

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА

ВІСНИК
КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ВИПУСК 7

Кам'янець-Подільський
ФОП Сисин Я.І.
2013

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.58 я431
В53

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 14715-3686 ПР від 20.04.2008 р.

Друкується згідно з рішенням вченої ради
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка
(протокол № 12 від 26.11.2012 року)

Редакційна колегія:

- Стрельбіцький П.А.,** кандидат економічних наук, доцент (голова, науковий редактор) КПНУ імені Івана Огієнка;
Ящишина І.В., кандидат економічних наук, доцент (заступник голови) КПНУ імені Івана Огієнка;
Пармакли Д.Ф., доктор економічних наук професор Комратського державного університету (Республіка Молдова);
Баженова С.Е., доктор історичних наук, професор КПНУ імені Івана Огієнка;
Каньоса М.І., кандидат економічних наук, професор КПНУ імені Івана Огієнка;
Латер Ю.С., кандидат економічних наук, професор КПНУ імені Івана Огієнка;
Олійник Н.Ю., кандидат економічних наук, доцент КПНУ імені Івана Огієнка;

Відповідальний секретар – Андрейцева І.А., кандидат економічних наук,
доцент КПНУ імені Івана Огієнка

Рецензенти:

- Ткачук В.В.,** кандидат економічних наук, доцент Подільського державного аграрно-технічного університету;
Кушнір Л.А., кандидат економічних наук, доцент Подільського державного аграрно-технічного університету;

Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана
В53 Огієнка: Економічні науки. Випуск 7. – Кам'янець-Подільський: ФОП
Сисин Я.І., 2013. – 164 с.

У віснику вміщено матеріали, які репрезентують основні напрями досліджень науково-педагогічних працівників, аспірантів і здобувачів наукових ступенів економічного факультету. Вони присвячені дослідженню сучасних проблем економічної теорії, концепцій розвитку економіки підприємства, людських ресурсів, туристичного бізнесу, мають новаторський та пошуковий характер, відповідають сучасному рівню розвитку економічної науки. Для науковців, студентів та тих, хто цікавиться проблемами економіки України.

УДК 378.4(477.34)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)

РОЗДІЛ 1

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

УДК 001.89(477)

*Буторіна В.Б., асистент
кафедри економічної теорії*

СТРУКТУРА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто структуру, позитивні і негативні тенденції та передумови розвитку науково-технічного потенціалу України.

Ключові слова. Наукомістка індустрія, науково-технічний потенціал, інноваційна діяльність.

Постановка проблеми. Постіндустріальне суспільство формується з використанням інноваційного типу виробництва, нарощенням виробництва наукоємної продукції. Тому науково-технологічний потенціал економічно значущий для соціально-економічного зростання. В Україні науково-технологічний потенціал використовується не достатньо ефективно, хоч і існують для його розвитку значні перспективи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Українські економісти Тимановська Н., Якубовський Н. і Щукін В. досліджують умови розвитку науково-технічного потенціалу промисловості. Науково-технічний потенціал регіонів розглядає Драгунова Т.

Виклад основного матеріалу.

Науково-технічний потенціал складається з елементів, метою взаємодії яких є забезпечення ефективнішого використання суспільної праці (рис. 1). Хоч і кожен елемент має свої передумови розвитку і функції, але усі вони переплітаються у процесі перенесення своїх результатів на процес національного виробництва.

Загалом до матеріально-технічного потенціалу відносять засоби науково-дослідної праці, серед яких особливе місце відводиться джерелам фінансування наукової діяльності.



Рис. 1. Елементи науково-технічного потенціалу.

Надзвичайно важливим фактором економічного зростання у світі став інтелектуальний потенціал (формує кадровий потенціал наукової сфери). Рівень інвестицій у людину в розвинутих країнах уже з середини 70-х років істотно перевищив рівень інвестицій у машини і обладнання і став основною рушійною силою НТП. Інформаційний потенціал забезпечує наявність і постійне вдосконалення банку наукових знань.

Існує і інший підхід до аналізу структури науково-технічного потенціалу, що виокремлює його інноваційну і наукову складові. Інноваційний потенціал передбачає спроможність фундаментальної та прикладної науки сприяти впровадженню новацій у виробництво та оновлення продукції. Науковий потенціал об'єднує ресурси та можливості наукової сфери (наукові кадри, матеріально-технічна база, фінансові ресурси, інформаційне забезпечення). [1, с. 5-8], [2, с. 48-50], [3, с. 35-38].

Національна наукова система об'єднує взаємопов'язані інститути, призначені для створення, збереження і передачі знань, навичок і артефактів, що визначають нові технології. Складовими елементами наукових систем розвинутих країн є організаційні структури науки і їхній науковий потенціал, ринки наукоємної продукції, коопераційні і контрактні відносини у наукових

структурах і з зовнішніми суб'єктами, законні права власності, які забезпечують комерціалізацію результатів НДДКР [4].

Серед перепон у здійсненні інноваційної діяльності, за результатами опитування робітників ряду промислових підприємств (д.е.н. Н. Якубовського), найсуттєвішими є дві групи факторів [5]:

1) обмеженість фінансових ресурсів (70% опитаних, з них 83% основну стримуючу причину вбачають у нестачі власних засобів, а 56,6% – у недостатній фінансовій підтримці з боку держави);

2) недостатній розвиток інфраструктурного забезпечення.

Досвід розвинених країн показує, що для підтримки малих інноваційних підприємств ефективні такі інноваційні структури, як технопарки, технополіси, інноваційні бізнес-інкубатори, наукові та науково-технологічні центри, що спеціалізуються на створенні сприятливих умов для ефективної діяльності малих інноваційних підприємств, що реалізують оригінальні науково-технічні ідеї.

Проте, не дивлячись на досить широкий перелік публікацій у вітчизняній літературі з проблем інноваційної політики, у них майже не зустрічаються науково-методичні рекомендації з обґрунтування найбільш ефективних у наших умовах організаційних форм інфраструктурного забезпечення. Це пов'язано, з одного боку, з недостатнім досвідом з розвитку і функціонування таких структур в Україні, а з іншого – з обмеженими можливостями безпосереднього запозичення досвіду високорозвинених країн, які мають більш сприятливі умови для економічного розвитку і формування інноваційної інфраструктури.

«Інноваційну інфраструктуру» складають об'єкти інноваційної діяльності, що продукують та розповсюджують нові знання і нововведення, та зв'язки між ними. Через неї здійснюється координація між державою, підприємствами, результатами наукової діяльності і ринком. Рівень розвитку інноваційної інфраструктури впливає на реалізацію та результативність інноваційних проектів, швидкість інноваційних перетворень економіки.

Закон України “Про інноваційну діяльність” надає наступне означення: “інноваційна інфраструктура – це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об’єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги з забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, кредитні, освітні тощо)” [6].

В основі інноваційної інфраструктури лежить науково-технічний потенціал, що об’єднує можливості й ресурси національної економіки для забезпечення науково-технічного розвитку. Науково-технічний потенціал України є високим і забезпечується відомими у світі науковими школами, унікальними досягненнями в багатьох виробничих та суспільних сферах (нові матеріали, радіоелектроніка, біотехнології, фізика низьких температур, електрозварювання, ядерна фізика, інформатика).

Вищою державною науковою організацією України є Національна Академія Наук України. Розглянемо її структуру (рис. 2.).

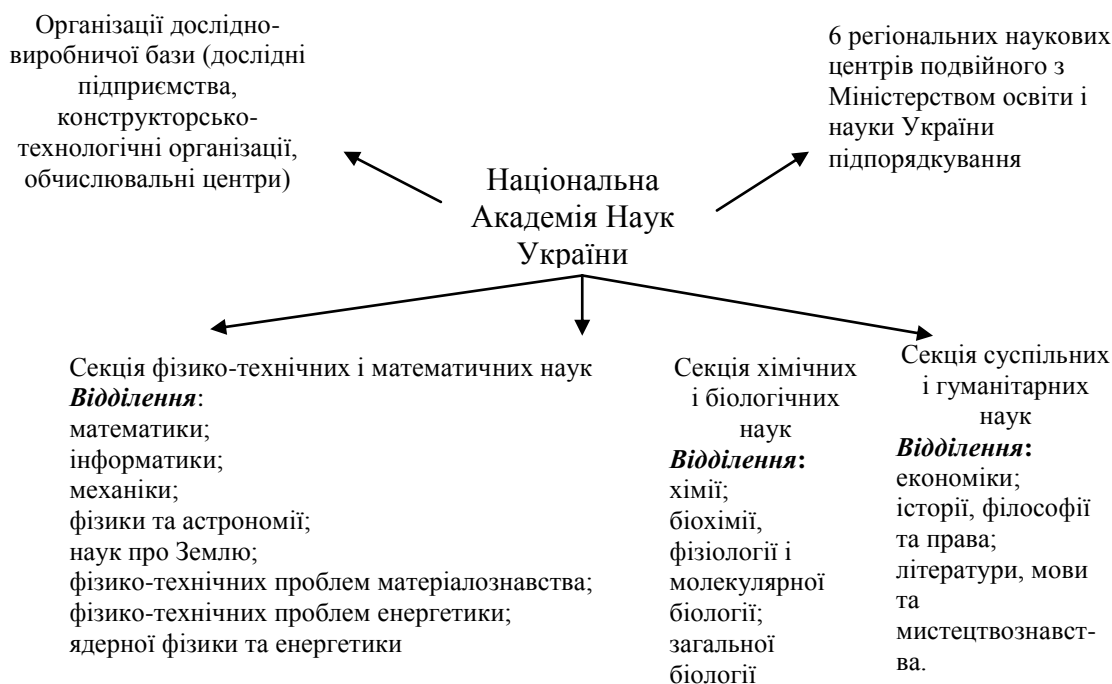


Рис. 2. Структура НАН України у 2010р.

Загалом у складі НАН України діють 46 організацій і підприємств дослідно-виробничої бази та 173 наукові установи, тут працюють 43066 чол. (станом на 01.01.2010): 19782 наукових працівників (2619 докторів і 8200

кандидатів наук), до складу входять 201 дійсний член (академік), 371 член-кореспондент та 123 іноземних члена [7].

За показником інтелекту Україна займає 23 місце серед 192 країн (за даними ЮНЕСКО). У 2009р. у сфері розвитку початкової освіти Україна серед 134 країн зайняла 37 місце, вищої освіти – 45, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52, за оснащеністю сучасними технологіями – 65, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114 місце (Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму). Це свідчить про неефективне використання власного інноваційного потенціалу, переважання експорту сировинних ресурсів з незначною часткою доданої вартості, та виникнення загрози економічній та національній безпеці. [8] Розглянемо основні *тенденції розвитку* науково-технічного потенціалу (таблиця 1.).

Таблиця 1.

Тенденції розвитку науково-технічного потенціалу України.

Позитивні тенденції	Негативні тенденції
<ul style="list-style-type: none"> • установами НАНУ щороку впроваджується більше 2000 новітніх розробок в економіку України (передові технології, матеріали, машини, устаткування, програмні продукти, бази даних, автоматизовані комплекси та системи) 	<ul style="list-style-type: none"> • невизначеність стратегії соціально-економічного і науково-технологічного розвитку, невідповідність правової бази науково-технічного і інноваційного розвитку, повільне реформування наявної науково-технологічної системи
<ul style="list-style-type: none"> • забезпечується ефективна діяльність новостворених технологічних парків, визначення напрямів інноваційної діяльності наявних технопарків і експертиза їх інноваційних проєктів (технопарк Інституту монокристалів, ЗАТ Технологічний парк «Вуглемаш» у Донецьку, інститут електрозварювання імені С.О. Патона у Києві) 	<ul style="list-style-type: none"> • низький рівень інформаційного забезпечення інноваційних процесів та нерозвиненість національної інноваційної інфраструктури (зокрема, недостатні кількості та ефективності технопарків), що скорочує можливості комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності
<ul style="list-style-type: none"> • відбувається укладання ліцензійних угод і контрактів як в Україні так і за кордоном (у 2009р. установами НАНУ їх укладено понад 40, виконано більше 300 контрактів на замовлення іноземних фірм), одержуються патенти на винаходи і корисні моделі (725 у 2009р.), виконуються науково-технічні інноваційні проєкти (45 у 2009р.) 	<ul style="list-style-type: none"> • зношеність устаткування наукових організацій, недостатнє конкурсне фінансування найбільш прогресивних напрямків науки (нанотехнології, біотехнології, функціональне матеріалознавство, інформаційні технології) знижує конкурентоздатність вітчизняних науково-технічних досягнень на світовому ринку
<ul style="list-style-type: none"> • в рамках програми InfoDev Світового банку реконструкції та розвитку Українською Асоціацією бізнес-інкубаторів та інноваційних центрів розпочато проєкти "Формування інформаційно-комунікаційного середовища ефективного розвитку бізнес-інкубування в Україні (UBICA-ICT)" і "Створення інформаційно-комунікаційної підприємницької мережі для розвитку бізнес-інкубування у Харківському регіоні (Харків-ICT)", покликани розвивати бізнес-інновації на малих і середніх підприємствах 	<ul style="list-style-type: none"> • зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, недостатнє фінансування з боку держави (у 10 разів менше, ніж на держапарат та правоохоронні органи, у РФ – в 5 разів, а у США навпаки – витрати на науку у 1,3 рази більші), невідповідність заробітної плати науковців світовим стандартам

Джерело: [9]

На Україні наукомістка індустрія, своєчасність запровадження наукових відкриттів, технологічне оновлення, бюджетне фінансування академічної науки є найгострішими проблемами держави. Це спричинило пошук нових форм організації й фінансування науки, які би відповідали новим економічним умовам. Головне завдання полягає у виборі та використанні найефективніших за конкретних умов організаційні форми інфраструктурного забезпечення інноваційної діяльності.

Висновки. Як бачимо, є ряд невирішених проблем у області розвитку інтелектуального потенціалу. Серед них найважливішою є невідповідність структури основним завданням трансформації економіки держави і науково-технічним перспективам. Проте, науково-технологічний потенціал України є значним і це створює передумови до підвищення ефективності його залучення у національне виробництво.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дорогунцов С. Науково-технічний прогрес як основа розвитку виробництва і зниження його потенціальної небезпеки //Економіка України. – 1998. – № 3. – С. 4-12.
2. Тимановська Н. Аналіз умов і факторів впливу на розвиток науково-технічного потенціалу промисловості //Економіст. – 2006. – № 6. – С. 48-50.
3. Драгунова Т. Особливості сучасного формування і розвитку наукового потенціалу України в регіональному вимірі //Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 35-40.
4. Амоша О. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення.//Економіст. – 2005. – №6. – С. 28-32.
5. Якубовский Н., Щукин В. Инфраструктура – фактор ускорения инновационного развития промышленности // Экономика Украины. – 2007. – №2. – С.27-38.
6. Закон України “Про інноваційну діяльність” // Відомості Верховної Ради – 2002. - №36. - 226 с.

7. Довідка про Національну академію наук України (станом на 01.01.2010 р.). Національна академія наук України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nas.gov.ua/aboutNASU/Pages/default.aspx>.

8. Єдиний веб-портал органів виконавчої влади. Розпорядження Кабінету Міністрів від 17 червня 2009р. №680-р “Про схвалення Концепції розвитку національної інноваційної системи” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>.

9. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: "Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів" // Урядовий Кур'єр. – 2010. – №208. – с.20.

Annotation. The article deals with the structure of the positive and negative trends and conditions of scientific and technological potential of Ukraine.

Key words: knowledge-based industry, scientific and technical potential, innovation.

УДК 338.439.52:338.5

*Гофман М.О., к.е.н., старший викладач
кафедри економічної теорії*

ЕЛАСТИЧНІСТЬ ПОПИТУ НА ПРОДУКЦІЮ ПІДПРИЄМСТВ АПК

Розглядаються коефіцієнти еластичності на сільськогосподарську продукцію і продовольчі товари для аграрних підприємств.

Ключові слова: попит, еластичність, агропромислова продукція, споживач, ціна, доходи.

Постановка проблеми. Підприємства повинні будувати свою тактику і стратегію з обов'язковим урахуванням того, яка цінова еластичність попиту на товари, що ним виробляються. Адже знаючи коефіцієнт еластичності на той чи інший вид продукції, можна передбачити, на скільки процентів може знизитися ціна на неї за умови збільшення обсягу її продажу на регіональному ринку. Виникає також можливість розрахувати і рівень такої ціни, а відтак, і спрогнозувати доходи підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням еластичності

попиту на аграрну продукцію багато уваги приділяється зарубіжними та вітчизняними економістами, що знайшло своє відображення у працях С. Васильчика, О. Грищенко, О. Ястремського, О. Лещинського, О. Юнькова, К. Беляєвського, А. Войчака, В. Андрійчука, О. Кучера, В. Гончарова, Э. Долана, Д. Хаймана, К. Р. Макконелла, С. Л. Брю.

Формулювання цілей статті. Метою статті є вивчення інформації про коефіцієнти еластичності на сільськогосподарську продукцію і продовольчі товари для аграрних підприємств. Оскільки ціновий попит на деякі види продукції є еластичним, хоч у загальному товари аграрного походження мають нееластичний попит за ціною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливе значення у практиці агробізнесу має визначення еластичності попиту на сільськогосподарську продукцію за ціною та еластичність попиту за доходом. На більшість аграрної продукції, призначеної для кінцевого споживача, еластичність попиту за ціною менша від 1. Це свідчить про те, що відсоткова зміна ціни перевищує відсоткову зміну попиту. Такий вид попиту називають нееластичним або відносно нееластичним [4, с. 42]. За даними американських учених коефіцієнт еластичності на аграрну продукцію, розрахований як відношення процентної зміни обсягу реалізованої продукції до процентної зміни ціни на неї, становить лише 0,20 - 0,25. Це означає, що споживачі збільшать придбання сільськогосподарської продукції, скажімо, на 5 % лише тоді, коли ціна на неї знизиться на 20 – 25 % [5, с.38].

Зниження ціни на агропромислові товари з відносно нееластичним попитом завжди призводить до зменшення виручки від їх реалізації. Адже за такого попиту істотне зниження ціни зумовить лиш незначне збільшення обсягу продажу. Одержаний внаслідок цього додатковий дохід не компенсуватиме втрат, що виникли від зниження ціни. Проте за підвищення ціни на товари з відносно нееластичним попитом виручка збільшиться, оскільки додатковий дохід від зростання ціни буде більшим, ніж втрати від зменшення обсягу продажу [5, с.38].

Фактор заміщення є одним із головних чинників, що впливають на ступінь чутливості споживачів до зміни ціни на товари за умови відносно нееластичного попиту на агропромислову продукцію. Заміщення продовольчих товарів, коли при зростанні ціни на один товар споживач має змогу придбати інший товар, ціна на який не змінилася або навіть зменшилася, задовольнивши свою потребу, надто обмежене. На обмеження заміщення продовольчих товарів впливають біологічні властивості організму людини. І чим менше існує замінників товару, тим менш еластичний попит на такий товар. Так, наприклад, попит на молокопродукти, є нееластичним, оскільки ці продукти практично неможливо замінити. Тому при суттєвому збільшенні ціни на молокопродукти обсяг продажу їх зміниться мало.

На сільськогосподарську продукцію виробничого призначення (сировину) характерний еластичний або відносно еластичний попит за ціною. Зміна виручки від продажу товару в цьому випадку обернено-пропорційна зміні ціни: при підвищенні ціни вона зменшується, а при зниженні ціни вона збільшується [4, с. 43].

Попит на продукцію аграрного виробництва здебільшого нееластичний і за доходом (рис. 1).

Це пов'язано з тим, що людина не може спожити більше продуктів, ніж її потрібно. Особливість еластичності попиту за доходом на продукти харчування полягає в тому, що для деяких товарів асортиментної групи вона буде негативною, а для деяких – навпаки. З підвищенням доходів населення знижується еластичність попиту на продукти харчування низької якості, малокалорійних, а більше споживають дорогих продуктів, розширюючи асортимент споживання [4, с. 43].

Еластичність попиту на агропромислову продукцію за доходами залежить від таких факторів: значимості того або іншого товару для бюджету сім'ї та належності даного товару до предметів розкоші чи першої необхідності [4, с. 44]. Сім'я в першу чергу буде задовольняти потреби в продуктах харчування при збільшенні доходів, а вже потім інші.

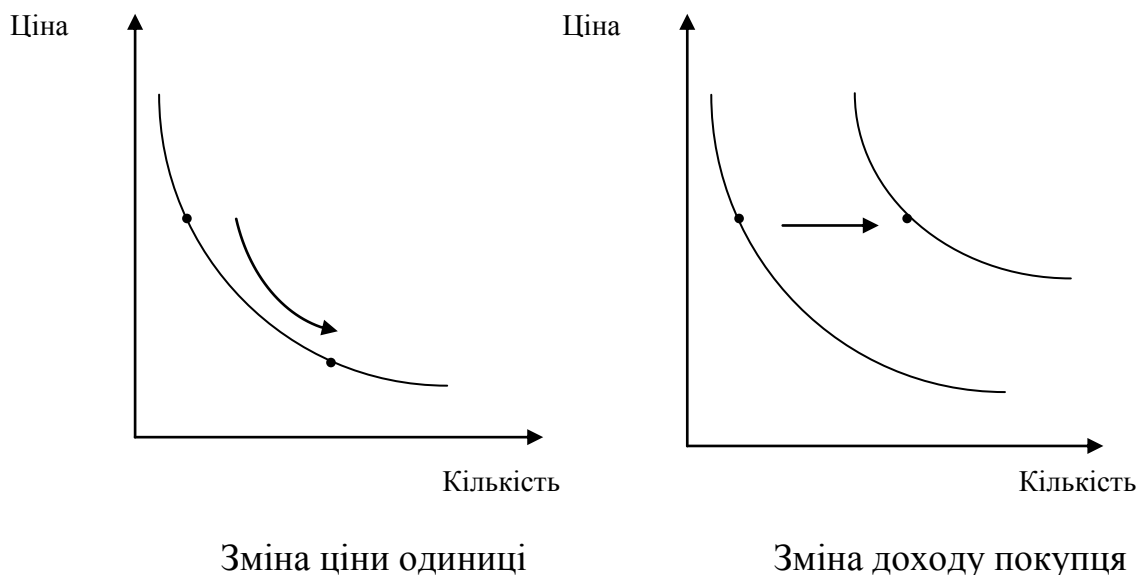


Рис. 1. Доходи покупців та їх покупна поведінка.

Таким чином, зміна попиту відбувається під впливом багатьох факторів, і ця особливість дещо ускладнює вимір їх впливу на формування і розвиток попиту. З метою полегшення дослідження управління попитом беруться до уваги не усі, а лише найважливіші із чинників. Для їх визначення використовують ряд коефіцієнтів еластичності попиту. Також еластичності попиту визначає реакцію споживачів на різні дії продавця товару та зміни ціни і доходу.

Висновки. Дослідження еластичності попиту показали, що попит на аграрну продукцію нееластичний. Виявлено, що будь-яка зміна попиту на агропромислову продукцію, незалежно від причин, що її викликали, повинна бути головним об'єктом дослідження агропромислових підприємств, оскільки це безпосередньо позначається на масштабах їх виробництва і відповідно на кінцевому прибутку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Хайман Д. Современная микроэкономика: анализ и применение. [В 2-х т.] Т. 1. / Д. Хайман. [пер. с англ.] М.: Финансы и статистика, 1992. – 384 с.
2. Григорук А. А. Основи економічної теорії: політекономічний аспект / [А. А. Григорук, М. С. Палюх, Л. М. Литвин, Т. Д. Літвінова]; за ред.

Григорука А. А., Палюха М. С. - Тернопіль, 2002. - 304 с.

3. Васильчак С. В. Маркетингова орієнтація виробників молочної продукції / С. В. Васильчак. // Сільський господар: наук. - практ. журнал ЛНАВМ імені С. З. Гжицького. – Львів - 2004. - № 11-12. – С. 35 - 36.

4. Островський П. І. Аграрний маркетинг. [навчальний посібник] / П. І. Островський - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 224 с.

5. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств : [підручник]. - 2-ге вид., доп. і перероб. / В. Г. Андрійчук. - К.: КНЕУ, 2002. - 624 с.

Annotation. We consider the coefficients of elasticity of agricultural products and food products for farms.

Key words: supply, elasticity, agricultural production, consumer, price, returns.

УДК 330.837

*Мозолюк Н.І., старший викладач
кафедри економічної теорії*

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕКОНОМІКАХ

Досліджено теоретичні проблеми стратегії економічного розвитку в постсоціалістичних країнах з точки зору ефективності функціонування інституційного середовища. Згідно з методологією А. Ослунда розглянуто типи постсоціалістичних економік.

Ключові слова: *інститут, інституціональне середовище, інституціоналізація, формальні та неформальні правила, опортунізм, контрактні відносини, трансформація, трансформаційна економіка.*

Інститути є основою функціонування будь-якого організованого суспільства за часів існування людської цивілізації. Вони відображають потенціальні ресурсні можливості тих, хто їх запроваджує, впливають на розподіл влади й активів, урегульовують конфлікти та підтримують стабільність у суспільстві.

Незадовільна інституційна база призводить до економічного хаосу за "броунівським рухом", безладу у визначенні подальшого соціально-економічного розвитку та орієнтації економічних агентів на одержання ренти замість ефективного господарювання. Підтвердженням цього є ситуація, яка склалася наприкінці 80-х – початку 90-х років ХХ століття у Центральній і

Східній Європі та нині спостерігається в пострадянських країнах, коли розвал існуючих конституційно-інституційних правил щодо чіткої специфікації прав власності, ціноутворення, монетарної та фіскальної політики, регулювання ринку цінних паперів призвів до непрогнозовано катастрофічних наслідків. Постреформаторські інституційні перешкоди виявилися досить вагомими, і для їх подолання слід докласти значних зусиль. Саме тому інституційний підхід до аналізу економічних процесів у постсоціалістичних трансформаційних економіках є важливим, перспективним і актуальним.

Фундаментом і ключовою концепцією інституціональної теорії виступають інститути. Сьогодні існує багато визначень цього поняття. Один із засновників інституціоналізму Т. Веблен вважав, що інститутами є стійкі звички та стереотипи мислення, притаманні значній кількості людей. Д.Норт визначає інститути як "правила гри" суспільства, або обмеження, які вигадали люди, які спрямовують людську взаємодію в певне русло та структурують стимули в процесі обміну [5, с.198]. Архітектор польських реформ Л. Бальцерович вважає, що інститути "задають" кожній людині визначену роль, в межах якої вона повинна діяти та приймати рішення. До цих рішень людина додає власні внутрішні переконання, що не залежать від інститутів. Економічна поведінка індивідів зумовлюється не тільки інституційним середовищем, а й світоглядом. Російський вчений С. Фролов визначає інститути як форму людської діяльності, що базується на чітко розробленій ідеології, системі правил і норм, розвинутому контролі за їх виконанням [9, с.54]. Це дозволяє замінити спонтанну поведінку людини, в тому числі в економічній діяльності, на поведінку, що очікується, моделюється та регулюється.

Отже, інститут – це сукупність, яка складається з правил (формальних чи неформальних) і стимулюючих факторів, що визначають особливості прийняття рішень і подальшої поведінки індивідів для його виконання. Звідси, інститути є рамками, в межах яких люди взаємодіють один з одним, зменшують невизначеність, структурують повсякденне життя, визначають вибір альтернатив і конструкцію спонукальних мотивів.

Вирішального значення для подальшої ринкової трансформації постсоціалістичних країн набуває запровадження базових інститутів інституційної динаміки, формування правил, норм, процедур інституціональних змін і готовності до них суб'єктів економічної діяльності, в цьому полягає сутність ринкової інституціоналізації економіки [4, с.58].

Ключовим аспектом аналізу ринкової трансформації є виокремлення реальної та формальної інституціоналізації. Якщо в рамках реальної зароджуються, формуються та утверджуються формальні або неформальні інституційні ролі суб'єктів, функціональні ролі об'єктів і сегментів ринку, то формальна інституціоналізація в посттрансформаційних ринкових економіках ґрунтується на прийнятті законів і нормативних актів. Інституціоналізація економіки розглядається як процес становлення формальних інститутів, що обмежують і спрямовують поведінку економічних суб'єктів, а також комплементарних неформальних, до яких належать угоди, контрактні відносини, традиції. Це забезпечує перетворення економічної поведінки на стабільну і прогнозовану в межах такого інституціонального середовища [1, с.45].

Дані проблеми досліджували загальноновизнані у світовій економічній науці вчені такі, як Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Коммонс, О. Вільямсон, Р.Нуреев, В. Радаєв, вітчизняні економісти В. Геєць, Б. Кваснюк, А.Грищенко, В. Дементьев, О. Яременко та інші. Р. Коуз першим ідентифікував проблеми, які сьогодні перебувають в центрі неінституціонального підходу, та запропонував концептуальний і методологічний інструментарій для їх розв'язання. Д. Норт є засновником і найавторитетнішим вченим в економічній історії інституційного спрямування [5, с.198]. В. Геєць визначив соціально-економічні проблеми, які виникають в країні при відсутності необхідних інституційних перетворень [2, с.11]. А. Грищенко проаналізував процес соціально-економічних змін з точки зору інституційного підходу [4, с.39]. В. Дементьев розглядав інституційні трансформації в контексті теорії влади. О. Яременко вперше застосував інституційний підхід до аналізу перехідних процесів в економіці України. [10,

с.182].

Сьогодні у вітчизняній економічній науці маємо вагомі праці з комплексного теоретичного осмислення інституційних процесів, які відбувалися і відбуваються у трансформаційних постсоціалістичних економіках. Проте сучасна динаміка процесу інституціоналізації пост трансформаційних ринкових економік вимагає подальшого наукового аналізу, що дозволить систематизувати інституційні чинники перехідного стану, окреслити перспективи вітчизняної економіки та порівняти ті теоретичні проблеми, які існують в неоінституціональній теорії.

На початковому етапі трансформаційних перетворень необхідно було вирішити шість головних макроекономічних завдань: подолання значних темпів інфляції, скорочення дефіциту державного бюджету, встановлення стабільного курсу національної валюти, інтеграція національних економік у глобальну, оптимізація експортного потенціалу, створення умов для залучення іноземних інвестицій. Проте, як засвідчили підсумки трансформаційних перетворень у постпотерналістських державах, рекомендації Вашингтонського консенсусу не завжди призводять до позитивного результату. У країнах колишнього СРСР настанови МВФ призвели до відпливу капіталу, економічної нестабільності та відсутності соціально відповідальних підприємницьких мотивів. Отже, ті інститути, які є неефективними в постіндустріальних країнах, не завжди "спрацьовують" у трансформаційних економіках і консервують їх відсталість. Це пояснюється "провалами влади", коли непродумане адміністративне втручання, а інколи відсутність державної ініціативи призвели до активізації рентоорієнтованої поведінки, поглиблення проблем асиметричної інформації та неповних контрактів, а задекларовані формальні інститути не розв'язали антикорупційних завдань. Безперечним є той факт, що успішний перехід до капіталізму з подальшим підвищенням економічного потенціалу країни і добробуту її громадян залежить від інституційних чинників.

Наявність природних ресурсів, кількість і густота працездатного населення, пропозиція новітніх технологій, які підвищують продуктивність

праці, не є ключовими чинниками пояснення темпів економічного зростання та збільшення ВВП. Тому, з одного боку, актуальною метою економічного аналізу виступає дослідження інститутів, які через механізми трансакційних витрат і специфікації прав власності визначають цілі та стимули для продуктивної поведінки індивідів і організацій [3, с.64]. З іншого боку, не менш важливим завданням є аналіз тих інститутів, які створюють в економіці "проблемні зони" і спричиняють її гальмування.

Ефективне використання факторів виробництва залежить від формальних і неформальних інститутів, які заохочують чи унеможливають опортуністичну поведінку та потенціальні варіанти порушення прав власності. Саме стабільність і прозорість суспільних та юридичних норм, миттєвість реакції влади на незаконні дії щодо специфікації прав власності впливають на ефективність ринкового обміну, залучення і використання активів, нагромадження капіталу та запровадження інновацій. Країни з традиційно ефективною системою специфікації прав власності мають темпи приросту національного багатства майже удвічі вищі, ніж з неефективною. При цьому простежується прямий кореляційний зв'язок між демократичними зрушеннями в постсоціалістичних країнах і удосконаленням специфікації прав власності, що пояснюється емпіричними дослідженнями зв'язку демократичних перетворень та економічного зростання.

Перетворення, які було здійснено в державах колишньої планової економіки, засвідчили, що децентралізована ринкова система з реальним приватним сектором є необхідною, але недостатньою умовою для демократизації. Без досконалої специфікації прав власності реальний демократичний устрій є неможливим. Це пояснюється тим, що зрозумілі, "прозорі" й юридично захищені права власності запобігають потраплянню в "інституційну пастку" надмірного розшарування суспільства за майновою ознакою. У протилежному випадку концентрація величезного багатства в руках небагатьох призводить до концентрації політичного ресурсу, що руйнуватиме демократичний режим. Тому непевність щодо існуючої системи прав власності впливає на

неефективність прийняття політичних рішень, підриває довіру до владних інституцій. Економічні суб'єкти втрачають довіру до уряду, який потенціально спроможний порушувати права власності, що збільшує невизначеність щодо нинішніх і майбутніх "правил ринкової гри".

Процес специфікації прав власності разом з витратами інституційної трансформації – зазначені витрати пов'язують з переходом від однієї норми до іншої — набуває вирішального значення в розумінні трансформаційних процесів періоду інституціоналізації капіталістичних відносин. У цілому система прав власності включає їх юридичне оформлення, офіційні установи, що здійснюють процес специфікації, визначену структуру проведення трансакцій, утому числі стосовно не тільки обліку, але й нагромадження матеріальних людських та інтелектуальних активів. Уряд як центральний економічний агент відіграє ключову роль у системі прав власності. При цьому фундаментальними економічними характеристиками прав власності в правовій державі є такі: зрозумілість обмежень, ціна відчуження-привласнення, захист від незаконного заволодіння, ймовірність змін у правах. Тим самим влада впливає, на політичну стабільність у країні через інституційні механізми створення і розподілу національного багатства.

Коли юридичні основи специфікації є незадовільними, то їх підміняють неформальними правилами. Наприклад, в Україні (найтипівіша ситуація спостерігається в АР Крим) зафіксовано успішні спроби самозахоплення земельних ділянок, які належать державі. При цьому "загарбники" визнають право інших "загарбників" щодо власності на захоплені ділянки. Хоча така форма власності не має жодного юридичного підґрунтя і є порушенням закону, влада, як правило, утримується від примусового повернення землі, що врешті-решт призводить до юридичного визнання прав "загарбників". У цілому ж у постсоціалістичних країнах колишнього СРСР відбулося нелегітимне, з інституційної точки зору, привласнення загальнодержавного майна.

Недостатня інституційна підтримка державою прав власності заохочує опортунізм, збільшує трансакційні витрати на захист від зазіхань на власність

та відтягує ресурси від продуктивної діяльності. Постсоціалістичні країни, хоча й різною мірою, зіткнулися з цілим рядом перешкод у процесі започаткування та ефективного використання формальних інститутів прав власності. Це пояснюється недостатніми інституційними традиціями, які здавна мають країни капіталістичної демократії, а також відсутністю необхідного досвіду в розвитку судової системи, що опікує приватну власність, тиском криміналітету та позалегальних структур на бізнес і державні інституції.

Якщо систематизувати і доповнити вказані інституційні проблеми, то можна пояснити незадовільний постреформаторський стан пострадянських країн: історико-культурні фактори, особливості національного менталітету громадян колишніх союзних республік; прорахунки та непослідовність реформаторських дій тих, хто здійснював трансформаційні перетворення; владні відносини, що були сформульовані після розвалу Радянського Союзу і здобуття незалежності суб'єктами союзної конституції. При цьому маємо ситуацію "дикого капіталізму", для якого характерним є прагнення індивідів до економічного успіху за відсутності загальноприйнятих у постіндустріальних країнах "правил ринкової гри". За таких обставин вебленівське "заздрісне суперництво" змушує економічних суб'єктів постійно конкурувати за здобуття грошових доходів, які стають основним фактором поважності в суспільстві.

Згідно з А. Ослундом, визначають такі три альтернативні підходи до розвитку посткомуністичних держав [7, с.23].

1. Демократичний (соціально-ринкова економіка), коли демократичні уряди працюють над прискоренням соціально-економічного розвитку та зростанням суспільного добробуту (країни ЦСЄ та Балтії).
2. Деспотичний (відновлена командна економіка), коли лідери держав турбуються лише про збереження особистого впливу і влади (Туркменістан, Узбекистан, Беларусь).
3. Спрямований на одержання ренти - перехідна економіка (Україна, Росія, Казахстан, Молдова, Румунія, Болгарія).

Під феноменом ренти розуміють рівень прибутку, що перевищує кон-

курентний і пояснює суперечливе започаткування тих інститутів, які базуються на економічному егоїзмі суб'єктів інституційного новаторства. Саме аналіз рентоорієнтованої поведінки дозволяє повною мірою осмислити трансформаційні процеси переходу від адміністративно-командної економіки до ринкової, коли відсутні необхідні формальні інститути, а у випадку їх запровадження маємо недостатні гарантії дотримання законів. У першу чергу це стосується механізмів формування ціни, а також тих трансакційних витрат, які мають безпосереднє відношення до підприємницької діяльності щодо інформації, переговорів, укладання угод, розв'язання конфліктів, контролю за виконанням контрактів. Тому, без сумніву, трансформаційний лаг об'єктивно матиме період економічної неефективності, "ринкових провалів" і можливості для здійснення максимізуючої поведінки, яку визначаємо як рентоорієнтовану.

Така поведінка продукує інституційну модель економіки, яка одночасно є неконкурентною і не контролюється державою. Дана модель - досить заплутана, коли впливові політичні угруповання перебувають у стані перманентної боротьби за владу, що дозволяє здійснювати перерозподіл ресурсів на свою користь. За таких обставин інституційні правила набувають статусу рентоорієнтованих, тому що створюються для максимізації доходів тих суб'єктів, які їх започатковують, і набувають вигляду примусових формальних інститутів. Виникає ситуація взаємодії між агентами, за якої агент *A* (суб'єкт влади) змушує нести витрати на свою користь агента *B* (об'єкта влади). Суть примушення полягає в тому, що в разі відмови від підпорядкування суб'єкт влади створює такі надмірні витрати для об'єкта влади, яких неможливо уникнути, скоротити або компенсувати, діючи в альтернативний підпорядкуванню спосіб. Величина та доцільна форма витрат підлеглості, які готовий нести об'єкт влади на користь її суб'єкта, характеризують міру влади агента *A* над агентом *B*. У такому випадку суб'єкт влади покладає трансакційні та виробничі витрати, які здійснює для максимізації заходу, на об'єкти влади.

Дані владні відносини, з огляду на концептуальні засади теорії організаційного інституціоналізму, передбачають, що суб'єкти влади праг-

нутимуть до збереження даного становища якомога довше. Отже, у цьому випадку на перший план аналізу виходять корисливі інтереси економічних суб'єктів, які мають можливості впливу на запровадження формальних і неформальних інститутів, що визначатимуть загальну рентоорієнтовану стратегію соціально-економічного розвитку країни. Звідси теоретичний аналіз вимагає необхідності дослідження механізмів і динаміки інституційних змін коли політики пристосовують інституційні норми для задоволення власних потреб шляхом виборчого процесу, який умотивований раціональним егоїзмом.

Примусове запровадження в економіці формальних інститутів можна вважати використанням насильства тих економічних суб'єктів, які здобули перемогу над конкурентами в політичній боротьбі, тобто політичний ринок розглядається як метод примушення конкуруючих економічних агентів для обов'язкового виконання як формального, так і неформального інституційного нововведення. Така ситуація є найгіршою порівняно з природною дифузією інноваційного запозичення і його подальшим поширенням, коли подібні запозичення приводять до економічного успіху. Проте дії державної влади в пострадянських економіках, яка прагне до надмірного і безпосереднього втручання в економічні процеси, призводять до того, що більшість інноваційних запозичень дістають статус лише неформальних інститутів. Поведінка владної бюрократії в разі неможливості одержання ренти спрямована на недопущення формалізації інституту, навіть за умов його агрегованої ефективності, та санкціонування каральних дій або погрози ними щодо інституційного новатора. Звідси принципового значення набувають спосіб і тип організації правової системи, для постсоціалістичних економік прийнятнішим є прецедентне право. Адже в і умовах заохочення владою опортуністичної поведінки суб'єктів судово-господарського процесу, коли замість відкритої конкуренції спостерігаємо судові інтриги, саме прецедентне право здатне мінімізувати корупційні дії. Даний висновок підтверджується також і тим, що в умовах одночасного функціонування ліберальних ринкових передумов і жорсткого державного контролю над бізнесом створюється більше

можливостей для корупції. Загальний вплив корупції на функціонування інститутів свідчить про нездатність державних інституцій до ефективної діяльності, тобто маємо неефективну державну владу, яка не виконує задекларованих соціально-економічних завдань, не забезпечує сталого економічного зростання та достатнього рівня інвестицій.

Звідси правова інфраструктура (закони, норми та механізми їх втілення і дотримання) дістає вирішальне значення для стабільного економічного розвитку країни. Адже започаткування формальних інститутів, які передбачають приховані виплати державним чиновникам, набуває вигляду адміністративної корупції та визначає статус інститутів як таких, що стримують економічне зростання, а також збільшує трансакційні витрати і гальмує інвестиційний процес. Особливу небезпеку при цьому становить "сіцилійський синдром", коли підприємці та населення країни внаслідок незадовільної юридичної інфраструктури і корумпованості судової системи та системи правопорядку недовіряють закону, не поважають його.

Водночас, навіть за умов законодавчого запровадження загальноприйнятих у постіндустріальних країнах ринкових норм і відповідних інституційних структур, існує небезпека неможливості дотримання формальних правил. Це пояснюється тим, що економічні агенти надають перевагу неформальним інститутам, дотримуючись формальних вимог лише в тій частині, яка не суперечить їх інтересам і не наражається на каральні санкції. До того ж трансформація інституційного каркаса адміністративно-командної економіки без урахування неформальних інститутів радянських часів, що визначаються як "рутина", може призвести до катастрофічного погіршення економічної ситуації. Така небезпека поглиблюється також й тим, що знання і навички бюрократичного апарату, який обслуговує потреби централізованої економіки, ґрунтуються на наявному наборі інститутів і в разі їх руйнування втрачають свою цінність. Тому чиновники будь-якого рівня протидіють реформаторським змінам або адаптують попередню "рутину" до новітніх умов. Звідси виникає феномен інституціоналізації псевдоринку, коли задекларована владою мета

ринкових перетворень насправді спрямовується на запровадження інституційних механізмів рентоорієнтованої економіки.

"Шокова терапія" є можливою інституційною альтернативою для постсоціалістичних країн перехідного періоду, коли поступові зміни, з інституційної точки зору, є менш прийнятними. Наприклад, Польща швидкими темпами відійшла від адміністративно-командного устрою і замінила його формальними інститутами, необхідними для ефективного функціонування ринкової економіки. З 1993 р. у Польщі спостерігається вихід економіки з трансформаційної кризи, а в 2004 р. її економіка увійшла в період прискореного економічного зростання: в абсолютному значенні величина ВВП становила у 2004 р. 242,2 млрд. дол. (у 2006 р. - 338,7 млрд. дол.), що в розрахунку на душу населення дорівнювало 6,3 тис. дол. (у 2003 р. — 5,5 тис. дол.), а з урахуванням купівельної спроможності валют цей показник можна збільшити вдвічі. Водночас після вступу Польщі до ЄС спостерігалася така динаміка інфляції: польська економіка увійшла до Євросоюзу з інфляцією 0,8% (2003 р.), надалі середньорічні показники становили 3,5% (2004 р.) і 2,1% (2005р.). Серед позитивних тенденцій необхідно зазначити також поліпшення фінансово-економічного становища підприємств, динаміку приросту промислової продукції, виробництва та імпорту інвестиційного обладнання, зростання продукції наукомісткого сектору, залучення іноземних інвестицій і зростання продуктивності праці.

Варто також зазначити, що разом з досить високими темпами економічного зростання Польща має значні соціально-економічні проблеми. Насамперед це стосується ситуацій на ринку праці та структурного спрощення економіки. Наприкінці 2004 р. рівень безробіття становив 19,1% (у 2003 р. - 20%, у 2005 р. - 17,7%), що є одним з найвищих показників серед країн - членів Євросоюзу. Зазначені негативні тенденції пояснюються тим, що будь-яка докорінна трансформація соціально-економічного порядку призводить до дезорганізації системи. Це обґрунтовується витратами адаптації до нових інститутів. За даних обставин інституційне середовище вступає у взаємодію з новими

імплантованими технологіями, що мають вирішальний вплив на ефективність функціонування нових інститутів. Але при цьому необхідно підкреслити, що заплановані результати можливі лише після коригування відповідних моделей, що дозволяє стабілізувати очікування суб'єктів інституційних змін навколо фокальних точок, які породжують бажану рівновагу. Доповнює даний висновок класифікаційний підхід А. Гриценка до інституційної деформації, що знижує ефективність функціонування інститутів, зокрема, до "інституційних розривів", які виникають у випадку порушення зв'язку між взаємозалежними інститутами. У запропонованому аналізі маємо такий розрив між правами і нормами: з одного боку, необхідність проведення структурних реформ і створення нових робочих місць, а з іншого — жорстка бюджетна політика щодо державних витрат.

Проте польський реформаторський досвід показує, що, незважаючи на соціальні та економічні витрати, народна підтримка інституційних змін залишається високою, а реформи інституціоналізували їх ідею, знищили залишки адміністративно-командної системи і виробили "залежність від шляху, що підштовхує реформи вперед". При цьому необхідно врахувати те, що в цій країні існували принаймні три передумови, які сприяли позитивному процесу інституційної трансформації. По-перше, навіть за умов патерналістської економіки в Польщі існували неформальні фактори капіталістичної інституціоналізації. Це підтверджується функціонуванням ринків з елементами специфікації приватної власності, наприклад, у сільському господарстві та малому бізнесі. По-друге, істотний вплив на поляків справляли цінності західної демократії, її ідеологія та культура. По-третє, польське суспільство наприкінці 80-х років XX ст. вирізнялося національним консенсусом щодо необхідності кардинальних змін і переходу до капіталізму.

Зрозуміло, що подібні умови в республіках колишнього СРСР не існували. У Радянському Союзі переважали ідеологічні цінності: патерналізм, соціальна захищеність державою громадян, колективізм. Еволюційна теорія визначає, що моделі поведінки господарюючих суб'єктів не можуть бути

змінені за короткий проміжок часу у зв'язку з їх попередньою "рутинізацією". Адже підчас інституційних змін необхідно враховувати "інституційний генотип нації" попереднього соціально-економічного устрою, який зумовлюється існуванням усталених неформальних правил, звичок і традицій, що формують стереотипи економічного мислення, поведінки та культури.

Неузгодженість формальних і неформальних інститутів призводить до довгострокового економічного спаду, диспропорцій фіскального характеру та виникнення псевдоринкових відносин. Дані відносини лише імітують ринкові. Лідери тих політико-олігархічних угруповань, які здобувають перманентну перемогу, використовуючи можливості асиметричної інформації, максимізують одержання ренти з одночасним жорстким контролем над конкурентами. Фактами рентних відносин періоду пострадянської трансформації є незбіг ринкових і державних цін, що надає можливість проведення арбітражу під час інфляційної спіралі; субсидії, пов'язані із заниженими процентними ставками в державних кредитних установах; нецільове використання коштів державного бюджету; приватизація з використанням трансфертного ціноутворення; існування жорстких стандартів, яких неможливо дотримуватися в господарській діяльності; експортний та імпортерний контроль; податкові пільги та неплатежі; незаконне відшкодування ПДВ; прямі дотації підконтрольним підприємствам.

Зазначені факти є свідченням того, що поступові та непослідовні реформи створюють умови для одержання економічної ренти. Саме свідоме гальмування правлячою елітою трансформаційних перетворень призводить до дисфункцій ринку, поглиблення проблем з асиметричною інформацією та неповними контрактами. Міждержавні регресії, що досліджувались у перехідних економіках, засвідчили позитивний зв'язок розвитку реформ та економічного зростання [7, с.223]. При цьому необхідно врахувати те, що негативні наслідки соціально-економічного розвитку в пострадянських країнах зумовили появу ідеології "поствашингтонського консенсусу" (1996 р.), яка пов'язує трансформацію постсоціалістичних економік з поточними процесами

транзитивної лібералізації, коли кожна складова, що передуює децентралізації, реалізується поетапно та у взаємозв'язку. До цих складових належать: стабільність валютного курсу, створення умов, що стимулювали б приватні нагромадження, дефляція, зниження державної заборгованості, розвиток інфраструктури, зниження непродуктивних витрат, розвиток ринку праці, ефективне корпоративне управління, контроль за діяльністю банків [8, с.54].

В умовах глобалізації процес лібералізації теоретично не може бути деструктивним, тому що негативні фактори завжди можуть бути мінімізовані започаткованими і/або імпортованими інститутами. Але в реальному житті проблеми виникають щодо оптимального спрямування процесу інституціоналізації за традиційних національних обмежень і з огляду на "проблеми колії". Як уже зазначалося, навіть найкращі наміри щодо інституційних змін можуть призвести до непередбачуваних наслідків. Це пояснюється такими факторами, як нестача або асиметричність інформації у реформаторів, негативні зовнішні екстерналії під час функціонування новостворених інститутів, які зумовлені національними особливостями та особисті корисливі інтереси інституційних акторів, що призводить до концентрації у привілейованих групах як багатства, так і влади. Як показав трансформаційний етап у постсоціалістичних країнах, якщо реформатори за короткий проміжок часу не зможуть здійснити переломні інституційні перетворення, то надалі відбудеться захоплення влади рентоорієнтованими опортуністами та блокування подальшої лібералізації.

Специфічною особливістю політичного процесу в пострадянських країнах, на відміну від країн ЦСЄ та Балтії, є те, що вони дістали у спадок псевдодемократичні технології передання влади, коли влада–визначається як "нав'язана". Дані владні відносини характеризуються недобровільним характером передання повноважень і відсутністю ефективних механізмів зворотного зв'язку. За таких обставин володіння владою є головним обґрунтуванням реалізації владних повноважень, тобто суб'єкти, які її мають, одночасно одержують можливості розпорядження економічними активами та

контролю за ними.

Як швидко постсоціалістичні країни зможуть сформувати ліберальну соціально-ринкову систему, залежить від орієнтації державної влади. У теоретичному плані дана проблема набуває особливої актуальності внаслідок того, що виливи держави є суперечливими з точки зору інформаційної асиметрії та різновекторних стимулів економічних агентів. Як показує транзитивний досвід у постсоціалістичних державах, країни колишнього СРСР мають значно менший прогрес у створенні інститутів соціально-ринкової економіки, на противагу державам ЦСЄ та Балтії. Дане твердження ґрунтується на такому теоретичному аспекті: коли примушення, а не суспільна угода є головним фактором державної політики, то виникає небезпека того, що провладні суб'єкти, які перемогли в політичній боротьбі, впливатимуть на політичні процеси лише з урахуванням власної вигоди. Коли влада не гарантує суб'єктам економічної діяльності чіткої специфікації прав власності, "прозорого" і зрозумілого законодавства, то це призводить до використання неефективних інституційних механізмів координації взаємодії суб'єктів економічного процесу, загальної опортуністичної поведінки, значних трансакційних витрат та орієнтації на одержання ренти.

Надалі рентні відносини інституціоналізуються в неформальні норми і правила, що шляхом поєднання бізнесу й політики надають нових можливостей політичним елітам при владі отримувати багатство, яке за ефектом мультиплікації використовується для збереження рентних джерел. Проте, незважаючи на такі негативні наслідки, держави, економічну політику яких спрямовано на одержання ренти, значно ближче до ринкової економіки, ніж деспотичні, і мають усі можливості для розвитку інституційного середовища та ліберальних засад. При цьому одним з ключових факторів виступають суперечності між політико-бізнесовими елітами і перспективні можливості створення інститутів, що гальмуватимуть одержання ренти. Коли інститути запроваджуються шляхом конкурентної боротьби та торгівлі між заінтересованими групами, то вони мають вирішальний вплив на подальші зміни в

економічній політиці, вибір та ухвалення рішень щодо економічної стратегії. Розробка політичного курсу та інституціоналізація є взаємозалежними процесами: політики пропонують найкращі інститути з альтернативних — обрані інститути впроваджуються в соціально-економічну структуру суспільства.

Проте формування ринкових інститутів не може відбуватися через хаотичний і нерегульований процес конкурентної боротьби олігархічних угруповань. За таких обставин економіка країни підпадає під проблемні зони ризику ринкової неповноти (наприклад, ринку землі), "інституційних пасток", структурної асиметричності та надмірних трансакційних витрат. Тому державна влада в особі персоніфікованих інституційних реформаторів має санкціонувати започаткування доцільних інститутів, надаючи їм статус державних кодексів, законів і підзаконних актів. Необхідно також урахувати й те, що процес інституціоналізації має характеризуватися позитивним ефектом заміни неформальних інститутів стабільними, формальними, які забезпечуватимуть зниження міри невизначеності взаємодії між економічними суб'єктами, економічні стимули та захищеність від опортуністичної поведінки. Це дозволить позитивно та цілеспрямовано вплинути на такі інституційні складові макроекономічної політики, як рівень корупції, дотримання урядом контрактних зобов'язань, влада закону, ризик експропріації, загроза дефолту.

Таким чином, можна констатувати, що в процесі трансформаційних перетворень економіки країн ЦСЕ (Польща, Чехія, Угорщина) та Балтії мають вагомі успіхи та позитивні тенденції. У країнах колишнього СРСР спостерігаємо орієнтацію держав на одержання економічної ренти. Ключовим поясненням даної відмінності є те, що успішні країни здатні формувати та розвивати інститути, які "розробляють" ефективні стимули для економічних суб'єктів. Важливим є також і те, що фундаментальні зміни в даних державах відбуваються не як наслідок прямого втручання в традиційні інститути, а шляхом якісних змін у приватному та суспільному секторах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Архієреєв С., Зінченко Я. Посттрансформаційна ринкова економіка: інституціоналізація фондового ринку "Економічна теорія" №3, 2006. – с.43-54
2. Геєць В. Інституційні перетворення і суспільний розвиток. "Економіка і прогнозування" №2, 2005. – с.9-37
3. Геєць В., Квасюк Б. Інституційні засади економічних перетворень. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку. (За ред. акад. НАН України В.М. Гейця). К., Інститут економічного прогнозування, "Фенікс", 2003. – с.63-65
4. Гриценко А. Институциональная архитектура: Объект, теория и методология В кн: Постсоветский институционализм. Монография. (Под ред. Р.М. Куреева, В.В. Дементьева). Донецк. Изд-во "Каштан", 2005. – с.55-67
5. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки. К., "Основи", 2000. – с.217
6. Нуреев Р. Россия: Исторические судьбы власти – собственности. В кн: Постсоветский институционализм. – 2006: Власть и бизнес. Монография. (Под ред. Р.М. Нуреева). Ростов-на-Дону. "Наука - Пресс", 2006. – с.71-72
7. Ослунд А. Строительство капитализма: рыночная трансформация стран бывшего советского блока. М., "Логос", 2003. – 312 с.
8. Перехідна економіка: Підручник./В.М. Геєць, Є.Г. Панченко, Е.М. Лібанова та ін.; за ред. В.М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
9. Фролов С. Социология. М., "Логос", 1997. – 548 с.
10. Яременко О. Переходные процессы в экономике Украины: институциональный аспект. Х., "Основы", 1997. – 182 с.

***Annotation.** The theoretical problem of economic development strategies in postisotsialistychnyh countries in terms of the efficiency of the institutional environment. According to the methodology A. Aslund considered types of post-socialist economies.*

***Key words:** institute, institutional environment, institutionalization, formal and informal rules, opportunism, contractual relations, transformation, transformation economy.*

КЛАСИФІКАЦІЯ МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті робиться спроба провести класифікації існуючих моделей соціальної економіки та навести їх головні характеристики.

Ключові слова: соціальна економіка, соціально орієнтоване господарство, соціально-економічна модель розвитку.

Постановка проблеми. Протягом останніх років Україна знаходиться в стані тривалої та глибокої соціально-економічної кризи. Результатом болісного і тривалого перехідного періоду має стати ефективна соціально орієнтована економіка, здатна забезпечити високий життєвий рівень життя населення. Однак для забезпечення ефективної переорієнтації економічної системи, в першу чергу, необхідно глибоко осмислити теоретичну сутність самого поняття «соціальна ринкова економіка».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки присвячені роботи видатних німецьких вчених Ф. Бема, А. Мюллера-Армака, В. Ойкена. Сучасним проблемам функціонування соціальної ринкової економіки присвячені публікації німецьких економістів Т. Гесса, Ш. Граділа, Р. Кенінга, Р. Клапхана, Х. Ламперта, К. Херрманн-Піллата. Широке відображення проблема соціальної орієнтації економіки знайшла в працях відомих українських вчених В. Базилевича, В. Гейця, В. Єременко, С. Мочерного, Ю. Пахомова, А. Чухна, В. Волинського, А. Деркача, Л. Момотюка, О. Палія, Б. Панасюка, В.А.Скуратівського, Г. Стебля, Н. Титаренко, І. Тодріної, В. Удовиченка та інших.

Незважаючи на значну кількість напрацювань з проблеми соціальної орієнтації економіки, існують значні відмінності у питанні класифікації існуючих моделей соціальної економіки. Можна припустити, що саме через неоднозначність поглядів на дану проблему, тривають дискусії щодо можливості побудови в Україні соціальної ринкової економіки європейського

типу. З огляду на це проведемо більш детальне дослідження існуючих підходів.

Виклад основного матеріалу. Активно використовується в науці та практичній політиці об'єднання країн в три групи за місцем держави в господарській системі:

- Ліберальна модель (держава всезагального добробуту). Основне завдання держави в цій моделі – незначна корекція впливу ринкових механізмів. Держава виступає посередником в реалізації соціальних цілей і завдань (наприклад, не пряме фінансування соціальних програм, а правова організація і захист фінансових потоків, спрямованих на соціальні потреби).
- Солідарно-консервативна модель (соціальне ринкове господарство) Держава проводить активну соціальну політику, яка реалізується за рахунок системи державного соціального страхування та коштів державного бюджету. Населенню надається широкий спектр державних соціальних гарантій на, переважно, безоплатній основі. Солідарний принцип передбачає розподіл соціальної відповідальності між соціальними групами, економічними суб'єктами, поколіннями, кожен з яких в певній пропорції бере участь у реалізації великої соціальної політики.
- Соціально-демократична модель (шведський соціалізм). Головна мета держави в соціальній політиці в даній моделі - це досягнення якомога вищого рівня соціальної рівності. Для соціальної політики характерні універсальні методи допомоги без урахування адресності, цільовим параметром є основний дохід. При цьому акцент робиться на підтримку максимально високої зайнятості працездатного населення, що забезпечує зв'язок трудового вкладу з розміром індивідуального і суспільного добробуту [4, с.60], [5, с.39], [3, с. 154-184].

Варто зазначити, що критерій, покладений в основу даної класифікації дуже вузький. Соціальну орієнтацію кожної з господарських систем в більшій мірі визначає не активність держави в соціальній сфері, а загальна система

соціально-економічних інститутів, що формують той чи інший господарський порядок, а також активність всіх інших суб'єктів соціально-економічної системи.

Більш повною є класифікація А.Н.Нестеренка [2], який враховує декілька базових критеріїв:

- Місце соціальної політики серед національних пріоритетів.
- Особливості соціальної політики.
- Розподіл соціальних функцій між державою, громадянським суспільством і бізнесом.
- Масштаби державного сектора.

Відповідно до даних критеріїв автор виділяє чотири основні моделі соціально орієнтованої ринкової економіки, які в основній своїй частині збігаються з наведеної вище класифікацією:

- Континентальна модель - Німеччина, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Франція.
- Англосаксонська модель - Великобританія, Ірландія, Канада.
- Скандинавська модель - Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія.
- Середземноморська модель - Греція, Іспанія, Італія.

Галушка погоджується з низкою ознак, наведених Нестеренко, однак доповнює дану класифікацію розглядом практики США в рамках англосаксонської моделі. Ми розділяємо думку автора про необхідність такого доповнення, оскільки країна має досвід соціальної орієнтації через побудову системи всебічного заохочення підприємницької активності, збагачення найбільш активної частини населення, створення малозабезпеченим групам прийняттого рівня життя за рахунок різних пільг і допомог. [1]

В межах континентальної моделі вважаємо за доцільне розглядати також досвід Японії. Країна реалізує переважно корпоративну страхову модель соціальної орієнтації. Японська модель характеризується певним відставанням рівня життя населення від зростання продуктивності праці. За рахунок цього досягається зниження собівартості продукції і підвищення її

конкурентоспроможності на світовому ринку. Перешкод до майнового розшарування не ставиться. Така модель пов'язана зі сформованим менталітетом і неформальними нормами, а також великої ролі японської держави у створенні такої господарського середовища, в якому перспективні галузі розвиваються найбільш динамічно.

Базовою при цьому вважається німецька (або класична, континентальна) модель соціального ринкового господарства, що характеризується реалізацією ліберальної, і, в той же час, соціально-орієнтованої системи економіки. Крім Німеччини, ця модель застосовується в Австрії, Бельгії, Голландії, Швейцарії, і, частково, у Франції. Основною рисою німецької моделі є прагнення до єдності конкуренції та державного регулювання, що підкреслюється більшістю ідеологів німецької моделі. Інший характерний аспект німецької моделі - надзвичайно розвинена система правового забезпечення нормального функціонування ринкової економіки. Вибудована в Німеччині господарсько-правова система дозволила втілити зафіксований ідеальний теоретичний зразок в практику з високим ступенем збігу.

Слід також зазначити, що в німецькій економічній моделі держава не визначає економічні цілі (це лежить в площині індивідуальних ринкових рішень), а створює надійні правові і соціальні ринкові умови для реалізації економічної ініціативи. Такі рамкові умови втілюються в громадянському суспільстві і соціальній рівності індивідів (рівність прав, стартових можливостей і правовий захист). Вони фактично складаються з двох основних частин: цивільного та господарського права, з одного боку, і системи заходів з підтримання конкурентного середовища - з іншого.

Таким чином, специфіка німецької моделі полягає у використанні головного принципу - органічної єдності ринку і держави.

Скандинавська (шведська) модель застосовується в Швеції, Данії, Норвегії та Фінляндії. Її специфіка полягає в сильній соціальній політиці, спрямованій на скорочення майнової нерівності за допомогою перерозподілу національного доходу на користь найменш забезпечених верств населення.

Дана модель отримала назву «функціональна соціалізація», при якій функціонування виробництва забезпечується приватними підприємствами, що діють на конкурентній ринковій основі, а функція забезпечення високого рівня життя (включаючи зайнятість, освіту, соціальне страхування) і підтримки найважливіших елементів інфраструктури - на державу. Активна соціальна політика, розуміння соціального добробуту як мети економічної діяльності держави, забезпечується дуже високими обсягами перерозподілу національного багатства через бюджет (50-60% ВВП).

Наступна європейська модель - англосаксонська, застосовується у Великобританії, Ірландії і в Канаді. Це - більш низький рівень перерозподілу через ВВП (не більше 40%), переважно неактивний характер державної політики зайнятості, висока питома вага приватних і громадських компаній і організацій з надання соціальних послуг.

Інша європейська модель - середземноморська. Вона характерна для таких країн Південної Європи, як Греція, Іспанія, Італія. Обсяг ВВП, що перерозподіляється через бюджет, тут істотно варіюється: у Греції та Італії - близько 60%, а в Іспанії - близько 40%. Соціальна політика переважно адресована соціально вразливим категоріям громадян і не носить всеосяжного характеру.

Різні вчені застосовують різні критерії класифікації для виділення окремих моделей соціальної економіки. Однак незважаючи на множинність підходів та різні назви груп країн, кількість країн, яким притаманні внутрішні стабілізатори, що здатні забезпечити узгодження економічних інтересів соціальних груп і прошарків суспільства, залишається незмінним. До таких країн відносять близько 18 країн (Германія, Австрія, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Франція, Ірландія, Великобританія, Канада, США, Швеція, Данія, Норвегія, Фінляндія, Італія, Греція, Іспанія, Португалія). Погоджуючись з переліком країн, продовжимо їх поділ, ввівши власні критерії класифікації. Дослідження під іншими кутами зору забезпечить більш повне розуміння феномену соціальної економіки.

За роллю і співвідношенням основних структурних елементів, масштабами перерозподільної діяльності держави, її активної або пасивної позиції в соціальній сфері можна виділити «інституціональну» (шведська модель) та «залишкову» (США) моделі соціальної економіки.

У моделі «залишкового» типу держава покладає на себе лише ті соціальні функції, з якими не справляється ринок. Допомога держави направлена вибірково, на найбільш бідні верстви, при наявності досить слабо вираженої прогресії податків. Діяльність у сфері соціальної допомоги спирається на певні життєві стандарти і сприяє динамічному зростанню без будь-якого безпосереднього втручання в основні механізми виробництва і розподілу.

У моделі, умовно названої «інституційною», об'єктом соціальної політики виступають практично всі верстви населення. У більших масштабах, ніж у «залишковій» моделі здійснюються виплати з допомогою податків, які стягуються на основі високої прогресії. Держава з принципових міркувань відіграє вирішальну роль у вирівнюванні доходів і багатства населення. Уряд втручається в функціонування економіки з метою більш рівномірного розподілу матеріальних благ і життєвих можливостей. Для країн такого типу характерним є в основному перерозподільний тип соціальної політики. Окремі країни займають проміжне положення між виділеними типами (германський варіант).

Якщо розглянути окремо взяту будь-яку модель, то можна провести ще більш глибоку класифікацію.

По часовому параметру можна виділити потенційні (можливі) і актуальні (дійсні) моделі. У практичній реалізації та функціонуванні моделей завжди спостерігається деякий розрив між теоретично обґрунтованою та реалізованою моделлю, що свідчить про існування стримуючи факторів.

Теоретично обґрунтована модель, маючи векторний, в певному сенсі односпрямований, монотонний, характер, не є «гладкою». Історію практичної реалізації можна розглядати як послідовність змінюваних одна одну якісно різних фаз, розділених більш чи менш чіткими фазовими переходами. Фазові

переходи не є випадковими подіями і часто набувають характеру революцій. Вони відбуваються в результаті відповіді моделі на еволюційні кризи різного типу. Продуктивними кризами, що викликають фазовий перехід, є кризи, що є закономірним результатом розвитку самої економічної моделі. Ними можуть бути неоптимальний розподіл ресурсів, недосконалість економічних стимулів, недостатня якість виконання прийнятих рішень та ін. . з огляду на це, врахування стримуючих факторів потрібно розглядати як суттєву умову адекватності і практичної цінності сформованих моделей. (практично тотожною теоретичній розробці була лише німецька модель). Таким чином можна говорити про подвоєння кожної з виділених ними моделей.

Висновок. Враховуючи кількості досліджень, аналіз національних моделей соціальної економіки є найбільш популярним серед сучасних науковців. Однак поступово підходи до їх дослідження перетворюються на кліше. Звичайно, при побудові моделі в практичному і в концептуальному плані необхідно чітко розрізняти роль загальних і специфічних рис розвитку різних країн. Однак необхідно уникати диспропорцій, коли на перший план часто виходить не загальна конструкція, а різні локальні системи. Дискусії з приводу можливості трансформації існуючого світового досвіду у вітчизняну практику можуть бути розв'язані тоді, коли в центрі уваги буде знаходитись не стільки національна специфіка кожної моделі, а шляхи досягнення ефективності і балансу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Галушка З.І. Соціалізація трансформаційної економіки: особливості, проблеми, пріоритети: монографія / З.І. Галушка. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2009. – 408 с.
2. Нестеренко А. Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. Акад. Абалкин Л.И. - М. 2002.– С.96
3. Скуратівський В.А., Палій О.М. Основи соціальної політики. – К.: МАУП, 2002. – 200 с.
4. Татаренко Н. Стратегія розвитку українського суспільства у

контексті світових тенденцій // Розбудова держави. – 1999. – №7-12. – С.56-64.

5. Удовиченко В.П. Пошук оптимальної моделі соціально-економічного розвитку України // Регіональна економіка. – 1999. – №1(11). – С.35-42.

Annotation. The paper attempts to classify existing models of social economy and bring their main characteristics.

Key words: social economy, socially oriented economy, socio-economic development model.

УДК 330.111.62

*Поліщук В.С., к.е.н., доцент
кафедри економічної теорії*

ВЛАСНІСТЬ І ЇЇ ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ

В статті розкрито сутність власності, її роль в економічній діяльності людей; типи і структура власності в Україні; регулювання прав приватної власності.

Ключові слова: власність, роль, спосіб, структура, держава, регулювання.

Власність – за визначенням вченого Г.Г. Старостенка, – це право користування і розпорядження об'єктом. Вона, за його словами, розділяє людей, але це необхідна умова для підтримання порядку, координації у суспільстві.

Існування власності є неминучим і корисним для ефективності економічного життя суспільства. Тому недаремно ряд провідних вітчизняних і зарубіжних вчених питанням власності приділяють велику увагу. Зокрема сутність і зміст власності в своїх наукових доробках розкривають такі вчені як: Бутук А., Задоя А., Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З., Мочерний С., Савченко А., Семюелсон Пол А., Старостенко Г. і інші.

Крім того, питання власності знаходять своє відображення у законодавстві. Так в Україні діє спеціальний закон «Про власність» (7 лютого 1991 року). Питання власності знайшли свій відбиток у Конституції України – основному законі суспільства.

Виходячи з цього можна з впевненістю стверджувати, що фактор власності відіграє досить велику роль в економічній діяльності людей. Це

проявляється, в першу чергу, в тому, що власність упорядковує економічну взаємодію в суспільстві, є важливим елементом економічної організації. У суспільстві повинен існувати не тільки порядок розподілу та обміну ресурсів і життєвих благ, але і порядок контролю з боку економічних суб'єктів за цими цінностями. Власність установлює правомочність на ресурси, кінцеві товари, доходи.

Крім того, власність створює, за певних умов, конкретну зацікавленість в ефективному використанні обмежених економічних ресурсів. Усе навколо не може бути загальним, права кожного на всі об'єкти не можуть бути рівними хоча б тому, що в таких умовах нівелюється, розчиняється економічний інтерес і відповідальність за ефективне використання ресурсів і життєвих благ.

Власність також установлює, за твердженням вченого Г.Г. Старостенка, кому вдається право визначати напрямок і характер використання предмета, у чийх інтересах це повинно відбуватися. Використання об'єкта власності не в інтересах його власника — нонсенс. Але це не означає, що такого не може бути взагалі. Якщо водій державного автобуса робить "ліві" рейси, державний капітал здається приватним особам в оренду за невинувато низьку орендну плату, — чи реалізується тут інтерес власника? Очевидно, що ні. У цьому випадку можна говорити про те, що недосконалий механізм здійснення власником своїх повноважень, виконання контрольних функцій.

Особлива увага при цьому повинна приділятися приватній власності, оскільки саме вона є однією з умов вільного підприємництва. Люди зі своєї ініціативи, на свій страх і ризик візьмуться за організацію підприємств тільки тоді, коли будуть мати певні державні гарантії. Одна з таких гарантій — приватна власність на капітал, вироблений продукт, підприємницький дохід і її державний захист.

Власність створює економічну захищеність людини, родини, підприємства, стає певним економічним стимулом.

При цьому важливе місце у питаннях власності становлять її форми. Звертаючи на це увагу, вчений Г.Г. Старостенко відмічає, що в основі

визначення форм власності покладено тип власника. Він також звертає нашу увагу на те, що у світовій практиці виділяють приватну і державну форми власності, а також їх різновиди. Зустрічається виділення приватної та суспільної власності. Відомий також поділ форм власності на приватну, колективну та державну.

Приватна власність — це закріплення права контролю економічних ресурсів та життєвих благ за окремими людьми чи групами людей. Приватна власність передбачає повне відчуження від інших осіб, які не є власниками, права контролю за певними об'єктами — капіталом, землею, доходом, готовими товарами і т.п. Всі вони тепер стають персоніфікованими і мають конкретних власників.

Використання приватної власності є одним із базових елементів змішаної економічної системи. Значна частина капіталу знаходиться у приватному володінні. Приватна власність на капітал, вироблені товари, отримані доходи є важливою умовою підтримки системи вільного підприємництва.

Приватна власність має різновиди:

1) індивідуальна або сімейна власність — право безпосереднього контролю об'єкта власності має одна людина чи сім'я. На її основі формуються фермерські господарства, невеликі крамниці, майстерні тощо;

2) пайова власність — об'єднана частина власності, де право безпосереднього контролю об'єкта належить групі суб'єктів, які домовляються про спосіб управління нею. Цих суб'єктів називають співвласниками або пайовиками — кожному з них належить певна доля (пай) об'єкта власності, встановлений у грошовому вимірі. На основі цієї форми власності засновується велика кількість сучасних підприємств;

3) акціонерна власність є також пайовою власністю, однак, має важливі відмінності, тому її можна розглядати окремо від пайової. Акціонер вносить певний пай у капітал підприємства і в результаті цього отримує титул власника.

Акціонерна власність за умови функціонування підприємства ніколи не може бути фізично розділена. Позбавлення чи отримання частини власності

може відбуватися тільки шляхом відчуження відповідних акцій. Поступово акціонерна форма власності як колективно-приватна набуває домінуючого значення. В країнах з розвинутою економікою на частку акціонерної (корпоративної) форми власності припадає 80-90 відсотків загального обсягу виробництва.

4) власність громадських організацій — це власність груп людей об'єднаних у громадські організації: політичні партії, професійні спілки і т.п. Це не персоніфікована частина власності: тут не встановлюються індивідуальні частки власності, що могли б належати членам цих організацій.

Державна власність — це закріплення права контролю об'єктів за державою. В будь-якій країні існує велика кількість об'єктів, що знаходяться в державній власності. Різновидами державної є федеральна, муніципальна власність.

Державна і приватна власність можуть певним чином поєднуватися. Це може відбуватися через пайову (акціонерну) форму, коли власниками частки в об'єкті власності стають приватні особи і держава.

За роки незалежності в Україні відбулися суттєві зміни у співвідношенні форм власності на основі роздержавлення і приватизації підприємств.

Роздержавлення — це перетворення державних підприємств у такі, що засновані на інших (недержавних) формах власності. Воно означає стотне скорочення державного сектора економіки і масштабів державного втручання в економіку. Роздержавлення може здійснюватися двома шляхами: приватизації або комерціалізації державних підприємств.

Приватизація — це відчуження майна, що перебуває у загальнодержавній і комунальній власності, на користь фізичних та недержавних юридичних осіб.

Структуру власності, що нині сформована в Україні, в цілому можна представити наступним чином (табл. 1).

Комерціалізація державних підприємств означає позбавлення невластивих державі функцій господарської діяльності і перетворення їх у

самостійні господарські одиниці, які будують свою діяльність на засадах підприємництва, тобто самостійно, і цілком беруть відповідальність за результати господарської діяльності. В Україні об'єктами масової приватизації стали: 1) майно державних підприємств; 2) державний житловий фонд; 3) державний земельний фонд.

Таблиця 1.

Типи і структура власності в Україні

Тип і структура власності відповідно до Закону України "Про власність"	Юридична форма власності	Тип і структура власності за її економічною сутністю і загальноприйнятою в ринковій економіці термінологією
Державна	а) загальнодержавна б) Автономної Республіки Крим в) комунальна адміністративно-територіальних одиниць	державна
Колективна (групова)	а) орендна б) трудових колективів в) громадсько-політичних та релігійних організацій г) кооперативна д) корпоративна є) господарських асоціацій (об'єднань)	колективна (групова) приватна (пайова)
Індивідуальна	а) особиста б) трудового господарства (сімейна) в) селянського та особистого підсобного господарства	приватна

Відчуження передбачає продаж об'єктів державної власності або їх безкоштовну передачу новим власникам. В Україні безплатна приватизація підприємств була здійснена шляхом надання права кожному громадянину України отримати приватизаційний майновий сертифікат з рівною для всіх номінальною вартістю та обміняти його на акції (паї, долі) підприємств, що приватизуються.

Способом приватизації практично всіх середніх і великих підприємств стало перетворення їх в акціонерні товариства та наступний продаж акцій. Невеликі виробничі об'єкти (магазини, кав'ярні, майстерні тощо) приватизувались шляхом викупу трудовими колективами, продажу на

аукціоні або конкурсного продажу.

Власник контролює об'єкт власності. Його прерогатива — визначати напрямок і характер використання об'єкта, розпоряджатися ним (продавати, дарувати, заповідати тощо).

Разом з тим, права власника завжди певним чином обмежуються. На весь сектор (стрілка в горизонтальному положенні) — це потенційні права власника. В реальному житті в горизонтальному положенні стрілка ніколи не знаходиться: з одного боку, суспільство, використовуючи державу, завжди обмежує права власника, а з іншого боку, — сам власник свідомо обмежує, зменшує сектор своїх прав на об'єкт.

Суспільство формує права приватної власності. У результаті вони завжди менше тих потенційних можливостей, що могли б бути у приватних власників. Цього вимагає спільний чи суспільний характер економічної діяльності, та й у цілому життя людей. Держава через податки регулює формування доходів, забороняє використовувати капітал для деяких видів діяльності, здійснює ліцензування в певних сферах, установлює порядок успадкування, розробляє нормативи з технічної безпеки робіт і екології, порядок залучення робочої сили тощо. Світова практика свідчить, що навіть земля, житлові будинки, інші споруди, що знаходяться у приватній власності, можуть бути законним чином вилучені, з виплатою компенсації власникам, у разі потреби будівництва дороги, трубопроводу, інших споруд загальнодержавного значення. Тому приватна власність з одного боку, не є неприступною фортецею. З іншого боку держава її оберігає, підтримує і створює умови для нормальної взаємодії різних економічних інтересів.

Власник може добровільно, без усякого примусу ззовні обмежити свої права на об'єкт власності. Так, він може передати об'єкт у користування (оренду) іншій особі, позбавивши себе ряду прав; делегувати частину повноважень менеджерам — найманому управлінському персоналу, що допоможе більш ефективно використовувати виробничий та грошовий капітал власника; об'єднати свій об'єкт власності з об'єктами інших осіб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бутук А.И. Экономическая теория: Учеб. пособие. — К.: Вікар, 2000. — 644 с.
2. Задоя А.А., Петруня Ю.Е. Основы экономической теории: Учеб. - пособие. — М.: Рыбари, 2000. - 479 с.
3. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки / За ред І. Р. Михасюка. — Львів: Українські технології, 1999. — 640 с.
4. Мочерний С.В. Економічна теорія: Посібник. — К.: Видавничий центр "Академія", 2002. — 656 с.
5. Основи економічної теорії: Політекономічний аспект: Підручник / Відп. ред. Г.Н. Климко. - 4-те вид., перероб. і доп. - К.: Знання-Прес, 2002. - 615 с.
6. Основи економічної теорії / За ред. С.В. Мочерного. Видавничий центр "Академія", 1998. — 464 с.
7. Савченко А.Г., Пухтаєвич Г.О., Тітьонко О.М. Макроекономіка: Підручник. - К.: Либідь, 1999. - 288 с.
8. Сажина М.А., Чибриков Г.Г. Экономическая теория для вузов. Учебник для вузов. — М.: Издательская группа Норма-Инфра-М, 1998. — 456 с.
9. Семюелсон Пол А., Нордгауз Вільям Д. Макроекономіка / Перекл. з англ. — К.: Основи, 1995. — 544 с.
10. Старостенко Г.Г. Політична економія: Навчальний для дистанційного навчання. — К.: Університет "Україна", 2004 — 185 с.
11. Старостенко Г.Г. Економічна теорія: Навчальний для дистанційного навчання. — К.: Університет "Україна", 2004 — 172 с.

Annotation. Property essence is exposed in the article, its role in economic activity of people; types and property structure are in Ukraine; adjusting of private ownership rights.

Key words: property, role, method, structure, state, adjusting.

ПРЯМИЙ МАРКЕТИНГ ЯК ЗАСІБ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Розглянути суть та особливості прямого маркетингу; тенденції розвитку прямого маркетингу в Україні.

Ключові слова: *прямий маркетинг, новітні технології, комунікаційна політика.*

Одним із найефективніших засобів комунікаційної політики є прямий маркетинг. Це процес просування товарів і послуг напряму споживачу.

Прямий маркетинг (директ-маркетинг) – безпосереднє спілкування продавця/виробника з кінцевим покупцем, розраховане на певну реакцію шляхом використання різноманітних засобів комунікацій (телефон, телебачення, реклама в Internet, каталоги) [1].

Мистецтво і науку безпосереднього впливу на споживача з метою реалізації товару (послуг) і розвитку прямих відношень із клієнтом називають прямим маркетингом. Отже, він може розглядатися як вид маркетингу, зорієнтований на індивідуального споживача [2].

Мета прямого маркетингу – створення ефективного механізму спілкування зі споживачем. Вивченням прямого маркетингу як однієї із складових комунікаційної політики займалися Лук'янець Т.І., Примак Т.О., Бернет Дж. та ін.

Особливістю прямого маркетингу в порівнянні з іншими складовими маркетингових комунікацій є можливість встановлення контакту з потенційним або реальним споживачем незалежно від місця його знаходження. Негативний ефект можливий, якщо прямий маркетинг застосовується тільки в короткостроковий період, коли недостатньо кваліфіковані менеджери неправильно використовують інформацію про клієнтів, що викликає в них неадекватну реакцію. Тому, для забезпечення успіху і довгострокового підтримання зв'язку з покупцями, організації створюють бази даних, які містять всю інформацію про клієнта і використовуються для стимулювання продажу

продукції [3].

Популярність прямого маркетингу значно зросла в останнє десятиліття з низки причин. Це – впровадження комп'ютерних технологій і програмного забезпечення; дефіцит часу споживачів для закупівель; поширення безкоштовних послуг телекомунікаційними компаніями; можливість одержання товарів за кредитними картками; зростання якості індивідуального обслуговування покупців торговими агентами внаслідок підвищення рівня їх кваліфікації; можливість отримання інформації за допомогою списків і електронної бази даних про споживачів [4].

До інструментів прямого маркетингу відносять послуги щодо організації поштових розсилок і логістики, продажу та оренди баз даних, телемаркетинг, Інтернет, мобільний зв'язок тощо. Найефективнішими засобами прямого маркетингу є SMS-маркетинг та через мережу Інтернет.

Однією з основних проблем ринку прямого маркетингу є брак кваліфікованого персоналу.

Однією з головних тенденцій на українському ринку прямого маркетингу є спеціалізація та диференціація на певному сегменті. Сьогодні на ринку працюють наступні суб'єкти підприємницької діяльності:

- DM-агенства повного циклу (DM – direct marketing). Виконують функції по дослідженню компаній, формуванню маркетингових стратегій, вибору цільової групи, знаходженню бази даних, плануванню DM-проекту, контролю над виготовленням матеріалів, проведенням DM-компаній;
- Оператори баз даних. Знаходять інформацію, формують та поновлюють базу даних;
- Брокери баз даних. Представники операторів, що займаються знаходженням клієнтів для оренди чи продажу баз даних;
- Компанії по організації поштових розсилок. Займаються технологічним процесом відправлення листів (роздруківка, упаковка, наклейка, відправлення);
- Call-центри. Організація телемаркетингу, забезпечення

інформацією споживачів, прийом замовлень, брошурування, резервування.

Таблиця 1.

Переваги та недоліки інформаційних засобів прямого маркетингу [5]

Види інформаційних засобів	Переваги	Недоліки
1. Прямі поштові звернення	Чітка орієнтація на цільову аудиторію. Можливість стимулювання пробних покупок товарів. Персоналізація пропозиції. Вимірюваність результатів	Необхідність ґрунтовних баз даних щодо клієнтів та постійного оновлення цих даних. Великі обсяги кореспонденції. Великий процент відмов клієнтів від спілкування
2. Телемаркетинг	Цілеспрямованість. Швидкість інформаційного контактування. Можливість ідентифікації особистості клієнта	Необхідність ретельно продуманого плану інформаційного спілкування, а також належного обладнання. Великий процент відмов клієнтів
3. Реклама з прямим відгуком	Широке охоплення ринку. Швидкість відгуку клієнтів	Висока вартість. Необхідність у достатній кількості телефонних операторів
4. Маркетинг за каталогами	Широке охоплення ринку. Можливість продажу широкого спектра товарів. Можливість вибору товару споживачем у домашніх умовах та продажу товару в кредит	Тривалий час виконання замовлення. Велика вартість. Брак безпосереднього контакту споживача з товаром
5. Електронні засоби маркетингу	Широке охоплення ринку, зручність, інформативність, спрощення процесу купівлі, можливість налагоджування тривалих ділових стосунків між підприємством і клієнтами, гнучкість	Значний ризик у процесі купівлі. Брак безпосереднього контакту з товаром

Можна виділити особливості прямого маркетингу:

- 1) спілкування продавця і покупця відбувається незалежно від місця знаходження;
- 2) споживачеві пропонуються засоби зворотної реакції;
- 3) можливість контролю та визначення ефективності використання прямого маркетингу.

Застосування новітніх технологій прискорило розвиток прямого маркетингу. Збільшення потужності та кількості комп'ютерів призвело до швидкого створення та ефективного управління базами даних. Для створення баз даних компаній залучають як внутрішні (на основі відомостей від покупців), так і зовнішні джерела (на основі маркетингових досліджень).

В сучасних умовах підприємства, що займаються прямим маркетингом,

допомагають у реалізації прямих маркетингових дій, використовуючи наступні інструменти:

- моделі схильності до покупки;
- управління бізнес-правилами та рекомендаціями із статистичних моделей;
- пріоритетні напрямки діяльності та пропозиції;
- введення підходу next – best – action;
- ринкові експерименти;
- автоматизація персоналізованого спілкування по електронній пошті SMS;
- управління постачальниками послуг масової розсилки;
- отримання даних із зовнішніх джерел;
- оптимізація використання маркетингового бюджету на контракт по різних каналах [6].

Обмеженість впливу прямого маркетингу в основному пов'язана з відносно невеликим охоптом цільової аудиторії. Крім того, випуск рекламної продукції, будь-то паперові носії (буклети, рекламні проспекти, календарі, вітальні листівки) та її поштова розсилка вимагають фінансових капіталовкладень і, при безграмотному визначенні цільової аудиторії, можуть привести до витрат, що не приносить прибутку.

Прямий маркетинг — це чудовий інструмент продажів, який з кожним роком набуває все більшого значення. Методи продажів (навіть якщо людина розуміє їхню справжню мету), що апелюють до індивідуальності споживача, приносять все більші доходи компаніям, які своєчасно виявили для себе можливості прямого маркетингу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ:

1. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – 6-те вид. – Київ: Лібра, 2008. – 720 с.
2. Прямий маркетинг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-9605.html>

3. Бернет Дж., Морлартл С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб: Питер, 2001. – 864 с.
4. Маркетинг: навчальний посібник / С.І. Чеботар, Я.С. Ларіна, О.П. Луцій, М.Г. Шевчук, Р.І. Буряк. – Київ: «Наш час», 2007. – 504 с.
5. Павленко А. Ф., Войчак А. В. Маркетинг: Підручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с.
6. Вісник КНУ ім. Т.Г. Шевченка. В. Мазуренко «Сучасні тенденції розвитку прямого маркетингу в Україні», 2007р. – с.30-34

Annotation. Consider the nature and characteristics of direct marketing, direct marketing trends in Ukraine.

Key words: direct marketing, new technologies, communication policy.

УДК 330.341.1:316.42

*Яцишина І.В., к.е.н., доцент, завідувач
кафедри економічної теорії*

СОЦІАЛЬНИЙ ВЕКТОР ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

У статті представлені результати дослідження зв'язку соціального та інноваційного розвитку країни. Виявлено залежності між показниками, що характеризують соціальні індикатори та досягнутий інноваційний рівень європейських країн. Побудовано моделі регресійно-кореляційного аналізу впливу параметрів інноваційного розвитку на соціальні індикатори для України.

Ключові слова: соціальні індикатори, показники рівня інноваційного розвитку, модель регресійно-кореляційного аналізу.

Постановка проблеми. Більшість європейських країн визначають формування знаннево-інноваційної економіки основним засобом їх соціального зростання. Україна ж, визнаючи необхідність переходу до інноваційної економіки, наголошує на економічних та конкурентних її перевагах, залишаючи поза увагою соціальний аспект інноваційного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фактично соціальна значимість науково-технічного прогресу ґрунтовно досліджувалась у соціалістичний період такими вченими як: В.С. Вечканов, В.А. Віленський, С.І. Голосовський, С.В. Осіпов, В.А. Покроський, Т.С. Хачатуров, Л.І. Якобсон

та ін. В наш час соціальні аспекти науково-технічного та науково-технологічного розвитку досліджуються лише фрагментарно, в контексті з окремими проблемами соціально-економічного розвитку суспільства, зокрема: щодо врахування соціальних цілей в інноваційній політиці держави (Б. Малицький, О. Мех, О. Попович), щодо створення економіки знань (В. Геєць, Л. Федулова, В. Семиноженко), щодо соціалізації технологічного розвитку (А. Бебело, А. Коровський), щодо зміни соціально-трудова відносин під впливом науково-технічного прогресу (А. Колот, І. Петрова). Однак аналіз взаємовпливу інноваційного та соціального розвитку суспільства залишився мало дослідженим.

Метою статті є прикладне дослідження зв'язків між інноваційними соціальними індикаторами розвитку європейських країн та України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В найбільш загальному вигляді вплив інноваційного рівня економіки країни на її соціальні параметри може бути досліджений шляхом співставлення рейтингів країн щодо інтегральних індексів, які прямо (SII, VCG) або опосередковано (ІГК) характеризують рівень інноваційного розвитку країни, а також узагальнених індикаторів соціального стану країн, таких як ІРЛП, середньодушовий ВВП, якість життя тощо (див. табл.1).

Таблиця засвідчує, що в цілому по країнах ЄС-25 існує зв'язок між інтегральними показниками інноваційного та соціального розвитку і тому у більшості країн відмінності щодо рейтингів є не значними. Перевірка зв'язків між інноваційними, економічними та соціальними показниками розвитку країн за допомогою кореляції показує, що між усіма ознаками дійсно існує достатньо тісний зв'язок.

Використання у якості основного показника соціального розвитку ВВП на душу населення показує усереднене значення доходу на одного жителя країни і не враховує диференціацію доходів, яка є одним із найбільш важливих індикаторів соціального розвитку та стабільності суспільства.

Таблиця 1.

Рейтинги країн ЄС-25 за індексами розвитку

Країни	СИ	ІРЛП	ІГК	ВВП на душу населення
Австрія	5	8	8	5
Бельгія	6	10	10	6
Великобританія	7	9	1	7
Угорщина	15	20	16	20
Німеччина	4	13	4	10
Греція	22	14	25	15
Данія	3	7	2	3
Естонія	13	24	12	21
Ірландія	11	1	9	2
Іспанія	16	6	13	13
Італія	12	12	22	12
Кіпр	17	16	23	14
Латвія	24	25	20	25
Литва	19	23	17	23
Люксембург	10	11	11	1
Мальта	25	19	24	19
Нідерланди	8	3	6	3
Польща	21	21	21	24
Португалія	18	18	19	18
Словаччина	23	22	15	22
Словенія	14	15	18	16
Фінляндія	2	5	3	9
Франція	9	4	7	11
Чехія	20	17	14	17
Швеція	1	2	5	8

Складено за джерелами: [1-4]

Таблиця 2.

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

	СИ	ІРЛП	ІГК	ВВП на душу населення
СИ	1	0,745	0,852	0,790
ІРЛП	0,745	1	0,655	0,874
ІГК	0,852	0,655	1	0,674
ВВП на душу населення	0,790	0,874	0,674	1

Якщо ж проаналізувати залежність між коефіцієнтом Джині та індексом інноваційного розвитку європейських країн СИ, то очевидним є їх зворотній зв'язок, що ілюструє графік. Визначене рівняння лінії тренду показує еластичність функції $E_x(y) = -11,4$, тобто при зростанні рівня інноваційного

розвитку європейських країн на 1% відбувається зменшення розширення населення за доходами на 11,4%.

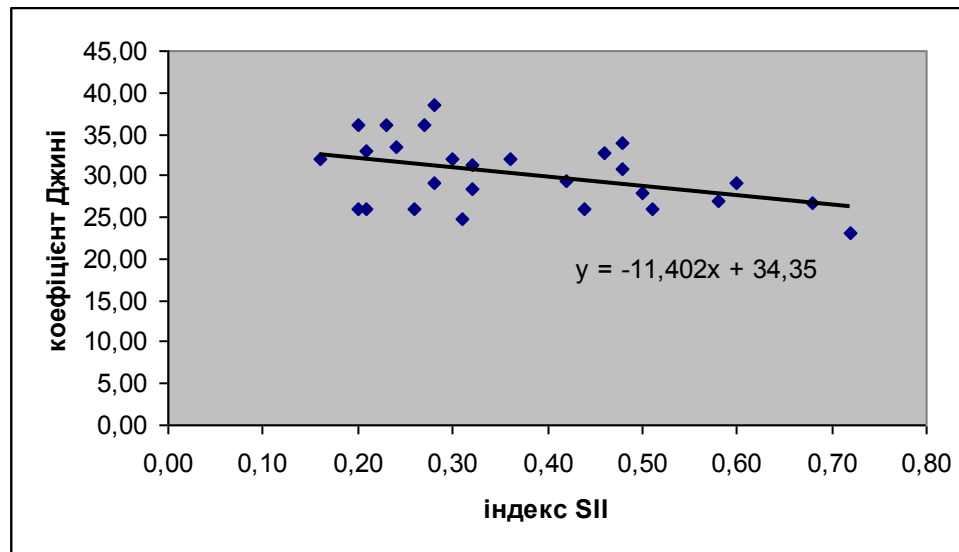


Рис. 1. Характер зв'язку між інноваційним індексом SII та коефіцієнтом Джині по країнах ЄС із зазначенням лінії тренду

З математичної точки зору буде вірним і наступне твердження: при зменшенні коефіцієнта Джині європейські країни демонструють підвищення їх інноваційності. За розрахунковими даними зворотне рівняння буде наступним:

$$y = -0,17x + 0,88 \quad (1)$$

Отже при зростанні диференціації доходів населення європейських країн на 1% рівень інноваційності зменшуватиметься на 0,17%.

Оцінку соціального ефекту інноваційного розвитку європейських країн ще можна провести шляхом співставлення індексу SII із іншим інтегральним показником соціального стану суспільства – індексом якості життя [5].

Очевидно, що між індексами існує прямий зв'язок, тобто більш розвинуті країни в інноваційній площині мають кращі показники щодо якості життя, при чому згідно рівняння лінії тренду коефіцієнт еластичності становить $E_x(y)=2,7$, а отже зростання індексу SII на 1% приведе до підвищення якості життя в європейських країнах на 2,7%.

Зворотна функція залежності рівня інноваційного розвитку європейських країн від якості життя їх населення має вигляд:

$$y = 0,14x - 0,62 \quad (2)$$

і показує, що при зростанні якості життя на 1% рівень інноваційності зросте на 0,14%.

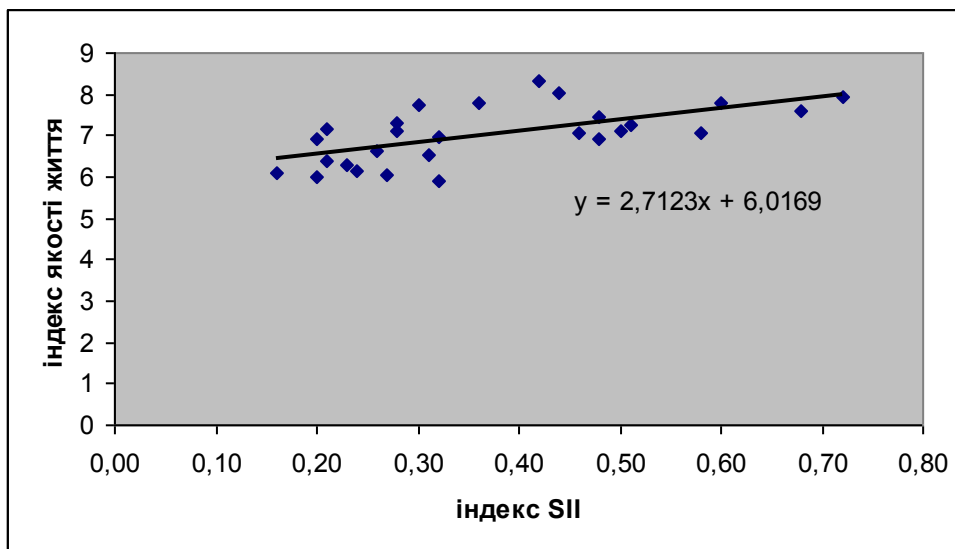


Рис. 2. Зв'язок між інноваційним індексом SII та індексом якості життя по країнах ЄС із зазначенням лінії тренду

Таблиця наглядно ілюструє, що інноваційний розвиток країн більше впливає на показники соціального розвитку, ніж індекс якості життя та коефіцієнт Джині на сумарний інноваційний індекс SII.

Таблиця 3.

Коефіцієнти еластичності при побудові прямих та зворотних функціональних залежностей

	Індекс SII	Індекс якості життя	Коефіцієнт Джині
Індекс SII	-	0,14	-0,17
Індекс якості життя	2,7	-	-
Коефіцієнт Джині	-11,4	-	-

Виявлений зв'язок підтверджує і коефіцієнт парної кореляції між індексом SII та індексом якості життя, який є позитивним і становить 0,763. Тому можна стверджувати, що фактично зростання об'єктивних параметрів інноваційного розвитку корелює як із об'єктивними так і з суб'єктивними оцінками щодо якісних параметрів життя населенням європейських країн.

Отримані нами результати підтверджуються і іншими дослідженнями. Особливо цікавим є взаємозв'язок інноваційних показників та індексу сталого

розвитку, що може бути опосередкованим індикатором соціального стану країни [6].

Проведене дослідження [6] базувалось на даних звітів «Sustainable Development Index» [7] та «The Innovation Imperative in Manufacturing, BCG» [8]. За результатами розрахунку кореляційної залежності між цими показниками було одержано коефіцієнт кореляції $R = +0,873$, що означає наявність сильного зв'язку між показниками інноваційного розвитку та сталого розвитку, 76,2% змін показника сталого розвитку країни визначається лінійною залежністю від рівня її інноваційного розвитку. При цьому розшарування за рівнем доходів спочатку зменшується по мірі зростання індексу BCG від -2,0 до 0,3. З подальшим підвищенням рівня інноваційності динаміка коефіцієнту Джині вказує на зростання диференціації доходів. В свою чергу, для країн, що очолюють рейтинг інноваційного розвитку зі значенням індексу BCG вищим за 1,5, рівень диференціації доходів демонструє стійке скорочення. Подібна тенденція характерна і щодо залежності між диференціацією доходів та індексом сталого розвитку.

Отже проведений аналіз показує, що між інноваційним та соціальним розвитком європейських країн існує зв'язок, при чому цей зв'язок є прямим, тобто можна стверджувати, що інноваційна та науково-технічна діяльність мають соціальну ефективність.

Однак виявлена тенденція характерна для країн ЄС, її дієвість залишається не визначеною для України.

Тому виникає необхідність доведення гіпотези про існування впливу параметрів інноваційного розвитку на соціальні індикатори для України. Подальше дослідження базуватиметься на певних умовах:

- 1) Аналізований період – 1999-2010 роки;
- 2) Аналіз проводиться на основі регресійно-кореляційного методу;
- 3) Оскільки виявлена тенденція носить міжнародний характер, то вибір факторних та результативних ознак для побудови моделей здійснюватиметься за принципом порівняльності із іншими країнами.

Таким чином необхідно сформулювати перелік чинників інноваційного розвитку, які справляють найбільший вплив на соціальні показники. Не зважаючи на обширність інформаційної бази Євростату та Укрстату, зібрати дані щодо низки показників виявилось не можливим, оскільки у базах даних повністю або частково відсутні дані щодо певних країн або часових проміжків. Зважаючи на окремі ускладнення, був сформований перелік факторних ознак, що певним чином відображають інноваційну діяльність України :

x_1 – частка зайнятих в НДДКР;

x_2 – кількість патентів, зареєстрованих в Європейському патентному Бюро на мільйон жителів;

x_3 – питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю;

x_4 – питома вага наукоємної продукції у ВВП.

Основною інформаційною базою для дослідження соціальних ефектів інноваційного процесу виступають статистичні дані, тому для виявлення ступеню такого впливу доцільно розглянути дієвість різних показників інноваційного розвитку країни на конкретні соціальні параметри, які можна отримати із офіційної статистики.

Відбір результативних ознак також є не простим, оскільки соціальне становище жителів кожної країни може бути описане широким колом показників. Рівень соціального розвитку країни формується під впливом багатьох чинників, які мають різну природу. Зрозуміло, що соціальне становище суспільства та кожного його члена – складне явище, яке виступає результатом дії цілого комплексу чинників, які можуть подіяти через певний проміжок часу, можуть досить довгий час не проявляти свою дію, а можуть взагалі не проявлятися в наслідок накладання багатофакторного різноспрямованого впливу. При цьому основною методичною проблемою є необхідність виміру такого багатофакторного впливу.

Найбільш розповсюдженим для національної аналітики та міжнародних порівнянь є показник «ВВП на душу населення по ПКС», тому він може виступати у якості результативної ознаки. Одним із найважливіших для

більшості громадян залишається їх дохід. Однак показник середнього доходу включає в себе суму усіх факторних доходів населення (зарплату, ренту, дивіденди, відсотки на вкладення, прибуток від бізнесу тощо) і в узагальненому вигляді не подається офіційною статистикою, тому у якості другої результативної ознаки була визначена доступна у статистиці «середня заробітна плата».

З метою виявлення моделі залежності соціальних показників від інноваційних чинників для України, яка б найбільш адекватно пояснювала характер зв'язку, було здійснено регресійний аналіз впливу інноваційних факторів x_1-x_4 на дві результативні ознаки: «ВВП на душу населення» та «середня заробітна плата».

Обрахунки здійснені за допомогою системної розрахункової моделі із використанням системного редактора *Exell* та пакету прикладної програми *Statistika 6.0*.

Таблиця 4.

Основні характеристики моделей регресійно-кореляційного аналізу

Результативна ознака	Рівняння моделі	R^2	F	$F_{кр.}$	Станд. похибка оцінки параметрів моделі, %
ВВП на душу населення	$y=17,32-0,0022x_1 + 0,81x_2 + 0,17x_3 + 3,18x_4$	0,8813	11,14	4,53	3,61
Середня зарплата	$y=9115,97 + 0,65x_1 + 146,94x_2 + 2,05x_3 + 1880,70x_4$	0,9929	209,41	4,53	3,61

Очевидно, що розраховані коефіцієнти детермінації достатньо високі і варіація першої результативної ознаки на 88%, а другої на 99% обумовлена впливом включених до економетричних моделей факторів. Про достовірність параметрів моделі свідчить перевищення фактичних значень F -критерію над його критичними значеннями.

Модель результативної ознаки «ВВП на душу населення» показує, що обрані факторні ознаки в цілому мають не високі коефіцієнти, майже не

впливовою є ознака x_1 . Найбільш значимою ознакою моделі є x_4 – питома вага наукоємної продукції у ВВП.

Значимість факторних ознак другої моделі, побудованої для результативної ознаки «середня зарплата» наступна: найбільш значимою є ознака x_4 , і далі за зменшенням: x_2 (кількість патентів зареєстрованих у Європейському патентному Бюро в розрахунку на 1 млн. жителів), x_3 (питома вага підприємств, що займаються інноваційною діяльністю), x_1 (частка зайнятих у НДДКР).

Тісноту виявлених моделями регресій зв'язків репрезентує аналіз коефіцієнтів кореляції.

Таблиця 5.

Коефіцієнти кореляції

Результативна ознака	x_1	x_2	x_3	x_4	Коефіцієнт множинної кореляції
ВВП на душу населення	-0,8505	-0,2439	-0,8410	-0,7947	0,9387
Середня зарплата	-0,9922	-0,5028	-0,7024	-0,8840	0,9965

Коефіцієнт множинної кореляції перевищує парні коефіцієнти між факторними ознаками, що свідчить про відсутність мультиколінеарності. Вибірковий коефіцієнт множинної кореляції досить великий і у обох моделей перевищує 0,9, що є підставою для твердження про існування тісного лінійного зв'язку незалежних факторів із залежною змінною. Стандартна похибка оцінки параметрів моделей становить 3,6%. Отже розраховані моделі достатньо адекватно описують залежність результативної ознаки від обраних факторів, всі з яких справляють вплив у напрямку, що узгоджується із попередньою гіпотезою.

Загальна логіка тісноти впливу незалежних та залежної змінних обох моделей як щодо результативної ознаки «ВВП на душу населення», так і щодо ознаки «середня зарплата» виходить такою: нарощування питомої ваги наукоємної продукції → патентна діяльність → питома вага інноваційно

активних підприємств → людський капітал в інноваційній діяльності.

Висновки. Таким чином проведене дослідження уможливило наступні узагальнення:

- 1) соціальні макроекономічні показники мають тісний зв'язок із індикаторами інноваційного розвитку на макрорівні;
- 2) інноваційний розвиток країни сприяє її соціальному зростанню.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. European Innovation Progress Report 2006 – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2006. – p.100.
2. Індекс розвитку людського потенціалу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/en/humandev/>
3. The Global Competitiveness Report 2007–2008. World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org.
4. Європейська статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>.
5. Quality of Life Research. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.isqols.org/>
6. *Назаренко К.В.* Соціально-економічний ефект НТП в умовах циклічності світової економічної динаміки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.duep.edu/res/files/1887/Nazarenko SOCIALNO-EKONOMICHNIY EFEKTNTVPUMOVANHCIKLICHNOSTISVITOVOIEKONOMICHNOIDINAMI KI.doc](http://www.duep.edu/res/files/1887/Nazarenko%20SOCIALNO-EKONOMICHNIY%20EFEKTNTVPUMOVANHCIKLICHNOSTISVITOVOIEKONOMICHNOIDINAMIKI.doc).
7. *Евтеева С.А.* Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР): «Наше общее будущее». Пер. с англ. / Под ред. С. А. Евтеева, Р. А. Перелета/ М.: Прогресс, 1989. 372 с.
8. The Innovation Imperative in Manufacturing. How the United States Can Restore Its Edge /Report BCG, 2009. – 32 p.

***Annotation.** The paper presents the results of a study of social communication, and innovative development of the country. The dependence between parameters that characterize the social indicators and reach the level of innovation of European countries. Models of regression-correlation analysis of the influence of parameters on the innovative development of social indicators for Ukraine.*

***Key words:** social indicators, indicators of innovative development, the model of regression-correlation analysis.*

РОЗДІЛ 2
ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА:
УДОСКОНАЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК

УДК 336.226.1:334.72

*Бурковський А. П., старший викладач
кафедри економіки підприємства;
Бурковський П.А., магістрант
національного університету державної
податкової служби України*

**ДОХІДНІСТЬ ТА ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ
ПРИБУТКОВОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПРОМИСЛОВИХ
ПІДПРИЄМСТВ.**

В статті розглянуто економічну сутність та проаналізовано поняття доходу підприємства вченими економічних течій і сучасними науковцями. Пропонуються до впровадження механізми підвищення прибутковості вітчизняним промисловим підприємствам.

***Ключові слова:** дохідність, дохідність підприємств, прибуток, рентабельність, ефективність.*

Основною метою діяльності будь-якої підприємницької структури є одержання найбільшого прибутку, що безпосередньо залежить від величини отримуваних доходів. А отже, доходи підприємства незалежно від сфери діяльності, форми власності та інших факторів набувають особливо важливого, ключового значення для вітчизняних промислових підприємств.

Економічну сутність поняття доходу досліджують протягом багатьох століть у тісному взаємозв'язку з таким терміном "прибуток" у працях А. Сміта, У. Петті, К. Маркса, Дж. Хікса, В. Парето, Дж. Кларка, Дж. М. Кейнса, А. Пігу, М. Тугана-Барановського та інших.

На сучасному етапі досліджень категорії "дохід" акцент робиться на поглиблення теоретичних і методичних аспектів формування, розподілу та використання доходу на рівні окремих суб'єктів господарювання. Поняття "дохід підприємства" висвітлюється в наукових публікаціях багатьох сучасних дослідників, зокрема: Г.І. Башнянина, Г.Л. Вознюка, А.Г. Загороднього, В.І. Блонської, В.С. Іфтемічука, С.В. Мочерного, І.М. Петровича, О.М. Семеніва, Г.В. Ковальчука, П.М. Леоненка та інших. Однак і на сьогодні серед науковців

не сформувався єдиної та однозначної думки щодо економічної сутності поняття доходу; визначення особливостей формування доходів підприємства в процесі його операційної діяльності; класифікації цих доходів та деяких інших пов'язаних із цією проблематикою питань (таблиця 1).

Таблиця 1.

Тлумачення сутності поняття «дохід» економічними течіями та сучасними науковцями

<p>Класична економічна теорія (У. Петті, А. Сміт, Ж.В. Сей, Дж. Міль, Д. Рікардо) [25]</p>	<p>Джерело вигоди виявлялося не тільки на стадії виробництва продукції у формі скорочення витрат, а й у процесі обміну товарами у формі збільшення обсягу продажів. Звідси випливало, що будь-яка суспільно корисна праця могла сприяти зростанню доходу.</p> <p>Адам Сміт висловлював такі думки щодо джерел доходів: "Заробітна плата, прибуток і земельна рента є трьома первісними джерелами будь-якого доходу, так само як і будь-якої мінової вартості. Усякий інший дохід в остаточному підсумку одержують з одного або іншого із цих джерел".</p> <p>У. Петті в праці «Різне про гроші» 1862 р. відзначав що дохід – це частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати</p>
<p>Маржиналістська економічна теорія (Е. Вем-Ваверк, Л. Вальрас, У. Джевонс, В. Парето, І. Фішер, Дж. Хікс)</p>	<p>Ця економічна теорія досліджувала проблему формування доходу не з боку пропозиції, через витрати, як це робила класична школа, а з боку попиту, через ставлення людини до речі, що виявляється у сфері особистого споживання й обміну. Вихідним було положення про те, що на дохід впливають не тільки особисті інтереси виробника, а й інтереси споживачів товарів і послуг.</p>
<p>Кейнсіанська економічна теорія (Дж. М. Кейнс) [25]</p>	<p>Кейнсіанська концепція розглядала як додаткове джерело доходу мотиви поведінки індивідів: "виникнення й рух доходу... можуть бути пов'язані з поведінкою людей".</p>
<p>Неокласична економічна теорія (Дж. Кларк, А. Пігу, Ф. Хайєк, Г. Хаберлер, М. Туган-Барановський) [25]</p>	<p>Джон Вейтс Кларк дав пояснення створенню доходів. Вчений-неокласик сформулював закон природного порядку: "Кожному фактору - певна частка в продукті й кожному - відповідна винагорода - ось природний закон розподілу". Висновок Джона Кларка, що стосується розподілу створеної вартості, полягав у тому, що дохід кожного фактора пропорційний кількості й вартості його граничного продукту.</p> <p>Український вчений Михайло Туган-Барановський, на основі теорії Джона Кларка, розробив соціальну теорію розподілу, де вказав на два чинники, від яких залежить заробітна плата: економічний та соціальний. Економічний чинник - це зростання продуктивності суспільної праці, соціальний - соціальна дієвість робочого класу. Тими самими чинниками, що формують заробітну плату, Михайло Туган-Барановський визначає й абсолютну величину прибутку, водночас протиставляючи заробітну плату і прибуток, як трудові та нетрудові доходи. Зростання національного доходу відбувається завдяки підвищенню продуктивності суспільної праці, її можна збільшити за рахунок науково-технічного прогресу.</p>
<p>Марксистська економічна теорія (К. Маркс, Е. Бернштейн, Р. Гільфердінг, К. Каутський, В. Ленін) [25]</p>	<p>Марксистський підхід до формування доходів ґрунтується на теорії трудової доданої вартості. Відповідно до теорії Карла Маркса, джерелом доходу є праця. У створенні нової вартості бере участь тільки один фактор - робітник, власник робочої сили. Інші види доходів є лише результатом неоплаченої праці робітників. Справедливість розподілу доходів, за Карлом Марксом, полягає у тому, що доходи учасників трудової діяльності формуються відповідно до суспільно необхідних витрат праці на виробництво товарів. Вимірювання частки кожного працівника здійснюється працею, що забезпечує рівність у розподілі трудових доходів. Згідно з теорією К. Маркса дохід підприємницький – це частина прибутку, яка залишається у власності функціонуючого капіталіста, після сплати відсотка за взятим у позику капітал.</p>

Продовження таблиці 1.

Неоінституці-ональна економічна теорія (Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон) [25]	Питання формування доходу розглядається через призму поняття прав власності. Під системою прав власності в неоінсти-туціоналізмі розуміється безліч норм, що регулюють доступ до рідкісних ресурсів. Ці норми можуть санкціонуватися не тільки державою, а й суспільством - у вигляді звичаїв, моральних установок, релігійних заповідей, і охоплювати як фізичні об'єкти, так і об'єкти безтілесні (результати інтелектуальної діяльності). Права власності регулюють доступ до ресурсів, право на використання ресурсу, право на одержання від нього доходу, право на передачу всіх повноважень. Чим ширший набір повноважень, закріплених за ресурсом, тим вища його цінність.
Бутинець Ф.Ф. [6, с. 524]	Як економічна категорія дохід (виручка) є потоком грошових коштів та інших надходжень за певний період, отриманий від продажу продукції, товарів, робіт, послуг
Вознюк Г., Загороднюк А. [9, с. 251-254; 10, с. 191; 11, с.140]	Дохід - 1) різниця між виторгом з реалізації продукції, робіт та послуг і вартістю матеріальних витрат на виробництво та збут цієї продукції. До матеріальних витрат у визначенні доходу зараховують вартість використаних у процесі виробництва матеріалів, виробів, конструкцій, палива та енергії, а також амортизаційних відрахувань, кошти на соціальне страхування та ін. виплати. Доходи підприємства відрізняються від прибутку на суму заробітної плати працівників: дохід дорівнює сумі прибутку і заробітної плати працівників; 2) грошові або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької та іншої діяльності (виторг) 3) сума будь-яких коштів, вартість матеріального та нематеріального майна, інших активів одержаних платником податку у власність нарахованих на його користь протягом податково-звітного періоду.
Башнянин Г.І., Іфтемічук В.С. [7, с.150]	Дохід підприємств – кошти, одержані підприємствами після продажу вироблених товарів з виключенням з них матеріальних і прирівняних до них витрат. За формою дохід підприємств складається з прибутку і фонду оплати праці персоналу підприємства
Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін. [19, с.422]	Під доходами підприємства розуміють збільшення економічної вигоди у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які сприяють зростанню власного капіталу (окрім зростання капіталу за рахунок внесків власників)
Продіус Ю.І. [22, с. 254-255]	Дохід - це виручка від реалізації продукції (робіт, послуг) за вирахуванням матеріальних витрат. Він є грошовою формою чистої продукції підприємства, тобто охоплює оплату праці та прибуток
Боднар Н.М. [4, с.334]	Дохід є основним джерелом покриття здійснених підприємством витрат та формування прибутку. Підприємство отримує доходи як від звичайної діяльності виробництво та реалізації продукції так і в результаті надзвичайних подій (пожежі, стихійні лиха, техногенні аварії)
Ковальчук І.В. [13, с.475]	Дохід підприємства - це сумарні надходження, які отримує підприємство в результаті здійснення підприємницької діяльності протягом певного періоду часу (року, кварталу, місяця)
Волков О. [26, с. 364]	Дохід підприємства - це приріст суми грошей над їх витратами на спожиті в процесі виробництва засоби, який отримує підприємство від реалізації новоствореної вартості
Сідун В.А., Пономарьов Ю.В. [23, с. 382]	Дохід підприємства - це виторг з реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збирання
Блонська В. І. [3, с.117]	Дохід підприємства - це надходження, одержані внаслідок його господарської діяльності за певний період часу у вигляді конкретних економічних вигод, отриманих внаслідок використання у господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику

Соколов О. [18, с.242]	Поняття приватногосподарського доходу обов'язково передбачає певну затрату, необхідну для його одержання, дохід завжди є винагородою або платою за певну господарську діяльність або надану послугу. Під приватногосподарським доходом потрібно розуміти тільки ті надходження, що виникли на основі процесу ціноутворення. Тобто дохід, з податної точки зору, - це всі надходження, що виникають на основі процесу ціноутворення, за винятком виручки від продажу майна
Шмиголь Н.М. [25, с.221]	Дохід підприємства - це збільшення економічних вигід внаслідок надходження активів і/або погашення зобов'язань, що приводить до зростання капіталу організації, за винятком внесків учасників (власників майна), та отримане внаслідок використання в господарському процесі залучених для цього економічних ресурсів та конкурентних переваг в умовах прийняттого рівня підприємницького ризику
Біла О.Г. [2, с. 72]	Грошові надходження від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) - це загальний дохід від основної діяльності підприємства, його внесок у валовий внутрішній продукт країни
ПСБО №3 «Звіт про фінансові результати» [21]	Доходи - збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період.

Дохід – поняття в економічній науці одне з найскладніше. Це свого часу визнав один із світових авторитетів у цій сфері - відомий англійський економіст Джон Річард Хікс, який зазначав, що багато вчених викликали один в одного (та й у самих себе) певне замішання, приймаючи різні визначення доходу, що були досить суперечливими та не цілком задовільними. Частково така розбіжність у тлумаченні сутності доходу пояснюється широкою сферою його застосування на макро- і мікрорівнях (національний дохід, дохід держави, дохід підприємства, дохід сім'ї тощо), що призводить до неоднозначності його змісту. [7, с.149] Так за міжнародними стандартами обліку доходом підприємства вважається надходження готівки і кредиторська заборгованість, які виникають при здійсненні звичайної діяльності по реалізації товарів, наданню послуг і при використанні іншими підприємствами його ресурсів, що приносить проценти і дивіденди. Іноді в літературі дохід ототожнюється з прибутком [17].

Дохід підприємства як економічна категорія, своєю чергою, також спирається на два базових підходи щодо визначення його сутності, а саме - витратний та ринковий. Серед найбільш визнаних сучасних теорій, що ґрунтуються на цих підходах і певною мірою інтегрують їх, необхідно зазначити такі [3, с.118]:

1. Факторна теорія доходу розглядає дохід підприємства як результат

корисного використання певних видів економічних ресурсів або факторів виробництва;

2. Компенсаторна теорія доходу (або теорія підприємницького доходу) розглядає дохід як плату (компенсацію) підприємцю за здійснення підприємницької діяльності та ризик;

3. Інноваційна теорія доходу розглядає певний вид додаткового доходу, сформованого підприємством (понад нормальний його рівень), коли воно впроваджує більш ефективні технологічні, організаційні та ін. інновації, що істотно підвищують продуктивність праці;

4. Теорія монопольного доходу пояснює ті випадки, коли більш високий (додатковий) дохід є наслідком недостатньої конкуренції і навіть монопольного становища підприємства на певних сегментах ринку.

На величину доходу підприємства впливають три основні фактори:

1. ціна продажу (для виробничих підприємств, як правило оптова ціна);
2. обсяг реалізованої продукції;
3. кількість витрачених на виробництво продукції засобів виробництва.

При цьому існує прямо пропорційна залежність доходів підприємства від ціни та обсягів виробництва та обернено пропорційна від витрат засобів виробництва. [8, с.364]

Основними чинниками, за допомогою яких можливе зростання доходу для сучасних підприємств є:

1. результативна логістика (оптимізація каналів розподілу, стимулювання збуту);
2. упровадження сучасних ІТ-технологій;
3. ефективна реклама, яка підтримує репутацію товарів, формує довіру споживачів до них, допомагає в завойованні ринку);
4. дієва організація управління (організаційна структура, система управління, фірмова культура; престиж та імідж фірми; комунікації, соціально-

психологічний клімат).

Вплив цих чинників формування доходу та розмір додаткового доходу від них неможливо розрахувати напряму. Тому об'єднуємо їх однією економічною категорією «непрямі доходи».

Урахування впливу непрямих доходів при аналізі чинників формування доходу дасть змогу вийти на новий, якісно вищий рівень підготовки рекомендацій для оперативного й стратегічного управління доходами підприємства.

Існують такі види доходів:

- дохід від основної діяльності (дохід (виручка) від реалізації продукції);
- інші операційні доходи;
- дохід від операційної діяльності;
- фінансові доходи;
- інші доходи від звичайної діяльності;
- дохід від звичайної діяльності;
- дохід від надзвичайних подій [13, с.477].

Не визнаються доходами в бухгалтерському обліку:

- сума передоплати продукції (передплата з економічного погляду є "незаробленим доходом", тому не включається до складу доходу);
- сума авансу в рахунок оплати продукції;
- сума надходжень згідно з договором комісії, агентським чи іншим аналогічним договором на користь комітента, принципала тощо;
- сума задатку під заставу, на погашення займу та ін., якщо це передбачено відповідним договором;
- надходження від первісного розміщення цінних паперів.

Для цілей податкового обліку застосовується поняття валового доходу.

Валовий дохід — це загальна сума доходів підприємства від усіх видів діяльності, отримана (нарахована) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах.

До складу валового доходу належать:

- загальні доходи від реалізації товарів (робіт та послуг), у тому числі допоміжних та обслуговуючих виробництв, що не мають статусу юридичної особи;
- доходи від реалізації цінних паперів (крім операцій з їх первинного випуску та операцій з їх кінцевого погашення);
- доходи від спільної діяльності та у вигляді процентів, роялті, володіння борговими вимогами, доходи від лізингу;
- доходи від здійснення бартерних операцій (виходячи з договірної ціни такої операції, але не нижче звичайних цін);
- суми безповоротної фінансової допомоги, отриманої підприємством; вартості товарів, що надані безоплатно підприємству;
- штрафи, пені та ін.

Кінцевим фінансовим результатом діяльності підприємства є величина прибутку (або збитку), яка обчислюється на основі суми доходу і поточних витрат, пов'язаних з його отриманням. Категорія прибутку виникає саме на рівні суб'єкта господарювання. Для визначення кінцевого фінансового результату діяльності промислового підприємства необхідно обчислювати саме величину прибутку, оскільки підприємство, здійснюючи господарську діяльність, витрачає певні кошти (здійснює поточні витрати), пов'язані з отриманням доходу. У разі, коли величина доходу перевищує суму таких витрат, підприємство має бажаний очікуваний фінансовий результат від своєї діяльності, який вимірюється сумою отриманого прибутку.

На величину прибутку від реалізації продукції впливають такі чинники:

- збільшення обсягу виробництва і реалізації;
- структурні зрушення в номенклатурі продукції;
- зниження собівартості продукції;
- підвищення ціни на продукцію.

Основним документом з якого можна отримати інформацію про величину прибутку є звіт підприємства про фінансові результати[13, с.489]:

Для забезпечення стабільної прибуткової роботи вітчизняних промислових підприємств пропонується:

1. використовувати наступний механізм забезпечення прибуткової роботи підприємств.(рис.1) [4,с.37];

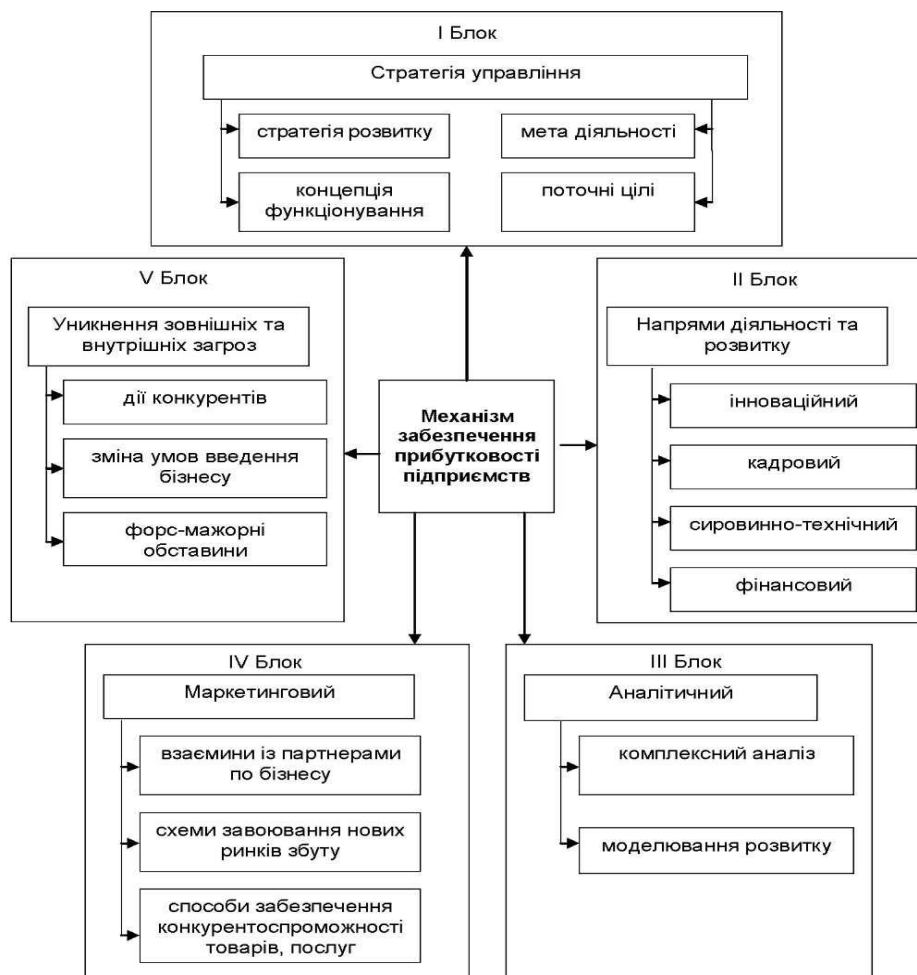


Рис. 1. Складові механізму забезпечення прибутковості підприємств.

Вказаний механізм забезпечення прибутковості підприємства органічно поєднує стратегічні орієнтири функціонування підприємств із поточною діяльністю, що дозволяє реалізувати намічені цілі з урахуванням дій чинників зовнішнього і внутрішнього середовища. На відміну від інших розробок, він дозволяє гнучко реагувати на загрози та оперативно вносити необхідні корективи в поточну діяльність, використовуючи економіко-математичне моделювання. Менеджмент підприємств може використати економіко-математичні моделі для оцінки поточного фінансового стану, виявлення зовнішніх чи внутрішніх загроз з аналітичною оцінкою впливу на прибутковість, внести поточні корективи в окремі напрями діяльності.

2. здійснювати розробку фінансового плану. Він характеризує загальні суми очікуваних доходів підприємства та його витрат за певний період і складається для унаочнення результативності майбутньої діяльності підприємства з погляду його прибутковості, можливостей виживання та активного господарювання.

Логіка опрацювання плану доходів і видатків передбачає визначення загальної суми продажу продуктів підприємства, від якої поступово відраховуються різні види його витрат і в результаті обчислюються: валовий прибуток, операційний прибуток, прибуток до сплати податків, чистий прибуток. Загалом, процес складання плану доходів і видатків промислового підприємства можна описати за допомогою схеми (рис.2)

Досить вдалою для оцінки рентабельності інвестицій є система показників Дюпона, зображена на рис. 3, яка враховує рентабельність інвестицій (ROI) як центральної установки фінансово-економічної діяльності. Система індексів Дюпона відображає взаємозв'язок між різними показниками. ROI або рентабельність сукупного капіталу в піраміді Дюпона є вирішальним показником.

Піраміда Дюпона наочно відображає причини зміни рентабельності сукупного капіталу (зниження цін; збільшення об'ємів реалізації; скорочення або підвищення змінних витрат тощо). Піраміда легко піддається розширенню і доповненню залежно від профілю підприємства або потреб аналізу, що проводиться. [1, с.85]

Наприкінці фінансового плану мають бути узагальнені й охарактеризовані потреби підприємства у фінансових ресурсах, які власне воно й прагне отримати. Тобто в кінцевому параграфі фінансового плану менеджер має викласти свої пропозиції щодо загальних фінансових потреб підприємства в плановому періоді, а також сум передбачуваних доходів.

3. для підприємств малого і середнього бізнесу впровадити методику статистичного моделювання ресурсів і дохідності за допомогою програми STATMOD в середовищі DELPHI 7 [12,с.86]. Дана методика є зручною у

користуванні і забезпечує високу достовірність статичного моделювання бізнес ресурсів динамічного економічного процесу. Використовуючи її можна дослідити динаміку зміни характеристик систем, оцінити вплив ступеня універсальності системи та оптимізувати її наявні ресурси.

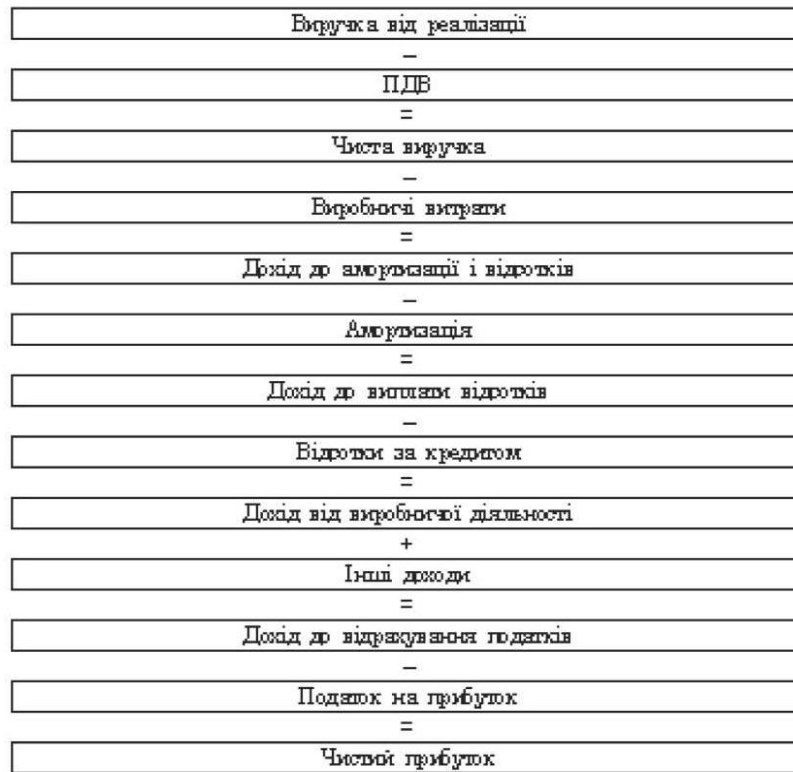


Рис.2. Процес складання плану доходів і видатків

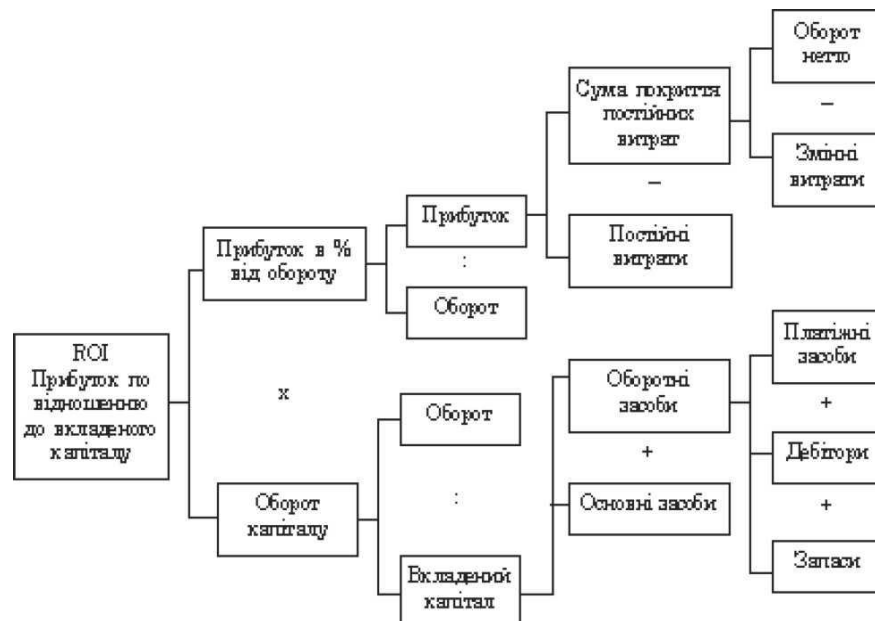


Рис. 3. Система показників Дюпона

Впровадження запропонованих заходів дозволить покращити ефективність функціонування підприємства в цілому. Враховуючи отримані результати від впровадження цих механізмів, а саме збільшення дохідності,

дасть можливість для розширення діяльності вітчизняних промислових підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бадзим О.С. Удосконалення методів розробки фінансової складової бізнес-плану // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №12 (102) – с.79-87
2. Біла О.Г. Фінанси підприємств / О.Г. Біла : навч. посібн. - Львів : Вид-во "Магнолія 2006", 2008. - 383 с.
3. Блонська В.І. Стратегія управління доходами торговельного підприємства в умовах розвитку ринкових відносин / В.І. Влонська // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. - Львів : РВВ НЛТУ України. - 2008. - Вип. 18.6. - С. 117-123.
4. Боднар Н.М. Економіка підприємства. Навчальний посібник. – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 400 с.
5. Бойчик І.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник. Вид. 2-ге, доповн. і переробл. – К.: Атіка, 2006. – 528 с.
6. Бухгалтерський фінансовий облік / за ред. Ф.Ф. Вутинця. - Вид. 7-оє. - Житомир : Вид-во "Рута", 2006. - 832 с.
7. Генеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття персоналії. Укладачі: В.С. Іфтемічук, В.А. Григор'єв, М.І. Маниліч, Г.Д. Шугак. За наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемічука. - К.: «Магнолія плюс», 2004. - 688 с.
8. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.1 / Редкол.: ... С.В. Мочерний (відп.ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
9. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л. Фінансово-економічний словник. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
10. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Партин Г.О. Облік і аудит:

Термінологічний словник. – Львів: Видавництво «Центр Європи», 2002. – 671 с.

11. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. ФІНАНСОВИЙ СЛОВНИК. 2-ге видання, виправлене та доповнене. – Львів: Видавництво «Центр Європи», 1997. – 576 с.

12. Захаров П.О., Милько І.П. Методика статистичного моделювання ресурсів і дохідності підприємств малого і середнього бізнесу // Актуальні проблеми економіки. – 2009. - №12 (102) – с.79-87

13. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 679 с.

14. Криленко В. Механізм забезпечення прибутковості вітчизняних підприємств // Економіка. – 2012. - №10 (100) – с.203-211

15. Кулішов В.В. Мікроекономіка: Основи теорії і практикум / Навчальний посібник. – Львів: «Магнолія плюс», 2004. – 332 с.

16. Леоненко П.М., Юхименко П.І., Ільєнко А.А. та ін. Теорія фінансів: Навчальний посібник / За загальною редакцією О.Д. Василика. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.

17. МСБО 18 " Дохід" : за даними Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. - Доступний з http://www.minfin.gov.ua/document/92429/МСВО_18.pdf.

18. Панченкова Ю.В., Зеленська О.Г. Економічна суть доходів основної діяльності промислового підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.10 – с.239-248

19. Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Семенів О.М. та ін. Економіка підприємства: Підручник / За загальною редакцією Й.М. Петровича. – Львів: «Новий Світ-2000», 2004. – 680 с.

20. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід": затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 р., № 290.

21. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові

результати": затверджено наказом Мінфіну України від 31 березня 1999 р., № 87.

22. Продиус Ю.И. Экономика предприятия / Ю.И. Продиус : учебн. пособ. - Харьков : Изд-во "Одиссей", 2004. - 416 с.

23. Сідун В.А. Економіка підприємства / В. А. Сідун, Ю.В. Пономарьова : навч. посібн. -К. : Центр навч. літ-ри, 2003. - 436 с.

24. Швабій К.І. Дохід як об'єкт оподаткування / К.І. Швабій // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. - Сер.: Економіка, право. -2009. - № 4 (47). - С. 105-112.

25. Шмиголь Н.М. Економічна суть доходів та доходності в системі управління підприємством / Н.М. Шмиголь // Держава та регіон : наук.-виробн. журнал. - Сер.: Економіка та підприємництво. - Запоріжжя : Вид-во Класичного приватного університету. -2009. - № 7. - С. 221-225.

26. Экономика предприятия : учебник / под ред. проф. О.И. Волкова. - М. : Изд-во ИНФРА-М, 1997. - 416 с.

Annotation. The paper deals with the economic substance and the notion of enterprise income scholars economic trends and modern scholars. Offered to introduce mechanisms to enhance the profitability of domestic industries.

Key words: yield, yield business, profit, profitability, efficiency.

УДК 331.5:330.87

*Вишня Т.В., асистент
кафедри економіки підприємства*

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ РИНКУ ПРАЦІ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

Прогнозування попиту і пропозиції трудових ресурсів дає можливість регулювання ринку праці, що є необхідною складовою механізму управління трудовими ресурсами. В статті також проаналізовано попит і пропозицію робочої сили та кількість безробітних по рокам.

Ключові слова: попит, пропозиція, безробіття, ринок праці, трудові ресурси, економіка, прогнозування, управління.

Постановка проблеми. Ефективне управління трудовими ресурсами вимагає розробок науково-обґрунтованих прогнозів по чисельності трудових ресурсів, їх складу і попиту на них, джерел їх формування та потреби в них як

основи державної, регіональної політики і політики окремого підприємства щодо раціонального використання трудових ресурсів. Тому регулювання ринку праці є важливою складовою механізму управління трудовими ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу ринку праці та дослідженню трудових ресурсів у своїх працях приділяли увагу Волчик Н.А., Головка Л.М., Калина А.В., Пастухов В.П., Щербаков А.І та ін.

Мета дослідження полягає у визначенні необхідності дослідження кон'юнктури ринку, важливості вдалого управління трудовими ресурсами та раціонального їх використання.

Виклад основного матеріалу досліджень. Ринок робочої сили являє собою механізм забезпечення всіх галузей народного господарства кваліфікованими працівниками на основі вільного найму і звільнення згідно з нормативами трудового законодавства, формування оплати праці та інших доходів шляхом дотримання встановленого законом гарантованого мінімуму.

В зв'язку з тим, що управління трудовими ресурсами є процесом динамічним, то його подальший розвиток і удосконалення слід здійснювати з врахуванням змін у стані об'єкту управління. З часом будь-який об'єкт під впливом різних факторів змінює свої параметри і характеристики, і цей процес є безперервним. Для якісного управління трудовими ресурсами заміну одного стану об'єкту іншим слід вміти передбачити, потрібно прогнозувати і в подальшому враховувати ці зміни, а потім управління здійснювати з врахуванням цих змін. Так як трудовим ресурсам притаманна природна обмеженість, досить актуальним є прогнозування їх наявності.

В основу планування раціонального використання трудових ресурсів повинні бути закладені принципи максимальної зайнятості і раціонального галузевого і територіального розподілу працездатного населення, забезпечення потреби в трудових ресурсах та максимального економічного ефекту від цих заходів. Досягнення цієї мети можливе за рахунок здійснення науково-обґрунтованого прогнозу щодо чисельності трудових ресурсів та його основних складових, і за умови задовільного результату – пошук шляхів вирішення цих

завдань, в противному разі – розробка і реалізація резервів, що покращать ситуацію. Здійснений прогноз відіграє важливу роль при формуванні регіональної політики з питань зайнятості населення і використання трудових ресурсів.

Прогнозування показників попиту та пропозиції робочої сили на ринку праці базується передусім на економіко-статистичному аналізі існуючих тенденцій розвитку ринку та врахуванні прогнозованих макроекономічних показників: ВВП, трудових ресурсів, загального обсягу інвестицій за рахунок усіх джерел фінансування; основних фондів та їх структури за формами власності [2, с 54].

Перехідний етап економіки, пов'язаний з трансформацією відносин власності в країні, становленням і розвитком ринкових відносин, супроводжується негативними наслідками, які в першу чергу позначилися на соціально-економічному становищі в сільському господарстві, як найбільш вразливої галузі. Негативність цих наслідків проявляється з одного боку в депопуляції сільського населення, його “старінні”, зменшенні кількості трудових ресурсів аграрного сектору, а з іншого – в силу занепаду галузі в зменшенні економічної активності населення, появи безробітних серед селян, вимушеної самозайнятості в особистому підсобному господарстві, що не може бути кращим варіантом серед альтернативних форм господарювання на селі. Тому здійснення прогнозів повинне бути значно ширшим за обсягом прогнозних показників.

Попит на робочу силу розраховується як сума: потреб в працівниках для заміщення вільних робочих місць, вакантних посад; потреб в працівниках для комплектування новостворених робочих місць [2, с 54].

За даними державної служби статистики України, пропозиція робочої сили як по області так і по Україні в цілому хоч і знизилася порівняно з 2007 роком та в десятки разів перевищує попит. Специфіка ринку праці пов'язана з особливостями трудових ресурсів. І тому, коли на ринку праці складається ситуація “перенасичення”, перевищення пропозиції над попитом, виникають

соціальні проблеми (безробіття, низька оплата праці).

Таблиця 1.

Попит та пропозиція робочої сили на ринку праці

	2007	2012	2012 р. до 2007 р., %
<i>Кількість незайнятих громадян, які перебувають на обліку в державній службі зайнятості, тис. осіб</i>			
по Хмельницькій області	24,1	15,5	64,3
по Україні:	660,3	447,8	67,8
<i>Потреба підприємств у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакансій), тис. осіб</i>			
по Хмельницькій області	1,1	0,4	36,4
по Україні:	169,7	78,3	46,1
<i>Навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць (вакансій)</i>			
по Хмельницькій області	228	330	144,7
по Україні:	39	57	146,2

Навантаження незайнятого населення на 10 вільних робочих місць у 2012 р. по Хмельницькій області становить 330 осіб, що є взагалі недопустиме (в порівнянні з іншими областями Хмельницька займає перше місце). Такі тенденції у складі і стані трудових ресурсів носять негативний характер, що дозволяє зробити висновок про надзвичайну важливість вдалого управління трудовими ресурсами та раціональне їх використання.

Компенсувати такі негативні наслідки покладено на Державну службу зайнятості України. Обласні і районні центри зайнятості ведуть на місцях статистику незайнятого населення, надають їм допомогу по безробіттю, сприяють навчанню і перекваліфікації, шукають нові робочі місця.

Актуальними є і залишають питання щодо створення економічних та соціальних умов, які б сприяли зайнятості населення, недопущення масових звільнень працівників, сприяння підвищенню заробітної плати та ін.

Раніше в основному метою прогнозів було визначення потреби і наявності тих чи інших кадрів, і оскільки попит і пропозиція були рівнозначними, то їх розрахунок можна було здійснювати без коригувань на стан і потреби ринку.

Щодо ринку праці в агропромисловому комплексі, то розрахунки попиту і пропозиції трудових ресурсів мають враховувати вплив таких факторів як

реформування відносин власності в АПК і, як результат, формування нового господаря на селі, який самостійно, виходячи із своїх потреб і можливостей, забезпечує роботою себе і селян. Але, з іншого боку, негативно на стан ринку попиту і пропозиції робочої сили в сільському господарстві впливає збитковість більшості аграрних підприємств, їх неплатоспроможність, низька ліквідність активів, незадовільний стан матеріально-технічної бази, відсутність надходження інвестицій в сільське господарство в силу його інвестиційної непривабливості, низький рівень оплати праці, важкі умови праці, незначні можливості щодо кар'єрного росту і т.д. Всі ці моменти є наслідком відсутності еквівалентного обміну між сільським господарством та іншими галузями не на користь першої. І тому саме ринок аграрної праці потребує особливої уваги з боку держави. Для успішного управління регіональним АПК слід враховувати і приймати до уваги показники попиту, пропозиції і потреби в трудових ресурсах, щоб шляхом регулювання ринку праці через адміністративні важелі намагатися досягти максимальної рівності цих показників.

Вирішення проблем збереження, відтворення і ефективного використання трудових ресурсів повинні стати основою регіональної програми розвитку АПК, основною ідеєю якої є підтримка сільськогосподарського товаровиробника і селянина. Ґрунтуватись ця програма має на науково-обґрунтованих даних щодо стану ринку праці і його прогнозу на перспективу.

Основною метою прогнозу є пошук оптимального співвідношення між попитом і пропозицією на ринку робочої сили та створення умов для її реалізації шляхом регулювання різними важелями; основна задача прогнозу полягає у визначенні показників попиту, пропозиції і потреби робочої сили; прогнозування попиту і пропозиції слід здійснювати за двома варіантами: стабілізаційним і кризовим. Перший варіант передбачає призупинення економічної кризи, стабілізацію і піднесення виробництва за сприятливих соціально-економічних і політичних обставин, збільшення попиту і пропозиції на ринку праці. Другий варіант використовується в тому випадку, якщо нинішня ситуація залишиться без змін, що спричинить подальший спад

виробництва, зниження ефективності використання трудових ресурсів, зростання їх безробіття, що безпосередньо призведе до загострення кон'юнктури ринку робочої сили і зменшення попиту на ці кадри.

При прогнозуванні пропозиції робочої сили головним є визначення очікуваної кількості незайнятих трудовою діяльністю громадян, які мають звернутися до біржі праці.

За допомогою різних форм роботи центрами зайнятості здійснюється часткове регулювання ринку праці і забезпечення зайнятості населення. Служба зайнятості здійснює також профорієнтаційну роботу щодо деяких категорій зайнятого населення. З набуттям чинності Закону України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття", служба зайнятості одержала можливість працевлаштування безробітних на додаткові робочі місця, створені за рахунок дотацій роботодавцям. Це новий, але досить ефективний напрямок роботи служби зайнятості.

Функціонально їх діяльність змінюється, наповнюючись новим ринковим змістом. Це стосується системи найму, характеру трудового посередництва, соціальної підтримки незайнятого населення. Відкривається простір для вільного переміщення робочої сили, створюються умови для більш повної самореалізації людини в процесі праці.

Поняття безробіття з'явилося лише з появою ринкових відносин. Рівень безробіття постійно змінюється в залежності від зміни потреби в трудових ресурсах. Рівень безробіття визначається як відношення чисельності безробітних на кінець періоду до чисельності працездатного населення у працездатному віці. В Україні чисельність безробітних визначається по кількості заяв, зареєстрованих в службі зайнятості.

Суттєво ринок праці України поповнює частина вивільнених працівників у зв'язку зі скороченням так званого прихованого безробіття, рівень якого, за даними державного центру зайнятості Міністерства праці України, досягає 40% зайнятих у виробничих галузях народного господарства [3, с 54].

Таблиця 2.

Рівень безробіття населення Хмельницької області

(% до кількості економічно активного населення)

	2007	2012	2012 р. до 2007 р.
Економічно активне населення працездатного віку, тис. осіб	641,1	626,0	- 15, 1
Рівень зайнятості населення, %	58,5	58,5	0
Рівень безробіття населення працездатного віку, %	8,1	9,5	+ 1,4

Причинами безробіття в Україні є: структурні зрушення в економіці, за яких впровадження нових технологій призводить до скорочення зайвої робочої сили; сезонні зміни в окремих галузях економіки; зміни в демографічній структурі населення, особливо збільшення чисельності населення працездатного віку; економічний спад, що змушує роботодавців знижувати потреби у трудових ресурсах та ін.

Висновки. З огляду на вищезазначене стає очевидним необхідність процесу формування механізмів регулювання зайнятості, організації інституційної основи ринку праці – служб зайнятості, центрів підготовки та перепідготовки кадрів, банків інформації про наявні вакантні місця у системі соціального захисту працівників та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Головка Л.М., Пастухов В.П. Зайнятість населення України. – К., 1998.
2. Калина А.В. Економіка праці: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. – К.: МАУП, 2004. – 272 с.
3. Калина А.В. Организация и оплата труда в условиях рынка: Учеб. Пособие. – 4-е изд. стереотип. – К.: МАУП, 2003. – 312 с.
4. Социальная политика и рынок труда: вопросы теории и практ. / Науч. ред. и сост. Н.А. Волчик, А.И.Щербаков. – М.: РАГС, 1996.
5. <http://www.ukrstat.gov.ua/> Державна служба статистики України

Annotation. Prognostication of demand and supply of labour resources is given by possibility of adjusting of labour-market, which is the necessary constituent of mechanism of management labour resources. In the article demand and supply of labour force and amount of

unemployed persons is also analysed for to the years.

Key words: *demand, suggestion, unemployment, labour-market, labour resources, economy, prognostication, management.*

УДК 331.522.4:37

*Каньоса М.І., к.е.н., професор,
зав. кафедри економіки підприємства*

ОСВІТНІ РЕФОРМИ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Розглядаються й обґрунтовуються пропозиції щодо підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України, його інноваційного чинника через проведення реформ системи національної освіти в період трансформації української економіки.

Ключові слова: *трудоий потенціал; робоча сила; ринок праці; ринок освітніх послуг; рівень освіти; конкурентоспроможності трудового потенціалу; вищі навчальні заклади; незалежне тестування; освітньо-кваліфікаційний рівень; інновації; зайнятість; безробіття.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. Проблема підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу країни наразі є не нова, однак залишається досить суттєвою. Умови трансформації постіндустріального суспільства, перехід найрозвиненіших країн до інформаційного суспільства надають особливого значення внутрішнім аспектам діяльності підприємств. При цьому серед основних принципів значно виділяється активізація кадрового ресурсу, що вимагає підвищення розвитку та ефективного використання інтелектуального потенціалу підприємств, передусім їх персоналу. Однією з проблем сьогодення є низька ефективність використання трудового потенціалу країни, особливо його інноваційного чинника, підвищення конкурентоспроможності підготовлених фахівців як складових соціально-економічного розвитку країни та забезпечення продуктивної зайнятості населення. У підвищенні конкурентоспроможності робочої сили, окрім реформування системи зайнятості, спрямованої на повне і продуктивне працевлаштування, створення ефективного ринку праці, що не відрізняється від аналогічних у розвинених країнах, важливою складовою виступає освіта. Тому необхідним є проведення змін, розробка і прийняття комплексу заходів у сфері фахової підготовки та здобуття вищої освіти в Україні. Вони мають

ґрунтуватися на особливостях національного менталітету, внутрішніх соціально-економічних умовах, враховувати світову і національну економічну кризу, стандарти розвинених країн світу та бути спрямованими на зниження впливу негативних явищ на національну економіку.

Досить актуальними у цьому напрямі є розширення професійної підготовки населення з метою підвищення його конкурентоспроможності на основі трансформації ринку освітніх послуг; недопущення зростання безробіття; досягнення рівноваги попиту та пропозиції робочої сили тощо.

Аналіз основних досліджень з теми. У дослідження зазначених проблем і пошук шляхів їх розв'язання зробили відповідний внесок ряд зарубіжних учених, серед яких Г. Беккер, Т. Голві, Е. Парсло, А. Печчеї, Т. Норберт, А. Сен, Л. Туроу та інші. Вивченню цих же проблем в умовах соціальної та економічної трансформації суспільства присвятили праці провідні національні науковці України – Д. Богиня, О. Грішнова, Б. Данилишин, Г. Дмитренко, С. Дорогунцов, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Л. Лісогор, С. Пирожков, М. Семикіна та інші. Однак проведені дослідження не розкривають усі грані проблеми підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу країни через розширення його освітнього рівня і забезпечення продуктивної зайнятості.

Формулювання цілей статті. Напрацювання пропозицій для реформування системи вищої освіти України, що ґрунтуються на особливостях національного менталітету, внутрішніх соціально-економічних умовах, з урахуванням світової та національної економічної кризи, стандартів розвинених країн світу, які мають бути спрямовані на зниження впливу негативних явищ на національну економіку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною ознакою сьогодення є те, що основною формою національного багатства, вагомою складовою економічного успіху держав стає освітній та кваліфікаційний рівень їх трудового потенціалу, творчі інтелектуальні здібності нації, ефективніше застосування знань членами суспільства. Освіта постає серед найважливіших

чинників формування та підвищення конкурентоспроможності національного трудового потенціалу. Система освіти, що є інститутом духовного виробництва та інтелектуального розвитку особи, нарощення її творчого потенціалу, має формувати у членів суспільства таку сукупність знань, умінь і навичок, котрі могли б забезпечити їм високу конкурентоспроможність, можливість продуктивної доцільної діяльності в системі суспільного поділу праці, бути фундаментом людського розвитку та прогресу суспільства тощо.

Держава має враховувати ще й те, що в умовах великої питомої ваги безробітних, скорочення персоналу підприємств, викликаними кризою, намаганнями роботодавців всілякими шляхами знижувати затрати на виробництво, іншими об'єктивними та суб'єктивними причинами, зростає потреба у розширенні спектра освітніх послуг, наданих кожній людині. При цьому напрями їх надання мають бути перспективними, необхідними та можливими для застосування у подальшій трудовій діяльності. Підготовка фахівців має враховувати сучасний ринок праці та його стратегію розвитку через призму розвитку науково-технічного прогресу.

У транзитивних економіках, особливо в умовах загострення економічної кризи, вивчення проблеми інституційного забезпечення формування трудового потенціалу країни, окрім теоретичних розробок, потребує їх широкого практичного застосування. Аналіз особливостей його формування в перехідних економіках вимагає урахування досвіду країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку. У розвинених країнах переважає концепція приватного фінансування освіти. Вона базується на теорії формування людського капіталу. Вища освіта – це інвестиції в людину, які підвищують її майбутні заробітки, а отже студенти зобов'язані брати участь у фінансуванні власної освіти. За цієї умови вони мають сумлінніше ставитися до навчання та висувати відповідні вимоги до якості освіти, яка їм надається в обраних навчальних закладах [19. р.47].

З іншого боку, вища освіта, здійснювана за рахунок державного фінансування, як важливий компонент людського капіталу, розв'язує багато

соціальних проблем у різних сферах життєдіяльності (сільській медицині, школі, дитячому садочку тощо), які не може вирішити ринок. Ці вигоди важко порівнюються з економічними формами доходу, важко вимірюються, однак їхнє значення дедалі зростає. Також позитивним буде те, що збільшення державних витрат на освіту сприятиме підвищенню заробітної плати населення, а це у свою чергу призведе до зростання суми прибуткового податку до державної казни та до окупності понесених витрат.

В умовах жорсткої обмеженості ресурсів, коли територіальні, сировинні, енергетичні, розроблені технічні та інші фактично вичерпані, подальша економічна політика розвитку країни має ґрунтуватися на ідеях інвестицій у людський капітал й віддачі у матеріальному та нематеріальному виробництві від ефективнішого використання людських ресурсів. Чисельні дослідження, проведені в різні часи у багатьох країнах світу, засвідчують, що норма прибутку від інвестицій у людський капітал у порівнянні з іншими галузями є значно вищою. Таким показником є 12%-18% річних [7, с.18]. Тому людський капітал є найпривабливішою сферою для інвестування. На інвестиціях в інтелект та у професійні навички, на використанні інтелекту для потреб ринку найкмітливіші підприємці примножують власний капітал. Світова практика свідчить, що вкладення у людський капітал є значно ефективнішими від інвестицій у розширення основних фондів. У США у повоєнний період норми віддачі вищої школи складали 8-10%, коли середня норма прибутку реального капіталу була майже 4% [12].

З початку нового етапу інноваційного виробництва (60-ті роки ХХ ст.) розпочинається цілеспрямоване формування трудових ресурсів творчого типу. У багатьох країнах Заходу були прийняті закони, які стимулювали діяльність держави і підприємницьких структур з метою розвитку інтелектуального потенціалу робочої сили, сприяли інвестиціям у людський капітал через запровадження пільгових кредитів, податкових пільг тощо. Згодом повсюдного поширення набули програми субсидованої підготовки.

В Україні з початком перебудовного періоду склалася дещо інша ситуація

з набуттям вищої освіти. Аби якось вижити вишам дозволялося відкривати факультети та відділення з престижних спеціальностей, на яких навчання проводилося за кошти фізичних і юридичних осіб. Гадається, що це не найгірший варіант, оскільки психологія майбутнього фахівця потребує перебудови. Однак негативну роль при цьому зіграв національний менталітет. Студент, який психологічно налаштований на грошову винагороду за гарні успіхи (стипендію), при платному навчанні втрачає інтерес до нього і часто не намагається досягти добрих результатів. Він не завжди думає про якісну підготовку до майбутньої діяльності, бо не несе відповідальності за вкладені в освіту (його батьками) кошти. Таке ставлення до освіти слід змінювати. Гуманістичне ставлення до людини в ринкових умовах потребує розширеного і уточненого розуміння: за отримані блага слід сплачувати самому, навіть за умови відстрочки цього платежу у часі.

Наразі життєва практика доводить необхідність кардинальних змін в національній освіті. Кроки, зроблені у цьому напрямі, є недостатніми. Введене незалежне тестування ситуації не вирішує. Воно ускладнює можливість використати своє конституційне право багатьох випускників, особливо сільських шкіл. Не їх вина, що така школа матеріально забезпечена набагато гірше, що у сільській школі часто немає кому працювати, що у ній через відсутність навантаження один учитель читає декілька дисциплін та наявні ще безліч негараздів. Незалежне тестування на ці проблеми дивиться «незалежно».

Спостереження багатьох років засвідчує, що більшість студентів – випускників сільських шкіл – на першому курсі навчається слабше міських. Однак уже на третьому-четвертому курсах вони виявляють кращі результати, бо слабша їх підготовка зі школи спонукає до наполегливості. Випускник міської школи у цей час заспокоївся, бо не мав за ким тягнутися. До третього курсу він відвик працювати, внаслідок чого нерідко кінцевий рівень його підготовки слабший ніж випускника сільської школи. В умовах нині діючого незалежного тестування і заздалегідь визначеного прохідного бала багатьом здібним випускникам (особливо сільської школи) торується дорога лише в

ПТУ.

Сьогодні ми чуємо розмови про „перевиробництво” фахівців окремих спеціальностей, лунають пропозиції, що «ліцензійних місць у вузах не повинно бути більше, ніж половина всіх випускників середніх шкіл»[16]. Решта має «набувати робочий фах». Так, фахівців робітничих професій сьогодні не вистачає. Але таким шляхом ми не «заженемо» до верстата людину, яка не хоче до нього йти. Один із можливих варіантів дати робітничу професію усім випускникам ще у школі (згадаймо першу половину 60-х років). З випускників того періоду вийшло багато висококваліфікованих спеціалістів практично усіх галузей господарства, гарних керівників виробництва різних його рівнів, науковців, бо вони, освоюючи у юнацькі роки недосконалу техніку паралельно з навчанням, мріяли вдосконалити, механізувати, автоматизувати працю людини – впровадити свою фантазію у життя. У цей же час багато з них обирали майбутній фах навчання.

Разом з тим з метою підвищення якості робочої сили у нових, ринкових умовах, слід приділяти особливу увагу формуванню системи професійної освіти у вищій школі, підвищувати вимоги до освітніх послуг.

Ще одним аргументом на користь пропозиції щодо продовження навчання у ВНЗ незалежно від наслідків тестування є те, що випускник школи, який не набрав відповідну кількість балів і не може претендувати на державне місце, далеко не завжди піде у професійно-технічне училище. Більшість із них у сьогоденних умовах поповнить число безробітних, а то й злочинців. Якщо ж суспільство (чиновники від влади) дозволить їм продовжити навчання у ВНЗ на контрактних умовах, то їх інтелект все-таки підвищиться, але вже за їхній кошт. Держава при цьому виграє удвічі: число безробітних (і не тільки) зменшується, людський капітал зростає у своїй цінності. Як засвідчує статистика, кількість безробітних в Україні (за методологією МОП) за 2008 рік у порівнянні з 2007 роком зросла на 7,5 тис. чол. при незмінному рівні безробіття. Кількість зареєстрованих безробітних збільшилася за цей же період на 202,6 тис. чол., а рівень безробіття зріс на 0,7 % за умови, що кількість зайнятих у народному

господарстві зросла на 67,6 тис. чол. [17, с. 22-23]. У цей же період в Україні був уведений прийом до вищих навчальних закладів тільки за наслідками незалежного тестування, що не могло не вплинути на аналізовані показники.

Чи не краще було б підняти прохідний бал до 150 – 160, але тільки для претендентів на державні місця чи спеціальності, в яких держава не відчуває дефіциту. Але при цьому слід поєднати інтереси національної економіки та випускника школи. Як один із варіантів можна запропонувати набуття робітничих професій під час навчання у виші. Здобуваючи вищу освіту на денній формі навчання з різних професій студент першого, другого та третього курсу щорічно за додаткову плату отримує ще одну з робітничих професій: у технічному – з технічних спеціальностей, у гуманітарному – з гуманітарних і т.д. Зрозуміло, що цей крок вимагатиме розширення матеріально-технічної бази вишів. Однак її можна сформувати через приєднання до навчальних закладів відповідної мережі професійно-технічних училищ, на базі яких освоюватимуться робітничі професії. Наразі підготовка фахівців робітничих професій здійснюється за державний кошт, а при підготовці у вишах її будуть оплачувати ті, хто здобуває, або ті, для кого здобувається спеціальність (майбутні роботодавці).

Умови прискорення бізнес-процесів, що відбуваються сьогодні в економіці, потребують працівників нового, інноваційного типу, зі знаннями сучасної теорії та технологій, які здатні продукувати нові ідеї, втілювати їх у своїй діяльності, адекватно реагувати й приймати рішення у ситуаціях, що виникають у швидкозмінному зовнішньому середовищі. Це у свою чергу впливає на рівень конкурентоспроможності трудового потенціалу в сучасних умовах. При цьому знову ж надто суттєвою є проблема підвищення якості вищої освіти. Без сумніву, освіта є визначальним інноваційним чинником формування і підвищення економічного розвитку країни та конкурентоспроможності трудового потенціалу. Останній в сучасних умовах залежить від: а) ступеня розвитку суспільства – чим більше буде розвинене суспільство, його внутрішній потенціал, чим вище буде рівень освіти в ньому,

будуть розвинені різні ментальні характеристики та здібності нації, тим більше переваг у конкурентоспроможності робочої сили буде у самої нації; б) створення умов, за яких потенціал суспільства використовується у реальному процесі відтворення, входить у процес виробництва, бере участь у ньому, створює вартість і формує особистий прибуток.

Розглядаючи освіту як сукупність знань, здобутих людиною у процесі навчання, при розкритті даного поняття мову слід вести не лише про „сукупність знань”, а й про процес засвоєння цих знань, результат засвоєння теорії, розвитку практичних навичок, які є необхідними кожній людині для підвищення своєї конкурентоспроможності при здійсненні професійної діяльності.

Для підвищення „ваги” диплома знову ж слід удосконалити вищу освіту. На думку багатьох учених таких шляхів є декілька. Один із них – випускникам ВНЗ III-IV рівнів акредитації, котрі закінчили курс навчання з переважно задовільними оцінками, замість диплома бакалавра видавати диплом молодшого спеціаліста. При бажанні отримати диплом бакалавра випускник має пройти додатковий повторний курс вивчення фахових дисциплін за повторну його оплату. Іншим стимулом до якісного навчання може бути щорічне (починаючи з третього курсу) проходження виробничої практики або вивчення робітничої професії (за пропозицією закладу) із обов’язковим складанням екзамену на здобуття робітничої спеціальності та отриманням після цього відповідного документа. Випускники вищого навчального закладу матимуть можливість кращого працевлаштування навіть тоді, коли не пройшли за конкурсом на посаду згідно з отриманим дипломом. Працюючи за робітничою професією, вони все-таки матимуть можливість застосувати набуті знання, їх продуктивність праці (і заробітна плата) будуть вищі, зростуть і відрахування до державного бюджету. Згодом, покращивши практику застосування набутих знань, здобувши досвід, вони зможуть обійняти посади, на які сподівалися раніше.

Диспропорції у розвитку ринку праці та ринку освітніх послуг в Україні

за кількісними і якісними параметрами пропозиції робочої сили і попиту на неї не є рівноважними. Сьогодні ринок праці перенасичений деякими спеціальностями, а ВНЗ продовжують здійснювати їх підготовку, готуючи таким чином потенційних безробітних. Економіка України потребує конкурентоспроможних представників робітничих професій, а тому першочергового значення набуває побудова дієвої системи професійної освіти в нашій країні [3, с.29]. Дещо іншу думку з цього приводу висловлює доктор економічних наук, дійсний член Української вільної академії наук (США), Українського товариства „Інтелект нації”, американський вчений українського походження Осип Мороз, який стверджує, що Україні „потрібно близько півмільйона різних менеджерів (на 50 працюючих має бути хоч один менеджер). Їх не можна імпортувати, вони мають бути вивчені в Україні... Приблизно так діяли японці, які перекладали підручники на свою мову і вчили людей” [13, с.46].

Вирішення проблеми якості та конкурентоспроможності трудового потенціалу в країні безпосередньо залежить від правильної державної кадрової політики, вмілого застосування людського потенціалу своєї нації, шляхів формування національної ідеї та підготовки інноваційної еліти країни. цей потенціал, у свою чергу, має володіти належним рівнем освіти, креативністю, вмінням працювати в команді, мати моральні якості, відповідати вимогам національних цінностей та ідей.

Аналіз даних Першого Всеукраїнського перепису населення свідчить про великі втрати нашим суспільством найбільш освіченої молоді віком від 25 до 34 років, яка у пошуках кращих умов працевлаштування та оплати праці мігрує за кордон [14]. Також у загальній чисельності безробітних, які стоять на обліку у службах зайнятості наразі є певна частка випускників закладів освіти (2000 – 4,9%; 2001- 4,4; 2002 – 3,7; 2003 – 3,7; 2004 – 3,5; 2005 – 3,3; 2006 – 2,8; 2007 – 2,3; 2008 – 2,7), які теж не беруть активної участі в економічному житті країни [20].

Причин для цього є багато. По-перше, здобуття вищої освіти в Україні не

гарантує отримання роботи за фахом та перспектив кар'єрного зростання, а знання у багатьох сферах діяльності (освіта, культура, охорона здоров'я, соціальне забезпечення тощо) не гарантують отримання середньої заробітної плати.

По-друге, з підвищенням рівня освіти у людини зростають вимоги до умов праці та її оплати. Теорія людського капіталу стверджує, що з підвищенням рівня освіти у вигляді знань і компетенцій доходи людини зростають. За даними статистики у США кожен затрачений на навчання рік збільшує заробітну плату працівника в середньому на 10% [15, с.130-138].

Черенко Л., аналізуючи проблеми бідності в Україні, констатує, що рівень бідності в українському домогосподарстві, годувальник якого має повну вищу освіту, у 2,3 рази поступається середньостатистичному і становить 11,8% (2007р.). Такий же показник у домогосподарствах з загальною середньою освітою перевищує 30%, а за базової середньої освіти – наближається до 40% [18, с.4-5].

По-третє, не слід залишати поза увагою чинник соціалізації особистості, її творчої самореалізації в процесі трудової діяльності, що також впливає на розвиток загальнокультурної і комунікативної компетентності робочої сили та її конкурентоспроможності на ринку праці, який також формується не без участі освітніх послуг.

Наразі використання висококваліфікованої робочої сили відповідно до вимог ринку праці та потреб самої людини стає важливим чинником економічного зростання країни. Перед усім здобуття відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня, що є характеристикою освіти за ознаками ступеня сформованості знань, умінь та навичок працівника, які забезпечують його здатність виконувати функції певного рівня професійної діяльності.

Розглядаючи проблеми підвищення конкурентоспроможності робочої сили в сучасних умовах через призму компонентної структури слід зауважити, що на неї має вплив не тільки освіта, а й освітній потенціал і освітня компетентність фахівців, результатом сформованості якої є готовність до

інноваційної діяльності, сприйняття змін, розвинений індивідуальний стиль діяльності та досконалий рівень розвитку культури. Компетентність – це інтегрований результат освіти, який на відміну від навичок є усвідомленим; на відміну від уміння є здатним до перенесення; на відміну від знання існує у формі діяльності, а не інформації про неї [9].

Висновок. Таким чином підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України вимагає удосконалення національної системи освіти. Здійснення освітніх реформ можливе за умови впровадження цілого комплексу заходів, серед яких належне місце мають посісти і запропоновані. Це дозволить здійснити високоякісну підготовку тієї частки випускників шкіл (трудоного потенціалу), яка „відмінно” та „добре” навчалася у школі, при незалежному тестуванні показала високу підготовку, усвідомлено йде в майбутнє і має сформувати інноваційну національну еліту.

Необхідне якнайшвидше завершення реформування освіти на усіх її рівнях, удосконалення впровадження незалежного тестування з одночасним дотриманням конституційних прав кожного громадянина на здобуття вищої освіти, розширення можливості підготовки випускників шкіл до майбутньої активної участі в продуктивній економічній діяльності.

Надання можливості продовжити навчання у вищих закладах освіти тим, хто при проходженні незалежного тестування не набрав достатньої кількості балів для боротьби за місце на державне замовлення, дозволить вирішити ряд суттєвих економічних та соціальних проблем. По-перше, навіть слабше підготовлені учні отримують можливість здобути вищу освіту, підвищити свій інтелектуальний розвиток за рахунок власних коштів. По-друге, в процесі навчання усі студенти здобувають робітничі професії, що у поєднанні з вищою освітою підвищує їх конкурентоспроможність на ринку праці, розширює можливості працевлаштування завдяки здобуттю відповідного освітньо-кваліфікаційного рівня, ступеня сформованості знань, умінь і навичок, забезпечення здатності виконувати завдання та обов'язки певного рівня професійної діяльності. По-третє, значно зменшується число безробітних в

країні, що скорочує витрати на утримання служби зайнятості та самих безробітних. Також повільніше зростатиме когорта злочинців

Підвищиться якість професійної підготовки абітурієнта тому, що вона здійснюється за кошти студента, а, отже, змінюється мотивація до навчання, починає формуватися зовсім інша ментальність трудового потенціалу. Разом з тим введення запропонованих змін має підвищити відповідальність молодого фахівця за його майбутнє. Використані ним на навчання кошти мають обов'язково бути відпрацьовані і повернені державі (якщо це кредит) або батькам (коли вони у старості будуть потребувати допомоги дітей). Отже оплачуване навчання підвищує відповідальність молодшої людини.

Збереження вищих навчальних закладів в умовах національної економічної кризи сприяє збереженню робочих місць науково-педагогічного персоналу, який є основною рушійною силою у розвитку науково-технічного прогресу в країні. В умовах функціонування вишу значно уповільнюється знос його інтелектуального капіталу, відбувається постійне відтворення останнього.

Важливим чинником соціалізації особистості, її творчої самореалізації в процесі трудової діяльності є освіта. Вона чинить значний вплив на розвиток загальнокультурної та комунікативної компетентності, чим розширює освітню складову конкурентоспроможності трудового потенціалу країни на ринку праці.

Узагальнюючи наведене можна стверджувати, що саме освіта є визначальним інноваційним чинником формування і підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу країни та розширення перспектив її економічного розвитку. Однак сфера національної освіти України ще потребує суттєвого удосконалення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Богиня Д.П.* Освітянський потенціал вищої школи як соціально-економічний ресурс суспільства //Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – Т. 1. – С. 23 – 27.
2. *Богиня Д.П.* Ментальні чинники в системі регулювання зайнятості та стимулювання праці в Україні //Вісник Хмельницького національного

університету. Економічні науки. – 2009. - № 5, Т. 2. – С. 7 – 9.

3. *Войналович І.А.* Освітній компонент конкурентоспроможності робочої сили як інноваційний чинник її підвищення. //Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. - № 5, Т. 2. – С. 26 – 30.

4. *Дятлов С.А.* Теория человеческого капитала. – СПб, 1994.

5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи /Жаліло Я.А. та ін.; за ред. Я.А.Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 142 с.

6. Економічні проблеми ХХІ століття. Міжнародний та український виміри /За ред. С.І.Юрія, Є.В.Савельєва. – К.: Знання, 2007. – 595 с.

7. *Климко С.Г., Капустін А.Д.* Світовий і національний досвід інституційного забезпечення формування людського капіталу // Економіка і управління. 2008. №2.

8. *Климко С.Г., Пригода В.М., Сизоненко В.О.* Людський капітал: світовий досвід і Україна. – К., 2006. – 224 с.

9. Ключові освітні компетентності [Електронний ресурс] //Режим доступу: [http //www.osvita.ua](http://www.osvita.ua).

10. Конкурентоспроможність робочої сили в системі соціально-трудових відносин: Монографія /Д.П.Богиня та ін. /НАН України, Ін-т економіки. Відп.ред. Д.П.Богиня. – К., 2003. – 214 с.

11. *Лісогор Л.С.* Освітні чинники забезпечення інноваційного людського розвитку //Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – черв. 2008 р. - № 3 (30). – С. 421 – 424.

12. *Лучкина Л.* Доходы населения в странах Восточной Европы и в России //МЭиМО, 1994, № 11.

13. *Мороз Осип.* Думки. Концепції. Дії. – Київ: Авокадо. 2005. Видання друге, доповнене. – 140 с.

14. Перший Всеукраїнський перепис населення: історичні, методологічні, соціальні, економічні, етнічні аспекти [Електронний ресурс] //Режим доступу: [http //www.d-m.com.ua](http://www.d-m.com.ua).

15. Петрова І.Л. Доходи як регулятор взаємодії ринку праці та ринку освітніх послуг [Текст] /Т.Петрова//Демографія та соціальна економіка, 2007. - № 2. – С. 130 – 138.)

16. Савицька Т. Девальвація диплома. – Київські Відомості, 19-25 березня 2009 року. – С. 6.

17. Україна у цифрах у 2008 році. Стат. зб. – К., 2009 р. – С. 22 – 23.

18. Черенко Л. Бідність в Україні: нові тенденції та особливості прояву [Текст] /Л.Черенко //Праця і зарплата, 2007. - № 28. С. 4 – 5.).

19. Beckery. Human Capital: a Theoretikal and Empirikal Analysis, with Special Reference to Edukation. – Chicago, 1997.

20. Офіційний сайт Державної служби статистики України: www.ukrstat.gov.ua.

Annotation. The article considered and justified proposals for improving the competitiveness of the labor potential of Ukraine, its innovation factor through reform national education system during the transformation of the Ukrainian economy.

Key words: labor potential, labor, labor market, education market, education, competitive employment potential, higher education, independent testing, educational qualification, innovation, employment, unemployment.

УДК 330.341

*Лисак В. Ю., старший викладач
кафедри економіки підприємства*

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В сучасних ринкових умовах господарювання в Україні розвиток підприємництва в цілому малого та середнього бізнесу, зокрема має чимало проблем, однак саме воно має стати тим стержнем соціально-економічного розвитку який призведе до економічної стабільності та зростання.

Ключові слова: підприємництво, підприємець, бізнес результативність, ефект, ефективність.

Саме з розвитком малого підприємництва з'являється надія на те, що в Україні відбудуться позитивні структурні зміни, які допоможуть подолати наслідки світової економічної кризи та досягти не тільки стабільності але й розвитку підприємництва.

Тому в Україні питання створення належних умов для відповідального перед державою, соціально-орієнтованого, спрямованого на вирішення як поточних, так і довгострокових задач які стоять перед підприємництвом завжди належали до першочергових. Така діяльність передбачає вирішення цілого комплексу складних, нерідко суперечливих проблем з урахуванням загальнодержавних та регіональних інтересів, а також мотивів діяльності різних соціальних груп населення.

Аналіз літературних джерел з як вітчизняних так і закордонних вчених щодо питань підприємництва засвідчив про надзвичайно велику кількість наукових праць присвячених даній проблемі. Розвитку ринкових відносин та підприємництва присвятили свої праці як закордонні А. Сміт, Дж.М. Кейнс, Макконелл, Р. Кемпбелл, П. Самуельсон, так і вітчизняні вчені Л.К. Безчасного, М.Б. Ковальчука, І.А. Лукінова, В.К. Черняка, А.А. Чухно, І.С. Ястремського, С.Ф. Покропивного, С.В. Мочерного, О.А. Устенко, С.І. Чеботар, І.І. Цигилик, Я.С. Ларіна та ін.

Але, незважаючи на велику кількість праць, теорія і практика сучасного підприємництва в Україні на жаль не стала об'єктом послідовного та поглибленого аналізу а отже існує і низка невирішених проблем.

Перш ніж перейти до розгляду проблем розвитку підприємництва в Україні на нашу думку, необхідно приділити увагу з'ясуванню сутності поняття підприємництво оскільки воно існує майже три століття тому звичайно протягом цього часу зазнає постійних змін. Отже, необхідно провести невеликий екскурс в історію та дослідити процес зародження та появи цього явища.

Поняття «підприємництво» запровадив у науковий обіг англійський учений Річард Кантільон. Він розглядав його як особливу економічну функцію, важливою ознакою якої є ризик. Французький економіст Жан-Батіст Сей стверджував, що підприємець діє на свій страх і ризик з метою отримання вигоди, володіє при цьому знаннями і досвідом, комбінує фактори виробництва тощо. Англійський економіст Адам Сміт розглядав підприємця як власника,

пов'язував підприємницьку діяльність насамперед з власною зацікавленістю підприємця (особистим збагаченням), у процесі реалізації якої він сприяє найефективнішому задоволенню потреб суспільства. З цією метою підприємець самостійно планує та організовує виробництво, розподіляє отримані доходи тощо

Чимало праць проблемі підприємництва присвятив інший англійський економіст Давид Рікардо він вбачав у підприємці звичайного капіталіста. Такої ж думки дотримувався і Карл Маркс [3, с. 14].

З плином часу розвиток суспільних відносин зумовив і зміну підходів щодо визначення сутності поняття «підприємство». Якісно нову оцінку підприємництва дав наприкінці XIX ст. англійський економіст Алан Маршал, виділивши організацію виробництва, а згодом підприємницьку здатність до такої організації як окремий фактор виробництва (разом з працею, землею і капіталом). Повнішу характеристику підприємництва наводять у своїх працях американський економіст Йозеф Шумпетер та англійський Фрідріх Хаек. На думку Й. Шумпетера, зміст підприємництва розкривається в його функціях до яких відносяться:

- докорінна перебудова виробництва внаслідок впровадження нових видів техніки і технологій, створення нових товарів, освоєння нових ринків, джерел сировини;

- використання наукових розробок, маркетингу та ін.

Виконання функцій підприємництва залежить від господарсько-політичного середовища, яке визначає його можливості, види, мотивацію. Тому основні функції підприємця, за Й. Шумпетером, - виготовлення нового блага або старої нової якості; освоєння нового ринку збуту, джерел сировини або напівфабрикатів; впровадження нового методу виробництва; відповідна реорганізація виробництва [2, с.8].

Представник сучасної інституціональної школи американський економіст Р.Коуз характеризує підприємство – як регулюючий механізм інститутів ринку. Всесвітньо відомий спеціаліст з теорії управління американський учений

П.Дракер стверджує, що основу сучасного підприємництва формує не будь-яка форма бізнесу, а різні інновації як реалізація нових номінацій виробничих факторів щодо створення нових видів товарів та послуг і нових технологій, використання з цією метою нових ресурсів, джерел і форм фінансування, освоєння організаційних та управлінських нововведень, а також проникнення на нові ринки збуту, в нові галузі та сектори економіки та ін [1 с. 723].

Серед вітчизняних науковців зустрічається чимало тлумачень категорії «підприємство». Наведемо деякі з них: підприємство – самостійне організаційно-господарське новаторство на основі використання різних можливостей для випуску нових товарів або старих новими методами, відкриття нових джерел сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків та самореалізації власної мети. Ми можемо побачити неабияку схожість з тлумаченням Й. Шумпетера [2, с. 10]. Підприємство це діяльність на власний ризик з виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг. Для здійснення цього створюються відповідні форми організації: власне діло, товариство, корпорація [4, с. 17].

Перехід України до ринкових умов господарювання тісно пов'язаний з виникненням і розвитком підприємницької діяльності, з формуванням нових форм господарювання. На сучасному етапі переходу до приватної власності, відмови від примусових неекономічних механізмів залучення людей до праці, реалізації економічних мотивів і стимулів корисної продуктивної діяльності роль підприємництва у суспільстві тільки посилюється.

Економічна могутність і безпека будь-якої держави, насамперед, визначається життєвим рівнем її населення. Розвиток підприємницької діяльності спрямований саме на досягнення такого результату, тому що при низькому життєвому рівні, відсутності платоспроможного попиту, підприємницька діяльність втрачає свій сенс.

В Україні питанням підприємницької діяльності приділяється значна увага. Проте, у порівнянні з розвинутими країнами її рівень є недостатнім та потребує суттєвого покращення. До причин такого стану належить як наявність

проблем регуляторного характеру (на загальнодержавному і регіональному рівнях), так і неадекватна вимогам цивілізованої соціально-ринкової економіки діяльність значного сегменту бізнесу. З одного боку, державне регулювання підприємництва є занадто обтяжливим, що потребує заходів дерегуляції, спрямованих на досягнення європейських стандартів. З іншого – діяльність значного прошарку суб'єктів господарювання характеризується низькою соціальною відповідальністю; нерідкими є факти ухилення від оподаткування, проведення тіньових операцій та виведення капіталу за межі країни.

Серед основних проблем розвитку підприємництва в Україні є наступні:

- недостатній рівень підготовки кадрів для підприємництва

В умовах ринкової економіки України постає проблема нового осмислення сутності усієї сукупності економічних процесів, що відбуваються на нинішньому етапі. Досвід проведення реформ свідчить про необхідність посилення уваги до однієї з центральних проблем ринкової економіки – формування та ефективного використання потенціалу людини, тобто її здібностей, знань та можливостей, як основного з факторів, що забезпечує конкурентоспроможність підприємств. Ця обставина визначила те виняткове значення, якого набуло нині ефективне управління персоналом, що забезпечує розвиток підприємства в цілому.

- недосконалість та невідповідність ринковим умовам фінансово-кредитної політики розвитку підприємництва

Обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів та ускладнений доступ до зовнішніх джерел фінансування стає фактором стримування розвитку підприємництва, уповільнення поглиблення ринкових відносин, формування конкурентного середовища. Подолання кризових явищ в економіці неможливе без стимулювання розвитку внутрішнього виробництва, у тому числі з використанням заходів фіскальної та грошово-кредитної політики.

- недостатня підтримка експортної діяльності малого та середнього бізнесу

Малому та середньому бізнесу належить важлива роль у забезпеченні

сталого економічного зростання, підвищенні інноваційного та експортного потенціалу країни. Підприємства малого та середнього бізнесу в розвинутих країнах забезпечують більше половини ВВП, біля двох третин загальної кількості робочих місць, четверту частку експорту та прямих іноземних інвестицій.

- недостатній рівень стимулювання інвестиційно-інноваційних процесів для розвитку підприємництва

В розвинутих країнах інвестиції в інновації перетворилися на основний фактор економічного зростання. Саме тому інноваційний розвиток стає центром економічної політики країн, які спрямовані на забезпечення високого динамізму національної економіки.

Міжнародна конкурентоздатність країни у першу чергу залежить від інвестицій в інновації. Більшість країн світу активно включилися у змагання з конкурентоздатності, тому зволікання України з проведення адекватної економічної політики щодо формування базових засад інноваційної економіки.

- недосконала система реєстраційних процедур які перешкоджають розвитку підприємництва

Сьогодні в Україні діє сучасна система реєстрації, базовою складовою частиною якої є Єдиний державний реєстр юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців. Єдиний державний реєстр працює в режимі on-line та забезпечує безперебійний процес державної реєстрації, а також автоматичне направлення відповідним державним органам інформації про зареєстровані суб'єкти господарювання.

Терміни державної реєстрації складають від 1 до 3-х днів і це вже разом з процедурами постановки на облік в інших органах.

Державну реєстрацію суб'єктів господарювання на сьогодні здійснюють 1363 державних реєстраторів в 678 реєстраційних органах.

- недосконала система ліцензування, як одного із основних засобів державного регулювання у сфері підприємництва

Ліцензування є однією із важливих складових системи адміністративної

взаємодії бізнесу та влади. Види господарської діяльності, які підлягають ліцензуванню, порядок їх ліцензування, встановлення державного контролю у сфері ліцензування, відповідальність суб'єктів господарювання та органів ліцензування за порушення законодавства у сфері ліцензування визначає Закон України „Про ліцензування певних видів господарської діяльності”.

- недосконалість існуючої системи оподаткування діяльності суб'єктів малого підприємництва та заходи з удосконалення податкової політики

Світова економічна криза та інші процеси глобалізації ставлять перед Україною нові виклики зовнішнього та внутрішнього походження, які потребують нових сучасних інструментів і механізмів для вирішення проблем соціально-економічного розвитку країни.

Із сукупності фінансових заходів державної підтримки, мабуть, одним із головних чинників розвитку малих форм господарювання є система оподаткування. Від її ефективності залежать темпи розвитку малого підприємництва, зростання зайнятості населення в цьому секторі економіки та доля виробництва малого бізнесу у валовому внутрішньому продукті країни.

- недосконала нормативно-правова бази у сфері підприємництва

Одним з пріоритетних напрямів розвитку підприємництва є реформування сфери державного нагляду та контролю. На сьогоднішній день в Україні існує 85 контролюючих органів, з них 79 контролюючих органів здійснює державний нагляд (контроль) за суб'єктами господарювання та підпадає під сферу дії Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» (40 центральних органів виконавчої влади, включаючи 4 фонди соціального страхування) і 38 урядових органів, тобто тих, що підпорядковані центральним, а також органи місцевого самоврядування.

Отже, всі вище перелічені проблеми не сприяють розвитку підприємництва в Україні тому необхідно вжити ряд заходів, які б кардинально поліпшили ситуацію та дали можливість розвитку підприємництва в Україні,

так як це відбувається в ряді країн з розвинутою економікою.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Економічна енциклопедія: У трьох томах, Т.2 /Редкол: С.В. Мочерний (відп.ред) та ін.. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 848 с.
2. Мочерний С.В., Устенко О.А., Чеботар С.І. Основи підприємницької діяльності: Посібник. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – 280 с.
3. Основи бізнесу: навч. посіб. /Я.С. Ларіна, С.В. Мочерний, В.М. Фомішена, С.І. Чеботар. – К.: ВЦ «Академія», 2009. – 384 с.
4. Цигилик І.І., Паневник Т.М., Криховецька З.М. Основи підприємництва: Навчальний посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 240 с.
5. Офіційний сайт Аналітичного центру Академія: www.academia.org.ua
6. Офіційний сайт Національної бібліотеки України ім. В. І. Вернадського: www.nbuv.gov.ua
7. Галерея фінансової літератури [Електронний ресурс]: <http://fingal.com.ua>
8. Бібліотека українських підручників [Електронний ресурс]: <http://pidruchniki.ws>

***Annotation.** In current market conditions in Ukraine entrepreneurship in general small and medium-sized businesses in particular has a lot of problems, but this is what has become the core of social and economic development that will lead to economic stability and growth.*

***Key words:** business, businessman, business impact, effect, effectiveness.*

УДК 65.007

Матвейчук Л.О., к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства

ЕЛЕКТРОННІ ПОСЛУГИ ОРГАНІВ ДПС

У статті здійснено огляд діапазону електронних послуг органів державної податкової служби України. Доведено необхідність розвитку даного напрямку, як фактора впливу на ефективність діяльності податкових органів, розвитку інформаційного

суспільства податкової сфери.

Ключові слова: податковий кодекс, електронні послуги, електронна податкова звітність, інформаційні ресурси.

Важливим напрямом роботи органів державної податкової служби (далі – ДПС) на сьогодні є перетворення фіскальної державної інституції в сервісну службу. Формування спектру електронних послуг є пріоритетним, відповідає вимогам часу і направлено на удосконалення податкової системи і покращання умов ведення бізнесу в країні..

Прийняття у 2006 р низки законів в Україні щодо електронних документів та електронного документообігу, електронного цифрового підпису створили умови для розвитку електронної взаємодії суб'єктів господарювання та державних інституцій.

Запровадження Податкового кодексу у 2011 році створило законні підґрунтя переходу на електронний документообіг у податковій сфері, в т.ч. електронну податкову звітність.

Для переходу на електронний документообіг підприємець повинен отримати ключі електронного підпису. Акредитований центр сертифікації ключів Інформаційно-довідкового департаменту державної податкової служби надає послуги електронного цифрового підпису органам державної влади, органам місцевого самоврядування, підприємствам, установам та організаціям всіх форм власності, іншим суб'єктами господарської діяльності та фізичним особам, з можливістю безоплатної видачі посилених сертифікатів відкритих ключів. Сферою використання посилених сертифікатів центру є організація електронного документообігу з використанням електронного цифрового підпису. На сьогодні платники безкоштовно отримали 174 тис. ключів, що дало їм можливість перейти на безконтактну форму роботи с податківцями [2].

Органи ДПС через веб-портал служби щодавно оприлюднює на дані з реєстру платників податку на додану вартість (далі – ПДВ), в т.ч. інформацію про анульовані свідоцтва, яку можна отримати скориставшись меню офіційного веб-сайту ДПС України «Анульовані свідоцтва платників ПДВ».

Для перевірки ділових партнерів по бізнесу, їх надійності відвідувачам

веб-сайту ДПС запропоновано скористатись сервісом «Дізнайся більше про свого бізнес-партнера», де надана можливість отримати інформацію по юридичним та фізичним особам, які зареєстровані у єдиному державному реєстрі підприємств і організацій України. Пошук контрагента здійснюється по код ЄДРПОУ або назві підприємства (підприємця).

Інформаційний податковий портал на своїх сторінках розміщує питання та відповіді на них, які надійшли від платників. Пошук відповіді в «Єдиній базі податкових знань» здійснюється за допомогою ключових слів, категорій та під категорій.

До переліку інформаційних ресурсів ДПС, які використовуються суб'єктами для правильності зарахування податків на відповідні рахунка Державного казначейства та визначення ставок податків у роботі господарювання належать: електронний перелік бюджетних рахунків, які розміщені на сайті Управління Державного казначейства в Автономній Республіці Крим за адресою: <http://kazna.strace.net/kazna/dohod.asp> та рішення місцевих рад щодо плата за землю, єдиний податок для СПД-фізичних осіб, місцевих податків та зборів

Електронні реєстри тематичного банеру «Реєстри» веб-порталу ДПС України складають:

- реєстр суб'єктів господарювання, які здійснюють оптову торгівлю спиртом коньячним на підставі ліцензії на виробництво коньяку та алкогольних напоїв за коньячною технологією;
- єдиний реєстр суб'єктів господарювання, які можуть здійснювати реалізацію безхазяйного майна та майна, що переходить у власність держави;
- Єдиний державний реєстр;
- Реєстр великих платників податків;
- Державний реєстр реєстраторів розрахункових операцій;
- Єдиний державний реєстр місць зберігання;
- Реєстр знищення інвентаризаційних залишків марок акцизного збору попереднього зразка.

Отримання податкових пільг суб'єктом господарювання або пільгове оподаткування здійснюється відповідно Довідника пільг, наданих чинним законодавством по сплаті податків та зборів, електронна версія якого розміщена у рубриці «Довідники», який оновлюється щоквартально.

Перелік адміністративних послуг (безплатних та платних), які надають органи ДПС України розміщено у розділі «Переліки». Окрім даної інформації відвідувачі веб-порталу можуть ознайомитися з: переліком переданого на реалізацію майна, що перейшло у власність держави; переліком встановлених максимальних роздрібних цін на тютюнові вироби та суб'єктами господарювання, які отримали ліцензії на право оптової торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами; інформацією щодо фізичних осіб - підприємців, які обрали III, II та I групи на спрощеній системі оподаткування

Аналіз спектру сервісного обслуговування податкових органів засвідчив про формування нової форми взаємодії суб'єктів господарювання та органів ДПС. Слід зазначити, що розвиток даного напрямку роботи органів ДПС, формування та розширення електронного спектру послуг органів ДПС забезпечить:

- створення умов для поліпшення ведення бізнесу в Україні;
- зменшення витрат часу на адміністрування податків;
- спрощену процедуру реєстрації нових платників;
- перехід на електронний дистанційний формат співпраці учасників податкової сфери.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Електронне оподаткування: сутність та перспективи застосування П.М. Мельник, А.М. Новицький, О.А. Долгих, С.П. Ріппа та ін..; за заг. ред.. П.В. Мельника. – Ірпінь: НУ ДПС України, 2010. – 332 с.
2. Кількість бажаючих безкоштовно отримати ключі електронного підпису постійно зростає Сайт ДПС України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://sts.gov.ua/media-tsentr/novini/75443.html>
3. Податковий кодекс України: закон України від 23 грудня 2010 року

№ 2856-VI із змінами і доповненнями, внесеними Законами України. К.: ДПС України, 2010. – 336

Annotation. The article presents an overview range of electronic services of the State Tax Service of Ukraine. The necessity of this area as a factor of influence on the efficiency of tax administration, information society development tax field.

Key words: tax code, electronic services, electronic tax filing, information resources.

УДК 331.108.4

*Олійник О.С., старший викладач
кафедри економіки підприємства*

УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ СПИРТОВОГО ПІДПРИЄМСТВА КАДРОВИМИ СПЕЦІАЛІСТАМИ

В статті увага приділяється управлінню персоналом спиртового підприємств кадровими спеціалістами. Розглядаються задачі управління персоналом і надаються практичні рекомендації, щодо даного управління.

Ключові слова: управління, персонал, спиртові підприємства, кадрові спеціалісти, якість управління.

Постановка проблеми. Актуальність управління персоналом на підприємстві визначається його впливовістю на підприємство та результативністю його загалом.

Стан вирішення проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню питання управління персоналом кадровими спеціалістами приділяють увагу вітчизняні та зарубіжні науковці, а саме Богиня Д. П.(1), Виноградська А.М.(2), Виноградський М.Д. (2), Дієсперов В. С.(4), Кириченко О. (5), Куликов Г. Т.(1), Трегобчук В. М.(3), Шамота В. А.(1), Шканова О.М.(2) та інші. Досліджуючи цю проблему, вони в різних аспектах розглядають дане питання.

Метою даного дослідження є удосконалення роботи спеціалістів та керівників служб по роботі з персоналом спиртових підприємств і його застосування на всіх підприємствах галузі.

Викладення основного матеріалу. Якість управління персоналом кадровими спеціалістами починається з удосконалення роботи спеціалістів та керівників служб по роботі з кадрами. В зв'язку з наявними проблемами в

системі управління персоналом спиртових підприємств доцільно цілеспрямовано провести організаційні зміни. Звичайно нововведення не повинні проводитись раптово, без заздалегідь розроблених програм і комплексу заходів. Насамперед потрібно зацікавити працівників до змін, що будуть здійснюватись - навчанням, наданням інформації, залученням до участі у проекті, покращенням умов праці та ін. Нерідко нові заходи зустрічають опір, тому щоб зміни були успішними потрібно організувати управління всіма процесами.

Насамперед необхідно внести деякі зміни до системи управління спиртовими підприємствами.

З розвитком і ускладненням виробництва, прискоренням науково-технічного прогресу змінюються вимоги до кадрів. Підвищуються вимоги до загальноосвітньої, економічної, технічної, технологічної підготовки робітників та службовців, до рівня їхньої кваліфікації. Виникають питання раціонального використання трудових ресурсів, оптимальної оцінки діяльності кадрів. А оскільки зазначені напрямки управлінської діяльності відносяться до області кадрової роботи, одночасно розширюються функції кадрових служб підприємств.

Значну частину кадрової роботи на підприємстві ведуть безпосередньо керівники. Саме керівник зобов'язаний організувати роботу кадрових служб по підборі і розміщенню кадрів так, щоб забезпечити виконання задач, що стоять перед підприємством. Крім того, необхідно мати на увазі, що в питаннях призначення чи переміщення працівника, оцінки його ділових якостей завжди активну участь приймає його безпосередній керівник, що припускає компетентність останнього в питаннях кадрової роботи. В обов'язок керівника також входить піклування про розширення компетенції відділів кадрів, підвищенні ролі кадрових служб, удосконаленні їх роботи, підвищенні кваліфікації кадрових працівників.

Однією із задач кадрової роботи на спиртових заводах є організація підготовки та перепідготовки кадрів, забезпечення росту кваліфікації

робітників безпосередньо на виробництві та в навчальних закладах, вдосконалення системи планування кадрів та введення ефективної системи управління персоналом підприємства для того, щоб зменшити плінність кадрів. Підприємство з цією метою повинне розвивати учбово-матеріальну базу, створювати учбові комбінати, курси та центри, школи по вивченню передових методів праці, створювати програми по удосконаленню умов праці.

Підвищити ефективність атестації працівників управління, а також забезпечити об'єктивність її оцінок і висновків можна шляхом застосування експертних оцінок фахівців і особливо керівників, здійснюваних з урахуванням думок експертів одного рівня з оцінюваним і підлеглими.

Важливою проблемою підприємства є уміле використання резерву. Необхідно вчасно визначити момент, коли резервіст повинний бути висунутий на ту посаду, на якій він принесе найбільшу користь. Мова йде про зміцнення відстаючих ділянок виробництва здатними ініціативними керівниками. У складі резерву кадрів на висування доцільно передбачати два напрямки: оперативний і перспективний резерв (на більш високі посади керівників з довгостроковою підготовкою).

Підготовка в складі оперативного резерву, як показує практика, не повинна тривати більш трьох років, тому що “засиджування” у резерві демобілізує впливає на активність працівника, зарахованого в резерв, тому що порушує його життєві цілі і плани. Це, в свою чергу, призводить до зниження ефективності роботи даного підприємства.

Висування кандидатів у резерв повинне бути публічним з метою досягнення великої об'єктивності в оцінці кандидатів, що включаються в списки резерву. Інформація, використовувана при доборі кандидатів у резерв, – це різноманітні і по можливості найбільш повні зведення, якими керуються відділи кадрів, адміністрація підприємства. Доцільно висування кандидатів у резерв кадрів обговорювати на зборах колективу, що скорочує помилки при формуванні резерву і сам резерв стає більш надійним, тому що суспільна думка – найважливіше і найнадійніше джерело інформації про особистість.

Також, на підприємствах доцільно ввести систему оцінки трудового потенціалу як працівників, так і керівника та спеціалістів, бо оцінка діяльності персоналу є засобом вивчення його сильних і слабких сторін, а також основа для удосконалення індивідуальних трудових здібностей і підвищення кваліфікації. Оскільки саме від керівника багато в чому залежить успішна діяльність підприємств, то необхідно постійно оцінювати наскільки ефективно він виконує свої обов'язки і які мотиваційні фактори впливають на нього. Для оцінки складності виконуваних функції працівників відібрано ознаки, що дозволяють найбільш повно охопити всі аспекти змісту робіт і водночас врахувати характер та особливості відповідного виду діяльності; характер робіт, що визначають зміст праці; різноманітність, комплексність робіт.

Також, спиртові підприємства, а саме відділи кадрів, не мають розробленого зразка для проведення співбесід з можливими претендентами на ту чи іншу посаду. Пропонуємо ввести обов'язковий перелік питань для виявлення якостей працівника при співбесіді, наприклад: стабільність роботи; технічні навички; досвід, працездатність, здатність до подальшого навчання; лідерство і здатність приймати управлінські рішення.

Така система питань дозволить спростити вибір серед претендентів на вакантну посаду, полегшить вибір людини з необхідними навичками і вміннями, кваліфікацією і іншими вимогами, які повинні задовольняти працівники для забезпечення успішного процесу виробництва.

Також, необхідно ввести більш сучасний підхід до ведення кадрової документації на підприємствах. Необхідно вести облік працівників в електронному вигляді, а також розробити на кожного працівника посадову інструкцію. Це дасть змогу більш краще орієнтуватися відділу кадрів в кадровому стані справ підприємств.

Також, необхідне постійне вдосконалення своїх навичок та вмінь безпосередньо самим керівником відділу кадрів та його підлеглими. Для цього необхідно направляти їх на спеціальні семінари та тренінги. З кожним роком відбуваються зміни в економіці та трудовому законодавстві України і система

управління персоналом постійно удосконалюється відповідно до зарубіжного досвіду, тому керівник відділу кадрів повинен бути в курсі всіх змін для того, щоб правильно виконувати весь цикл робіт з персоналом підприємства.

Отже, запропоновані заходи дозволять ліквідувати недоліки в системі управління персоналом, дадуть змогу підвищити використання трудового потенціалу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Богиня Д. П. Соціально-економічний механізм регулювання ринку праці та заробітної плати / Д. П. Богиня, Г. Т. Куликов, В. А. Шамота. – Інститут економіки НАН України. – К., 2011. – 300 с.

2. Виноградський М.Д. Управління персоналом./М.Д.Виноградський, А.М.Виноградська, О.М.Шканова /2-ге вид.: Навч.посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 502с.

3. Відтворення та ефективне використання ресурсного потенціалу АПК (теоретичні і практичні аспекти) / [відп. ред. В. М. Трегобчук.] - К.: АІЕ НАНУ, 2003. - 259 с.

4. Дієсперов В. С. Аналіз ефективності праці / В. С. Дієсперов. - К.: ННЦ ІАЕ, 2007. - 68 с.

5. Кириченко О. До проблем розвитку харчової промисловості / О. Кириченко // Економіка України. - 2000. - №1 0. – С. 82-84.

Annotation. In the article paid attention to the management a personnel spirit enterprises by skilled specialists. The tasks of management a personnel are examined and given practical recommendations, in relation to this management.

Key words: management, personnel, spirit enterprises, skilled specialists, management quality.

УДК 346.3:336.77

*Рибчинський О.М., старший викладач
кафедри економіки підприємств*

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ КОМУНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття присвячена дослідженню організаційно-правових форм комунальних підприємств. Проведено аналіз існуючих організаційно-правових форм юридичних осіб.

Виділені основні організаційно_правові форми юридичних осіб, в яких відповідно до чинного законодавства може бути створено комунальне підприємство.

Ключові слова: *правове регулювання, комунальне підприємство, державна реєстрація, юридична особа, суб'єкт господарювання, товариство, органи місцевого самоврядування.*

Комунальне підприємство – це підприємство, що утворюється компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери його управління.

Орган, до сфери управління якого входить комунальне унітарне підприємство, є представником власника - відповідної територіальної громади і виконує його функції в межах, визначених ГКУ та законодавчими актами України.

Майно комунального унітарного підприємства перебуває в комунальній власності й закріплюється за таким підприємством на праві господарського відання або оперативного.

Статутний фонд комунального унітарного підприємства утворюється органом, до сфери управління якого воно входить, до реєстрації його як суб'єкта господарювання. Мінімальний розмір статутного фонду комунального підприємства встановлюється відповідною місцевою радою.

Значною мірою подібними (за своїм правовим становищем) до державних підприємств є комунальні підприємства, оскільки перші й другі функціонують на базі публічних (державної та комунальної) форм власності (комунальна власність, відповідно до першої редакції Закону "Про власність", належала до підвиду державної форми власності; виділення комунальної власності в окрему форму права власності пов'язано з прийняттям Конституції України, в ст. 41 якої містяться окремі положення щодо форм права власності - приватної, державної та комунальної).

Закон "Про підприємства в Україні" не містив спеціальних положень щодо комунальних підприємств. У Господарському кодексі України цим підприємствам присвячена ст. 78, яка визначає основи правового становища

лише унітарних комунальних підприємств, не приділяючи уваги підприємствам корпоративного типу.

Відповідно до ст. 143 Конституції України територіальні громади села, селища, міста безпосередньо або через створені ними органи місцевого самоврядування, зокрема, утворюють, реорганізують та ліквідують комунальні підприємства, організації, установи. До виключної компетенції міської ради відповідно до п. 30 ч. 1 ст. 26 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР належить розгляд питань, зокрема, про створення, ліквідацію, реорганізацію та перепрофілювання підприємств, установ та організацій комунальної власності відповідної територіальної громади. Підприємства, організації, установи можуть визнаватися юридичними особами лише за умови створення їх у передбаченій законом формі.

Органи місцевого самоврядування не можуть створювати суб'єкти господарювання комунального сектору економіки в організаційно-правовій формі повного товариства, командитного товариства та товариства з додатковою відповідальністю. Участь органу місцевого самоврядування як учасника в повному товаристві й товаристві з додатковою відповідальністю неможлива з огляду на особливий характер відповідальності учасників цих товариств. Участь органу місцевого самоврядування як вкладника в командитному товаристві не дає права управляти товариством і не дозволяє впливати на діяльність цього товариства. Органи місцевого самоврядування можуть створювати підприємства у формі товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерного товариства. Комунальним товариством з обмеженою відповідальністю відповідно до ч. 3 ст. 24 ГК України вважається товариство, в якому орган місцевого самоврядування володіє більш ніж 50 % статутного фонду. Комунальним акціонерним товариством є товариство, в якому понад 50 % акцій належить органу місцевого самоврядування. Створення комунального підприємства у формі акціонерного товариства передбачено у п. 1 ст. 4 Закону України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 р. № 514-VI [13], відповідно до якої акціонерним товариством

визнаються фізичні й юридичні особи, а також держава в особі органу, уповноваженого управляти державним майном, або територіальна громада в особі органу, уповноваженого управляти комунальним майном, які є власниками акцій товариства.

Можливість створення суб'єктів господарювання комунального сектору економіки з використанням різних організаційно-правових форм, передбачених законом, підтверджується і висновком Конституційного Суду України (далі — КСУ). Так, відповідно до Рішення КСУ від 20 червня 2007 р. № 5-рп/2007 про офіційне тлумачення положень ч. 8 ст. 5 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом», органами місцевого самоврядування можуть бути створені на основі відокремленої частини комунальної власності або із залученням майна цієї власності різні за організаційно-правовими формами види підприємств чи інших суб'єктів господарювання. КСУ вважає, що організаційно-правовою формою суб'єкта господарювання в комунальному секторі економіки має стати комунальне унітарне підприємство, головною метою діяльності якого є виробництво продуктів чи послуг для задоволення нагальних потреб жителів відповідної територіальної громади, наприклад, з водопостачання, опалення, вивезення сміття та відходів тощо. У випадках, коли основною метою діяльності суб'єкта господарювання у комунальному секторі економіки зазначено отримання прибутку, його організаційно-правовою формою має стати господарське товариство з відповідною часткою комунальної власності у статутному фонді.

Керуючись аналізом практичної діяльності комунальних підприємств, основними причинами, які спонукають органи місцевого самоврядування використовувати для державної реєстрації суб'єкта господарювання комунального сектору економіки організаційно-правову форму «господарське товариство», є: необхідність залучення додаткових матеріально-фінансових ресурсів для реалізації основних заходів, передбачених програмами соціально-економічного розвитку відповідної території або з метою виведення з-під контролю органів місцевого самоврядування комунального майна (з подальшим

його привласненням).

Вище викладане дає можливість визначити основні організаційно-правові форми, в яких відповідно до чинного законодавства може бути створено суб'єкт господарювання комунального сектору економіки, комунальне підприємство: комунальне унітарне підприємство, товариство з обмеженою відповідальністю, акціонерне товариство.

Територіальні громади не можуть створювати юридичні особи приватного права насамперед тому, що основою місцевого самоврядування є комунальна власність, а не приватна. Органи місцевого самоврядування можуть тільки брати участь у створенні юридичних осіб приватного права. Але тоді частка комунальної власності у статутному фонді цих суб'єктів господарювання не повинна перевищувати 50 % чи становити величину, яка буде забезпечувати органам місцевого самоврядування право вирішального впливу на господарську діяльність цих суб'єктів. В іншому разі — це вже буде не юридична особа приватного права, а суб'єкт господарювання комунального сектору економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб — підприємців : Закон України від 15 травня 2003 р. № 755-IV// Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 31-32. — Ст. 263.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV// Відомості Верховної Ради України. — 2003. - № 40-44. - Ст. 356.
3. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. - 1996. — № 30. - Ст. 141.
4. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 21 травня 1997 р. № 280/97-ВР// Відомості Верховної Ради України. — 1997. — № 24. — Ст. 170.
5. Грущинський І. М., Кравчук В. М., Пограничний Є. П. Державна реєстрація суб'єктів підприємницької діяльності: наук.-практ. посіб. — Л., 2000. — 268 с.

6. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р. № 436"IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 18, 19–20, 21–22. — Ст. 144.

7. Винор Л. В. Правовий статус юридичних осіб, заснованих державою : дис. канд. юрид. наук : 12.00.03. — цивільне право, цивільний процес, сімейне право, міжнародне приватне право. — Л., 2006.

8. Рішення Конституційного Суду України у справі за конституційним зверненням відкритого акціонерного товариства «Кіровоградобленерго» про офіційне тлумачення положень ч. 8 ст. 5

9. Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» (справа щодо кредиторів підприємств комунальної форми власності) // Офіційний вісник України. — 2007. — № 48. — Ст. 1991.

10. Труш І. В. Організаційно-правові форми комунальних підприємств

Annotation. To research legal forms utilities. The analysis of existing forms of legal entities. The basic orhanizatsiyno_pravovi forms of legal entities, which according to the legislation can be created utility.

Key words: regulation, utility, state registration of a legal person, entity, association, local governments.

РОЗДІЛ 3

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

УДК 339.166

*Андрейцева І.А., к.е.н., доцент кафедри
управління персоналом і туризму*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА

У статті визначено категорію «інтелектуальний капітал», його структуру, вказано основні функції й значення у розвитку економіки країни.

Ключові слова: людський капітал, інтелектуальний капітал, інтелект, інтелектуальна власність.

Формування людського та інтелектуального капіталу тлумачиться в сучасних дослідженнях як визначальний чинник глобальної конкурентоспроможності й добробуту суспільства. Незважаючи на достатню кількість досліджень, залишається однією з невизначених категорія «інтелектуальний капітал», його структура, формування тощо.

Дослідженню проблем інтелектуального капіталу присвячено роботи вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: Е. Брукінг, Д. Волков, Н. Гавкалова, В. Дайнеко, І. Проніна, С. Покровський, К. Тейлор, А. Чухно та інші.

Метою статті є узагальнення та обґрунтування основних теоретичних аспектів до визначення поняття «інтелектуальний капітал», його структури, функцій та ролі у формуванні інтелектуальної складової економіки.

Поширення в ХХ ст. термінів людський та інтелектуальний капітал відображають зміни технологічної бази, соціально-економічних відносин за умов становлення інформаційного суспільства. Розглянемо спільні родові ознаки капітальних активів.

Першою загальною рисою, що об'єднує різні форми капіталів, вважаємо їх існування у формі запасу. Тобто вони можуть зберігатись, накопичуватись, їх використання може відкладатись, доки на ринку виробничих ресурсів не

складеться сприятлива ситуація для власників відповідної форми капіталу.

Підвищуючи кваліфікацію, накопичуючи знання й навички, працівник надає своєму виробничому ресурсу властивостей капіталу – він не споживається кожного дня і не вимагає постійного відновлення, тобто може існувати у формі запасу.

Друга властивість інтелектуального капіталу полягає у тому, що він виступає результатом заощадження, відмови від поточного споживання заради майбутніх прибутків. Використовуючи частку доходів на оплату послуг з навчання, суб'єкт економіки стає інвестором, тобто знижує нинішню міру задоволення своїх поточних потреб заради покращення задоволення майбутніх. саме необхідність компенсації труднощів і ризиків, пов'язаних з таким вибором, пояснює природу доходів на капітал й обґрунтовує закономірність їх отримання.

Третя спільна для інтелектуального й інших форм капіталу – всі капітальні блага приносять своїм власникам доходи та відшкодовують витрати протягом тривалого часу. Інвестиції відрізняються від поточних тим, що відшкодовуються за багато оборотів капіталу. Інвестиції на отримання вищої освіти, не окуповуються ні першою, ні другою заробітною платою.

Однак інтелектуальному капіталу притаманні специфічні риси, що суттєво відрізняють його від інших форм капіталу.

По-перше, розподіл тягаря фінансування видатків на формування інтелектуального капіталу залежить від широти сфери його застосування. Видатки щодо нагромадження універсальних знань, які сприятимуть забезпеченню приросту продуктивності й прибутковості праці на багатьох підприємствах, залежать більшою мірою від працівника, видатки щодо нагромадження спеціальних знань, придатних для використання лише в межах окремого підприємства, - від їхніх власників.

По-друге, значна частка інтелектуального капіталу перебуває в «неявному» неформалізованому вигляді, що зменшує можливості адміністрації підприємств впливати на неї та ефективно використовувати для досягнення

цілей.

По-третє, позитивний ефект продуктивного використання інтелектуального капіталу більшою мірою, ніж фізичного, може проявитися не у збільшенні виробничих можливостей, а в наблизенні підприємства до повного використання наявного, технічного потенціалу.

По-четверте, щодо елементів інтелектуального капіталу не виникає проблеми конкуренції різних структурних підрозділів підприємства за першочерговий доступ до нового обладнання, новий метод обслуговування обладнання, поширюється на підприємстві настільки швидко, наскільки дозволяє зробити це сприйнятливість персоналу до нововведень.

По-п'яте, вартісна оцінка загальних обсягів і структури інтелектуального капіталу більшою мірою, ніж фізичних активів, визначається внутрішніми рішеннями в межах підприємства, а не ринковою оцінкою, що формується залежно від зовнішніх для підприємства взаємодій ринкового попиту й пропозиції. Крім того, така вартісна оцінка більшою мірою, ніж щодо фізичного капіталу, є функцією очікуваних доходів і меншою – завданих збитків.

Більшість визначень інтелектуального капіталу ґрунтується на провідній ролі інтелекту, знань, умінь, рівня кваліфікації особистості (табл.1). Отже, такий ресурс позитивно впливає на економічний розвиток внаслідок використання творчої праці.

В літературних джерелах використовують 2 теоретичних підходи щодо трактування інтелектуального та людського капіталу суб'єкта господарювання. Згідно з першим підходом під інтелектуальним капіталом розуміють частину людського капіталу зумовленого виникненням особливої сфери діяльності, пов'язаної з рухом і підвищенням ефективності споживання, способів праці та життєдіяльності, створенням і передачею інформації. З іншої точки зору поняття інтелектуального капіталу ширше за людський, і включає в себе інформацію як один із виробничих ресурсів.

Проаналізувавши співвідношення категорій «людський капітал» та «інтелектуальний капітал», можна зробити такі узагальнення: людський капітал

підприємства являє собою колектив, який володіє запасом знань, навичок, умінь, творчих здібностей, мобільністю, взаємозамінністю працівників, що дозволяють виконувати поставлені завдання якісно, збільшуючи додану вартість, не збільшуючи витрат на заробітну плату.

Таблиця 1

Визначення категорії «інтелектуальний капітал»

Автор	Визначення
К. Тейлор [3]	Нематеріальні активи компанії, що не піддаються кількісній оцінці, на відміну від матеріальних активів. Інтелектуальний капітал компанії складають знання її співробітників, накопичені ними при розробці продуктів та наданні послуг, а також її організаційна структура та інтелектуальна власність.
Е. Брукінг [1]	Нематеріальні активи, без яких компанія тепер не може існувати й включає ринкові, людські, інфраструктурні активи та інтелектуальну власність.
А. Чухно [5]	Капітал, що акумулює наукові та професійно-технічні знання працівників, поєднує інтелектуальну працю та інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, спілкування, організаційну структуру, інформаційні мережі, тобто те все, що визначає імідж фірми та зміст її іміджу.
Н. Гакалова [2]	Інтелектуальні ресурси, що втілені у сукупності наукових, професійних і загальних знань працівників, їх досвіді, вміннях, навичках, які створюють продукти інтелектуальної діяльності, що можуть належати як його винахіднику, так й іншим суб'єктам господарювання та використовуються з метою одержання додаткової вартості.

Інтелектуальний капітал підприємства – сукупність людського капіталу підприємства та об'єктивних факторів у вигляді нематеріальних активів, включаючи патенти, ліцензії, ноу-хау, торговельні марки, а також організаційні структури, електронні мережі, бази даних, системи зв'язку. Людський капітал не належить організації, головне призначення – створення та розповсюдження інновацій.

Організаційний капітал – це патенти, винаходи, ліцензії, товарні знаки, організаційна структура, корпоративна культура, технології, система управління, інформаційні технології. Він є власністю підприємства і може бути самостійним об'єктом купівлі-продажу. Значення цього капіталу визначається ефективністю його використання.

Споживчий капітал (клієнтський) – відносини підприємства зі споживачами продукції та постачальниками ресурсів. До нього відносять

торгову марку, бренд, імідж клієнтів, зв'язки з клієнтами, технології із залучення й утримання клієнтської мережі. Значимість споживчого капіталу полягає в тому, що він забезпечує конкурентну перевагу підприємству щодо стосунків із зовнішнім середовищем. Він включає в себе технології підприємства із залучення та закріплення клієнта, права споживачів і гарантії виробника чи продавця.

Інтелектуальний капітал виконує дві основні функції: соціальну та економічну. Соціальна функція стимулює розробку нових видів діяльності, стає рушійною силою поновлення наявних технологій, підвищує якість і рівень життя. Економічна функція є важливим фактором економічного розвитку підприємства, ключовим фактором конкурентоспроможності, необхідною складовою при розробці нових видів продукції. Аналіз основних функцій свідчить, що в інформаційній економіці змінюється механізм його накопичення, основною формою яких є нагромадження знань, інформації, нематеріальних вкладень (освіта, підвищення кваліфікації, охорона здоров'я). Тобто акцент переміщується з вкладень у фізичний капітал на вкладення в людину як носія і виробника інформації.

Отже, на підставі розглянутого можна визначити такі структурні елементи інтелектуального капіталу:

1. Людський капітал – сукупність, знань, кваліфікована робоча сила, менеджмент, моральні цінності підприємства, культура праці та загальний підхід до справи. До нього зарахуємо ноу-хау, невіддільні від конкретного працівника (досвід, секрети виробництва), які можуть передаватися за згоди їхнього власника.

2. Структурний (організаційний) капітал, який включає інформаційні ресурси, організаційну систему підприємства, ноу-хау, права на інтелектуальну власність, титули власності (патенти, торгові марки, ліцензії).

3. Клієнтський капітал, який формується з ділової репутації (гудвілу), взаємовідносин з постачальниками й споживачами, каналів розподілу.

Віддача від інвестицій в інтелектуальний капітал залежить від тривалості

періоду працездатності носія інтелектуального капіталу. Вкладення в інтелектуальний капітал дають значний за обсягом, тривалий за часом та інтегральний за характером економічний і соціальний ефект. Інвестиційний період інтелектуального капіталу значно довший, ніж у фізичного - в останнього в середньому він складає від одного до п'яти років, тоді як інвестиційний період такої форми вкладень в інтелект, як освіта, може досягати 12-20 років, а іноді – продовжуватися все життя. У міру накопичення інтелектуального капіталу його прибутковість підвищується до певного рівня, обмеженого активним трудовим віком. Характер і види інвестицій в людину обумовлені історичними, національними, культурними особливостями. Ці інвестиції є найбільш вигідними з точки зору індивідуума і з точки зору суспільства загалом. Ділова репутація, вартість бренду та інтелектуальна вартість, що належить підприємству, можуть багаторазово перевищувати вартість матеріальних активів. Втрата будь-якого з елементів інтелектуального капіталу істотно знижує вартість підприємства, ціну акцій і привабливість як об'єкта капіталовкладень. Організація може позбутися накопиченого інтелектуального капіталу при вивільненні кваліфікованих працівників і при втраті прав на об'єкти інтелектуальної власності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: ключ к успеху в новом тысячелетии/ Э. Брукинг. – СПб: Питер, 2001. – 288с.
2. Гавкалова Н.М. Формування та використання інтелектуального капіталу/ Наукове видання/ Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків:Вид. ХНЕУ, 2006. – С.78
3. Гаджиева М.М. Основные направления развития интеллектуального капитала организации/ М.М. Гаджиева// Вестник Московской академии труда информационных технологий. – 2006. - № 32. – С. 25
4. 4.Дайнеко В.Г. Интеллектуальный капитал: проблемы накопления и регулирования в экономике, основанной на знаниях/ В.Г. Дайнеко// Вестник ВГУ. – 2004. - № 1. – С. 200

5. Покровский С.В. Совершенствование механизма функционирования интеллектуального капитала: автореф. дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством»// В.С. Покровский. – М.: 2009. – С.8

6. Пронина И.В. Интеллектуальный капитал: сущность, структура, функции [Электронный ресурс] / И.В. Пронина// Журнал «Аналитика культурологии». – Режим доступа: <http://analiculturolog.ru>

Annotation:. In the article “intellectual capital’ category and its structure were defined, the main functions were indicated and its place and meaning in the development of country’s economy were shown.

Key words: human capital, intellectual capital, intellect, intellectual property.

УДК 338.48-6:2

Баженова С.Е., д.і.н., професор кафедри управління персоналом і туризму

РЕЛІГІЙНИЙ ТУРИЗМ: ХРИСТІЯНСЬКІ СВЯТИНІ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

В статті висвітлюється стан і перспективи розвитку релігійного туризму Хмельниччини.

Ключові слова: туризм, християнські святині, перспективи.

Релігійний туризм, який в останні роки виокремився у сфері туризму, став його потужною складовою. Цьому сприяли умови, що склалися впродовж декількох років: законодавче забезпечення свободи віро сподівання; повернення храмів релігійним громадам; реставрація сакральних пам’яток; наявність практично в усіх регіонах України святих місць; фактична переорієнтація релігійного туризму з екскурсійного на паломницький.

Християнські святині, що знаходяться на теренах Хмельницької області викликають інтерес у багатьох науковців та пересічних громадян, як об’єкти релігійного туризму. Проблеми визначення рівня організації релігійних та паломницьких турів туристичними підприємствами до визначних духовних центрів України, рівня розвитку самодіяльного релігійного туризму є об’єктом вивчення для широкого кола спеціалістів.

В результаті багатовікового історичного розвитку Україна є багатоконфесійною державою. Понад 97% зареєстрованих в Україні релігійних громад – християнські.

На Хмельниччині більшість релігійно – туристичних об'єктів є пам'ятками архітектури і це розширює можливості їх використання у туризмі. Пам'ятки сакральної архітектури є джерелами історичної інформації. Саме цим і зумовлена їх історична цінність та зацікавленість туристів у пізнанні.

Враховуючи вище сказане, можна розробити кілька туристичних маршрутів по сакральних християнських святинях, а також паломницький тур, по місцях пов'язаних з чудотворними іконами Божої Матері. Наприклад: Кам'янець-Подільський – Тинна – Летичів, чудотворною іконою св. Антонія – Городок.

Надзвичайно цікавим може бути тур Дністром по скельних монастирях, які знаходяться в Бакоті, Лядаві.

Дуже вдалим може бути поєднання релігійного і краєзнавчого туризму у турі: «Церкви - фортеці», який проляже за маршрутом: «Сутківці – Сатанів – Кам'янець-Подільський». Поряд з унікальною архітектурою церков, екскурсанти матимуть можливість познайомитись з багатою історією цих населених пунктів, помилуватись незрівнянними подільськими ландшафтами.

Суттєво може вплинути на збільшення паломників за рахунок внутрішнього ресурсу і відвідання некрополю основоположника хасидизму Ізраеля – Баал – Шем – Това У Меджибожі, в поєднанні з екскурсією по Меджибозькій фортеці.

Однак у сфері релігійного туризму Хмельниччини існує багато проблем, основними з яких є:

- 1) Відсутність сформованої інфра-структури у сфері релігійного туризму (готелів, місць відпочинку, занедбаність пам'яток і територій довкола, погане транспортне сполучення).
- 2) Відсутність належного інформаційного забезпечення.
- 3) Нестача коштів на відновлення пам'яток і впорядкування

інфраструктури релігійного туризму з боку громад і недостатнє фінансування, з боку держави.

4) Зловживання, пов'язані з діяльністю у сфері релігійного туризму.

Таким чином п'ятки сакральної історії та культури є засобом утвердження національної свідомості і самосвідомості, відтворення історичної пам'яті, виховання патріотизму, розвитку естетичних смаків. Повернення людям можливості духовного розвитку, якого вони були позбавлені протягом багатьох десятиріч, дає можливість гідно оцінити культурну, архітектурну і духовну спадщину культового будівництва України, зокрема сакральної архітектури.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Авдеев А.А. Паломниковедение как теория, и паломничество // Материалы Первой респуб. Научно-практической конференции «Туризм, курорты и наука». Симферополь: Таврич. Нац. Університет им. Вернадского, 2003.- с.64-68
2. Богданова С. Паломничество как составляющая туризма. Российская туристическая газета. – 2002. _№24. – с. 4;
3. Головина Е. Паломничество. Духовная потребность. // Бизнес. Новогодние сюрпризы.- 2002., дек.- с. 17;
4. Гронова К. Розвиток релігійного туризму в Україні // громадське харчування і туризм. Індустрія у ринкових умовах: зб. Наук. Праці. – К., 2001. – с. 83
5. Дмитрієвський О.В. релігійний туризм // Вісник ДІТБ 4 – 2000.- с. 117 – 2002;
6. Дудкина О.П. релігійне паломництво як перспективний вид туризму // Туристичні ресурси України. – К., 1996. – с 112-117.

Annotation: This article deals with the state and prospects of development of religious tourism interest.

Keywords: tourism, Christian sanctuary prospects.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ: СТУПІНЬ МОРАЛЬНОСТІ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ

У статті охарактеризовано етичні підходи до формування заробітної плати за сучасних умов.

Ключові слова: винагорода, заробітна плата, механізм формування заробітної плати.

Постановка проблеми. У комплексі завдань забезпечення гідних умов трудового життя та формування соціально-трудоких відносин у суспільстві вагоме місце належить раціональним підходам до організації заробітної плати і дотримання у цій сфері принципів справедливості.

Досвід останніх десятиліть дає підстави стверджувати, що у сфері винагороди за працю стан справ незадовільний.

Головне питання, що виникає при визначенні ступеня моральності підходів до формування заробітної плати, як повинні регулюватися рівні заробітної плати в мінливих умовах господарювання, при переході до ринкових механізмів управління оплатою праці.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Серед науковців України та країн СНД, які здійснювали дослідження організаційно-економічного механізму формування та регулювання заробітної плати, належить виділити В. М. Абрамова, О. І. Амошу, С. І. Бандура, Д. П. Богиню, В. М. Геєця, М. В. Грачева, О. А. Грیشнову, А. Л. Єськова, А. В. Калину, А. М. Колота, Т. А. Костишину, В. Д. Лагутіна, Г. В. Осового, Є. В. Савельєва, А. Турецького, Г. Хаєта та ін. Однак і ці роботи не можуть повністю задовольнити потреби сучасної практики, адже вони орієнтовані або на умови соціалістичної економіки та наявність державної форми власності, або не зачіпають зміну успадкованих від минулого форм і систем заробітної плати

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із базових цінностей правосвідомості та правової культури є закон. Однак в умовах реформування

соціальної системи та моральної кризи закон у правосвідомості сучасних українців не став абсолютним імперативом, не набув абсолютної цінності. Сьогодні в Україні розповсюджена практика масового невиконання та недотримання юридичних приписів усіма суб'єктами суспільних відносин. У межах правозастосовної діяльності державні органи та посадові особи, які повинні забезпечувати законність, дедалі частіше порушують закони, що підтверджується асиметрією інформації у формуванні трудових доходів, регулюванні соціально-трудових відносин, надвисокою поляризацією доходів населення тощо.

Економічна політика, в галузі розподілу, в близькій і у більш віддаленій перспективі потребує корегування стосовно до законів справедливості і моральності. Точка зору про те, що справедливість в умовах ринку і конкуренції нереальна, на нашу думку, є помилковою, а прояви її протилежності у галузі формування заробітної плати необхідно ліквідувати у короткі терміни. На сьогодні є всі підстави стверджувати, що наукова теорія формування трудових доходів перетворилася в науку про «заробіток» будь-якими засобами, навіть за рахунок необґрунтованого перерозподілу доходів між соціальними групами населення. Здавалося, що соціально-орієнтована економіка не може і не повинна відкидати принципи обліку в оплаті праці кількісних і якісних відмінностей у витратах й результатах праці за допомогою прийняття заходів в галузі побудови механізму оплати праці орієнтованого не стільки на «заробіток», скільки на досягнення зв'язку між винагородою за працю і її результативністю.

Конкурентна і справедлива (моральна, етична) система оплати праці не повинні протиставлятися. Їх важливо поєднувати і використовувати на практиці. Винагорода за працю не може ігноруватися у нових економічних умовах, а повинна поєднуватися з принципами обліку факторів конкуренції.

Є. Ветлужских виділяє тринадцять принципів ефективної системи оплати праці. П'ятим принципом вона визначила саме справедливість системи оплати праці. При несправедливій винагороді, на рівні підприємства, можливі

наслідки:

- мінімальне прикладання зусиль у трудовій діяльності;
- демотивація працівника;
- пошук паралельних і додаткових доходів;
- крадіжки;
- інтриги;
- звільнення працівника [1, с. 15-16].

Якщо на внутрішньому ринку праці, тобто у межах одного підприємства, заробітна плата повинна встановлюватися в залежності від кількісних і якісних витрат та результатів праці (важкість, інтенсивність трудових процесів, умови праці, продуктивність праці, якісні параметри продукції чи наданих послуг), то на зовнішньому ринку праці), то на зовнішньому ринку праці — механізми оплати праці функціонують в умовах конкуренції, тому основний напрямок у політиці заробітної плати підприємства формується у визначенні співвідношень рівня заробітної плати із її рівнем у конкурентів. Принципи, якими керуються роботодавці при встановленні ставки заробітної плати проявляються через визначення аналогічних видів виконуваних робіт чи здійснюваної діяльності; виробництва аналогічних товарів і послуг, розміщення підприємств в одному регіоні.

Ю. Кокін зауважив, що економіка як система відносин між людьми у процесі виробництва і розподілу матеріальних благ вже по визначенню не може не залежати від якісних характеристик, інтелектуального й духовного розвитку, накопичених знань і професійних навиків найманого працівника, а для органів, що формують соціальну політику, від високої моральності осіб, які управляють у цій галузі, визначається дотриманням принципів справедливості у процесі суспільного розподілу [2, с. 167-168].

Організація заробітної плати в Україні відбувається поєднанням державного та договірною регулювання й механізму визначення індивідуальної заробітної плати на підприємстві. Серед питань організації заробітної плати – важливих і водночас украй проблемних для вітчизняних підприємств, установ і

організацій (далі – підприємство) – вирізимо такі:

- низький рівень заробітної плати, що вказує на низьку відтворювальну її функцію;

- низька частка заробітної плати, принаймні офіційної, у валовому внутрішньому продукті і собівартості продукції;

- тінізація заробітної плати;

- порушення підприємствами законодавства у сфері оплати праці, основних положень генеральної та галузевих (регіональних) угод, колективних договорів;

- незадовільна галузева, регіональна та професійна (кваліфікаційна) диференціація заробітної плати;

- непов'язування у багатьох випадках розмірів заробітної плати найманих працівників з рівнем їхньої кваліфікації, результатами праці тощо [3, с.129-132].

Аналіз динаміки встановленого державою рівня мінімальної заробітної плати свідчить про її постійний ріст (з 90 грн. у червні 2000 року до 1 134 грн. у грудні 2012 року [4]. Мінімальна заробітна плата при такому стрімкому зрості неспроможна виконувати основні функції. Прирости заробітної плати майже в 2 рази нижче від реальних інфляційних "пожирань", питома вага мінімальної заробітної плати до середнього її розміру по країні, наприклад, за 2010 рік знизилася з 45,4% у січні до 35,6% у грудні, прожитковий мінімум на працездатну особу, який з листопада 2009 року співпадає з мінімальною заробітною платою у порівнянні з фактичними витратами на життєіснування працівника штучно занижено не менш як у 2 рази і т.ін [4].

Якщо розглядати стан із заробітною платою та працевикористанням в Україні в цілому, то можна дати їм такі усереднені характеристики – 1) низькокваліфікована, низькопродуктивна робоча сила, не вмотивована до якісної та ефективної трудової діяльності, та така, що не бачить перспектив власного професійного розвитку та кар'єрного зростання, має високу регіональну мобільність, перш за все, за кордон та до столиці; 2) висока експлуатація праці працівників, нижчі від середнього умови праці, її оплати та

організації, надвисокі міжпосадові та міжгалузеві співвідношення тарифних часток зарплати, суттєва диференціація оплати за один і той самий обсяг виконаних робіт подібної кваліфікації, "перевернута" структура оплати праці, коли оплата найбільш кваліфікованої праці (медики, освітяни, науковці, держслужбовці та ін.) є набагато нижчою, ніж оплата некваліфікованої праці; 3) згортання в Україні інституціонально-наукового забезпечення таких важливих складових працевлаштування як нормування, організація, продуктивність та умови праці; 4) жадібність більшості роботодавців, мізерність їх відрахувань на розвиток персоналу, орієнтир на миттєве збагачення та підвищення продуктивності праці через скорочення персоналу [5].

За оцінками експертів рівень продуктивності праці в Україні у середньому в 7, рівень професійної кваліфікації випускників ВНЗів – у 10, рівень продуктивності (техніко-технологічного забезпечення) робочих місць – у 12, рівень експлуатації праці – у 13, рівень "тінізації" зарплати у 15 разів вищі за американські аналоги [6].

Такі тенденції негативно впливають на формування трудового доходу українців, породжують почуття соціальної несправедливості у розподільчій сфері. Твердження про те, що існуючі відмінності у рівнях заробітної плати диктуються реаліями ринкової економіки і їх регулювання державними нормативними актами не варто висувати сьогодні у якості насущного завдання соціальної політики неможна приймати беззастережно.

Політика у галузі формування трудових доходів може бути оцінена через аналіз співвідношення динаміки середньомісячної нарахованої заробітної плати і споживчих цін на товари та послуги. Ситуація у цій сфері наступна: середньомісячна заробітна плата номінально росте суттєво, але одночасно неухильно підвищується рівень споживчих цін. Це тягне за собою «пожирання» майже половини заробітку не завжди обґрунтованим ростом цін і тарифів. Отже, твердження щодо росту трудового доходу насправді являються демагогією.

Висновок з проведеного дослідження. Як бачимо, в організації оплати

праці в Україні немало негативних тенденцій. Для їх подолання необхідно реформувати політику оплати праці змінюючи, замінюючи, створюючи нові механізми державного, соцпартнерського та приватного регулювання оплати праці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ветлужских Е. Мотивация и оплата труда: Инструменты. Методики. Практика. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 148 с.
2. Кокин Ю.П. Доходы населения и оплата труда в современной России: анализ ситуации, обоснование действий органов государственной власти и управления: Монография. – М.: Изд-во РАГС, 2008. – 168 с.
3. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС): монографія / А.М. Колот, Г.Т. Куліков, О.М. Поплавська [та ін.]; за заг. ред. А.М. Колота, Г.Т. Кулікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 274 с.
4. Державний комітет статистики України. – [Електронний ресурс]. – доступно на <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Колот А.М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
6. Моя зарплата в Украине [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://mojazarplata.com.ua>.
7. Цибмалюк, С. Диференціація заробітної плати: види, чинники, сучасний стан в Україні [Текст] / С. Цибмалюк // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 4. – С. 16–22.

Annotation The article describes the ethical approaches to wage formation in modern conditions.

Key words: remuneration, salary, wage formation mechanism.

УДК 911.3: 654.1

Ковтуник І.І., к.г.н., ст. викладач кафедри управління персоналом і туризму

МІКРОСЕРЕДОВИЩЕ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто мікросередовище туристичної організації. Розкрито суть поняття ділове «бізнес» середовище. Розглянуто основні складові мікросередовища

туристичного підприємства. Визначено основні якості та властивості мікросередовища.

Ключові слова: мікросередовище, туристичне підприємство, бізнес-оточення, постачальники туристичних послуг.

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство перебуває і функціонує у середовищі. Аналіз середовища є початковим етапом формування стратегії діяльності будь-якого підприємства, оскільки забезпечує відповідну базу для визначення місії і цілей його функціонування. Аналіз середовища передбачає вивчення і дослідження двох його основних складових: мікросередовища і макросередовища. В даній статті детальніше зупинимося саме на мікросередовищі туристичного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження мікросередовища туристичного підприємства займалися науковці (Школа І.М., Бейдик О.О., Бабурин В.Л., Валькова Т.М.) [1, 2, 3, 4].

Мета і завдання тез. Метою дослідження статті є вивчити мікросередовище туристичного підприємства.

Досягнення поставленої мети здійснювалось через постановку і вирішення наступних завдань:

1. дати визначення мікросередовищу туристичного підприємства;
2. визначити основні елементи мікросередовища туристичного підприємства;
3. вивчити зовнішнє мікросередовище туристичного підприємства.

Основний матеріал дослідження. *Мікросередовище туристичного підприємства (середовище прямого впливу) — це система матеріальних, фінансових та інформаційних зв'язків, яка має складну структуру.*

Середовище прямого впливу також називають безпосереднім діловим (бізнес) оточенням організації, оскільки його формують такі суб'єкти середовища, які прямо впливають на її діяльність: постачальники ресурсів, обладнання, енергії, капіталу та робочої сили; державні органи та органи законотворення; споживачі-туристи; конкуренти; трудові ресурси та інші чинники, що безпосередньо впливають на операції організації і самі відчувають прямий вплив операцій, які нею проводяться (рис. 1) [1].

1. Постачальники. За системним підходом, організація є механізмом перетворення входів і виходів. Головними різновидами входу є матеріали, обладнання, енергія, капітал і робоча сила, забезпечення якими здійснюється постачальниками відповідних ресурсів. Останніх можна поділити на декілька груп: постачальники матеріалів, капіталу, трудових ресурсів. Вибір постачальника — складне завдання для менеджера туризму, адже від якості його послуг, товарів залежить загальне враження туриста про комплексну туристичну послугу.

2. Закони і державні органи. Кожна організація має певний правовий статус: унітарне державне підприємство, підприємство в одноосібному володінні, корпорація або некомерційний заклад. Саме це визначає, як організація може вести свою діяльність і які податки повинна сплачувати. Організації у сфері туризму у своїй діяльності керуються численними нормативно-правовими актами міжнародного, національного, федерального, регіонального і місцевого рівнів.

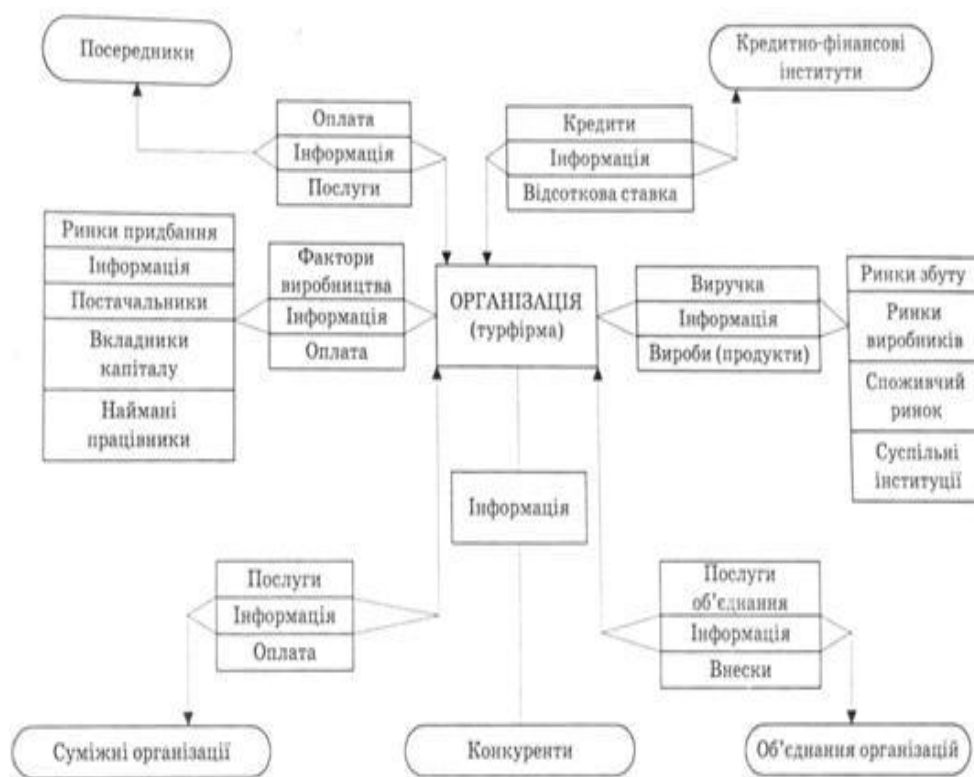


Рис. 1. Зовнішнє мікросередовище туристичного підприємства.

Їх дотримання є обов'язковим, а порушення, відповідно, карається штрафом або навіть повним припиненням бізнесу [3].

Держава у ринковій економіці здійснює прямий вплив на організації через законодавчі акти. Наприклад, високі ставки податків суттєво обмежують активність організацій, їх інвестиційні можливості і підштовхують до приховування доходів. Навпаки, зниження ставок податків сприяє залученню капіталу, поживленню підприємницької діяльності. Втім її вплив може бути й опосередкованим (через податкову систему; державну власність, наприклад, надаючи споруди, які перебувають у державному володінні в оренду об'єднанням туристичних організацій; бюджет).

Крім того, важливим аспектом розвитку туристичної діяльності є реалізація державної політики у сфері туризму, яка виявляється на макрорівні, але має суттєвий вплив на сприятливу правову і соціально-економічну атмосферу для відпочинку своїх громадян і діяльності організацій у сфері туризму. З метою реалізації цієї політики розробляються державні і регіональні програми розвитку туризму, які повинні передбачати чіткий план здійснення і механізм фінансування [2].

3. Конкуренти — особи, групи осіб, організації, підприємства, які є суперниками у досягненні подібних цілей, намагаються заволодіти тими самими ресурсами, благами, зайняти те саме місце на ринку. Зрозуміло, що організація, котра задовольняє потреби споживачів менш ефективно, ніж конкуренти, довго не протримається. При цьому споживачі — не єдиний об'єкт суперництва організацій; вони можуть конкурувати за трудові ресурси, матеріали, капітал і право використовувати певні технічні нововведення, визначаючи тим самим такі внутрішні фактори організацій, як умови й оплата праці персоналу, характер стосунків керівників із підлеглими. У багатьох випадках не споживачі, а саме конкуренти визначають, які результати діяльності можна продати і за яку ціну. Недооцінювання конкурентів і переоцінювання ринків зумовлюють значні втрати і кризи навіть у великих компаніях. Саме конкуренція іноді є причиною підписання організаціями різних угод — від поділу ринку до кооперації.

4. Споживачі (туристи). Відомий спеціаліст у галузі управління

П.Ф.Друкер виділяв єдину, на його погляд, справжню мету бізнесу — створення споживача, тобто виживання і виправдання існування організації залежать від її здатності знаходити споживача результатів її діяльності і задовольняти його запити. Усе різноманіття зовнішніх факторів відображається на споживачеві і через нього впливає на організацію, її цілі і стратегію. Багато організацій орієнтують свої структури на великі групи споживачів, від яких вони залежать найбільше, водночас асоціації й об'єднання споживачів впливають не тільки на попит, а й на імідж організації. Наприклад, асоціація захисту прав споживачів публікує звіти про недобросовісних підприємців, у т. ч. туристичні фірми, які надають неякісні послуги або вводять в оману туристів [3].

Туристичні підприємства повинні створювати такий продукт, який був би цінним для максимальної кількості людей, тобто за можливості мати масового споживача. Значно підвищити якість послуг, що надаються, дають змогу прийоми, напрацьовані досвідом управління у сфері туристичного обслуговування:

- матеріалізація невідчутного товару (рекламні плакати, буклети, фотографії);

- урахування специфіки підприємства в інтер'єрі його офісу, дотримання чистоти й озеленення приміщень, смаку та витриманості в одязі (формі) працівників;

- досконале управління персоналом і розвиток в усіх працівників менталітету, орієнтованого на клієнта; подолання побоювань ризику у клієнтів шляхом проведення ознайомлювальних турів для партнерів (турагенцій), які, пропонуючи конкретний турпродукт, можуть поділитися з клієнтом власними враженнями, що завжди впливає позитивно;

- дотримання постійної високої якості обслуговування. З таких позицій корисно творчо розвинути, оцінити так звані точки зіткнення (будь-яка точка, в якій відбувається контакт між клієнтом і працівником: голос у телефонній слухавці, ставлення водія і т. ін.);

5. Трудові ресурси — частина населення країни, яка має сукупність фізичних, професійних і духовних здібностей, необхідних для участі у процесі праці.

Специфічність трудової діяльності в туризмі визначають вимоги до персоналу, функція якого спрямована на найбільш повне задоволення потреб туристів:

1) вимоги до професійної підготовки, які визначаються технологічними завданнями з надання тієї чи іншої туристичної послуги і високими стандартами якості, які формуються на світовому рівні;

2) вимоги до психологічної підготовки, які полягають у дотриманні атмосфери психологічної рівноваги, доброзичливості, гостинності, терпіння та вміння з гідністю вийти із ситуацій непорозумінь; постійного самоконтролю і поваги до світогляду клієнтів;

3) вимоги репрезентативного характеру, які визначають необхідність дотримання високих етичних норм у поведінці і певного зовнішнього вигляду, що має відповідати індивідуальному стилю, іміджу підприємства, загальним тенденціям у моді; збереження почуття власної гідності й, у випадку міжнародного туризму, представлення країни.

За умов збігу в часі моменту виробництва і реалізації основного продукту туризму надзвичайно важливу роль при оцінці якості туристичного обслуговування відіграє рівень кваліфікаційної підготовки обслуговуючого персоналу. Саме на нього покладається завдання ефективного нівелювання протилежності між вимогами до якості, що формуються на світовому рівні, і можливостями національного туристичного ринку з їх задоволення.

Підготовка спеціалізованих туристичних кадрів у різних країнах відрізняється і відображає вплив соціально-економічних, історичних, політичних та інших суспільних умов [4].

Принципова кадрова схема в туризмі передбачає поділ на дві системи:

1. Система спеціалізованої професійної підготовки для підприємств, що безпосередньо задіяні у виробництві туристичної послуги.

2. Система підготовки спеціалістів масових професій для суміжних видів виробничо-обслуговуючої діяльності в туризмі.

Кожна з цих ланок має свої освітні рівні, що забезпечують підготовку фахівців за спеціальностями відповідної кваліфікації у контексті управлінської діяльності:

Вищий (інституційно-управлінський) рівень передбачає підготовку менеджерів, які визначають напрями і завдання роботи, стратегію, тактику галузі, окремого підприємства (турменеджер, менеджер готелю, менеджер маркетингової діяльності в туризмі тощо).

Середній (управлінсько-технологічний) рівень пов'язаний з діяльністю, що характерна для персоналу, який забезпечує дотримання технологічної послідовності обслуговування, узгоджує взаємодію з іншими ланками (турагент, менеджер з бронювання, метрдотель ресторану тощо). Цей рівень забезпечують вищі та середні спеціальні навчальні заклади, коледжі, ліцеї, які готують спеціалістів з менеджменту певних технологічних процесів на рівні бакалаврату.

Початковий або нижчий (технологічно-виконавчий) рівень представлений персоналом, що виконує конкретні завдання і забезпечує задоволення окремих потреб туриста або реалізацію певного виду обслуговування. Готують фахівців певні навчальні заклади (центри, школи, курси, училища тощо) широкого профілю та спеціалізації, які виховують представників масових професій: офіціанти, кухарі, інструктори та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабурин В.Л. География туристического бизнеса // Изв. РГО. Сер. Геогр. – 1999. – т. 131, вып. 3. – С. 76-83.
2. Валькова Т.М. Менеджмент туризма // География мирового хозяйства. – М., 2000. – С. 237-251.
3. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреології та рекреаційної географії. - К.: Палітра, 1997.
4. Школа І.М. Розвиток міжнародного туризму в Україні / І. М.

Школа, В.С. Григорків, В.Ф Кифяк Розвиток міжнародного туризму в Україні. - Чернівці, 1997. – 254 с.

Annotation. The article discussed microenvironment tourism organization. The essence of the concept of business "business" environment. The basic components of micro tourism enterprises. The basic quality and properties of the microenvironment.

Key words: microenvironment, travel company, business environment, suppliers of travel services.

УДК 330.131.7: 336.77

*Кузовенкова Н.В., асистент кафедри
управління персоналом і туризму,*

МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ РИЗИКІВ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ

У статті визначено основні методи ідентифікації кредитних ризиків. Охарактеризовано переваги та недоліки застосування різноманітних методів ідентифікації ризиків банківського кредитування.

Ключові слова: ризик банківського кредитування, ідентифікація, методи ідентифікації, кредитор, позичальник.

Постановка проблеми. Мінливість економічного середовища, наявність різноманітних чинників, що впливають на функціонування суб'єктів банківської діяльності, створюють передумови для виникнення непередбачуваних обставин, що, в свою чергу, можуть позначитися на результатах кредитної діяльності. Ефективність кредитної діяльності банку визначається здатністю банку ідентифікувати існуючі кредитні ризики, встановити рівень їх загрози та забезпечити об'єктивну основу для прийняття рішень у процесі кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі проблеми, пов'язані з ідентифікацією ризиків банківського кредитування досліджують такі вчені: Богоявленський С.Б., Горін В.С., Котлобовський І.Б., Круглянко А.В., Кудрявцева А.А., Тулінов В.В., Чернова Г.В. та ін. На основі аналізу наукової літератури виявляємо єдність поглядів щодо розгляду ідентифікації як процесу виявлення ризиків, складання їх переліку та встановлення причин виникнення. Однак, враховуючи важливість та глобальність даного етапу ризик-менеджменту, варто систематизувати методи, які дадуть змогу підвищити ефективність процесу

ідентифікації.

Формулювання цілей статті. Шляхом аналізу сучасного наукового апарату визначити основні методи ідентифікації кредитних ризиків, встановити переваги та недоліки їх застосування.

Виклад основного матеріалу. Складна природа кредитного ризику, об'єктивний характер його існування визначає необхідність проведення комплексу заходів щодо його ідентифікації з метою визначення потенційних можливостей ефективного здійснення банками кредитних операцій.

Одним із ключових завдань процесу ідентифікації є вибір методу або оптимального набору методів, що дадуть змогу максимально достовірно спрогнозувати майбутні перспективи кредитного процесу.

Сучасний науковий апарат [1, 2, 3] дозволив виділити три основні методи ідентифікації кредитних ризиків: статистичний, аналітичний, експертний (рис. 1).

Можливість застосування статистичних методів при ідентифікації кредитних ризиків зумовлюється наявністю значного масиву інформації, яка містить відомості про прямі і непрямі збитки, показники рівня впливу ризикоутворюючих факторів, на основі яких можна робити висновок про наявність або відсутність ризику.

Прямі статистичні методи використовуються для встановлення абсолютних величин конкретних явищ і подій, встановлення закономірностей їх змін у часі і просторі. У свою чергу, непрямі методи спрямовані на виявлення взаємозв'язків і взаємозалежностей між окремими факторами кредитного ризику.

Аналітичні методи представлені великим арсеналом засобів виявлення кредитних ризиків. Дані методи базуються на деталізації окремих критеріїв ризиків та їх чинників, дослідженні їх властивостей, а також встановленні причинно-наслідкових зв'язків між об'єктами аналізу.

Слід відмітити, що одним із недоліків застосування статистичних та аналітичних методів ідентифікації є необхідність використання значного масиву інформації, яка містить кількісні характеристики кредитного ризику. Отже, банки можуть зіштовхнутися з проблемою недостатності даних для статистичних та аналітичних досліджень, а з іншого боку окремі характеристики кредитного ризику

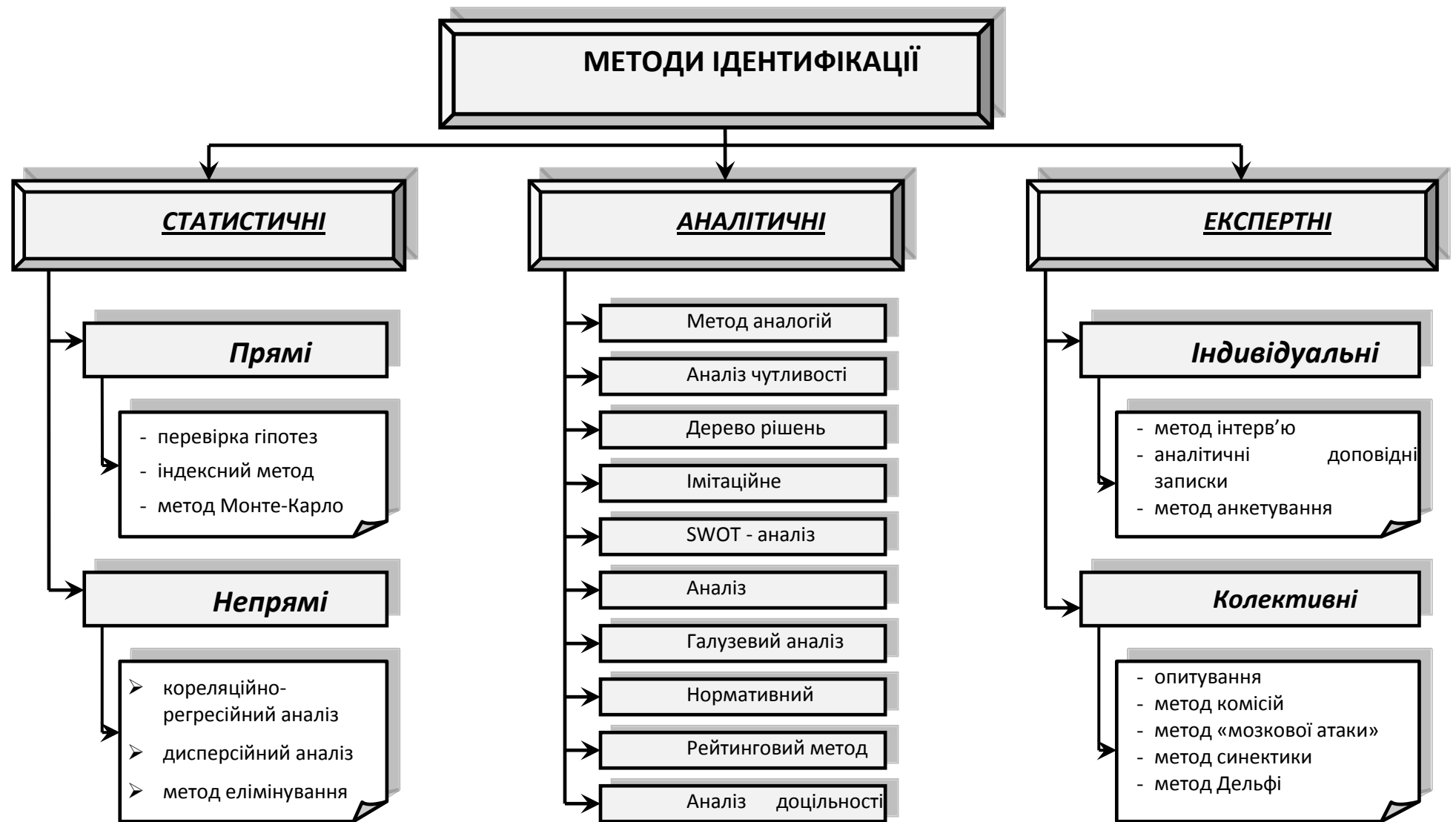


Рис. 1. Методи ідентифікації кредитних ризиків банку

Джерело: побудовано автором

не підлягають кількісному виміру і потребують використання досвіду та інтуїції експертів.

Як зазначають дослідники, «експертні методи полягають у вирішенні завдань на основі суджень (думок) висококваліфікованих спеціалістів у відповідній галузі знань» [4]. При цьому, у загальній класифікації усі експертні методи поділяють на індивідуальні і групові.

Індивідуальні експертні методи передбачають участь лише одного фахівця при ідентифікації кредитного ризику. Перевагами застосування таких методів є простота організації обстеження та порівняно невеликі витрати на оплату праці експерта у порівнянні із затратами за послуги кількох спеціалістів. Суттєвим недоліком індивідуальних експертних оцінок є абсолютна суб'єктивність результатів ідентифікації, що може негативно відобразитися на ефективності прийнятого рішення. Тому застосування виключно вказаних методів є не лише недоцільним, а й може виявитися шкідливим.

Колективні (групові) експертні методи забезпечують формування єдиної спільної думки в результаті взаємодії двох і більше залучених фахівців-експертів.

Огляд літературних джерел [5, 6, 7] дозволив виділити ряд переваг та недоліків застосування даних методів у процесі ідентифікації кредитних ризиків. Найбільш суттєвими перевагами є відносна простота застосування; можливість використання в умовах дефіциту (відсутності) достовірної інформації й статистичних даних; відсутність необхідності аналізувати великі масиви даних; можливість кількісного оцінювання та прогнозування якісних характеристик об'єктів ідентифікації. До недоліків слід віднести суб'єктивність думок і обмеженість суджень; складність процедури визначення та вибору найбільш кваліфікованих спеціалістів; залучення незалежних експертів потребує значних затрат на оплату їх праці.

Очевидно, що вибір і застосування методів ідентифікації ризиків має супроводжуватись використанням відповідних інструментів, що являють собою допоміжні засоби реалізації відповідних методів ідентифікації. Такими інструментами є: фізичний огляд ризику, перевірочні листи, схеми кредитних

процесів, причинно-наслідкові діаграми, індикатори ризику, реєстр ризиків та карти ризику.

Висновки. Зважаючи на ґрунтовність та складність процесу ідентифікації кредитного ризику, неможливо обрати єдиний метод, який би вирішував усі завдання процедури ідентифікації і дозволив досягнути поставленої мети. Банки, у відповідності до розробленої кредитної політики, у кожному окремому випадку мають обирати найбільш оптимальне поєднання різноманітних методів ідентифікації кредитного ризику, що у підсумку дозволить виявити максимальну кількість ризиків, їх факторів, взаємозв'язків та отримати попередні прогнози щодо конкретної кредитної позиції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Котлобовский И.Б. Управление рисками и страхование [Электронный ресурс] / И.Б. Котлобовский. – Режим доступа: <http://zartiom.narod.ru/risks.html>

1. 2. Области знаний по управлению проектами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vernikov.ru/management/project-management/pmbok-2004/oblasti-znaniy-po-upravleniju-proektami/item/92-pmbok-11.html>

2. Откидач В.В. Методы идентификации рисков системы «Производство-Среда-Человек» / В.В. Откидач, С.Г. Джура, Е.В. Чернушкина, О.В. Фисуренко / Проблемы эксплуатации оборудования шахтных стационарных установок. Сборник научных трудов: Проблемы экологии и безопасности жизнедеятельности в условиях высокой техногенной нагрузки в Донбассе. – Вып. 97 – Донецк, НИИГМ им. М.М.Федорова, 2003 – С.102-108

3. Мыльник В.В. Исследование систем управления: учебное пособие для вузов / В.В. Мыльник, Б.П. Титаренко, В.А. Волочиенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М: Академический проект, 2003. – 352 с.

4. Кабушкин С.Н. Управление банковским кредитным риском: [учеб. пособие] / С.Н.Кабушкин. – Минск: Новое издание, 2007. – 336 с.

5. Литвин В.Г. Оценка рисков кредитования с использованием метода

анализа иерархий // В.Г. Литвин, Т.Н. Попова. – Банковское дело. – 2005. – № 12. – С. 36-42.

6. Штырова И.А. Управление кредитным риском. / И.А. Штырова // Банковские услуги. – 2003. – № 8. – С. 42-48.

Annotation. The basic methods of authentication of credit risks are certain in the article. Advantages and lacks of application of various methods of authentication of risks of the bank crediting are described.

Key words: risk of the bank crediting, authentication, methods of authentication, creditor, borrower.

УДК: 378.147:33

Олійник Н.Ю., к.п.н., доцент кафедри управління персоналом і туризму

ДИДАКТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ЗАСТОСУВАННЯ ДІЛОВИХ ІГОР НА УРОКАХ ЕКОНОМІКИ

У науковій статті схарактеризовано класифікації ділових ігор та особливості застосування імітаційних та не імітаційних ігрових моделей навчання, обґрунтовано методiku використання ділової гри при вивченні економіки у загальноосвітній школі.

Ключові слова: види ігрових методик, ділова гра, етапи розроблення ділової гри, навчально-виховний процес.

Постановка проблеми. Соціальне замовлення загальноосвітньої школи з питань економічної підготовки учнівської молоді на сучасному етапі розвитку освіти значно актуалізується. Воно визначається реаліями сьогодення, що потребують виховання громадянина нового типу – людини самоорганізованої, мобільної, здатної до організації діяльності, самостійного визначення мети діяльності й завдань для її реалізації, приймати рішення у нестандартних ситуаціях, відповідати за доручену справу, моделювати стандарти поведінки в різних ситуаціях, а також володіти нормами толерантної поведінки, моделями самовиховання.

Сучасна економічної освіти неможливий без використання сучасних технологій, зокрема, ігрових методик навчання, які сприяють самовдосконаленню, самовизначенню та самореалізації учнів, що допомагає набутти первинного досвіду прийняття правильних рішень та закономірностей

поведінки цивілізованого ринку.

Тому необхідним є введення в навчальний процес таких моделей навчання, які органічно поєднуються із традиційними формами та методами, на різних етапах уроків економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для наукового обґрунтування використання ігрових методик навчання важливими є теоретичні дослідження О. В. Аксьонової, Н. В. Борисової, В. М. Єфимова, В. В. Нікандрова, І. М. Носаченко, А. М. Смолкіна, П. І. Підкасистого; дослідження проблеми застосування дидактичної гри у навчальному закладі стосуються здебільшого ділових (А. А. Вербицький, М. Д. Касьяненко, М. М. Крюков та інші) та рольових ігор (С. Н. Карпова, Л. Г. Петрушина, О. І. Пометун, та інші науковці).

Науковець О. В. Аксьонова характеризує дидактичну гру як активну навчальну діяльність з імітаційного моделювання систем, явищ, процесів. А також майбутньої професійної діяльності [1, с. 346]. Також існує бачення ділової гри як моделювання вибірових аспектів конфліктної ситуації, яке виконується згідно з раніше визначеними правилами, даними та методиками; інші називають діловою грою модель взаємодії людей у процесі досягнення деяких цілей економічного, політичного або престижного характеру.

Формулювання мети статті. Метою даного дослідження є узагальнення класифікацій ігрових методик, виявлення основних елементів опису навчальної (ділової гри), обґрунтування важливості застосування ділової гри на уроках економіки у загальноосвітніх навчальних закладах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Моделювання ігрових ситуацій є ефективним методом соціально-культурного проектування і важливим інструментом формування проектного мислення особистості, розвитку індивідуального та самостійного прийняття рішень, інтуїції та уяви, мобілізації знань та навичок, розкриття особистісного потенціалу.

Важливо зауважити, що ділові ігри належать до активних методів навчання, що забезпечують активну творчу діяльність школяра, створюють

умови для підвищення мотивації та емоційності, розвивають критичне мислення. Ігрове моделювання застосовується тоді, коли необхідно вирішити проблемну ситуацію, сформулювати множинність та пріоритетність завдань, визначити критерії вибору. Участь у ділових іграх на уроках економіки дозволяє оцінити реальний стан економічних проблем, а також отримати необхідну інформацію для прийняття правильних управлінських рішень, від яких залежить успішна розробка соціально-культурних проектів.

Науковці Я. А. Бельчиков, М. М. Бирштейн пропонують класифікацію ділових ігор як методу активного навчання за певними ознаками, а саме [2]:

– Серед ділових ігор залежно від їх функцій та цільової направленості виділяють: навчальні (тренінгові) ділові ігри. Ігри такого типу є найпоширенішими і сприяють підготовці та підвищенню кваліфікації педагогічних кадрів;

– ділові ігри для вирішення практичних завдань (наприклад, пошуку оптимальних рішень при інтенсифікації процесу навчання). Ігри такого типу використовуються для групової та індивідуальної підготовки рішень з урахуванням різноманіття варіантів рішення проблеми;

– проектні ділові ігри. До них звертаються при проектуванні організаційних систем (організацій, їх структурних підрозділів та ін.) та їх змін. Дослідник вважає ці ігри достатньо складними у зв'язку з тим, що вони потребують високого рівня компетентності їх учасників;

– пошукові ділові ігри. Використовуються для аналізу поведінки окремих спеціалістів або роботах колективів у залежності від зміни зовнішніх або внутрішніх умов їх діяльності. Пошукові ділові ігри моделюють конкретні ситуації за принципом «що буде, якщо...», це дозволяє прогнозувати різноманітні варіанти змін.

2. За широтою тематичних рамок ділові ігри поділяються на:

– комплексні, які передбачають обробку методів вирішення складного завдання в єдності його найважливіших аспектів, наприклад, імітація діяльності з розв'язання конфліктної ситуації;

– часткові – вирішення окремого завдання, наприклад, гра з вивчення та порівняння ефективності колективної та індивідуальної діяльності учнів.

3. За ступенем свободи прийняття рішень та дій ігри поділяються на:

– жорсткі, якщо гра припускає лише заздалегідь сплановані рішення та поведінкові моделі. Прийняття рішень в іграх такого типу обмежується вибором однієї з раніше запропонованих альтернатив;

– м'які, коли діяльність учасників обмежується лише загальним сценарієм, в рамках якого гравці самі визначають послідовність своїх дій.

4. За ступенем невизначеності ситуації ділові ігри поділяються на:

– детерміновані, для яких характерна визначена ситуація з заданими параметрами;

– імовірні, які характеризуються невизначеністю ситуації, мінливістю багатьох її параметрів, що зумовлює можливість лише ймовірного оцінювання ситуації і прийняття рішень з певним ступенем ризику.

5. За характером комунікацій гравців ділові ігри поділяються на:

– інтерактивні, в яких залежність учасників один від одного є дуже важливою. Наприклад, ігри такого типу необхідні для імітації відносин конкуренції;

– неінтерактивні, в яких учасники діють самостійно, незалежно приймають рішення.

6. За галуззю використання:

– загальні ділові ігри моделюють діяльність всієї організаційної одиниці в конкретній ситуації, яка може змінюватися;

– функціональні ділові ігри слугують опрацюванню дій з виконання певної функції організації.

7. За відкритістю ділові ігри поділяються на:

– відкриті, які дозволяють контакти між учасниками, або спрямовані на колективне виконання завдань, наприклад, ігри типу «мозковий штурм»;

– закриті, які забороняють усілякі контакти.

8. За залежністю від використовуваних засобів та інструментів ігри

поділяються на:

- мультимедійні або комп'ютерні;
- прості ігри.

Доцільним є застосування ігрових методів навчання при вивченні шкільного курсу економіки, в процесі якого учні повинні виконувати збирання, опрацювання, зберігання, представлення економічної інформації, аналогічно до того як це відбувається в економічній сфері навколишнього середовища. Відмінність полягає у тому, що наслідки проведення операцій над модельною інформацією, в ігрових ситуаціях трансформується в саму модель інформаційного середовища, а не дійсність. Ця особливість і є основною перевагою ігрових методів навчання, тому що вона дозволяє: по-перше, не боятися негативних наслідків якої-небудь неправильної дій учнів, а навпаки, обертати це на користь, оскільки набувається досвід; по-друге, значно прискорювати час перебігу реальних процесів навколишнього економічного середовища; по-третє, багаторазово повторювати ті чи інші операції для закріплення навичок їх виконання, а також надає можливість вільного виконання операцій школярами, та стимулювання їх на пошук більш ефективного рішення.

Саме ділова гра є методом підготовки та адаптації до майбутньої вибору професійної діяльності, налагодження соціальних зв'язків, методом активного навчання, що сприяє теоретичній та практичній підготовці школярів, побудові реальної дійсності, досягненню конкретних економічних завдань. Її конструктивними елементами є проектування реальності, конфліктність ситуації, активність учасників, відповідний психологічний клімат, міжособистісне та міжгрупове спілкування, вирішення сформульованих на початку гри проблем. При цьому рішення, вироблені у процесі гри, можуть не нести в собі інноваційності.

Обов'язковими елементами ділової гри мають бути: об'єкт імітації та його перетворення, яке досягається в результаті гри; мета й завдання гри; галузь застосування гри, на кого її розраховано; суть проблемної (конфліктної)

ситуації; комплект ролей та функцій гравців; правила та умови гри, її документальне забезпечення; система ігрових оцінок.

Тому, важливо розглянути класифікацію дослідницьких ділових ігор за наявністю об'єкту імітації. Суть імітаційних ігор полягає у моделюванні реальних об'єктів та умов. Серед імітаційних ігор дослідник виділяють:

- рольові – у процесі організації самостійної роботи учасники, завдяки програванню певних ролей у вільній від ризику ситуації, виявляють свої професійно значущі риси, а також за допомогою керівника критично їх оцінюють, аналізують та знаходять шляхи вирішення проблеми;

- ситуативні, в яких об'єктом імітації виступає реальна ситуація, яка може виникнути у професійній діяльності. Її моделювання здійснюється за зразком конкретного навчального закладу (якщо мова йде про підготовку майбутніх викладачів, наприклад). Між студентами розподіляються ролі-посади і пропонуються завдання з аналізу проблемної ситуації та прийняття необхідних рішень;

- бліц-ігри – це різновид коротких імітаційних ігор, в яких учасники за певний час здійснюють перевірку гіпотез, пошук та накопичування даних, роблять висновки за результатами виконаної роботи. Бліц-іграм притаманна динаміка, зручність при включенні у структуру занять, адекватність особливостям організації самостійної роботи студентів.

Неімітаційні ігри характеризуються зорієнтованістю на проблемність, інтенсифікація пошукового характеру самостійної роботи студентів, але водночас імітація реальних обставин в умовній ситуації є відсутньою. До неімітаційних ігор відносяться:

- інтелектуальні ігри, що стимулюють інтелектуально-творчі і пошукові здібності студентів. Ігри даного типу включають у себе створення проблемної ситуації, генерацію ідеї, аналіз, перевірку і вибір найкращих ідей;

- ігри-вправи, метою яких є формування і вдосконалення вмінь та навичок, підвищення ефективності самостійної діяльності.

Отже, ділова гра, характеризується комплексністю та

багатофункціональністю, поєднує різні види діяльності: аналіз та пошук вирішення проблем, навчання, розвиток, дослідження, консультування, формування нових структур, колективну діяльність, засновану на партнерських засадах.

Висновки. Використання ігор у навчальному процесі при вивченні шкільного курсу економіки забезпечує максимальне емоційне та практичне залучення до конкретної сьогоденної ситуації, створює нові можливості у навчанні, забезпечує накопичення власного соціально-економічного досвіду, перетворює загальні знання в особистісно значущі, а також вимагає від учасників систематизованих і глибоких знань для застосування їх у подальшій самостійній практичній діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аксьонова О. В. Методика викладання економічних дисциплін : навч. посіб. / Олена Валентинівна Аксьонова. – К. : КНЕУ, 2006. – 708 с.
2. Бельчиков Я. М., Бирштейн М. М. Деловые игры / Я. М. Бельчиков, М. М. Бирштейн. – Рига: Авотс, 1989. – 304 с.
3. Вербицкий А.А. Методические рекомендации по проведению деловых игр. М., 1990. – 48 с.
4. Побірченко Н. А. Формування особистісної готовності учнів загальноосвітньої школи до підприємницької діяльності.– К.,1999. – 285 с.
5. Пометун О. І. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання : наук.-метод. посіб. / О. І. Пометун, Л. В. Пироженко та ін. ; за ред. О. І. Пометун. – К. : Вид-во А.С.К., 2004. – 192 с.
6. Ярошенко О. Г. Групова навчальна діяльність школярів: теорія і методика / О. Г. Ярошенко. – К. : Партнер, 1997. – 193 с.

Annotation. In the scientific paper characterized classification of business games and features of simulation or simulation game learning models and procedure for the use of role play in the study of economics at school.

Key words: types of gaming techniques, business game, stages of developing a business game, the educational process.

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ

У статті охарактеризовано проблеми та перспективи сільського зеленого туризму в Україні у першому десятилітті XXI століття, визначено можливості розвитку туристичної інфраструктури в сільській місцевості.

***Ключові слова:** сільський зелений туризм, агротуризм, сільська місцевість, інфраструктура.*

Постановка проблеми. Вигідне геополітичне та географічне положення України, великий рекреаційний потенціал, сприятливі кліматичні умови створюють можливість для розвитку різних видів внутрішнього туризму, у тому числі і зеленого. Сільський зелений туризм в Україні почав інтенсивно розвиватися в середині 90-х років ХХ ст., однак цей вид туризму не є настільки поширеним, як в інших європейських країнах, що свідчить про перспективи та можливості його подальшого розвитку. Стримуючими факторами у цій сфері є: відсутність чіткої правової бази, яка б регулювала відносини в агротуризмі; нелегальна діяльність більшості сільських садиб; нерівномірність розвитку сільського туризму за регіонами України; фінансові проблеми та недостатній інтерес з боку професійних туроператорів; відсутність спеціальних знань та освіти у сільських жителів, котрі починають займатися цим видом туризму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття сільський зелений туризм, агротуризм розкриті у наукових працях та навчальних посібниках таких дослідників як М. Б. Біржаков, В. І. Нікіфоров [1], Т. Г. Сокол [2]. Деякі автори у своїх працях розкривають основні поняття та концепції сільського зеленого туризму [3; 4]. Інші аналізують логістичний підхід до сталого розвитку туризму, включаючи логістику його ресурсної бази [5]. Однак, попри значну кількість праць, дана проблема залишається актуальною та недостатньо дослідженою.

Мета статті. Дослідити основні тенденції та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні та визначити можливості економічного

зростання окремих регіонів за рахунок цього виду туристичної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Після проголошення незалежності перед нашою країною постала проблема створення власного туристичного продукту. З цією метою 28 вересня 1996 р. Указом президента України був створений фонд «Намісто Славутича» для розробки мережі вітчизняних туристичних маршрутів по всіх областях України та АР Крим. Постановою Кабінету Міністрів України від 29 червня 1997 р. прийнято «Програму розвитку туризму до 2005 р.». Серед перспективних напрямів був намічений і розвиток рекреаційного та сільського зеленого туризму. Через брак коштів багато з положень Програми не були виконані. Разом з тим, багато тематичних маршрутів у подальшому знайшли свою розробку й впровадження у роботі місцевих туристичних організацій. Було створено Спілку сприяння розвитку сільського зеленого туризму. До складу Спілки входить 14 регіональних осередків, які проводять освітньо-правову, інформаційну, методичну роботу, допомагають в організації туризму цього виду й просуванні його на туристичний ринок [2, с. 61-62].

Сільський зелений туризм – це складна багатоаспектна діяльність, що включає в себе пішохідні прогулянки, гірські походи та альпінізм, кінні прогулянки, спортивні та оздоровчі подорожі, полювання і рибальство, а також інші менш спеціалізовані форми туризму [4, с. 12].

Агротуризм дає можливість міським жителям відпочити в сільській місцевості на природі, позбутися стресів, відвідати місцеві пам'ятки, ознайомитися з побутом сучасних сільських мешканців та народними традиціями, які вони зберігають [6, с. 95].

Україна має надзвичайно багаті й різноманітні природні туристично-краєзнавчі ресурси: кліматичні, водні, орографічні, приморсько-пляжні, біотичні, ландшафтні, бальнеологічні, фітолікувальні, спелеологічні тощо. Різноманітність і краса гірських ландшафтів, самобутній фольклор, народне мистецтво, смачні домашні страви чинники, що приваблюють сотні тисяч туристів та сприяють розвитку сільського зеленого туризму [3, с. 197].

Найбільш питому вагу територій і об'єктів природно-заповідного фонду в Україні мають:

від 8 до 13 % – Тернопільська, Херсонська, Закарпатська, Івано-Франківська, Хмельницька області;

5 до 7 % – Сумська, Рівненська, Чернівецька області;

3 до 5 % – Чернігівська, Львівська області, АР Крим;

до 3 % – Донецька, Миколаївська, Полтавська області;

до 2 % – Волинська, Житомирська, Запорізька, Одеська, Черкаська області;

до 1 % – Вінницька, Дніпропетровська, Київська, Кіровоградська, Луганська, Харківська області [7, с. 55-56].

Агротуризм на початку ХХІ ст. один з найперспективніших видів відпочинку у Карпатському, Подільському, Наддніпрянському регіонах та АР Крим. Однак, головною проблемою зеленого туризму є те, що сільська місцевість України страждає від зменшення населення, зростання безробіття, масової заробітчанської міграції, погіршення соціального захисту тощо. Відродження та економічний і соціальний розвиток сільських громад в нашій країні пов'язують з індустрією туризму, зокрема, сільського зеленого. Для селян екологічний туризм є гарним стимулом для розвитку підприємницької діяльності, облаштування сільських осель, благоустрою сільської місцевості, створення нових робочих місць та додаткових шляхів наповнення місцевих бюджетів.

Власники агроосель мають усвідомлювати усю відповідальність, яку вони беруть на себе, організовуючи відпочинок у своїх оселях. Неякісне обслуговування і недобррозичливе ставлення до туристів здатне назавжди відштовхнути останніх від бажання відпочивати в селі [8, с. 77].

Турист, який приїжджає у село хоче насолоджуватися красою природи, тому селянам слід дотримуватися санітарно-гігієнічних умов проживання, дбати про відсутність смітників та естетичний вигляд громадських будівель тощо [4, с. 254]. Досить важливим чинником проживання туристів у сільській

місцевості є якість пропонованого житла. Необхідними його складовими є зручні місця для ночівлі, умови для дотримання особистої гігієни, наявність повноцінного харчування.

Сприйняття сільського відпочинку пересічним міським мешканцем України зараз коливається у широкому діапазоні: від цілковитого неприйняття цієї форми відпочинку до великого захоплення його екологічністю та економністю.

Міжнародний імідж сільського відпочинку також неоднозначний. З одного боку, Україна традиційно сприймається як аграрна країна з багатою культурною спадщиною, з чудовою природою та гостинними господарями. З іншого боку, не приваблює іноземних туристів відносно низький стандарт житла, погані дороги, досить обмежений вибір варіантів дозвілля тощо [4, с. 256-257].

Для розвитку сільського зеленого туризму в Україні досить важливим є розробка широкомасштабної програми щодо підвищення інформованості населення і створення позитивного іміджу саме цього виду відпочинку. Повинні бути задіяні такі види маркетингових комунікацій як PR-статті, інтерв'ю, прес-конференції, семінари, брифінги, телепередачі, що викликають довіру потенційних туристів. Важливе значення для успішного розвитку агротуризму має реклама в Інтернеті. Інформація про ту чи іншу садибу має містити відомості про місце знаходження, умови проживання та харчування, наявність сертифікату чи інших документів, що засвідчують якість наданих послуг тощо. Ця інформація повинна супроводжуватися якісними фото, котрі дадуть можливість майбутнім клієнтам скласти повну картину про можливості відпочинку в сільській місцевості. Більш результативною така реклама є за умови співпраці власників садиб з турагенствами, котрі мають необхідні знання та професійні навички щодо реалізації туристичного продукту.

Обов'язково повинна існувати підтримка місцевою владою тих підприємців, котрі вирішили займатися агротуризмом, адже сільський зелений туризм – це додаткові кошти та поліпшення інфраструктури району, створення

нових робочих місць тощо.

Отож, сільський зелений туризм в Україні є досить важливим та перспективним напрямком економічного розвитку, котрий націлений на вирішення соціально-економічних, екологічних і етнокультурних проблем віддалених сільських регіонів. Агротуризм в нашій державі створює робочі місця у сільській місцевості, покращує інфраструктуру сіл, сприяє ефективному використанню туристичних ресурсів, створює можливості відпочинку не лише для багатих, але й для малозабезпечених верств населення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Биржаков М. Б. Индустрия туризма: перевозки / М. Б. Биржаков, В. И. Никифоров. – СПб., 2007. – 528 с.
2. Сокол Т. Г. Основи туристичної діяльності / Т. Г. Сокол. – К., 2006. – 264 с.
3. Петранівський В. Л. Туристичне краєзнавство / В. Л. Петранівський, М. Й. Рутинський. – К., 2008. – 575 с.
4. Рутинський М. Й. Сільський туризм / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. – К., 2006. – 271 с.
5. Смирнов І. Г. Логістика туризму / І. Г. Смирнов. – К., 2009. – 444 с.
6. Шмагельська М. О. Фактори розвитку сучасного сільського зеленого туризму / М. О. Шмагельська // Культура народів Причорномор'я. – 2009. – № 176. – С. 95-97.
7. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні / В. Ф. Кифяк. – Чернівці, 2003. – 300 с.
8. Чернява А. Л. Основные элементы подготовки специалистов в области организации сельского зеленого туризма в Украине / А. Л. Чернява // Вісник ЛНУ ім. Тараса Шевченка. – 2012. – № 4 (239). – С. 74-81.

Annotation. The article describes the problems and prospects of rural tourism in Ukraine in the first decade of the XXI century, identified opportunities for development of tourism infrastructure in rural areas.

Key words: rural green tourism, agritourism, rural areas, infrastructure.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВІ ВАЖЕЛІ ФОРМУВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО КЛІМАТУ НА СЕЛІ

У статті розглянуто основні заходи держави для стабільного розвитку підприємництва та досвід державного регулювання розвитку малого підприємництва західних країн.

Ключові слова: підприємництво, малі підприємництва, економіко-правові важелі, сільські території.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми діяльності і розвитку малих підприємств розглядались у працях В. Амбросова, В. Андрійчука, І. Баланюка, З. Варналія, Ю. Губені, В. Зіновчука, І. Ляшенка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, О. Онищенко, Л. Романової, П. Саблука, В. Юрчишина, С. Черемісіна, А. Чухно та ін. Разом з тим потребують подальшого дослідження питання функціонування малого підприємництва в умовах проведення економічних реформ.

Цілі статті. Визначити основні економіко правові важелі підтримки малого підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Мале підприємництво потребує співпраці з державою та великим бізнесом, з питань кредитування, отримання замовлень, інформаційної та правової підтримки, що обумовлює необхідність проведення направленої державної політики.

Науковці визначають державну економічну політику – як діяльність органів законодавчої та виконавчої влади, які визначають мету, завдання, пріоритети та методи і засоби їх досягнення в економіці, тобто економічна політика є система заходів та організаційно оформлених дій держави [1, С.336-340].

Основною складовою державної політики є процес управління. Управління — вплив на процес, об'єкт чи систему для збереження їхньої стійкості або переведення з одного стану в інший відповідно до визначених

цілей [3,С.731], відповідно державне управління економікою – це планування, організація, регулювання, координація та контроль держави за діяльністю суб'єктів економічних процесів з метою її впорядкування та підвищення ефективності народного господарства [2, с.14].

За аналогією державне управління розвитком малого підприємництва слід розглядати, як систему державних заходів та засобів, що активно та цілеспрямовано здійснюють вплив на зовнішнє середовище малого підприємництва, надають їм пряму допомогу та забезпечують ефективну самоорганізацію та самовдосконалення.

Крім держави на розвиток малого підприємництва здійснюють вплив ряд недержавних інститутів: об'єднання підприємців, профспілки тощо. Вони можуть значною мірою впливати на розвиток малого підприємництва, за умови що частка малого бізнесу в економіці держави буде знаходитися на такому рівні, який дозволяє впливати на рішення державних органів влади. В розвинених країнах такий рівень досягається при показниках 50 % зайнятих в малому бізнесі та створенні половини ВВП.

В сільській місцевості доволі складним є питання про вплив громади, адже з одного боку сільський соціум впливає на умови розвитку підприємництва та з іншого – саме підприємництво впливає на соціум. Тобто сільський соціум можна також віднести до об'єктів державного управління в системі підтримки малого підприємництва на селі.

Фахівці Інституту стратегічного аналізу та розвитку підприємництва (м. Москва) можливі напрямки підтримки малого підприємництва пропонують розглядати відповідно до того, яка частина умов їх становлення та розвитку є об'єктом впливу: правові, фінансові, матеріально-технічні, соціально-культурні та інші умови. Відповідно всі заходи підтримки розподілені за наступними напрямками [7, с.9]:

1. нормативно-правова підтримка МП;
2. фінансово-кредитна підтримка МП;
3. підтримка створення та розвитку матеріально-технічної бази;

4. сприяння забезпеченню доступу МП до сучасних технологій та «ноу-хау»;
5. підтримка розвитку дрібних ринків товарів та послуг, ринків субпідряду;
6. підтримка створення та розвитку кадрового потенціалу МП;
7. підтримка менеджменту, маркетингу та кооперації МП;
8. сприяння міжрегіональній та зовнішньоекономічній діяльності;
9. сприяння розвитку недержавної інфраструктурної підтримки МП;
10. сприяння захисту інтересів МП, безпеці та соціальній захищеності підприємців;
11. формування сприятливого соціально-психологічного середовища МП.

На сьогодні в Україні складається ситуація коли органи державної влади використовують важелі підтримки МП як дискретне явище для вирішення нагальних локальних проблем. Окрім того, серед наведених елементів системи державної підтримки розвитку МП на нашу думку не слід зменшувати роль якогось одного, адже система може давати результати лише при гармонійному поєднанні всіх елементів в тій мірі наскільки це необхідно.

Серед західних країн цікавим для України є досвід державного регулювання розвитку МП наступних двох типів:

1. Країни східної Європи, які як і Україна здійснили перехід від планової до ринкової системи господарювання. Малі підприємства в таких країнах мають не тривалу історію та широкий спектр діяльності з метою пошуку клієнтів та ринкових ніш. Структура державної підтримки створена недавно тому є слабкою та недостатньо розвиненою. Малі підприємства потребують базової підтримки на етапі створення, фінансування, просування на ринки та навчання (Польща, Румунія, Болгарія, Угорщина).

2. Друга група країн в яких мале підприємництво має довготривалу історію розвитку, розвиток культури підприємництва має еволюційний характер та тривалі традиції. Більшість підприємств мають вузьку спеціалізацію, доступ до ринку та тривалу історію розвитку, система державної

підтримки в таких країнах має добре налагоджений механізм. Малі підприємства мають високий рівень конкурентоздатності та потребують висококваліфікованої інформаційної та комунікаційної підтримки (США, Великобританія, Німеччина).

На даний час в Європейському союзі проблемі розвитку малого підприємництва приділяється значна увага. Європейська комісія систематично формує «Європейську карту малого підприємництва», метою якої є – показати кращі приклади підтримки малого підприємництва місцевими органами влади в країнах Євросоюзу [4,5].

Існує проблема цільової орієнтації фінансової підтримки саме на сектор МП, оскільки фінансові ресурси є обмеженими на практиці не всі програми 100% досягають малих підприємств, так в Польщі з усіх програм фінансування більшість допомоги відійшла великим компаніям, тільки американсько-польський фонд підприємництва виконує повністю свою програму в підтримці саме малих підприємств [6, с.27].

Висновки. Формування підприємницької культури суспільства або культури підприємництва як в бізнесі так і в некомерційному секторі є однією з найважливіших стратегічних цілей та напрямком діяльності держави при формуванні демократичних ринкових відносин. При чому підприємництво повинно розумітися не у вузькому сенсі «господарської діяльності заради прибутку», а в широкому – організації, управлінні та запровадженні технічних і організаційних нововведень, спрямованих на вирішення проблем як окремих осіб чи організацій, так і окремих регіонів, країни та суспільства загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Гаман М.В. Економічна політика держави в умовах розвитку ринкових відносин / М.В. Гаман // Університетські наукові записки. – Хмельницький ун-т управління та права. – 2005.– №1-2(13-14). – С. 336-340.
2. Державне регулювання економіки: Навч. посібник / [С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін]. - К.: КНЕУ, 2000. - 316 с. ISBN 966–

574–089–X

3. Економічна енциклопедія: у трьох томах. Т.3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с. ISBN 966-580-145-7 (Т. 3).

4. Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw Wybor dobrych praktyk na 2008 rok Luksemburg: Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, 2008. – 52 s. ISBN 978-92-79-08463-8

5. Europejska Karta Małych Przedsiębiorstw Wybór dobrych praktyk na 2007 rok Luksemburg: Urząd Oficjalnych Publikacji Wspólnot Europejskich, 2007. – 56 s. ISBN 92-79-03529-0

6. Сравнительный анализ систем и инструментов поддержки малого предпринимательства в пяти странах. – Нижний Новгород, 2006. – 60 с.

7. Методические рекомендации по разработке региональных программ поддержки малого предпринимательства / [Т.А. Алимова, А.В. Авилова, Т.Н. Береза и др.]; Научный руководитель исследования В.В. Голикова. – М.: Институт стратегического анализа и развития предпринимательства, 1997. – 26 с.

Annotation. The article reviews the main activities of the state for sustainable business development and experience of regulation of small businesses in Western countries.

Key words: entrepreneurship, small business, economic and legal instruments, rural areas.

УДК 316.422:331.25

*Стрельбіцький П.А., к.е.н., доцент, завідувач
кафедри управління персоналом і туризму;*

*Стрельбіцька О.П., асистент кафедри управління
персоналом і туризму*

НАКОПИЧУВАЛЬНА ПЕНСІЙНА СИСТЕМА: ЗАГРОЗИ ТА РИЗИКИ

Проаналізовано перелік традиційних та новітніх загроз нинішній пенсійній системі та сформульовано загрози соціальній та економічній безпеці, що генеруються дореформеною та майбутньою реформованою пенсійною системою.

Ключові слова: накопичувальна пенсійна система, пенсійний фонд, інвестування, ризики, загрози.

Постановка проблеми. В Україні нині активно обговорюються питання щодо прискорення запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи, яка на думку політиків і високопосадовців, дозволить вирішити проблеми в пенсійному забезпеченні, підвищити рівень пенсій, покращити рівень сплати внесків до пенсійної системи і значно вивести з тіні заробітну плату і зайнятість, а також вбачають у накопичувальній системі великий інвестиційний ресурс для економіки країни.

Будь-яке реформування, особливо такої соціально чутливої сфери як пенсійна, неодмінно тягне за собою підвищення ризиків та загроз тим чи іншим аспектам суспільного буття. Отже, вони потребують детального вивчення, аналізу й каталогізації. Наявність каталогу ризиків дозволить не лише структурувати їх, а й визначити способи зниження їх негативного впливу, знешкодження наслідків та запобігання їх появі у майбутньому.

Виклад основного матеріалу. Законом України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [1] (далі — Закон) передбачено, що накопичувальну систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування — другий рівень пенсійної системи планується запровадити в Україні «починаючи з року, в якому буде забезпечено бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду України». Потрібно зазначити, що, запроваджуючи обов'язкові накопичувальні пенсійні системи, інші країни ставили за мету: зменшити вплив демографічних змін на пенсійну систему; стимулювати громадян самостійно впливати на розмір майбутньої пенсії та більше сподіватись на себе, ніж на державу; збільшити норми заощаджень населення в країні та забезпечити економіку додатковим внутрішнім фінансовим ресурсом.

Другий рівень передбачає можливість молодим особам накопичувати кошти на майбутню пенсію. Учасниками другого рівня будуть особи, не старші за 35 років. Така система дозволить урізноманітнити джерела одержання особою доходів у старості та залучити додаткові інвестиційні ресурси в економіку держави. Кожна особа, яка братиме участь у другому рівні,

сплачуватиме обов'язкові пенсійні внески на свій індивідуальний пенсійний рахунок. Такі кошти будуть власністю учасника другого рівня та використовуватимуться для проведення йому пенсійної виплати, а в разі його смерті — будуть успадковані, а не підуть на виплату пенсії іншим платникам внесків, як у солідарній системі, де немає можливості успадкування пенсійних коштів.

На другому рівні пенсійної системи для акумулювання пенсійних коштів учасників передбачається створення Накопичувального пенсійного фонду, адміністрування якого здійснюватиме Пенсійний фонд України.

Розміри внесків до другого рівня становитимуть у перший рік запровадження 2%, а згодом щороку підвищуватимуться на 1% та протягом наступних п'яти років мають досягти 7%. З метою компенсації збільшення розмірів пенсійних внесків у зв'язку із запровадженням другого рівня передбачається, що працівникам буде підвищено заробітну плату, щоб вона була не меншою ніж до запровадження таких внесків. Розмір пенсійного внеску роботодавців до солідарної системи (нині — 33,2%), що входить до складу єдиного внеску, буде зменшений. Таке зменшення відбуватиметься поступово, починаючи з року запровадження сплати внесків до Накопичувального пенсійного фонду, та через п'ять років розмір внеску роботодавців дорівнюватиме 28,2% фонду оплати праці.

За прогнозами Міністерства соціальної політики України, якщо другий рівень буде запроваджено у 2013 р., то вже в перший рік після його запровадження в Накопичувальному фонді буде акумульовано приблизно 3,3 млрд. грн., у наступному році — 6 млрд, а через п'ять років — більш як 27 млрд. грн.[2]. З кожним роком сума пенсійних коштів поступово зростатиме. Ці кошти стануть внутрішнім джерелом інвестицій в економіку, що стимулюватиме її розвиток та зростання.

У Законі визначено, що за зберігання пенсійних активів другого рівня відповідатиме зберігач, а інвестування пенсійних активів здійснюватимуть приватні компанії з управління активами. І зберігача, і компанії з управління

активами будуть обирати за конкурсом. Це дозволить обрати найкращий банк для зберігання пенсійних активів та найкращі компанії з управління активами, які мають відповідний досвід та фахівців належної кваліфікації. Приблизно підраховано, щоб інвестування пенсійних коштів було ефективним, потрібно, щоб інвестиційний дохід від інвестування пенсійних активів щонайменше як на 2% перевищував рівень інфляції за рік. Для того, щоб мінімізувати інвестиційні ризики, потрібно забезпечити диверсифікацію фінансових інструментів, у які інвестуватимуться пенсійні активи. Законом передбачено вимоги до такого інвестування та обсяги інвестування у певні види фінансових інструментів (див. табл. 1).

Законодавчо визначено, що пенсійні активи мають бути відокремлені від активів юридичних осіб, які надають послуги Накопичувальному пенсійному фонду. Також пенсійні активи не можуть включатися до ліквідаційної маси в разі банкрутства чи бути предметом застави, до них не може бути застосовано будь-яке стягнення або конфіскація. Виконання сукупності норм, передбачених законодавством, є дуже важливим для забезпечення збереження коштів учасників другого рівня.

Таблиця 1.

Обмеження інвестицій пенсійних активів у різні види фінансових інструментів на другому рівні	
Фінансові інструменти	Обсяги інвестування, %
Грошові кошти на банківських депозитних рахунках і в ощадних у сертифікатах банків	не більш як 50; не більш як 10 у зобов'язаннях одного банку, не менш ніж у трьох комерційних банках
Державні цінні папери	не більше як 50
Облігації місцевих позик	не більше як 10
Облігації підприємств резидентів	не більше як 40
Акції українських емітентів	не більше як 40
Іпотечні облігації українських емітентів	не більше як 40
Цінні папери іноземних держав	не більше як 20 (не більше як 10 у цінні папери однієї іноземної держави)
Цінні папери іноземних емітентів	не більше як 20
Цінні папери одного емітента	не більше як 5 загальної вартості та не більше як 10 у цінних паперах одного емітента
Інші активи не заборонені Законом	не більше як 5

Структура загроз реформованої пенсійної системи визначається її

майбутньою парадигмою, в першу чергу, співіснуванням розподільчої та накопичувальної складових. Наявність останньої визначає чотири чинники, які докорінним чином впливатимуть на стан пенсійної системи та безпеки держави.

По-перше, це довготривалість процесу накопичень. Він відбуватиметься, за винятком перехідного періоду, протягом усього трудового життя людини, тобто в середньому 40 років.

По-друге, наявність інвестиційної діяльності, яка є обов'язковим атрибутом накопичувальної системи. Накопичені кошти можуть й повинні бути інвестовані в певні класи та види активів. Головною метою такого інвестування слід вважати збереження пенсійних накопичень. Другою метою вважається формування довгострокового відносно дешевого інвестиційного ресурсу для потреб прискореного розвитку вітчизняної економіки.

В будь-якому випадку таке інвестування за своєю економічною природою завжди пов'язане з ризиком.

По-третє, вплив на рівень національних заощаджень. За своєю економічною суттю індивідуальні пенсійні накопичення можна розцінювати як відкладений попит, оскільки принциповою особливістю системи є неможливість вилучення накопичень до настання пенсійного віку.

По-четверте, механізм виплати пенсій з накопичувальної системи. В обов'язковому накопичувальному компоненті трирівневої пенсійної системи законодавство передбачає отримання двох видів пенсій – одноразової виплати та довічної пенсії. Причому остання розглядається як основна. Вона виплачуватиметься за рахунок придбання пенсіонером ануїтету у відповідного провайдера – страхової компанії, що матиме ліцензію на цей вид діяльності. Насамкінець, збільшення ролі недержавних фінансових інститутів, за активної участі яких функціонуватиме накопичувальна система.

Якщо облік та адміністрування пенсійних внесків покладаються на Накопичувальний фонд (принаймні протягом перших двох років функціонування системи), який по суті є органом державного управління, то інвестиційна діяльність та облік прав власності на пенсійні активи

покладаються на приватні фінансові установи – компанії з управління активами та зберігачів.

Крім того, після двох років функціонування системи громадяни за бажанням матимуть змогу перевести власні накопичення від Накопичувального фонду до приватного адміністратора.

Запровадження системи II рівня стане ще одним серйозним випробуванням соціально-економічного стану країни. Вплив такого запровадження наразі доволі важко оцінити, оскільки він може мати як позитивний, так й негативний характер.

Висновки. 1. Пенсійна система в її нинішньому стані є потенційним джерелом загроз у соціальній та економічній сферах. Консервація нинішнього стану системи лише підсилює ці загрози та через певний відносно невеликий проміжок часу змінить їхній статус з небезпечного на критичний.

2. Запровадження системи II рівня за певних умов здатне нейтралізувати ці загрози (принаймні, більшість з них) або, як мінімум, знизити їх гостроту.

3. Разом з тим система II рівня в силу власної парадигми може стати додатковим джерелом загроз в соціальній та економічній сферах. Отже, перед науковцями, урядовцями та спеціалістами постає задача розробки та запровадження системи заходів, що нейтралізуватимуть, чи, принаймні, мінімізуватимуть вплив новітніх ризиків реформованої системи.

4. Такі заходи повинні бути спрямовані за межі пенсійної системи, переважно на забезпечення макроекономічної стабільності, зокрема інфляції, відновлення внутрішнього виробництва, реформування ринку праці та інституту заробітної плати та розвиток фінансового ринку.

5. Окрему загрозу реформованій пенсійній системі становитимуть майбутні глобальні та локальні фінансові кризи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 №3668-VI // Голос України, 2011, 09, 13.09.2011 N 169

2. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України.

http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/publish/category?cat_id=141684

***Annotation.** The article were analyzed the list of traditional and new threats to the current pension system and formulated the threat of social and economic security, generated pre-reform and the future reformed pension system.*

***Key words:** funded pension system, pension fund, investment, risks, threats.*

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Буторіна В.Б. Структура та тенденції розвитку науково-технічного потенціалу України ..	3
Гофман М.О. Еластичність попиту на продукцію підприємств АПК.....	9
Мозолюк Н.І. Інституціоналізація в трансформаційних економіках	13
Музичук І.В. Класифікація моделей соціальної економіки.....	30
Поліщук В.С. Власність і її економічна сутність	37
Тігаренко О.М. Прямий маркетинг як засіб комунікаційної політики.....	44
Ящишина І.В. Соціальний вектор інноваційного розвитку	48

РОЗДІЛ 2. ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА: УДОСКОНАЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК

Бурковський А.П., Бурковський П.А. Дохідність та шляхи підвищення прибутковості вітчизняних промислових підприємств	58
Вишня Т.В. Механізм регулювання ринку праці в системі управління трудовими ресурсами.....	70
Каньоса М.І. Освітні реформи та конкурентоспроможність трудового потенціалу України.....	77
Лисак В.Ю. Проблеми розвитку підприємництва в Україні	90
Матвейчук Л.О. Електронні послуги органів ДПС	97
Олійник О.С. Управління персоналом спиртового підприємства кадровими спеціалістами.....	101
Рибчинський О.М. Правове регулювання діяльності комунальних підприємств.....	105

РОЗДІЛ 3. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ В СИСТЕМІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Андрейцева І.А. Проблеми формування інтелектуального капіталу українського суспільства.....	111
Баженова С.Е. Релігійний туризм: християнські святині Хмельниччини	117
Дитко Л.П. Заробітна плата в сучасній Україні: ступінь моральності підходів до формування.....	120
Ковтуник І.І. Мікросередовище туристичного підприємства	125
Кузовенкова Н.В. Методи ідентифікації ризиків банківського кредитування	132
Олійник Н.Ю. Дидактичні підходи до застосування ділових ігор на уроках економіки	137
Опря Б.О. Основні тенденції та перспективи розвитку сільського зеленого туризму в Україні.....	144
Рарок О.В. Економіко-правові важелі формування підприємницького клімату на селі ..	149
Стрельбіцький П.А., Стрельбіцька О.П. Накопичувальна пенсійна система: загрози та ризики.....	153

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Кам'янець-Подільський національний університет
імені Івана Огієнка

Наукове видання

**ВІСНИК КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА
ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ
ВИПУСК 7**

Підписано до друку 28.11.2012. Формат 60x84/16.
Ум.друк.арк. 9,53. Наклад 200 прим. Зам. №3-003.

ФОП Сисин Я.І. Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції від 18.07.2012 р. Серія ДК №4368.
32300, Хмельницько обл., м. Кам'янець-Подільський, вул. Князів Коріатовичів, 9а; а/с 111;
Тел./факс (03849) 2-73-84; моб. 0984253404, 0501931724, 0682058554, 0673808375;
e-mail: abetka2006@yandex.ru, [http:// abetka.in.ua](http://abetka.in.ua)