянина, суспільства та держави. До важливих завдань системи забезпечення інформаційної безпеки належать: створення умов для забезпечення інформаційного суверенітету держави; участь в удосконаленні державного регулювання розвитку інформаційної сфери шляхом створення нормативно-правових та економічних передумов для розвитку національної інформаційної інфраструктури, впровадження новітніх технологій у цій сфері, наповнення внутрішнього та світового інформаційного простору достовірною інформацією; створення умов для активного залучення засобів масової інформації до боротьби з корупцією; забезпечення неухильного дотримання конституційного права громадян на свободу слова, доступу до інформації, недопущення неправомірного втручання органів державної влади, органів місцевого самоврядування, їх посадових осіб у діяльність засобів масової інформації; забезпечення інформаційної безпеки усіх складових системи державного управління; забезпечення інформаційно-аналітичного потенціалу країни; реалізація державної політики інформаційної безпеки; моніторинг стану інформаційної безпеки; забезпечення збереження державної таємниці тощо.

Відповідно до окресленої мети та завдань можна визначити такі функції системи забезпечення державної інформаційної безпеки: розроблення та прийняття законодавчих і нормативно-правових актів щодо забезпечення системи управління національними інформаційними ресурсами; розроблення та реалізація фінансово-економічних засад регулювання процесів формування і використання інформаційних ресурсів; здійснення державної реєстрації інформаційних ресурсів, забезпечення повноти створення первинних і похідних інформаційних ресурсів; забезпечення ефективного використання інформаційних ресурсів у діяльності органів державного управління; оптимізація державної політики інформатизації щодо забезпечення науково-технічних, виробничо-технологічних й організаційно-економічних умов створення та застосування інформаційних технологій, інших елементів інформаційної інфраструктури для формування, розвитку й ефективного використання інформаційних ресурсів; забезпечення розробки та застосування правових, організаційних й економічних механізмів стосовно форм і засобів обігу інформаційних ресурсів держави; регулювання інформаційного співробітництва, спрямованого на забезпечення рівноправного та взаємовигідного використання національних інформаційних ресурсів у процесі міжнародного обміну, здійснення єдиної державної політики наукової підтримки

системи державного управління формуванням, розвитком і використанням національних інформаційних ресурсів; кадрове забезпечення функціонування системи державного управління національними інформаційними ресурсами; інформаційно-аналітичне забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері управління інформаційними ресурсами.

Світовий досвід розвитку інформаційного ринку показує, що управлінська та підприємницька діяльність потребує постійного отримання економічної інформації, а також інформації соціального характеру. Зростання впливу та значущості інформаційної складової суспільства, а також психологічних і технічних можливостей для маніпулювання масовою свідомістю вимагають переходу до прогностичної випереджувальної моделі інформаційного забезпечення, яка передбачає ефективний захист від технологій інформаційно-психологічного впливу, а також задовольняє зростаючу потребу суспільства в одержанні необхідного обсягу достовірної та корисної інформації [2, с.545].

У рамках інформаційного забезпечення національної безпеки, захисту особистої інформації є боротьба з кіберзлочинністю, оскільки це особливо актуальна проблема для країн Європи, що обумовлено високим рівнем комп'ютерної оснащеності. Базовим міжнародним нормативно-правовим документом, що регулює суспільні відносини у сфері боротьби з кіберзлочинністю, є Конвенція Ради Європи «Про кіберзлочинність». У більшості європейських країн прийняті закони, що дають можливість притягнути до відповідальності провайдерів за розміщення на їхніх сайтах інформації незаконного змісту, крім того, деякі правила обмежують доступ провайдерів до таких джерел інформації. Мережеві оператори не можуть бути притягнуті до відповідальності за зміст інформації, яка передається мережами, однак вони зобов'язані на умовах виданих ліцензій вжити необхідних заходів щодо користувачів і клієнтів, які використовують мережі для передання інформації незаконного змісту. У Великій Британії, Німеччині та Нідерландах прийняті кодекси поведінки, а також створені незалежні органи, які розробляють етичні стандарти для змісту інформації та класифікації незаконної інформації.

З метою підвищення ефективності боротьби з кібертероризмом в Україні доцільно реалізувати таку систему заходів: розробити державну стратегію, концепцію та доктрину по боротьбі з кібертероризмом; організувати ефективне співробітництво в інформаційній сфері з державами світу, їх правоохоронними органами, а також міжнародними організаціями; ініціювати підписання регіональних угод як одного з найефективніших інструментів по боротьбі з кібертероризмом; необхідно мати національний підрозділ для боротьби з кіберзлочинністю та міжнародний контактний пункт для допомоги в умовах здійснення або попередження кібератаки; відповідно до існуючих законів про боротьбу з кіберзлочинністю та кібертероризмом, згідно з чинними міжнародними стандартами і Конвенцією Ради Європи про боротьбу з кіберзлочинністю сьогодні в Україні необхідно ухвалити закони про електронну безпеку [3, с.280–281].

Забезпечення інформаційної безпеки представляє безперервний процес, що полягає в обґрунтуванні та реалізації найбільш раціональних методів і шляхів вдосконалення та розвитку системи захисту, контролі її стану, виявленні резервів, а також протиправних дій в інформаційній сфері. Інформаційна безпека може бути забезпечена лише при комплексному використанні всього арсеналу наявних засобів захисту у всіх структурних елементах виробничої системи та на всіх етапах технологічного циклу обробки інформації. Найбільший ефект досягається тоді, коли всі використовувані засоби, методи та заходи об'єднуються в єдиний цілісний механізм – систему захисту інформації. При цьому функціонування системи має контролюватися, оновлюватися та доповнюватися в залежності від зміни зовнішніх і внутрішніх умов. Варто наголосити, що система захисту інформації не може забезпечити

необхідного рівня безпеки інформації без належної підготовки користувачів і дотримання ними всіх встановлених правил, спрямованих на її захист. З позицій системного підходу до захисту інформації пред'являються такі вимоги: захист інформації повинен бути безперервним, плановим, цілеспрямованим, конкретним, активним, надійним, універсальним і комплексним [4].

Доцільно зауважити, що інформаційна безпека забезпечується проведенням єдиної державної політики національної безпеки в інформаційній сфері, системою заходів економічного, політичного й організаційного характеру, адекватних загрозам та небезпекам національним інтересам особи, суспільства та держави в інформаційній сфері. Для створення і підтримання належного рівня національної безпеки в інформаційній сфері розробляється система правових норм, що регулюють відносини в інформаційній сфері, визначаються основні напрями діяльності органів державного управління, формуються органи забезпечення державної інформаційної безпеки, а також механізми контролю та нагляду за їх діяльністю.

У сучасних умовах забезпечення інформаційної безпеки досягається на основі реалізації системи заходів, спрямованих на попередження загроз, – це превентивні заходи щодо забезпечення інформаційної безпеки шляхом попередження можливості виникнення загроз; на виявлення загроз, що виражається в систематичному аналізі та контролі можливості появи реальних або потенційних загроз і своєчасних заходах щодо їх попередження; на виявлення загроз, що передбачає визначення реальних загроз і конкретних злочинних дій; на локалізацію злочинних дій і вжиття заходів щодо ліквідації загрози або конкретних злочинних дій; на ліквідацію наслідків загроз і злочинних дій, а також відновлення статус-кво.

Розрізняють юридичні, організаційно-економічні й технологічні заходи із забезпечення інформаційної безпеки. Ці заходи базуються на таких принципах: нормативно-правова база інформаційних відносин у суспільстві чітко регламентує механізм забезпечення права громадян вільно одержувати, створювати та поширювати інформацію будь-яким законним способом; інтереси власників і розпорядників інформаційних ресурсів охороняються законом; засекречування (закриття) інформації є виключенням із загального правила на доступ до інформації; відповідальність за збереження інформації, її засекречування та розсекречення персоніфікується; важливим завданням держави є розвиток сфери інформаційних послуг, що надаються населенню та фахівцям на основі сучасних комп'ютерних мереж, системи загальнодоступних баз і банків даних, котрі містять довідкову інформацію соціально-економічного, культурного та побутового характеру, право доступу до яких гарантується й регламентується законодавством [5, с.100–101].

Системна цілеспрямована інформаційна політика покликана насамперед забезпечити реалізацію таких стратегічних напрямів розвитку суспільства і держави, як: захист конституційних прав і свобод громадян в інформаційній сфері, свободи висловлювання й права на поінформованість; протидія структурам міжнародної організованої злочинності, що зловживають прозорістю світових інформаційних потоків; інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності ЗМІ, владних, наукових, господарчих та інших структур; входження України до європейського та світового інформаційного простору; розв'язання протиріч між національною нормативно-правовою базою й європейським та міжнародним законодавством в інформаційній сфері; реалізація бюджету розвитку, який би стимулював примноження людського капіталу; формування інтелектуальної економіки на засадах нормативно-правової бази, спрямованої на ефективний захист в Україні інтелектуальної власності, інтелектуальних продуктів і боротьбу із проявами піратства [3, с.332–333].

У зв'язку з масовою комп'ютеризацією інформаційних процесів, збільшенням цінності та значимості інформаційних ресурсів особливої гостроти набуває проблема надійного захисту інформації, що циркулює в інформаційних системах,

тобто попередження її спотворення та знищення, несанкціонованої модифікації, незаконного отримання й використання [6, с.191]. Забезпечення інформаційної безпеки повинно здійснюватись передусім шляхом проведення виваженої та з балансованої політики держави в інформаційній сфері, яка характеризується трьома основними векторами: захист інформаційних прав і свобод людини; захист державної безпеки в інформаційній сфері; захист національного інформаційного ринку, економічних інтересів держави в інформаційній сфері, національних виробників інформаційної продукції. Основною метою державної влади в період глобальної інформаційної революції є розробка та реалізація концептуальних основ державної інформаційної політики шляхом прийняття адекватних нормативно-правових актів щодо регулювання інформаційних відносин.

Загрози конфіденційної інформації представляють собою потенційні чи реально можливі дії щодо інформаційних ресурсів, які призводять до неправомірного оволодіння даними, а саме: ознайомлення з конфіденційною інформацією без порушення її цілісності; модифікація інформації у кримінальних цілях; знищення інформації з метою прямого нанесення матеріальних збитків. У підсумку протиправні дії з інформацією спричиняють порушення її конфіденційності, повноти, достовірності та доступності, що, у свою чергу, призводить до порушення режиму та якості управління в умовах помилкової або неповної інформації. Основними загрозами інформації є її розголошення, витік і несанкціонований доступ до джерел інформації:

- розголошення – це умисні або необережні дії з конфіденційною інформацією, що призвели до ознайомлення з нею осіб, не допущених до цієї інформації;
- витік – це безконтрольний вихід конфіденційної інформації за межі організації;
- несанкціонований доступ – це протиправне умисне оволодіння конфіденційною інформацією особою, яка не має права доступу до даної інформації.

До умов, що сприяють неправомірному оволодінню конфіденційною інформацією, відносять: розголошення; несанкціонований доступ шляхом підкупу та схиляння до співпраці з боку конкурентів і злочинних угруповань; відсутність належного контролю та жорстких умов забезпечення інформаційної безпеки; традиційний обмін виробничим досвідом; безконтрольне використання інформаційних систем; наявність передумов виникнення серед співробітників конфліктних ситуацій [4].

З урахуванням сформованої практики забезпечення інформаційної безпеки виділяють такі напрямки захисту інформації:

- правовий захист, що закріплений міждержавними договорами, конвенціями, деклараціями, державними та відомчими актами;
- організаційний захист – це регламентація виробничої діяльності та взаємовідносин виконавців на нормативно-правовій основі, що виключає або послаблює нанесення збитків суб’єктам господарювання;
- інженерно-технічний захист – це використання різних технічних засобів, що перешкоджають нанесенню шкоди господарській діяльності.

Організаційні заходи відіграють важливу роль у створенні надійного механізму захисту інформації, оскільки можливості несанкціонованого використання конфіденційних відомостей значною мірою обумовлюються не технічними аспектами, а зловмисними діями та недбалістю користувачів. На рівні підприємства організаційні заходи повинні реалізовуватися службою безпеки, на яку покладаються такі функції: організація та забезпечення захисту конфіденційної інформації; участь в розробці основоположних документів з метою закріплення в них вимог щодо забезпечення інформаційної безпеки; розробка та реалізація заходів щодо забезпечення роботи з документами, що містять конфіденційні відомості; проведення службових розслідувань за фактами розголошення відомостей, втрат документів, витоку конфіденційної інформації та інших порушень інформаційної безпеки; підтримання контактів із правоохоронними органами та службами безпеки інших підприємств.

Варто наголосити, що розвиток процесів комп'ютеризації, крім незаперечних переваг, спричинив необхідність забезпечення ефективного захисту інформації. Формування системи захисту інформації включає такі етапи:

- аналіз складу та змісту конфіденційної інформації; аналіз цінності інформації з позицій можливих збитків від її одержання конкурентами;
- оцінка доступності інформації для зловмисників;
- дослідження діючої системи захисту інформації; оцінка витрат на розробку нової або вдосконалення діючої системи захисту інформації;
- організація заходів із захисту інформації;
- закріплення персональної відповідальності у сфері захисту інформації;
- реалізація нової системи захисту інформації [7].

Як засвідчує досвід провідних країн світу, великого значення для нормального функціонування інформаційної сфери держави набуває узгоджена діяльність відповідного державно-правового механізму, тобто система взаємопов'язаних державних органів, організацій, установ щодо вироблення та реалізації сукупності норм і принципів права з метою врегулювання суспільних відносин в інформаційній сфері. Під державно-правовим механізмом інформаційної безпеки розуміють систему взаємопов'язаних і взаємоузгоджених державно-правових інституцій, завданнями яких є створення умов для успішної реалізації інформаційної політики.

Під інформаційною політикою розуміють діяльність держави в інформаційній сфері, спрямовану на задоволення інформаційних потреб людини і громадянина через формування відкритого інформаційного суспільства на основі розвитку єдиного інформаційного простору держави та його інтеграції у світовий інформаційний простір з урахуванням національних інтересів й особливостей при забезпеченні інформаційної безпеки на внутрішньодержавному та міжнародному рівнях. Основною метою політики інформаційної безпеки держави є управління реальними та потенційними загрозами і небезпеками з метою створення необхідних умов для задоволення інформаційних потреб людини та громадянина, а також реалізації національних інтересів.

До основних напрямів державної інформаційної політики належать:

- удосконалення законодавства і правового регулювання в галузі створення та використання інформаційних ресурсів і технологій, реалізації інформаційних прав громадян та прав на результати творчої праці, регулювання діяльності українських сегментів глобальних інформаційних мереж, охорони прав користувачів інформаційних послуг і продуктів, формування системи захисту державної та комерційної таємниці;
- забезпечення інформаційної безпеки та захисту інформації на основі розвитку нормативного регулювання захисту даних в телекомунікаційних мережах;
- покращення та поширення процедур надійної ідентифікації та аутентифікації;
- стимулювання використання систем криптографії операторами мереж, зокрема в галузі супутникового та мобільного зв'язку, розробка превентивних технічних засобів для забезпечення надійності телекомунікацій;
- розширення міжнародного співробітництва й торгівлі в галузі інформаційно-комп'ютерних технологій на основі гармонізації українського законодавства з міжнародним, забезпечення взаємодії українських інформаційних систем із зарубіжними аналогами, створення сприятливих умов для формування єдиного інноваційного та інформаційного простору між країнами на базі загального ринку інформації.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, для реалізації національних інтересів в інформаційній сфері необхідно переглянути пріоритети державної політики, розробити нові концептуальні підходи щодо регулювання ринку інформаційно-комунікаційних технологій, інформаційної та інвестиційної політики, розвитку інформаційного законодавства і забезпечення інформаційної безпеки. Сьогодні актуальним

є створення таких умов для зростання інформаційної індустрії: підтримка розвитку комплексу галузей, які виробляють різноманітні інформаційні продукти та надають послуги в інформаційній сфері шляхом залучення інвестицій приватного сектора, створення збалансованого конкурентного середовища та підтримка розвитку інформаційної інфраструктури українського ринку інформаційно-комунікаційних технологій; покращення доступу населення до інформаційної інфраструктури та мережевих послуг шляхом розвитку бібліотечної мережі, покращення довідково-інформаційного обслуговування населення та створення відповідних сприятливих умов для використання інформаційно-комп'ютерних технологій; розвиток інформаційно-телекомунікаційних систем і формування інформаційних ресурсів в інтересах державного управління шляхом покращення доступу до державної інформації, удосконалення процедур надання послуг, підтримки державних інформаційних центрів, розвитку електронної взаємодії між органами державної влади на центральному, регіональному, місцевому рівнях і створення інтегрованої, орієнтованої на користувача системи державних інформаційних послуг на основі інформаційно-телекомунікаційної системи державних структур, тобто забезпечення доступності інформації через комп'ютерні мережі, створення загальнодоступних сайтів і підключення до мережі відкритих суспільно значущих державних інформаційних ресурсів.

Важливим завданням у сфері вдосконалення інформаційної політики в Україні є формування її стратегії та визначення пріоритетів з метою забезпечення адаптації українського суспільства й держави до реалій глобального та європейського інформаційного суспільства. Ключовим напрямом такої політики має стати підвищення інтелектуального, творчого, технічного рівня вітчизняних виробників інформаційного продукту, зростання їхньої конкурентоспроможності на світовому інформаційному ринку. Лише розвинене конкурентоспроможне на світовому рівні інформаційне виробництво може гарантувати реалізацію національних інтересів в інформаційній сфері, а також вирішити завдання ефективного інформаційного забезпечення державної соціально-економічної політики.

Список використаної літератури

1. Ліпкан В. А. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції: [навч. посіб.] / В. А. Ліпкан, Ю. Є. Максименко, В. М. Желіховський. – К.: КНТ, 2006. – 280 с.
2. Україна у системі міжнародної безпеки: [монографія] / [Я. Б. Базилюк, О. С. Бодрук, Д. Ю. Венцковський та ін.]; заг. ред. О. С. Власюк; Рада національної безпеки і оборони України, Національний ін-т проблем міжнар. безпеки. – К.: Фоліант: Стилос, 2009. – 572 с.
3. Міжнародна інформаційна безпека: сучасні виклики та загрози / [Є. А. Макаренко, М. М. Рижиков, М. А. Ожеван та ін.]. – К.: Центр вільної преси, 2006. – 916 с.
4. Ярочкин В. И. Информационная безопасность: [учеб. для студ. вузов] / В. И. Ярочкин. – 2-е изд. – М.: Академический Проект; Гаудеамус, 2004. – 544 с.
5. Економічна безпека: [навч. посіб.] / [В. І. Франчук, Л. В. Герасименко, В. О. Гончарова та ін.; за ред. В. І. Франчука]. – Л.: ЛьвДУВС, 2010. – 243 с.
6. Экономическая и национальная безопасность: [учеб. для студ. вузов] / [ред. Л. П. Гончаренко]. – М.: Экономика, 2008. – 543 с.
7. Игнатьев В. А. Информационная безопасность современного коммерческого предприятия: [монография] / В. А. Игнатьев. – Старый Оскол: ТНТ, 2005. – 448 с.

Прийнято до друку 25.01.2013

УДК 330.341.1

Фроліна К.Л.

ІНСТИТУТИ ЯК ІНСТРУМЕНТИ ФОРМУВАННЯ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ ЩОДО ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ ДО БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ

У статті розглянуто складові інституційного забезпечення економічного розвитку будівельного комплексу, розкрито роль інвестицій для підприємств будівельної сфери. Визначено основні механізми фінансування будівництва. Надано рекомендації щодо формування стратегій інноваційного забезпечення будівельної галузі України.

The constituents of the institutional providing of economic development of building complex are considered in the article, exposed role of investments for the enterprises of building sphere. The basic mechanisms of financing of building are certain. Recommendations concerning formulation the strategies of investment providing of Ukrainian building complex are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Поглиблення соціально-економічних диспропорцій негативно позначається на рівні та якості життя населення та послаблює результати економічного розвитку України. Зокрема, потребують вивчення трансформаційні процеси у будівельному комплексі, що полягають у створенні такої форми організації господарювання, яка шляхом раціонального використання власних фінансово-виробничих та маркетингових можливостей усіх підрозділів забезпечує ефективну взаємодію з учасниками інвестиційного процесу, високу результативність підприємств в цілому і їхніх господарських одиниць. Сучасний розвиток економіки обумовлює актуальність та прикладне значення проблеми розробки теоретико-методологічних основ створення дієвого організаційно-інституційного забезпечення розвитку будівельного комплексу, формування політики залучення інвестицій, а також значний науковий інтерес до нього. У контексті вищевикладеного і з урахуванням реальної економічної ситуації в національній економіці України, актуальність дослідження інституціональних можливостей впливу держави на інвестиційні процеси, особливо в будівельній сфері, важко переоцінити.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема інституційної складової та інвестування у будівництві порушувалася у дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких А. Н. Асаул, А. Алчиян, Дж. Акерлоф, Л. Де Алесси, Я. А. Жаліло, В. В. Бузирев, Н. В. Васильєв, Л. О. Воронов, Г. В. Горчаківська, Э. Де Сотий, Г. Демсец, Дж. М. Кейнс, А. В. Кравець, В. М. Котов, Р. Коуз, К. Менар, Д. З. Найт, М. Олсон, А. М. Оноре, А. Олейник, В. Полтерович, В. Тамбовцев, Д. О. Фаріон, А. Шаститко, А. Яковлєв та ін. Не зменшуючи важливість досягнень наукових доробок згаданих учених, варто зауважити, що подальшого дослідження потребує проблема пошуку оптимальних шляхів фінансування будівництва та питання формування дієвого механізму залучення інвестиційних ресурсів з метою збільшення їх обсягу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Якщо радикальне руйнування старої інституціональної системи централізованої керованої української економіки сталося за короткий історичний термін, то процес формування нової системи інститутів, що базуються на ринкових принципах, є складний і тривалий процес, що вимагає активного державного втручання і спрямований на формування ефективної системи інститутів, які створюють умови для зростання інвестицій в українську економіку. У зв’язку з цим трансформаційні процеси, що відбуваються в українській економіці, потребують усебічного вивчення та об’єктивної економічної оцінки. Тому в умовах, що склалися, стає необхідним науковий аналіз суті і функцій держави в

© ФРОЛІНА К.Л., 2013

сучасній економіці, її інституціональних можливостей, спрямованих на підвищення ефективності функціонування національної економіки і, зокрема, активізацію інвестиційних процесів, суб'єктом яких виступає держава. Скорочення державного інвестування у будівельний комплекс, подорожчання кредитних ресурсів для його підприємств та населення висуває потребу в інвестиціях та потребує нових підходів до залучення інвестицій у будівництво. Без цього не вдається швидко стабілізувати економіку, забезпечити розвиток капітального будівництва, організувати реалізацію інноваційних проектів та досягти соціального ефекту в суспільстві. Отже, виникає об'єктивна необхідність активізації інвестиційної діяльності. А це, у свою чергу, вимагає розробки механізмів реалізації інвестиційної політики.

Постановка завдання. З урахуванням значних теоретичних напрацювань вітчизняних та зарубіжних учених мета статті полягає у вивченні і наданні об'єктивної економічної оцінки інституціональних можливостей держави в сучасній економіці й, зокрема, напрямам активізації інвестиційних процесів у будівельній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливості розвитку національної економіки України упродовж останніх десятиліть характеризуються процесом системної інституціональної трансформації економіки, пов'язаної з радикальною зміною макроекономічного середовища. Ініціатором системних змін виступила держава, що вимагає її активної ролі в макроекономічних процесах. Метою системної трансформації української економіки стало підвищення ефективності її функціонування на основі ринкових принципів роботи. Ключовою ланкою в цьому процесі стала активізація інвестиційних процесів, пов'язана з активною участю усіх її основних суб'єктів: держави, населення, діючих підприємств, інститутів банківської системи, будівельного комплексу.

Протягом усього періоду становлення сучасної економіки суб'єкти підприємницької діяльності усвідомлювали корисність будівельного комплексу, який інтенсифікує інвестиційний процес. Будівельний комплекс – це сукупність галузей матеріального виробництва і проектно-пошукових робіт, які забезпечують капітальне будівництво у сферах промисловості, сільського господарства, транспорту, а також для потреб житлово-комунального господарства та всіх інших сфер людської діяльності. До складу будівельного комплексу входять такі галузі матеріального виробництва: будівництво, промисловість будівельних матеріалів, виробництво будівельних конструкцій і деталей. У низці наукових досліджень структура будівельного комплексу розуміється більш широко, до нього включається також будівельне і дорожнє машинобудування, спеціальна інфраструктура (науково-дослідні і дослідно-конструкторські організації, вищі і середні спеціальні навчальні заклади, професійно-технічні училища, курси з підготовки будівельних кадрів; банківські установи, які фінансують будівництво; організації по матеріально-технічному забезпеченню підприємств, які входять до комплексу; спеціалізований транспорт). Великий обсяг різноманітних будівельних робіт виконують енергетики: створені проектно-пошукові інститути галузевого профілю (чорної металургії, хімії та ін.).

Наразі виробництво будівельних матеріалів більше ніж наполовину зосереджено в рамках будівельної індустрії, тобто в системі підрядних будівельних організацій. Таким чином, будівельна індустрія і промисловість будівельних матеріалів дуже тісно взаємодіють між собою, формуючи специфічні індустріально-будівельні територіальні сполучення. Сучасне життя суспільства без ефективного функціонування будівельного комплексу просто неможливе. Рівень його розвитку впливає на формування пропорцій і темпів розвитку галузей народного господарства, розміщення продуктивних сил і розвиток регіонів. Будівництво створює нові і реконструює діючі основні фонди (будівлі і споруди, призначені для всіх видів виробничої і невиробничої діяльності людей). Від розвитку цієї галузі залежить будівництво житла, створення нових міст і сіл, окремих мікрорайонів, постійна реконструкція житлових фондів, будівництво промислових і сільськогосподарських підприємств, транспортних об'єктів, лікарень, шкіл, торгових центрів тощо, будівельний комплекс підтримує в належному стані обороноздатність країни, створює передумови для

зростання виробництва в усіх галузях господарства. Будівельний комплекс як одна з найбільш капіталоємних і диференційованих виробничих систем має вагомий вплив на визначення темпів, масштабів і розміщення виробництва. Тому при розміщенні капітального будівництва враховується наявність будівельної організації в регіоні. У той же час слабкість будівельної бази стримує тут промислове будівництво, створення великих комбінатів, галузевих і територіально-виробничих комплексів, фондоємної важкої промисловості, які потребують великих обсягів робіт з капітального будівництва. Будівельний комплекс включає виробництво будівельних матеріалів, капітальне будівництво та галузі, які їх обслуговують. Отже, будівельний комплекс – це складна міжгалузева система, кожна з галузей якої є сукупністю корпорацій, концернів, підприємств і організацій, що виробляють будівельні матеріали і здійснюють виробниче (промислове, сільськогосподарське, дорожнє), культурно-побутове, житлове та інші види будівництва. Основне завдання комплексу – створення та оновлення основних фондів народного господарства. Частка будівельного комплексу в народному господарстві досить значна. В Україні питома вага у ВВП тільки будівництва становить 8%. Комплекс охоплює майже 10% усіх зайнятих у народному господарстві; з них 6% – у будівництві.

Ефективність інвестиційної діяльності в будівельному комплексі України обумовлена низкою визначальних факторів: постійно існуючий попит на продукцію будівництва, наявні природні ресурси, кваліфікована робоча сила та накопичений науковий потенціал. За напрямками капітального будівництва інвестиції використовують для нового будівництва, розширення, реконструкції, технічного переозброєння, підтримки діючих потужностей, спорудження окремих об’єктів.

Фінансово-економічна криза призвела до обвального згортання інвестиційної діяльності в Україні. Зокрема, у 2009 р. обсяги інвестування в основний капітал скоротились на 41,5% порівняно з попереднім роком. Поступове подолання кризових тенденцій у будівельній галузі здійснювало мультиплікативний ефект на інші галузі. Так, у 2010 році забезпечено суттєве уповільнення темпів падіння обсягів будівельних робіт – за результатами року скорочення становило 5,4% до попереднього року (протягом кризового 2009 року обсяги будівельних робіт скоротились майже удвічі – на 48,2%). У 2011 році діяльність галузі значно активізувалась: за січень-вересень обсяги будівельних робіт зросли на 11,4% порівняно з відповідним періодом попереднього року. Головним рушієм позитивної динаміки будівельної галузі було будівництво та реконструкція об’єктів до Євро–2012 (доріг, аеродромів, спортивних споруд, готелів), відтак цей чинник не матиме тривалого характеру [1].

У 2011 р. інвестиційні процеси активізувались і випереджають загальноекономічну динаміку. Серед сфер економічної діяльності найбільш динамічно нарощували обсяги інвестування в основний капітал діяльність готелів та ресторанів (приріст 125,6% до відповідного періоду попереднього року), державне управління (68,1%), сільське господарство (59,4%), освіта (46,7%), будівництво (40,6%), видобувна промисловість (28,3%) [1]. Головним джерелом фінансування інвестицій в основний капітал, як і раніше, залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2011 році освоєно 54% загального обсягу капіталовкладень, потім кредити банків та інших позик – 17,9%. При цьому частка коштів державного та місцевих бюджетів становила лише 10,4%.

Капітальні вкладення у житлове будівництво в 2011 році становили 19573,0 млн. грн., що на 1256,0 млн. грн. менше рівня 2010 року. Їх частка у загальному обсязі інвестицій в основний капітал склала 9,4% [2]. Питання визначення обсягу необхідних інвестиційних ресурсів, їх ціни та вибору джерел фінансування розглядались багатьма зарубіжними та вітчизняними авторами.

О. Д. Данилов відмічає, що необхідний обсяг реальних інвестицій залежить від багатьох чинників, зокрема від економічної ситуації на ринку та на самому підприємстві.

В. Г. Федоренко, А. Ф. Гойко вважають, що формами фінансового забезпечення інвестиційної діяльності є повне самофінансування підприємства (прибуток, амортизаційний фонд), кошти з бюджету, кошти дрібних інвесторів (акціонування), позики, оренда майна, змішане фінансування. Т. В. Майорова виділяє такі методи фінансування інвестиційної діяльності: самофінансування, акціонування, боргове фінансування, фінансування за рахунок дотацій, змішане фінансування [3, с.263].

На думку автора, такий перелік можливих джерел фінансування носить переважно загальний характер, тобто характеризує ці джерела в агрегованому вигляді, що потребує певного уточнення та деталізації.

Перелік усіх можливих джерел інвестування за каналами надходження інвестиційних коштів наведено в Законі України «Про інвестиційну діяльність»: власні фінансові ресурси інвестора (прибуток, амортизаційні відрахування, повернення збитків щодо аварій, стихійного лиха, грошові нагромадження і заощадження громадян, юридичних осіб тощо); позичкові фінансові кошти інвестора (облігаційні позики, банківські та бюджетні кредити); залучені фінансові кошти інвестора (кошти, одержані від продажу акцій, пайові та інші внески громадян і юридичних осіб); бюджетні інвестиційні асигнування; безоплатні та благодійні внески, пожертвування організацій, підприємств і громадян [4].

Джерела формування інвестиційних ресурсів поділяються на три основні групи: власні, залучені та позикові. Внутрішні (власні) кошти, такі як амортизація та прибуток мають простоту та швидкість залучення, однак обсяг таких джерел у підприємства обмежений, крім того, відсутній зовнішній контроль за їх ефективним використанням.

Зовнішні (боргові та залучені) кошти навпаки мають високі можливості залучення та можливості зовнішнього контролю за ефективністю їх використання. Однак є і негативні сторони, а саме: складність із залученням та оформленням; значний строк залучення; необхідність надання гарантій (на платній основі); підвищений ризик банкрутства у зв’язку з несвоєчасним погашенням боргу; втрата частини прибутку від інвестиційної діяльності у зв’язку з необхідністю платити відсотки та дивіденди; часткова втрата управління діяльністю підприємства. Для стимулювання процесу інвестування, велика увага приділялася створенню дієвого організаційно – інституційного забезпечення.

Нобелівський лауреат С. Дуглас Норт розглядає інститути як набір строгих правил (конституцій, законів, правил і розпоряджень, які вводяться державою), неофіційних норм (загальноприйнятих правил поведінки, звичаїв, етики, які також важливі, як і офіційні правила, але набагато гірше піддаються моделюванню та аналізу) і, нарешті, методів контролю за їх виконанням (тобто методів, за допомогою яких можна змусити суспільство підкорятися як офіційним, так і неофіційним правилам поведінки) [5, с.47].

Я. А. Жаліло поняття «інститут» трактує як «сукупність» формальних, неформальних та спонтанних обраних рамок, які структурують взаємодію індивідів в економічній, політичній та соціальній сферах. Відтак під цю категорію потрапляють відносини власності, контракти, конкуренція, кооперація, грошова, фінансова, соціальна системи, підприємства (як форма організації діяльності), ринки тощо. Інституційна система забезпечує структурування системи інтересів, зменшує ступінь невизначеності та сприяє проведенню владних імпульсів [5, с.56].

До процесу інвестування будівельного комплексу (крім органів державної влади та органів місцевого самоврядування різного рівня) активно залучаються такі інститути: банки, страхові фірми, інвестиційні компанії, лізингові компанії, венчурні фонди, фонди фінансування будівництва, інститути спільного інвестування, недержавні пенсійні фонди тощо.

На інвестиційному ринку ці установи можуть виконувати такі функції:

- випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування;
- довірче управління фінансовими активами;
- залучення фінансових активів із зобов’язанням щодо наступного їх повернення;

- фінансовий лізинг;
- надання коштів у позику, у тому числі і на умовах фінансового кредиту;
- надання гарантій та поручительств;
- переказ грошей;
- послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення
- торгівля цінними паперами;
- факторинг;
- та інші операції [4, с.19].

Також активними суб'єктами інвестиційної діяльності в будівництві є інститути спільного інвестування, до яких відносять корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, що проводять діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість.

Державні інституційні складові мають важливе завдання з аналізу стану будівельної сфери, а органи виконавчої влади – з втілення інвестиційних програм розвитку та звітування щодо ступеня їх виконання. Важливою умовою дієвості даного суб'єкта є постійна співпраця органів виконавчої влади, державних та регіональних органів управління, саме від її щільності та безперервності залежить ефективність інвестиційної політики у будівельному комплексі (рис. 1).

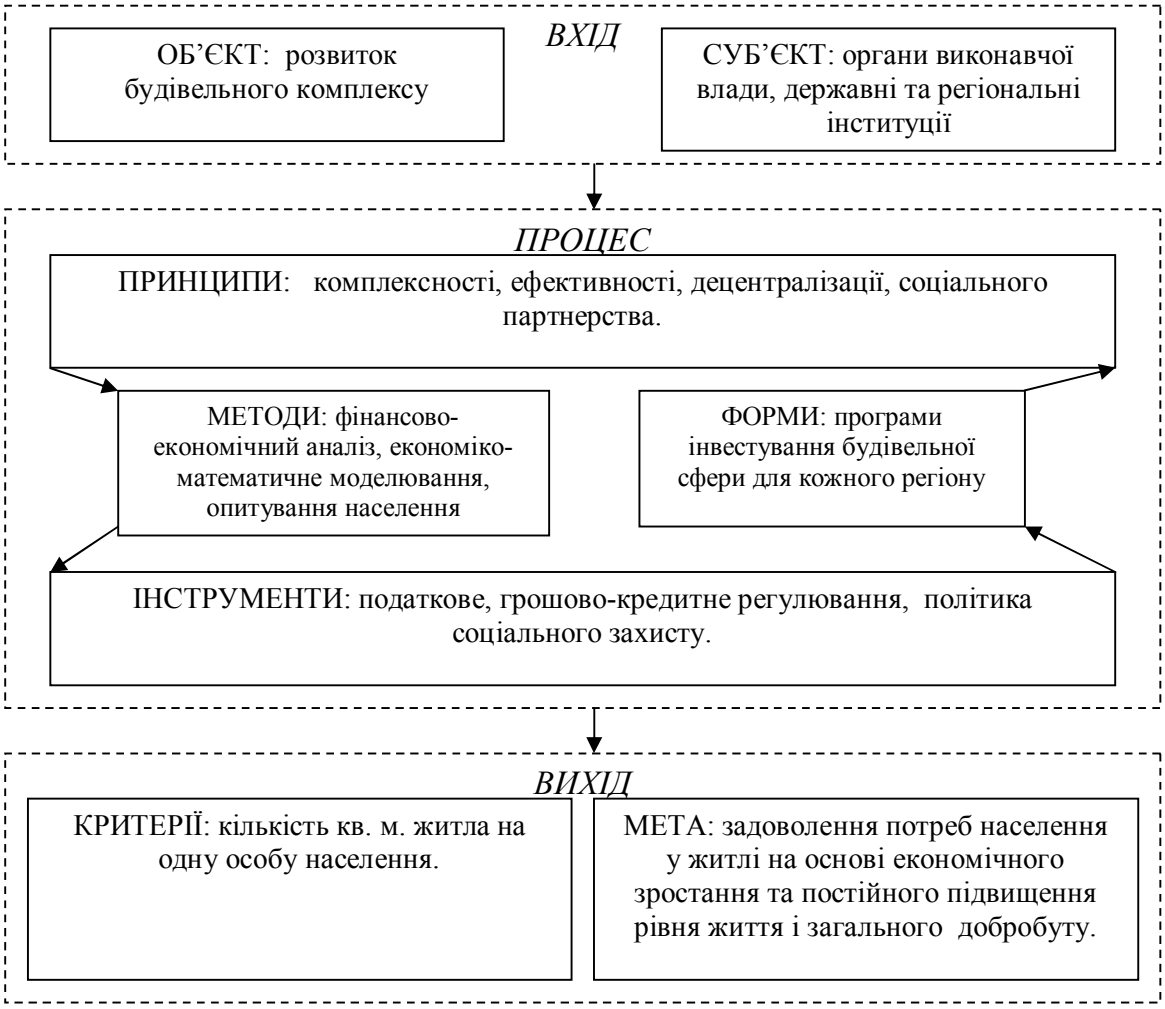


Рис. 1. Дія інституціональної складової в процесі інвестування будівельного комплексу

Інституціональна складова процесу інвестування будівельного комплексу на основі сукупності принципів, методів, інструментів та форм в процесі взаємодії забезпечує досягнення ефективного розвитку будівельного комплексу. Запропонована схема враховує принципи децентралізації, комплексності, ефективності, цільового планування та прогнозування, соціальної справедливості та соціального партнерства.

Серед методів політики залучення інвестицій до будівельного комплексу варто виділити фінансово-економічний аналіз, який дозволяє проаналізувати існуючу соціальну, економічну та екологічну ситуацію в певному регіоні на основі системи показників і індикаторів розвитку регіону і максимально охоплювати проблеми українського суспільства. Важливим для політики інвестування є проведення економіко-математичного моделювання, розробку моделі розвитку будівельної сфери регіону, виявлення його особливостей як на сучасному етапі, так і на перспективу. Метод планування і прогнозування дозволяє врахувати особливості розвитку кожного регіону, встановити пріоритетні завдання для інвестування будівництва, чітко виділити етапи їх реалізації. Опитування населення має вирішальну роль при дослідженні явищ соціального характеру у суспільстві, які не можуть мати математичного виміру і при застосуванні лише методів, спрямованих виключно у економічному напрямку, можуть залишитись поза увагою дослідження перспектив інвестування будівельної сфери.

До інструментів досягнення ефективної політики залучення інвестицій до будівельного комплексу варто віднести податкове й грошово-кредитне регулювання. Податкове регулювання інвестиційних процесів проводиться шляхом зміни видів податків, податкових ставок, встановлення податкових пільг, зменшення або збільшення податкового навантаження, відрахувань до бюджету. Грошово-кредитне регулювання – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на збереження валютної усталеності, підвищення купівельної спроможності й дієвий захист грошових коштів населення від інфляції, що дозволяє підвищувати рівень його задоволення у житлі [6, с.209].

Реалізація за цією схемою здійснюється у формі стратегій та програм інвестиційного забезпечення будівельної галузі України і мають носити комплексний характер.

Висновки і перспективи подальших розробок. Представлене дослідження спрямовано на вирішення проблеми інституціональних можливостей впливу держави на інвестиційні процеси і може бути використано для формування державної інвестиційної політики у будівельній сфері, а також її вдосконалення в Україні. Подальшої розробки потребує опрацювання на основі зазначеного дослідження стратегій та програм розвитку інвестиційної політики кожного регіону з метою безпосереднього впровадження на місцях.

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/639.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 № 1560-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rada.gov.ua.
4. Майорова Т. В. Інвестиційна діяльність: [навч. посіб.] / Т. В. Майорова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
5. Жаліло Я. Економічна стратегія держави: теорія, методологія, практика: [монографія] / Я. Жаліло. – К.: НІСД, 2003. – 368 с.
6. Економічна енциклопедія: [за ред. С. В. Мочерного]. – К.: Академія, 2000. – Т. 1. – 864 с.

Прийнято до друку 14.03.2013

УДК 339.9 **Черемісова Т.А.**

МІЖНАРОДНІ ФІНАНСОВІ ВІДНОСИНИ ТА ВАЛЮТНИЙ РИНОК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розкрито зміст та різновиди міжнародних фінансових відносин; досліджено рівень розвитку та специфіку міжнародних фінансових відносин в умовах глобалізації і лібералізації фінансових ринків; наведено класифікацію валютних ринків та розглянуто особливості кожного з них окремо.

Contents and the variety of international financial relations are considered; the level of development and the specificity of international financial relations in the context of globalization and liberalization of financial markets are examined; foreign exchange markets are classified and the features for each of them have been considered in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Суттєвим чинником, що визначає сутність, стан та особливості міжнародних фінансових відносин на початку XXI століття, є глобалізація господарського життя із залученням усіх країн світу, відмінних за ступенем економічного і політичного розвитку. Основне підґрунтя глобалізації – фінансове. Це зумовлено низкою об'єктивних факторів формування світової фінансової системи та міжнародних фінансових відносин, а саме: високою мобільністю капіталів, наростаючою масштабністю, диверсифікацією і інтеграцією міжнародних фінансових ресурсів.

Чим вищий рівень фінансової глобалізації країни, тим більший вплив на неї мають процеси, що відбуваються у світовій економіці. У цьому сенсі вирішального значення набуває узагальнення теоретичних та практичних аспектів міжнародних фінансових і валютно-кредитних відносин в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків. Саме це буде досліджено автором у цій статті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теоретичні та практичні аспекти міжнародних фінансово-економічних та валютно-кредитних відносин досліджували: О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька, О. С. Передій, К. А. Семенов, М. І. Савлук, В. А. Слепов, А. С. Філіпенко та ін.

Так, у навчальних посібниках за загальною редакцією М. І. Савлука [1; 2] висвітлено методологічні та практичні аспекти організації міжнародних розрахунків та валютних операцій, проте основні питання розглядаються передусім з позицій комерційних банків.

У посібнику О. С. Передій основну увагу приділено аналізу суті міжнародних економічних відносин, міжнародній торгівлі, міжнародному руху факторів виробництва, економічній інтеграції та проблемам формування і функціонування спеціальних економічних територій та єврорегіонів [3].

К. А. Семенов [4, с.86–130], В. А. Слепов [5, с.103–237] та А. С. Філіпенко [6, с.55–190] надають цілісне уявлення про систему міжнародних валютно-кредитних відносин та можливість простежити головні тенденції їх розвитку. У цих підручниках найбільш повне відображення знайшли питання щодо сутності міжнародних валютно-кредитних відносин та валютних систем, їх історичного генезису та різноманітних форм прояву. Авторами досліджено розгалужену структуру валютних ринків та сукупність проблем, пов'язаних із визначенням валютного курсу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість напрацювань у цьому напрямку, питання щодо змісту міжнародних фінансових відносин як сукупності різнопланових фінансових зв'язків, їх рівнів

© ЧЕРЕМІСОВА Т.А., 2013

виникнення та розвитку в сучасних умовах глобалізації і лібералізації фінансових ринків, особливостей різних видів валютних ринків, що утворюють світовий валютний ринок, залишаються відкритими.

Постановка завдання. Мета статті – узагальнити та систематизувати результати проведених наукових досліджень щодо теоретичних та практичних аспектів міжнародних фінансових і валютно-кредитних відносин в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочнемо з визначення, щоб виділити основні критерії, на основі яких можна було б зрозуміти сутність і специфіку такого неоднорідного та багатоаспектного предмету вивчення як міжнародні фінансові відносини.

Міжнародні фінансові відносини – це фінансові зв'язки між учасниками міжнародних економічних відносин у процесі руху товарів, робіт, послуг, фінансових ресурсів, капіталу, ноу-хау тощо.

Основними учасниками (суб'єктами) міжнародних фінансових відносин є:

- країни і світові співтовариства;
- міжнародні корпорації (транснаціональні та багатонаціональні);
- міжнародні банки і спеціалізовані кредитно-фінансові інститути (у тому числі, страхові компанії);
- фондові, товарні і валютні біржі;
- міжнародні організації (урядові та неурядові);
- інші міжнародні валютно-кредитні і фінансові інститути.

Основними об'єктами міжнародних фінансових відносин є: іноземні інвестиції (прямі та портфельні), позики (банківські та небанківські), товари та послуги, технології, робоча сила.

На погляд автора, зміст міжнародних фінансових відносин визначають різнопланові фінансові зв'язки, що виходять далеко за рамки національних (рис. 1).

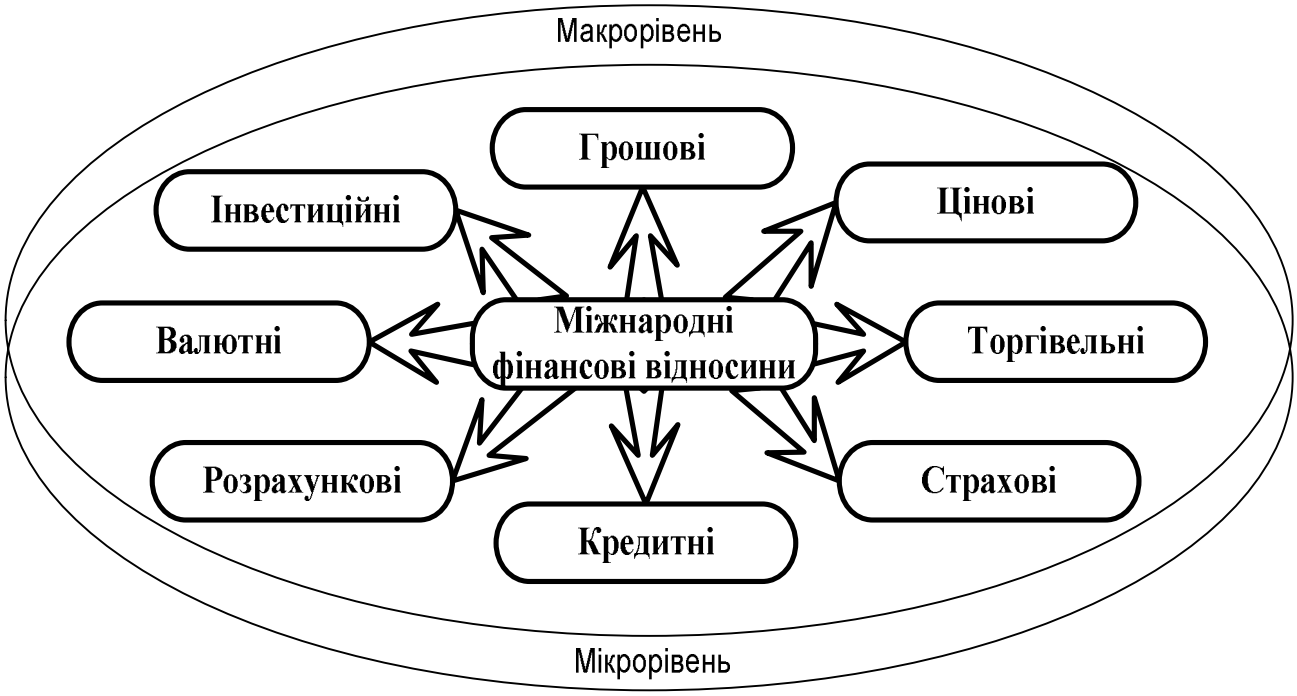


Рис. 1. Різновиди міжнародних фінансових відносин

Щодо рівнів виникнення міжнародних фінансових зв'язків, то умовно можна виділити такі:

- недержавний (мікроекономічний);
- державний (макроекономічний, національний);
- міждержавний (міжнаціональний);
- наддержавний (наднаціональний).

Недержавні міжнародні відносини з приводу формування, перерозподілу і використання фондів грошових коштів відбуваються за участю суб'єктів господарювання, які знаходяться під юрисдикцією різних держав.

Макроекономічні фінансові відносини виникають, коли хоча б одним із учасників МЕВ є держава.

Міждержавні фінансові відносини – це досить поширений рівень фінансових зв'язків в умовах поглиблення інтернаціоналізації, коли рух коштів відбувається між двома чи більше країнами.

Наддержавні міжнародні фінансові відносини, пов'язані з діяльністю наднаціональних утворень (інститутів) глобального суспільства, які проводять узгоджену фінансову політику у відношенні до певної країни чи групи країн в межах їх компетенції. До них належать: МВФ, СОТ, ФАТФ тощо.

Світові фінансові зв'язки, які є органічною складовою міжнародних економічних відносин, виникають під час здійснення фінансових операцій учасниками МЕВ. Останні, у свою чергу, взаємопов'язані між собою у певному порядку через світові фінансові потоки.

Транснаціоналізація фінансових потоків і інтеграція національних фінансових ринків до світової фінансової системи дозволяє визначити провідну роль конкурентоспроможності національних економік у розвитку міжнародних фінансових відносин. Сукупність міжнародних фінансових відносин (рис. 1) складає основу міжнародної фінансової системи. Домінуючу роль у структурі сучасної світової фінансової системи відіграють високорозвинені країни.

Поряд із загальновідомими передумовами і факторами інтеграції до рушійних сил розвитку міжнародних фінансових відносин належать: інформаційно-комунікаційні технології, глобальна макроекономічна кон'юнктура, інституціоналізація заощаджень, міжнародні інституції, політичний суверенітет, відкритість економіки.

Рівень розвитку сучасних міжнародних фінансових відносин в умовах глобалізації і лібералізації фінансових ринків привів до інтеграції країн з перехідною економікою та тих, що розвиваються до світової фінансової системи, що сприяє їх співробітництву з такими ключовими суб'єктами МЕВ, як багатонаціональні і транснаціональні корпорації. Таке співробітництво базується на великих припливах капіталу з розвинутих країн до інших країн, сприяючи зростанню їх національної економіки і покращенню взаємодії зі світовим фінансовим ринком. Важливим способом залучення капіталу для країн з перехідною економікою залишається утворення компаній з іноземними інвестиціями. Через низький рівень інвестиційної привабливості та недостатній рівень розвитку фінансової інфраструктури країни, що розвиваються, змушені використовувати ресурси переважно кредитного, а не інвестиційного характеру, що загострює проблему зовнішньої заборгованості для даної групи країн.

Значна частка кредитних ресурсів припадає на активи транснаціональних корпоративних структур, діяльність яких зосереджена перш за все у високорозвинених країнах, унаслідок чого головними інвесторами є саме ці держави. Але поступово змінюється роль національних фінансово-економічних систем окремих країн.

Унаслідок розвитку фінансової глобалізації міжнародна міграція капіталу набула нових масштабів і практично вийшла з-під контролю, що спричинило посилення й зростання тіньового сектора економіки. Для мінімізації даного негативного впливу глобалізації на світові потоки капіталу та міжнародні фінансові відносини необхідним є посилення

регуляторного контролю на всіх рівнях виникнення міжнародних фінансових зв'язків: мікроекономічному, макроекономічному, міжнаціональному, наднаціональному. Провідну роль у цьому процесі має відігравати подальша уніфікація та гармонізація фінансового законодавства у світі, укладання двосторонніх і багатосторонніх фінансових угод, створення сприятливих умов для реалізації економічних інтересів країн з різним рівнем економічного розвитку.

Специфіка міжнародних фінансових відносин така, що необхідною умовою їх здійснення є обмін однієї валюти на іншу у формі купівлі або продажу іноземної валюти (платіжних документів в іноземній валюті) будь-яким з учасників МЕВ, оскільки в якості платіжного засобу в кожній незалежній державі зазвичай використовують національну валюту.

Офіційні центри, де відбувається обмін однієї валюти на іншу, мають назву – валютні ринки. Вони утворюють світовий валютний ринок і локалізуються в різних куточках світу, але зосереджуються в міжнародних торгівельних і валютно-фінансових центрах.

Різновиди валютних ринків наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація валютних ринків

Класифікаційні ознаки	Види валютних ринків
Залежно від масштабу, характеру валютних операцій і кількості використаних валют	– міжнародний (глобальний) валютний ринок – регіональний валютний ринок – національний (внутрішній, місцевий) валютний ринок
По відношенню до валютних обмежень	– вільний валютний ринок – невільний (обмежений) валютний ринок
За видами валютних курсів	– валютний ринок з одним режимом – валютний ринок з двома режимами
Залежно від ступеня лібералізації внутрішнього валютного законодавства та законності функціонування	– офіційний валютний ринок – напівофіційний валютний ринок – «сірий» валютний ринок – неофіційний («чорний», нелегальний) валютний ринок
За ступенем організованості	– організований валютний ринок – неорганізований валютний ринок
Залежно від складу учасників та механізму здійснення валютних операцій	– біржовий валютний ринок – позабіржовий валютний ринок – міжбанківський валютний ринок – клієнтський валютний ринок – прямий валютний ринок – брокерський валютний ринок
За терміновістю проведення валютних операцій	– спот-ринок (ринок з негайною поставкою валюти) – форвардний валютний ринок (або терміновий ринок) – своп-ринок (ринок, що поєднує операції з купівлі-продажу валюти на умовах «спот» і «форвард»)

Розглянемо особливості кожного із перерахованих валютних ринків окремо.

Міжнародний валютний ринок охоплює національні та регіональні валютні ринки всіх країн світу, взаємодіє з ними, але має низку відмінностей, а саме:

- величезні масштаби та різноплановий характер валютних операцій;
- значний рівень інтернаціоналізації та відсутність географічних кордонів;
- безперервність здійснення операцій протягом доби;
- використання вільно конвертованих світових валют, частково валют місцевого та регіонального значення;
- основні учасники – величезні банки та інші фінансові установи, що мають високий рейтинг;
- широкі можливості щодо хеджування (страхування) валютних ризиків, диверсифікації валютних резервів (включення до їх складу різних іноземних валют) та вибору інструментів валютних угод (опціону, ф'ючерсу тощо);
- уніфікація механізму проведення валютних операцій і високий ступінь їх лібералізації;
- значний рівень мобілізації та інвестування вільних міжнародних фінансових ресурсів;
- безпосередній вплив на кон'юнктуру національного та регіонального валютних ринків.

Національні та регіональні валютні ринки обмежуються економічним простором конкретної країни або декількох країн і регулюються відповідно національним, або регіональним валютним законодавством.

За масштабом та характером валютних операцій регіональні та національні валютні ринки значно поступаються міжнародному валютному ринку. Операції здійснюються з певними конвертованими валютами, активно використовуються валюти місцевого та регіонального значення.

Залежно від наявності або відсутності на ринку валютних обмежень його можна вважати невільним або вільним. Обмеження на валютному ринку встановлюються законодавчим шляхом або у адміністративному порядку з економічною (накопичення валютних резервів, забезпечення стабільності курсу національної валюти, вирівнювання платіжного балансу, протекціонізм тощо) або політичною метою (забезпечення державної безпеки). Крім того, окремі валютні обмеження можуть встановлюватися з метою реалізації міжнародних зобов'язань (наприклад, при приєднанні до ЄС). Найбільший ступінь лібералізації, як зазначалося раніше, має міжнародний валютний ринок.

Валютний ринок об'єднує валюти з різними режимами національного регулювання, а саме:

- з ринковим (нефіксованим, плаваючим) курсом;
- з офіційним (фіксованим) курсом.

Ринок, на якому курс валюти формується лише під впливом попиту та пропозиції, тобто ринкових факторів уважається валютним ринком з одним режимом. Зазвичай ринковим (плаваючим) уважається валютний курс, який може змінюватися в будь-яких межах, причому ці межі законодавчо не встановлюються.

Ринок, на якому окрім ринкових присутні курси валют, що формуються на інших позаринкових умовах має назву валютний ринок з подвійним режимом або подвійний валютний ринок. Так, адміністративне заниження офіційного валютного курсу відносно ринкового, дозволяє стимулювати експортні операції.

Валютні ринки вважаються відповідно офіційними та напівофіційними. Поряд з ними, в країнах з обмеженим валютним законодавством, можуть функціонувати «сірий» та «чорний» валютні ринки. На «сірому» здійснюються операції з неконвертованими валютами, а на «чорному» – нелегальні валютні операції.

Організований валютний ринок – це валютний ринок, що має такі характерні особливості:

- заснований на сучасних комп'ютерних системах зв'язку;
- механізм здійснення валютних операцій чітко визначений і є обов'язковим для всіх учасників ринку;
- представлений розвиненою інфраструктурою валютного ринку та наявністю професійних учасників ринку;
- повна взаємодія та узгодженість валютної політики з іншими напрямками фінансово-економічної політики.

Неорганізований валютний ринок – це, як правило, неофіційний валютний ринок, який характеризується відсутністю суворих правил здійснення валютних операцій, високим ступенем ризику, великою кількістю спекулятивних та шахрайських операцій.

У розвинутих країнах передбачено встановлення жорстких законодавчих вимог до учасників валютного ринку, з метою запобігання (виключення) проведення операцій на неорганізованому валютному ринку.

Біржовий валютний ринок – це організований ринок, на якому операції з купівлі-продажу іноземної валюти (платіжних документів в іноземній валюті) здійснюються в спеціально обладнаному приміщенні (біржі). Графік біржових (торговельних) сесій і правила їх проведення суворо регламентовані. У деяких країнах операції з іноземною валютою дозволено здійснювати лише через валютні біржі, але є країни, де вони зовсім відсутні.

Позабіржовий валютний ринок – це організований або неорганізований ринок, на якому операції з купівлі-продажу іноземної валюти (платіжних документів в іноземній валюті) здійснюються поза приміщенням біржі. Позабіржові валютні відносини, як правило, потребують менше часу та витрат на їх здійснення і можуть відбуватися безпосередньо між банками (міжбанківський валютний ринок), а також між банками та клієнтами (клієнтський валютний ринок).

Особливістю й відмінною рисою біржового валютного ринку від позабіржового є те, що він не тільки забезпечує проведення валютних операцій, гарантом яких виступає біржа, але й виявляє ринковий курс іноземної валюти, практично виключаючи вплив на нього неринкових факторів.

Оскільки основними учасниками валютного ринку є банківські установи між якими виникають кореспондентські зв'язки, відповідно валютний ринок є переважно міжбанківським. Останній, у свою чергу, може бути прямим (без фінансових посередників) або брокерським (за наявності фінансового посередника). Валютні брокери займаються зведенням покупця і продавця іноземної валюти та здійсненням між ними конверсійної або позиково-депозитної операції. Винагородою за посередництво є брокерська комісія у вигляді відсотка від суми угоди. На брокерському валютному ринку здійснюється близько половини всіх міжбанківських валютних угод. Банки теж можуть виступати у ролі посередника.

На міжбанківському валютному ринку домінують валютні операції «спот», що робить доцільним виділення їх в окремий сегмент валютного ринку – спот-ринок. Їх суть полягає в негайному здійсненні валютних операцій за встановленим курсом (не пізніше другого робочого банківського дня від дати укладання угоди). Спот-угоди можуть реалізуватися на біржових та позабіржових ринках.

Форвардний (терміновий) валютний ринок – це ринок, що є переважно міжбанківським та позабіржовим, на якому укладаються контракти на покупку (продаж) певної кількості валюти у майбутньому, за встановленим курсом й у встановлений час. Отже, він є протилежним спот-ринку й менш привабливим через валютний ризик, пов'язаний зі зміною курсу валют на момент завершення контракту. З урахуванням цього у результаті форвардної угоди одна сторона обов'язково виграє,

а інша сторона рівно стільки ж програє. Успіх учасників форвардного валютного ринку безпосередньо залежить від достовірності їх прогнозу щодо вартості відповідної валюти в майбутньому.

Уникнути потенційного валютного ризику, врегулювати власні валютні позиції чи обійти деякі валютні обмеження, наприклад, щодо конвертації валют, дозволяють валютні операції «своп», що виділені в окремий сегмент валютного ринку – своп-ринок. Своп-ринок – це ринок, що поєднує операції негайного обміну (купівлі або продажу) однієї валюти на умовах «спот» з правом її зворотного обміну (продажу або викупу) на умовах «форвард», тобто через визначений угодою час, у тому ж розмірі та за курсом, встановленим на момент укладання угоди. Зазвичай, такі операції здійснюються за допомогою фінансового посередника, що не тільки зводить зацікавлені сторони для обміну валютою на певний строк, але й є гарантом виконання ними своїх зобов'язань.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи зазначимо, що всі перераховані вище різновиди валютних ринків пов'язані та взаємозалежні. Головне їх функціональне призначення – це обслуговування фінансових і валютно-кредитних відносин в умовах глобалізації світогосподарських зв'язків.

До основних інструментів валютного ринку відносять різні форми фінансових зобов'язань, за якими здійснюється рух та обмін валют: банківські перекази, акцепти, акредитиви, чеки, векселі, депозитні сертифікати, опціоні, форварди, ф'ючерси, свопи тощо.

Обмін валют при реалізації міжнародних фінансових відносин здійснюється на основі валютного (обмінного) курсу. Валютний курс – це вартість грошової одиниці однієї країни, виражена в грошових одиницях інших країн. Валютний курс формуються під впливом ринкових та позаринкових факторів і складає кон'юнктуру (стан) валютного ринку у певний проміжок часу.

Отже, сучасні міжнародні фінансові відносини та валютний ринок – це процеси, що динамічно розвиваються та впливають на ефективність функціонування будь-якої національної економіки в умовах глобалізації. Саме тому проведення подальших наукових досліджень з цих питань набуває актуальності. Це дозволяє систематизувати результати проведених наукових досліджень і визначити напрями, які потребують подальшого розроблення.

Список використаної літератури

1. Міжнародні розрахунки та валютні операції: [навч. посіб.] / [О. І. Береславська, О. М. Наконечний, М. Г. Пясецька та ін.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 312 с.
2. Савлук М. І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: [навч. посіб.] / М. І. Савлук. – К.: КНУ, 2002. – 391 с.
3. Передій О. С. Міжнародні економічні відносини: [навч. посіб.] / О. С. Передій. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 274 с.
4. Семенов К. А. Міжнародні валютні і фінансові відносини: [підруч.] / К. А. Семенов. – М.: ТЕИС, 2000. – 175 с.
5. Слепов В. А. Міжнародні валютні і фінансові відносини / В. А. Слепов. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1998. – 280 с.
6. Філіпенко А. С. Міжнародні валютно-кредитні відносини: [підруч.] / А. С. Філіпенко. – К.: Либідь, 1997. – 208 с.

Прийнято до друку 25.03.2013

UDC 339.944

Kovalko O.M., Novoseltsev O.V., Boublik V.V.

THE RICARDIAN MODEL OF ENERGY SERVICE COMPANIES TRANSBOUNDARY COOPERATION

У статті викладено аргументи на користь доцільності системного поєднання рікардіанської моделі порівняної переваги та моделі перфоманс-контрактингу в задачі підвищення ефективності транскордонної взаємодії енергосервісних компаній. Формалізовано основні аспекти побудови запропонованої системної моделі та представлено результати розрахунків, що підтверджують її ефективність.

In this article the arguments confirming practicability of the Ricardian model of comparative advantage and the performance-contracting model system integration for the efficiency improvement of energy service companies' transboundary cooperation are given. The basic aspects of the proposed system model are formalized and the results of computer calculations which confirm its efficiency are presented.

Statement of a problem in a general view. Consistent tendency to the growth of energy consumption in the world, due to the objective needs of countries' economic development on the one hand, and the limited and inhomogeneous placement of natural energy resources on the planet on the other hand, put the issue of energy efficiency on the same level with the problems of energy security of the countries, which today have to be solved in conditions of the active and even aggressive energy markets redistribution in the direction of their globalization, diversification of supply sources, use of alternative energy resources, etc.

The sphere of the energy services is an essential part of any country's energy sector which provides complex problems solutions of efficiency, quality and reliability improvements of energy supply and energy consumption, as it should reconcile the interests of manufacturers, suppliers and consumers of products and services in both energy and a variety of related industries of the country's economy.

International (transboundary, cross-border, etc.) cooperation creates a fundamentally new challenges in the field of energy services provision, aimed at carrying out upgrade and innovative technical and technological development of each company and national economies of the countries which cooperate, and are realized through the interaction of manufacturers and financial institutions, energy service companies and state and local authorities in the market environment.

At the same time, the efficiency and effectiveness of transboundary cooperation in the sphere of energy services provision today cannot be considered satisfactory, especially due to the unaccounted in this process specific features of energy service companies' activities in the interrelated markets of the fuel and energy resources, energy-efficient equipment and energy services, systemically coordinated with the conceptual fundamentals of the theory of absolute and comparative advantages which to a certain extent determine the characteristics of effectiveness and efficiency of this interaction.

The analysis of researches and publications of last years. Modern theory of international transboundary cooperation is based upon the scientific researches of A. Smith, D. Ricardo, E. Heckscher, J. Hicks, B. Ohlin, V. Leontief, P. Samuelson, P. Krugman, as well as works of A. P. Kireev, O. V. Sidorovich, K. S. Solonenko, A. S. Philipenko and many others [1, p.36–37; 2, p.410–411; 3, p.253; 4, p.810, 821].

Historically first Smith's and Ricardo's models were built on the principles of the theory of labor cost, where the major factor, determining the benefits from production of services due to the

 © KOVALKO O.M., NOVOSELTSEV O.V., BOUBLIK V.V., 2013

transboundary interaction, is considered work. Smith's model is based on the principle of absolute advantage in the production of services, where export of services is considered beneficial for the country (company, etc.), which produces them at a lower cost of resources (in our consideration at a lower cost of production time) than the partner country (company), and imports those services, in which the absolute advantage belongs to cooperation partners.

Ricardo's model is based on a more universal principle of comparative advantage of the country in the production of specific services at lower economic costs than in other countries. Within his approach Ricardo reveals opportunities of applying the principles of natural advantages in the production of services specified by the unique natural resources and climatic conditions of the country, and the principle of the advantage achieved by the country due to more efficient technologies and use of highly-qualified specialists. At the same time, his model of comparative advantage has a quite significant drawback – it can be only applied to countries and companies, with almost equal production potential, and where changes in domestic demand in one country will noticeably influence the level of prices in another country (company).

Heckscher-Ohlin model is based on the principles of the theory of factors of production, where the export of services is considered beneficial, when there is a surplus of factors of production in the country for their production, and, on the contrary, it has to import the services for production of which it has scarce resources. Samuelson has strengthened the theoretical basis of Heckscher–Ohlin model introducing the principle of price equilibrium of factors of production, which takes place due to transboundary interaction.

Krugman's model with more details than the previous ones, describes the complex relationship between the quantity of companies on the market and the price of their services, according to which the more companies are on the market, the less is the amount of production of each of them, the higher are average costs per unit of service, however the higher is the competition, the lower are the prices. In this case, if the price of production is above the market one, the new companies appear, and if on the contrary the production price is below the market, companies disappear.

The results of more detailed analysis of models of comparative advantage can be found in the following publications [1, p.10–11; 2, p. 83–98; 3, p.239–240; 4, p.341–350].

Energy service companies (ESCO) which operate on performance-contracting basis, are one of the most effective and most commonly-used in the world organizational form of the energy efficiency of national economies improvement, which effectiveness has been proved practically both in developed and developing countries. The ideologist and author of most of conceptual statements of modern ESCO-model is considered to be Sh. Hansen, and the ideologist of its dissemination in Europe is P. Bertoldi, to whom more than ten published monographs on this topic, including [5, p.29–38; 6, s.1–12] belong.

ESCOs are commercial organizations (companies, enterprises), acting on the basis of the energy-service contract and providing a wide range of complex energy services that cover technical, economic, financial and legal aspects of design, engineering, installation, commissioning, monitoring and verification of the results achieved from the implementation of innovative projects in the area of energy savings and energy infrastructure development at the industrial, communal and social facilities, based on the principles of the performance-contracting, energy outsourcing, project financing, taking into account transaction costs and risk management, etc., through the use of their own and attracting external sources and resources including financial, legal, material, technical, energy and labor ones.

Energy performance-contracting is the main form of providing complex «turnkey» services by ESCO, which offers their clients a full set of business-projects to improve energy efficiency and energy conservation, the results of which are monitored (measured and verified) during the conditions of the contract, and provides guarantees that the savings achieved as a result of the projects implementation will be sufficient enough to cover the projects total costs [5, p.1–7, 29–38, 197–220].

Manufacturers of energy-efficient equipment, energy supply companies, energy engineering and energy maintenance companies often operate as effective energy service companies. However, the energy services of ESCOs are fundamentally different from other types of energy service companies – suppliers. [5, p.1–38, p.197–220; 6, p.1–12; 7, p.5–19; 8, p.51–53].

Most of the problematic issues related to the specific features of the ESCOs on the domestic energy resources, energy-efficient equipment and energy services markets are already solved in theory and in practice of ESCO-approach implementation. First of all, you should apply to the publications of such researchers as P. Bertoldi, J. Bleyl-Androschin, C. Bullock, G. Caraghiaur, J. Ellis, M. Evans, C. Goldman, S. Hansen, N. Hopper, B. Knox, M. Kolarik, P. Langlois, M. Lee, V. Lew, M. Magee, A. Marino, C. Murakoshi, H. Nakagami, N. Okay, J. Osborn, J. Painuly, H. Park, S. Rezessy, D. Schinnerl, S. Sorrell, A. Thumann, W. Turner, E. Vine, H. Zhao, and others. Among the researchers in Ukraine and on post-Soviet space the publications of I. A. Bashmakov, S. V. Golìkova, V. A. Zhovtyanskiy, M. P. Kovalko, E. E. Nikitin, A. V. Prahovnik, S.V. Sìvayev, V.A. Stepanenko, O.M. Sukhodolia, Y.I. Shulga, and others, should be mentioned in which the conceptual basis of foundation and the basic principles of ESCOs performance are considered.

Regarding the specific features of the ESCOs concerning their costs, first of all, the major role of transaction costs should be noted. The latter incur both inside the companies and outside it, as a result of their interactions in the energy services market and include any necessary costs that are not connected directly to the production of goods and services (production costs), but provide the successful implementation of transboundary cooperation. The concept of transaction costs was introduced into economics by R. Coase in the 30-s of the last century for substantiating the existence of firms and companies on the market, which in its essence are hierarchically-structured systems with the administratively-command management. Among many fundamental publications on the theory of transaction costs, which have been analyzed in this article, we should first mention the works of such researchers as K. Arrow, U. Asan, P. J. Buckley, M. Chapman, S. Cheung, R. H. Coase, N. Foss, C. Kadaifci, A. Kutlu, D. C. North, J. Ju, S. Sorrell, E. Wang, O. E. Williamson, and S. Yu. Barsukova and R. I. Kapelyushnikov. Despite the large number of fundamental publications, including monographs, most of which are made on verbal level, scientific works dedicated to the formalization of identified laws and especially their use for quantitative parameters identification of transboundary cooperation, there is a very small number [9, p.518–519; 10, p.154–157; 11, p.129–137], which underline the difficulty of this problem solving.

Unsolved parts of the general problem. Despite the fundamental achievements in the theory and practice in the three abovementioned areas of research, the problem of quantitative evaluation of the effectiveness and efficiency of transboundary cooperation among ESCOs on domestic and international markets, first of all, evaluation and realization of comparative advantage potential still remains unsolved.

The idea of the article. The purpose of this article is to justify the selection of comparative advantage and performance-contracting economic models, in the task of effectiveness improvement of ESCOs transboundary cooperation, formalization of system model equations on this basis, calculations provision and presentation of results, confirming the efficiency of the proposed model used in this task.

Statement of the basic material. Taking into account the Sorrell's methodical approach in constructing a performance-contracting model [9, p.512–513], we can define the first condition of viability (more accurately, self-supporting) of ESCO approach in the following form: the client's total cost savings, before and after signing the contract, should exceed the client's payments under the contract with ESCO (contract payments) in the amount of potential gain of the client under the contract, namely:

$$(\widehat{C}^0_{pr} - \breve{C}^0_{pr}) + (\widehat{C}^0_{tr} - \breve{C}^0_{tr}) = \breve{P}^0 + \breve{B}^0, \quad (1)$$

where: $\widehat{C}^0_{pr}$ – are the client's production costs before the contract signing (this is indicated by the

superscript); $\widehat{C}^0_{tr}$ – the client's transaction costs on the same conditions; $\breve{C}^0_{pr}$ – the client's production costs on the object of energy services under the contract, after the contract signing (indicated by the superscript); $\breve{C}^0_{tr}$ – the client's transaction costs on the same conditions; $\breve{P}^0$ – the client's contract payments (ESCO income); $\breve{B}^0$ – the client's potential gain according to the contract.

The second condition for self-supporting of ESCO-approach states that the income of ESCO under the contract should be more than the total amount of expenses, incurred by ESCO, by the amount of its gain:

$$\breve{P}^1 = \breve{P}^0 = (\breve{C}^1_{pr} + \breve{C}^1_{tr}) + \breve{B}^1 , \qquad (2)$$

where: $\breve{B}^1$ – is ESCO's bonus according to the contract; the upper index 1 will determine the expenses of ESCO on the object of energy services under the contract after the contract signing (the superscript)).

The third condition for self-supporting of ESCO-approach is that the client and ESCO overall production cost savings should exceed the overall increase in the transaction costs by the opportunity costs of the client:

$$(\widehat{C}^0_{pr} - \breve{C}^0_{pr}) - C^1_{pr} = \breve{C}^1_{tr} - (\widehat{C}^0_{tr} + \breve{C}^0_{tr}) + \breve{C}^0_{alt} . \qquad (3)$$

where $\breve{C}^0_{alt}$ – opportunity costs of the client after the contract signing.

As it's necessary to take into account other kinds of costs, besides those mentioned in equations (1) – (3), such as distribution costs associated with the promotion by ESCO of energy services and goods on the transboundary markets (for example, freight forwarding, customs, port, etc. costs), it is advisable to generalize the system (1) – (3) in the form of:

$$\begin{aligned} &\sum_{i=1}^{n} \widehat{C}^0_i - \sum_{i=1}^{n} \breve{C}^0_i \geq \breve{P}^0; \\ &\sum_{i=1}^{n} \widehat{C}^0_i - \sum_{i=1}^{n} \breve{C}^1_i \geq \breve{C}^0_1 - \sum_{i=2}^{n} \breve{C}^0_i; \\ &\sum_{i=1}^{n} \breve{C}^1_i \leq \breve{P}^0 - \breve{B}^1 , \end{aligned} \qquad (4)$$

where lower index $i = \overline{1, n}$ will list the relevant costs, introduced by indexes $i = (pr, tr, ds, ...)$; ds – distribution costs index.

In case of client's cooperation with several ESCOs or ESCO with several clients, for each case there are similar equation systems (4). Also note that the presented (1) – (4) equations are some kind of economic balance equations. It is clear that to complete mathematical description of the interactions between the client and ESCO, these equations have to be supplemented by the relevant equations of energy balances which restrict the acceptable modes of energy equipment operation and adjust the rules of mutual payments between the client and ESCO, caused mainly by changes in production amounts, and the corresponding decrease in the consumption of fuel and energy resources, and loading of the energy equipment which are the objects of ESCO services contract.

While choosing the model of comparative advantage we should notice once again that ESCO by its main function is a service-oriented, and not a production company, so the bulk of its expenses (up to 70%) are expenditures on intellectual work, and other types of costs are usually taken by manufacturers of energy-efficient equipment and suppliers of fuel and energy resources. Therefore, the use of Ricardian model [1, p.10–11; 2, p.83–98, 4, p.341–350], where the only factor of production is labor and which assumes that each technology can be only characterized by one coefficient of labor productivity – by laboriousness, in our case, is justified and allows to conduct a quantitative evaluation of the effectiveness and efficiency of transboundary cooperation between such ESCOs.

Let's consider the peculiarities of the Ricardian model application on the example of two ESCOs, located in different countries, which intend to cooperate with each other, in buying and

selling goods and services. We will define each ESCO by top index j (in this case j=1,2). Suppose that each of the ESCOs, using existing technology, is able to provide two types of services, which can be defined by the lower index i=1,2. Then, the production of each of these services according to the Ricardian model will be characterized by its own factor of labor productivity τ_i^j, and the existing limits of production opportunities and options for the use of labor resources can be put in the form of :

$$\sum_i (\tau_i^1 \cdot Q_i^1) \le L^1 ; \ \sum_i (\tau_i^2 \cdot Q_i^2) \le L^2 , \tag{5}$$

where: Q_i – the amount of i -the service production during the working hours which are considered; $L^j, j = \overline{1,2}$ – limited amount of labor resources, which j -the ESCO possesses.

In conditions of constant labor costs, as well as the amount of available labor resources, production opportunity curves are straight lines, which equations assume the following form in coordinate axes $Q_1 Q_2$:

$$Q_2^1 = \frac{L^1}{\tau_2^1} - \frac{\tau_1^1}{\tau_2^1} \cdot Q_1^1; \ Q_2^2 = \frac{L^2}{\tau_2^2} - \frac{\tau_1^2}{\tau_2^2} \cdot Q_1^2 . \tag{6}$$

Equations (6) showing that opportunity costs of the first service production, expressed in units of the second one, or costs of substitution (substitution costs) of the first service by another one, is defined by the ratio between labor costs on the first and second services production (τ_1^j / τ_2^j) by each of the companies. Remember that the amount of losses incurred by the company in connection with refuse from production of one service due to increased production of another service on 1 unit defines the opportunity costs of existing resources used. Adding these costs to the amount of the actual (explicit) production costs that are fixed in accounting book allows the company to specify the amount of lost profit, related to irrational distribution of available resources, refuse from other possibilities of their use in production of alternative services, etc.

To select from a number of possible combinations of a particular kind and amount of each of the two services, those which are profitable for ESCO to produce, the comparison criterion of relative price of one of the service measured per unit of the other service (the price of the substitution of one service by the other) is used in the Ricardian model. Let p_1^j and p_2^j be the prices of the first and the second services of j -the ESCO, then the labor costs per hour λ_i^j will be equal to the costs of the first and the second services produced per hour: $\lambda_i^j = (p_i^j / \tau_i^j)$. If $(p_1^j / p_2^j) > (\tau_1^j / \tau_2^j)$, i.e. the substitution price of the first service by the second one is more than alternative production costs of these services, then labor costs per hour will be higher in the production of the first service, and under the condition of $(p_1^j / p_2^j) < (\tau_1^j / \tau_2^j)$ – the same but for the second service. Taking into account the natural need of employees to receive higher payment for their labor, ESCOs according to the Ricardian model will specialize in production of one of the services and only under condition of equal payment for both of them – both services.

Let's assume that:

$$(\tau_1^2 / \tau_2^2) > (\tau_1^1 / \tau_2^1), \text{ or the same as } (\tau_2^1 / \tau_2^2) > (\tau_1^1 / \tau_1^2) . \tag{7}$$

The first inequality of two in (7) is called the formula of relative advantage, which shows that the labor costs for the substitution of one unit of the first service by the second service for ESCO1 are lower than in ESCO2. In this case, ESCO1 turns out to be more effective in production of the first service than the second one (the second inequality), i.e. has comparative advantage over ESCO2 in production of this service.

Thus, to select a more beneficial company for production of the first service in conditions of transboundary cooperation is not enough just to compare labor costs of both ESCOs necessary for production of one unit of this service and to make a decision on starting its production on the basis of such absolute advantage. According to Ricardo's theory, company should rely on the principle of comparative advantage, taking into account production costs of each of the services that both

companies are potentially able to produce (provide to the market).

Prices for these services, which under the principle of absolute advantage depended solely on the internal factors of production, under conditions of transboundary cooperation should also take into account market supply and demand factors for the services that now are exported or imported, because the ESCO, which has lower prices, in market conditions begins to compete with other companies for the transboundary market share, that in turn stimulates the relative price equalization (equilibrium) for these services. The final result of equilibrium is that market prices are somewhere between the existing relative prices, and their definite level will be conditioned by the amount of mutual demand and supply. That is, the price of imported services will depend on the price of the service that company want to export, to pay for the import, and the ratio of these prices will depend on domestic demand for these services in the sphere of influence of each of the ESCOs [1, s.17–20; 2, p.87–94].

Let ESCO1 labor effectiveness in the production of the first and the second services (i.e. the amount of each of these services, produced per unit of time) be $\alpha_1^1 = 1/\tau_1^1$, $\alpha_2^1 = 1/\tau_2^1$, and the substitution price of the first service by the second one be (p_1^1 / p_2^1), where p_1^1 i p_2^1 are equilibrium prices under transboundary cooperation. Under these conditions, ESCO1 has a choice, to produce (to supply) per hour either α_1^1 units of the first service, or α_2^1 units of the second service, because it has the possibilities to produce and sell the surplus of the first service and buy (and not to produce) the necessary amount of second service in the ratio of 1 unit of the first service per (p_1^1 / p_2^1) units of the second one. This will allow ESCO1 to receive per 1 unit of used labor time $Q_2^{*1} = (p_1^1 / p_2^1) \cdot \alpha_1^1$ units of the second service, and this procedure of substitution of their own (internal) production of this service by import will be profitable for ESKO1 while $Q_2^{*1} > \alpha_2^1$, or:

$$(p_1^1 / p_2^1) > (\alpha_2^1 / \alpha_1^1) = (\tau_1^1 / \tau_2^1), \tag{8}$$

that is until it is able to receive a greater amount of the second service from abroad for its export of the first service than to buy it on the domestic market or to produce and provide it by itself.

It is easy to notice that the inequality (8) is the same as the formula of comparative advantage (7), so for ESCO1 the best strategy would be transboundary cooperation with ESCO2, oriented on increase of export of the first service and import of scarce amount of the second service, and for ESCO2 on the contrary, focused on increase of export of the second service and import of the first one. Such strategy «of indirect production» (indirect method of production) in conditions of market economy also allows to increase the consumption of both services in each country. For the calculations of transboundary cooperation values are proposed to apply the following formulas:

$$\breve{Q}_1^1 = (1+\delta_1^1) \cdot Q_1^1; \quad p_{2/1}^1 = ((p_1^2 / p_2^2) \cdot p_2^1 - p_1^1) \cdot d_{2/1}^1; \quad \Delta_1^1 = \delta_1^1 \cdot Q_1^1; \quad R_{2/1}^1 = p_{2/1}^1 \cdot \Delta_1^1, \tag{9}$$

where: $\breve{Q}_1^1$ – amount of service 1 enlarged production by ESCO1; $\delta_1^1 = (\tau_2^1 / \tau_1^1 - \tau_2^2 / \tau_1^2)$ – coefficient of service 1 enlarged production; Δ_1^1 – amount of alternative service 1 production; $d_{2/1}^1 = \exp(-\tau_1^1 \cdot (\breve{Q}_1^1 - Q_1^1) / (\tau_1^1 \cdot Q_1^1 + \tau_2^1 \cdot Q_2^1))$ – transboundary demand curve equation.

On the basis of equations and formulas (1) – (9) the computer model of comparative advantage of ESCO transboundary cooperation has been realized in tabulated Excel-processor with the use of Solver optimizing program, which allows to make series of parametric calculations and presents the results of calculations in table and graphic forms.

For example, the results of the model calculations of the amount of alternative service 1 production (a/service 1) as well as production possibilities lines before and after ESCOs cooperation are presented on Figure 1. On Figure 2 you can see the calculated amount of alternative revenue $R_{2/1}^1$, received by ESCO1 due to transboundary cooperation with ESCO2, from the substitution of service 2 by service 1 (a/revenue 2/1), which are measured by the right vertical axis in foreign currency 1 (the currency of ESCO1), from the price $p_{2/1}^1$ of transboundary

substitution of service 2 by service 1 (t/substitution price 2/1 in currency 1), calculated by the exponential curve $d^1_{2/1}$ of transboundary demand for the substitution of service 2 by service 1 (t/demand 2/1) and from the amount Δ^1_1 of alternative service 1 production (a/service 1), necessary for transboundary substitution, and all that – is the result of change in the amount $\breve{Q}^1_1$ of service 1 production by ESCO1.

It is seen that in the considered range of enlarged production (provision) of service 1 the amount of alternative revenue of ESCO1 from its transboundary cooperation with ESCO2 has been steadily growing, and by amount of 39.1 natural units of service 1 production and the price of transboundary substitution of 1.74 monetary units in currency 1 is 28.0 monetary units in currency 1 At the same time, the amount of alternative revenue of ESCO2 from its transboundary cooperation with ESCO1 is 15.45 monetary units in currency 2, which is received as a result of production (provision) of 73,7 natural units of service 2 by the price of transboundary substitution of service 1 by service 2 in the amount of 0.39 monetary units in currency 2.

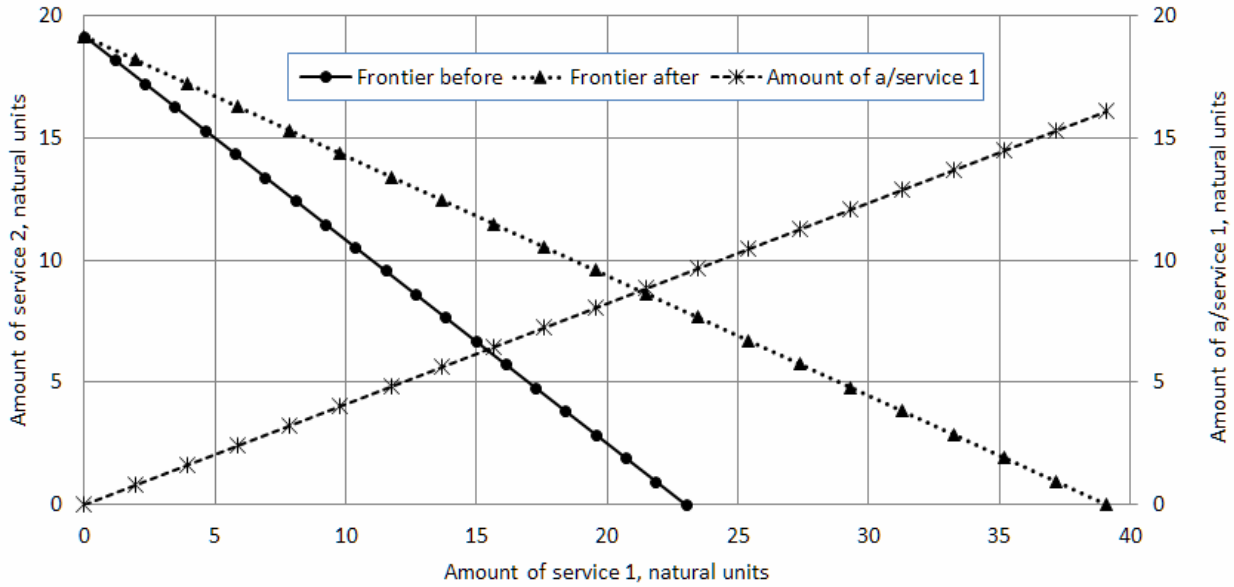


Figure 1. ESCO1 growth of service 1 production (provision)

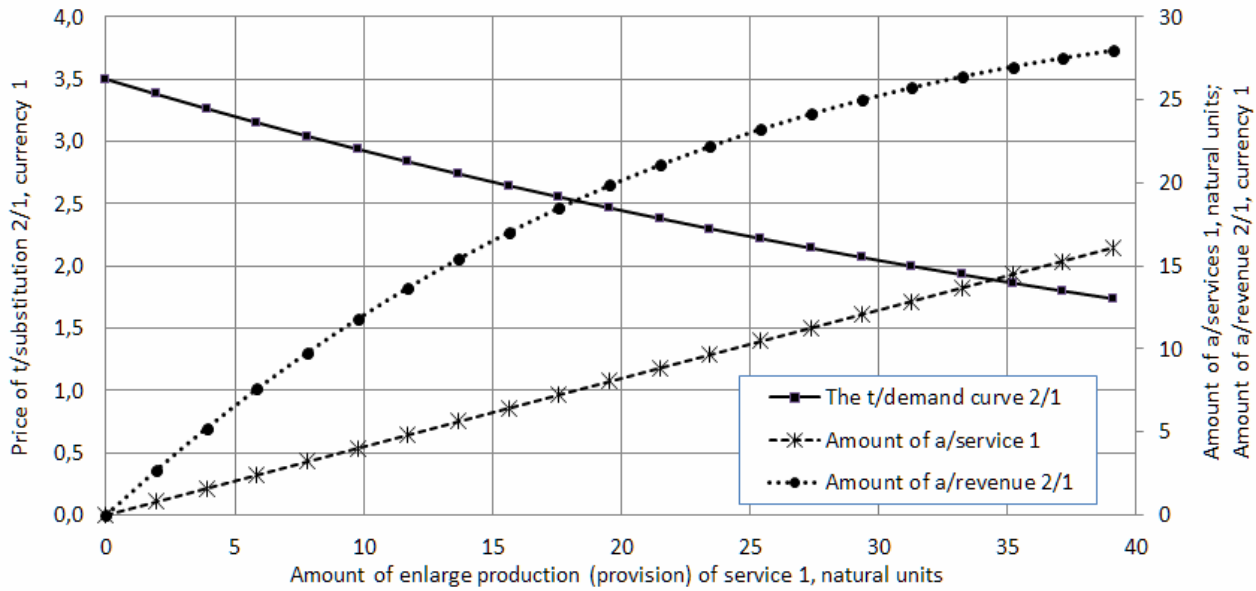


Figure 2. Dependence for ESCO1 of alternative revenue amount from the price of transboundary substitution and the amount of alternative service 1 production

Conclusions and prospects of the further studies. Despite the accepted assumptions, the Ricardian model supplemented with client objects' sub-models, in this case, ESCOs, and with formalized procedures of transboundary cooperation parameters definition allows to calculate, transparently enough, the numerical values of benefits from such interaction for all of its participants, taking into account their absolute and comparative advantages in technology and labor productivity, the difference in payments for labor and the amount of labor resources available. It is important that the defined values of comparative advantage theory can be applied to both cross-border and transboundary cooperation between definite areas, regions, and other administrative-territorial divisions and units, in one or in different countries.

The prospects for further comparative advantage research in the field of energy services are primarily conditioned by the need to supplement the model of comparative advantage with the equations of energy balances that will give a chance to use this extended model in technical and economic calculations of benefits from investments attraction in energy systems' equipment upgrading, such as the gas transportation system of Ukraine, taking into account comparative advantages that arise as a result of use of the saved volumes of natural gas under transportation as a substitution product.

References

1. Krugman P. R. International Economics: Theory and Policy / P. R. Krugman. – M.: Obstfeld. Boston: Pearson Education, 2003. – 782 p.
2. Киреев А. П. Международная экономика. В 2-х ч. – Ч. I. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства / А. П. Киреев. – М.: Международные отношения, 1997. – 416 с.
3. Ju J. Hicks theorem: Effects of Technological Improvement in the Ricardian Model / J. Ju, X. Yang // International Review of Economics and Finance. – 2009. – № 18. – P. 239–247.
4. Сидорович А. В. Курс экономической теории / [А. В. Сидорович, Т. А. Агапова, Н. И. Васильев; под. ред. А. В. Сидоровича]. – М.: Дело и Сервис, 2001. – 832 с.
5. Hansen S. J. Performance Contracting for Energy and Environmental Systems / S. J. Hansen. – Lilburn: The Fairmont Press, 1992. – 317 p.
6. Hansen S. J. ESCOs Around the World: Lessons Learned in 49 Countries / S. J. Hansen, P. Bertoldi, P. Langlois. – Lilburn: The Fairmont Press, 2009. – 377 p.
7. Сиваев С. Б. Создание и деятельность энергосервисных компаний и перфоманс-контрактов в России. Том 1: Энергосервис и перфоманс контракты: возможности и проблемы их реализации в России / С. Б. Сиваев. – М.: WWF, 2011. – 111 с.
8. Bachmann J. Partnership and Incentives: Making Performance Contracting Work in Ukraine / J. Bachmann, A. Novoseltsev // Energy Engineering. – 2004. – Vol.101. – № 6. – P. 49–70.
9. Sorrell S. The Economics of Energy Service Contracts / S. Sorrell // Energy Policy. – 2007. – Vol. 35. – № 10. – P. 507–521.
10. Wang E. Transaction Attributes and Software Outsourcing Success: An Empirical Investigation of Transaction Costs Theory / E. Wang // Information Systems Journal. – 2002. – № 12. – P. 153–181.
11. Buckley P. J. The Perception and Measurement of Transaction Costs / P. J. Buckley, M. Chapman // Cambridge Journal of Economics. – 1997. – № 21. – P. 127–145.

Accepted for publication 20.03.2013

АВТОРИ СТАТЕЙ

ПРОБЛЕМИ ФУНКЦІОНУВАННЯ І РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

1.	**Андрєєва Н.М.**	д.е.н., професор кафедри маркетингу ОНЕУ, м. Одеса; г.н.с. відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів ІПРЕЕД НАНУ, м. Одеса;
	Барун М.В.	здобувач відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів ІПРЕЕД НАНУ, м. Одеса;
2.	**Бойко К.К.**	аспірант кафедри економіки ДДФА, м. Дніпропетровськ;
3.	**Гудзь Т.П.**	к.е.н., доцент кафедри фінансів ПУЕТ, м. Полтава;
4.	**Карим Дхеяб Ахмед**	аспірант кафедри менеджменту Європейського університету, м. Київ;
5.	**Клепікова О.А.**	ст. викладач кафедри економічної кібернетики ОНЕУ, м. Одеса;
6.	**Літвінов О.С.**	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
7.	**Никифоренко В. Г.**	д.е.н., професор, завідувач кафедри УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
	Кравченко В. О.	к.е.н., професор кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ОНЕУ, м. Одеса;
8.	**Петриченко П.А.**	к.е.н., доцент кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ, м. Одеса;
9.	**Редьква О.З.**	аспірант кафедри менеджменту у виробничій сфері ТНТУ ім. І. Пулюя, м. Тернопіль;
10.	**Семенов В.Ф.**	д.е.н., професор кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ, м. Одеса;
	Бортник Л.В.	аспірант, викладач кафедри економіки та управління туризмом ОНЕУ, м. Одеса;
11.	**Філіна С.В.**	асистент кафедри менеджменту організацій та ЗЕД ПУЕТ, м. Полтава;
12.	**Швед Т.В.**	асистент кафедри економічної теорії НУХТ, м. Київ;
	Біла І.С.	к.е.н., доцент кафедри економічної теорії НПУ ім. М. П. Драгоманова, м. Київ.

ОСОБЛИВОСТІ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

1.	**Акінфієва Л.П.**	к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та статистики Одеського фінансового інституту УДФУ та МТ, м. Одеса;
	Бєлозорова Л.С.	к.е.н., доцент кафедри обліку, фінансів та кредиту Одеської філії Європейського університету, м. Одеса;
2.	**Буркинський Б.В.**	д.е.н., професор, академік НАН України, директор ІПРЕЕД НАНУ, м. Одеса;

	Циналєвська І.А.	аспірант відділу ринкових механізмів і структур ІПРЕЕД НАНУ, м. Одеса;
3.	**Дегтярьова О.О.**	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
4.	**Іванова Л.В.**	к.е.н., доцент кафедри УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
	Никифоренко В.Г.	д.е.н., професор, завідувач кафедри УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
5.	**Йолкіна О.В.**	к.е.н., викладач кафедри УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
6.	**Коваленко С.І.**	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Ізмаїльського державного гуманітарного університету, м. Ізмаїл;
7.	**Коляда Т.А.**	к.е.н., с.н.с., доцент кафедри фінансів Національного університету ДПС України, м. Ірпінь;
8.	**Куліков Ю.М.**	д.е.н., професор кафедри УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
	Сафонов В.В.	аспірант кафедри УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
9.	**Малік Р.Ю.**	здобувач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу і аудиту ОНПУ, м. Одеса;
10.	**Никифоренко В.Г.**	д.е.н., професор, завідувач кафедри УП та ЕП ОНЕУ, м. Одеса;
11.	**Підгорний А.З.**	к.е.н., професор, завідувач кафедри статистики ОНЕУ, м. Одеса;
	Корольова Т.С.	к.е.н., с.н.с. НДЧ ОНЕУ, м. Одеса;
	Лапіна І.С.	к.е.н., доцент кафедри ФМФР ОНЕУ, м. Одеса;
12.	**Саврас І.З.**	к.е.н, доцент кафедри математичного моделювання та інформаційних технологій ЛРІДУ НАДУ при ПУ, м. Львів;
13.	**Сментина Н.В.**	к.е.н, доцент кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
14.	**Трайтлі В.Ю.**	головний державний аудитор Державної фінансової інспекції України, м. Київ;
15.	**Федорук О.В.**	к.е.н, асистент кафедри економіки Національного транспортного університету, м. Київ;
16.	**Фроліна К.Л.**	здобувач кафедри менеджменту та управління проектами Одеської державної академії будівництва та архітектури, м. Одеса;
17.	**Черемісова Т.А.**	к.е.н, доцент кафедри обліку та аудиту Обласного комунального ВНЗ «Інститут підприємництва «Стратегія», м. Жовті Води;
18.	**Kovalko O.M.**	к.е.н, заст. директора з питань роботи з енерго-генеруючими підприємствами ДК «Газ України», м. Київ;
	Novoseltsev O.V.	д.т.н., чл.-кор. НАН України, пров. науковий співробітник ІТТФ НАНУ, м. Київ;
	Boublik V.V.	викладач кафедри іноземних мов ОНЕУ, м. Одеса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ВІСНИК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

Випуск 2 (49)

Частина І

За загальною редакцією:

проф. Звєрякова М.І., проф. Ковальова А.І., проф. Буркинського Б.В.,
проф. Максимової В.Ф. та ін.

Підп. до друку 04.09.13. Формат 84х108/16. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 24,64
Наклад 100 прим. Зам. № 566

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців, виготівників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.