

Міністерство освіти і науки України
Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка

ВІСНИК

Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ВИПУСК 11

Кам'янець-Подільський
Медобори-2006
2016

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)
В53

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

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.
Протокол №4 від 28.04.2016 р.

Редакційна колегія:

- Ящишина І.В.,** доктор економічних наук, професор (голова, науковий редактор), Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;
- Баженова С.Е.,** доктор історичних наук, професор Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка;
- Лотоцький І.І.,** доктор економічних наук, професор, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;
- Антонюк В.П.,** доктор економічних наук, професор, головний науковий співробітник Інституту економіки промисловості НАН України, м. Київ;
- Крисанов Д.Ф.,** доктор економічних наук, професор, провідний науковий співробітник ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України», м. Київ;
- Пармаклі Д.М.,** доктор економічних наук, професор Комратського державного університету, м. Комрат, Республіка Молдова;
- Лисак В.Ю.,** кандидат економічних наук, доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка;
- Стрельбіцький П.А.,** кандидат економічних наук, доцент, Кам'янець-Подільський національний університет імені Івана Огієнка.

Відповідальний редактор: Буторіна В.Б., кандидат економічних наук, старший викладач Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка.

В53 Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 11. – Кам'янець-Подільський: Медобори-2006, 2016.– 488 с.

ISBN 978-617-681-121-3

Вісник містить статті, які відображають результати наукового доробку вітчизняних та зарубіжних вчених. Досліджено окремі аспекти сучасної економічної теорії, інноваційних перетворень економіки, проаналізовано особливості управління людським капіталом, а також проблеми розвитку суб'єктів господарювання різних галузей економіки, зокрема індустрії гостинності.

Для науковців, викладачів, аспірантів, студентів та усіх, хто цікавиться проблемами розвитку сучасної економіки України.

ISBN 978-617-681-121-3

УДК 378.4(477.43)(082):33
ББК 74.584(4Укр-4Хме)

ЗМІСТ
РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК:
ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

<i>Анкудович Т.Є.</i> ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ.....	9
<i>Антонюк В.П.</i> ПРОБЛЕМИ НАУКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНИ.....	15
<i>Головатюк В.М.</i> ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ.....	25
<i>Денисюк В.А.</i> ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ЕКСПОРТУ, ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ, РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ІННОВАЦІЙ ТА ЯКОСТІ ІНСТИТУТІВ УКРАЇНИ.....	34
<i>Радченко Л.П., Шиловцева Н.В.</i> ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....	43
<i>Саломатіна Л.М., Шкригун В.Л.</i> ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ.....	49
<i>Стеблій Г.Я., Тувакова Н.В.</i> ФОРМУВАННЯ ЗАМКНУТОЇ БІОЕКОНОМІНОЇ СИСТЕМИ ЯК НЕОБХІДНОЇ УМОВИ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ.....	62
<i>Ткачук В.В.</i> ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	69
<i>Чаплінський В.Р.</i> ОСОБЛИВОСТІ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В РОЗРІЗІ ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА.....	75
<i>Кавуненко Л.Ф., Велентейчик Т.Н.</i> ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА УКРАИНЫ: СТАНОВЛЕНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ, РАЗВИТИЕ.....	80
<i>Кузьменко Л.М., Солдак М.А.</i> ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СВЕТЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА.....	85

Соловьев В.П. О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИННОВАТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ.....	93
Lukasz Wsciubiak THE IMPACT OF EUROPEAN INTEGRATION ON INNOVATIVENESS OF THE POLISH ECONOMY	102
РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА І ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Водянка Л.Д. ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО БУКОВИНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	110
Гарафонова О.І, Євдоченко О.О. ВІПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ ЗДІЙСНЕННЯ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА.....	115
Данилович–Кропивницька М.Л., Тревого О.І. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР.	123
Гребешкова О.М., Кизенко О.О. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА КРІ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МАРКЕТИНГОВОГО ТИПУ	131
Крисанов Д.Ф. ОПТИМІЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І ПЕРЕРОБНО-ХАРЧОВИХ ГАЛУЗЕЙ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	137
Рарок Л. А УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ГРУПАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ.....	151
Семендяк В.М. УДОСКОНАЛЕННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ З КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ.....	157
Фурса А.В., Стрельбіцький П.А., Боднар В.С. ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОВІДНОСИН У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА І ПЕРЕРОБКИ ЦУКРОСИРОВИНИ.....	162
Шульський М.Г. РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	173

<i>Буга О., Мелник Н.</i> СОВРЕМЕННЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ. КОНЦЕПЦИЯ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ.....	180
<i>Залознова Ю.С., Трушкіна Н.В.</i> ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	185
<i>Кутриш Е.Ю.</i> ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК.....	196
<i>Górczyński Sławomir</i> TRADE CREDIT AS A RESULT OF INTERORGANIZATIONAL RELATIONSHIP.....	202
<i>Dariusz Nowak</i> SOURCES OF COMPETENCES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES...	205
РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА НАГРОМАДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	
<i>Андрейцева І.А.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ: СУТНІСТЬ ТА МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ.....	214
<i>Гриненко А.М., Кирилюк В.В.</i> СОЦІАЛЬНА ЗГУРТОВАНІСТЬ СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ДЕМОКРАТІЇ.....	220
<i>Лисак В.Ю., Хомин О.Й.</i> СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ.....	226
<i>Олійник Н.Ю.</i> УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИМИ КОНФЛІКТАМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ.....	231
<i>Попович О.С., Костриця О.П.</i> ПЕРЕФОРМУВАННЯ ВІКОВОЇ СТРУКТУРИ НАУКОВИХ КАДРІВ ЯК ФАКТОР ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ В УКРАЇНІ.....	237
<i>Рарок О.В.</i> КОУЧИНГ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	245
<i>Рингач Н.О.</i> ЗДОРОВ'Я ЯК СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ.....	249

<i>Трифаніна Л.С.</i> ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	258
<i>Антонова Т.А.</i> СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУ- АЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУКИ БЕЛАРУСИ.....	264
<i>Новикова О.Ф., Вишнеvский А.С.</i> ПРОБЛЕМЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ.....	271
<i>Павлов К.В.</i> ЭТНОМЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭТНОЭКОНОМИКИ.....	276
РОЗДІЛ 4. СОЦІАЛЬНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ	
<i>Амоша О.І., Шамілева Л.Л.</i> РОЛЬ ТА МІСЦЕ СОЦІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СИСТЕМІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ.....	287
<i>Кобеля З.І.</i> ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	293
<i>Сидорчук О.Г., Панькова О.В.</i> РЕСУРСИ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В ПРОЦЕСАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ.....	298
РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ: ІСТОРИЧНИЙ, ГЕОГРАФІЧНИЙ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ	
<i>Буторіна В.Б.</i> ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ.....	306
<i>Ковтуник І.І.</i> ГЕОЛОГІЧНІ РЕСУРСИ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ.....	312
<i>Опря Б.О.</i> СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В ТУРИЗМІ.....	316
<i>Поліщук В.С.</i> ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	321

Смирнов І.Г. МАРКЕТИНГОВІ ТА ЛОГІСТИЧНІ ПІДСТАВИ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОСТОРУ МІСТА.....	329
---	-----

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО- ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Вовк М.В., Франчук І.Б. СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	342
---	-----

Вовченко О.В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ.....	348
--	-----

Гургула Т.В., Футало Ю.Р. ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....	356
---	-----

Каплинський О.В. ПРАКТИКА ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВО- ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС.....	363
--	-----

Олійник О.В., Сідельнікова І.В., Сотнік А.В. ОСОБЛИВОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СУВЕРЕННОГО БОРГУ УКРАЇНИ ЗА ЄВРООБЛІГАЦІЯМИ.....	372
--	-----

Харазішвілі Ю.М., Ляшенко В.І. ЗОВНІШНЬО-ВНУТРІШНЯ ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ.....	382
--	-----

Яцишина І.В. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	391
---	-----

Цилибина В.М. ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БЕЛАРУСИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	398
--	-----

РОЗДІЛ 7. РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА І САМОУПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Драчук Ю.З. ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ.....	407
--	-----

Кушнір О.К. ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ.....	414
---	-----

Кураксина С.
ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО
СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ
ЭКОНОМИКИ АТО ГАГАУЗИИ..... 420

Пармакли Д.М., Рудик В.К., Стрельбицкий П.А, Зеленский В.А.
СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ
РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ
УКРАИНЫ..... 428

**РОЗДІЛ 8. СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ТА СОЦІАЛЬНЕ
ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЗАСІБ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ
ПРОБЛЕМ В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО
ФІНАНСУВАННЯ**

Варналій З.С.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ
ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО
ФІНАНСУВАННЯ..... 437

Деєва Н.М.
НЕГАТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ І
МОЖЛИВОСТІ ЇЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ..... 446

Коляда Т.А.
ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДОВГОСТРОКОВОГО БЮДЖЕТНОГО
ПЛАНУВАННЯ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ:
ПРАВОВИЙ АСПЕКТ..... 454

Коновалова М.В., Хариніна О.М.
СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СПОСІБ
ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ..... 461

Лотоцький І.І., Олійник О.С.
РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
НА ПІДПРИЄМСТВІ..... 467

Маковоз О.С.
МАРКЕТИНГОВИЙ РЕЙТИНГ ЯК ФАКТОР
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА..... 473

Сталінська О.В.
ПРІОРИТЕТИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ
ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО
ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ..... 479

РОЗДІЛ 1. СУЧАСНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

УДК 336.22

Анкудович Т.Є.,

к.т.н.

*Національного технічного університету України «КПІ»,
м.Київ*

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

У статті обґрунтовано необхідність інноваційного розвитку країни та регіонів. Окреслено основні галузеві пріоритети національної та регіональної політики. Запропоновано фінансово-податкові механізми в якості інструментів регулювання та стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів у реальному секторі економіки. Зроблено алгоритмічний опис та запропоновано динамічну модель функціонування механізму сталого економічного зростання регіонів. За допомогою економічних, податкових та інфраструктурних регуляторів відпрацьовано різні сценарії інноваційного розвитку регіону.

***Ключові слова:** інноваційна модель, галузевий регіональний ринок конкурентоспроможність, економічні і податкові регулятори, економічне зростання, інвестиційний клімат, варіантні стратегії.*

На сьогодні для України не існує іншої альтернативи ніж формування інноваційної моделі розвитку національної економіки. Протягом останніх років відбувається різке погіршення основних соціально-економічних показників: зростає зовнішній державний борг, існує постійний дефіцит державного бюджету та пенсійного фонду, від'ємне торговельне сальдо, спостерігається падіння промислового виробництва. Це призвело до того, що Україна займає одне із останніх місць у другій сотні по ефективності економіки (по свободі ведення бізнесу, по боротьбі з корупцією, по долі ВВП на душу населення). До цього часу у структурі національної промисловості зберігається домінування старих технологічних укладів та виробництво продукції з низькою доданою вартістю. У технологічній структурі США, Японії, країн ЄС, домінує П'ятий технологічний уклад, в той же час технології, властиві українській економіці, на 95% належать до Третього і Четвертого укладів [4, 5].

Самі інновації мають різне походження та можуть бути впроваджені у промисловість як вітчизняними, так і закордонними інвесторами. Безумовно, пріоритетними є вітчизняні інновації. Але вітчизняна інноваційна сфера знаходиться у кризовому стані: спостерігається

скорочення інтенсивності наукової й науково-технічної активності, погіршення якості й результативності самих досліджень. Це пов'язано зі значним недофінансуванням НДДКР (менше 1% ВВП, у держав світових лідерів відповідно 2-3%) та поганим зв'язком науки з реальним сектором економіки.

В таблиці 1 наведена динаміки інноваційної активності промислових підприємств за 2009-2014 роки [4].

Таблиця 1

Інноваційна активність промислових підприємств

	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямками			
			дослідження і розробки	придбання нових технологій	придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій	Інші витрати
2009	12,2	336997,4	3080,5	2865,1	329188,0	1863,8
2010	14,7	90085,0	1943,3	486,9	79227,4	8427,4
2011	15,8	44481,4	2470,8	19,6	40745,8	1245,2
2012	18,0	419277,6	2440,5	63,6	347900,6	68872,9
2013	19,4	694945,9	1782,7	156,3	690543,6	2463,3
2014	14,2	796493,5	1073,0	115,7	788728,3	6576,5

Як бачимо, питома вага підприємств, що займалися інноваціями є досить низькою (менше 20%), при цьому динаміка не носить стійкої позитивної тенденції. У загальній сумі витрат на інновації лівову частку складають придбання машин та обладнання пов'язані з упровадженням інновацій, в той же час дослідження, розробки та придбання нових технологій з 2012 року складають десяти долі одного відсотка. Безумовно, ця ситуація може бути пояснена високими ризиками характерними для інноваційних процесів, а саме недостатньою забезпеченістю підприємств фінансовими ресурсами; складністю доступу до кредитних ресурсів; браком робочої сили відповідної кваліфікації; процедурами, що обмежують обсяг імпорту та інше. Це призводить до того, що інноваційна діяльність концентрується переважно на пошуку поліпшувальних рішень – як у сфері продуктових, так і процесних інновацій.

Метою дослідження є розвиток методологічних засад і методів стосовно механізму забезпечення активізації інвестиційної діяльності в Україні та регіонах за умов формування інноваційної моделі розвитку.

Дослідження за цією проблематикою проводилися вітчизняними та зарубіжними науковцями [9, 10]. Значні напрацювання в галузі розвитку теорії, методології та практики стратегії сталого розвитку, запровадження інноваційно-інвестиційної моделі України здійснені науковими колективами під керівництвом Згуровського М.З., Геєца В.М., Алімова О.М., Клебанової Т.С., Бережної В.І. [8, 3, 6, 7, 1]. В той же час

потребують доопрацювання питання щодо формування програм розвитку країни та регіонів, прогнозування динаміки соціально-економічних показників за допомогою динамічного моделювання економічної системи з використанням концептуальних засад сталого розвитку.

Реалізація наукового дослідження здійснювалася із застосуванням системи загальнонаукових і спеціальних методів, а саме: абстрагування, аналізу і синтезу; методів теоретичного узагальнення, системного та кореляційного аналізу; динамічного моделювання функціонування економічної системи; економіко-математичного моделювання, з використанням диференційно-компаративного аналізу, індикативного підходу; імітаційного моделювання на основі нечітких множин; рейтингування в оцінюванні рівня сталості розвитку адміністративно-територіальних одиниць на значних проміжках часу.

На сьогодні перед органами державної влади постає об'єктивна необхідність в зміні існуючої економічної ситуації, проведення трансформації економіки, формування конкурентних переваг і масштабного входження українських товаровиробників до світових товарних ринків. Для вирішення цих задач першочерговою умовою є створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення стратегічних інвесторів як вітчизняних, так і закордонних.

В умовах децентралізації актуальним стає питання визначення ролі і місця галузевих регіональних ринків у рамках загально державної стратегії розвитку. Розвиток регіонів повинен бути пов'язаний з загальнодержавними пріоритетами і в той же час враховувати інтереси мешканців, особливості та оптимальне використання ресурсів територій. На наш погляд, по-перше необхідно в рамках регіону провести оцінку існуючого стану та потенціальних можливостей товарних ринків за допомогою системи індикаторів, які включають комплекс кількісних та якісних показників. Ці показники характеризують економічні, соціальні, екологічні і інші інституціональні складові та оцінюють інноваційну і інвестиційну активність регіональних товарних ринків. Далі необхідно визначити галузі, які мають стратегічне значення, як з позицій держави, так і регіону. Їх можна розподілити у трьох напрямках: формування технологічних проривів, посилення конкурентоспроможності традиційних галузей та забезпечення обороноздатності держави. Об'єктами підтримки першого напрямку є галузі П'ятого і Шостого технологічного укладів. Що стосується другого напрямку, а саме традиційних галузей, то для забезпечення процесу формування ефективної галузевої структури регіону повинні бути визначені основні точки зростання. На теперішній час до конкурентоспроможних галузей в Україні можна віднести наступні: харчова та переробна промисловості; інформаційні технології; машинобудування. Ці галузі мають наявні базові переваги, а саме відповідну базу, ресурс та потенціал (земельні ресурси, запаси корисних копалин; вигідне територіальне і транспортне

розміщення; високий рівень кваліфікації багатьох професійних категорій працівників; внутрішні та зовнішні ринки збуту). В умовах існуючої військової ситуації всі підприємства, які пов'язані з забезпеченням обороноздатності країни, також повинні бути модернізовані і отримати необхідні фінансові ресурси.

На вітчизняних галузевих товарних ринках, визначених як пріоритетні, необхідним є впровадження національної політики створення конкурентних переваг, а саме розвиток факторів виробництва, яких не вистачає, при активній підтримці тих, що вже є. Розвиток стратегічних галузей повинен відбуватися на базі інновацій, нових поколінь техніки і технологій та створення на їх основі ресурсозберігаючого, інтенсивного типу виробництва, жорсткої економії сировинних і енергетичних ресурсів у галузях-споживачах. Державне регулювання прогресивних структурних змін має передбачати розробку і реалізацію концепції структурної перебудови системи відповідно до вимог сталого розвитку та запровадження механізмів цільового спрямування кредитно-фінансових, матеріальних, трудових ресурсів. Виходячи з аналізу існуючої ситуації та можливості залучення ресурсів розробляється стратегія розвитку регіону з використанням всіх можливих інструментів підтримки визначених пріоритетів.

Для реалізації описаного вище підходу до активізації інвестиційної діяльності, науковцями НТУУ «КПІ» розробляється динамічна модель функціонування механізму сталого економічного зростання регіонів [2, с. 214–224]. При розробці моделі було сформовано ієрархічну структуру кількісних і якісних показників, що оцінюють стан та динаміку соціально-економічного розвитку областей (регіонів) і визначено їх взаємозв'язки та ступінь впливу на діяльність і розвиток територіальних систем і економіки країни. Проведений аналіз динамічних характеристик того чи іншого показника надав змогу виявити причинно-наслідкові зв'язки діяльності економічної системи. У ході досліджень здійснено нормування показників із врахуванням знаку впливу та приведення їх до нормованого безрозмірного виду. При розробці моделі були дотримані принципи: оптимальності лагу часу; можливості виміру економічних величин; взаємозв'язок складових; доступність статистичних даних. Визначено, що основні характерні риси та особливості динамічної моделі обумовлюють тренд, який відображає тенденцію зростання (зменшення) значень індикатора на значних проміжках часу, період коливань, їх амплітуду.

Значну увагу при формуванні динамічної моделі було приділено вимірюванню рівня сталості розвитку адміністративно-територіальних одиниць на значних проміжках часу. Оцінювання стійкості значення показників у динаміці для тривалих періодів часу є необхідним для процесів забезпечення сталого розвитку, що пов'язано з оптимальним використанням обмежених ресурсів та поєднанням економічної,

соціальної, екологічної та інституціональної складових.

Представлена динамічна модель функціонування механізму сталого економічного зростання дозволяє здійснити порівняльний аналіз економічної складової розвитку адміністративно-територіальної одиниці за значні проміжки часу та оцінити варіантні сценарії, в тому числі активізації інвестиційної діяльності в умовах формування інноваційної моделі розвитку національної економіки.

Дослідниками також були розглянуті механізми, які дозволяють підтримати вітчизняних товаровиробників в напрямку залучення інвестицій та впровадження інновацій. На наш погляд, найбільш ефективним інструментом є фінансово-податкові регулятори. Саме ефективне податкове стимулювання, яке представляє собою взаємообумовлений комплекс преференцій стратегічної дії, створює сприятливий інноваційно-інвестиційний клімат. Впровадження національної політики створення конкурентних переваг на галузевих товарних ринках призначено компенсувати фінансові витрати при випуску нової, конкурентоспроможної продукції, модернізації технологічних процесів. Завдання по орієнтуванню фінансово-податкової системи на підтримку виробництва конкурентоспроможної продукції може виконати тільки держава. Це пов'язано з тим, що складові економічного (регулюючого) потенціалу системи оподаткування дозволяють змінювати (підвищити або знижувати) темпи та обсяги інвестицій в національну економіку. Тому необхідно податкове регулювання, яке представлено в Україні в основному у вигляді системи пільг і санкцій, змінити на систему податкового стимулювання інвестицій, структурних новацій в економіку, створення нових технологій і робочих місць. В таблиці 2 наведені можливі форми стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів.

Таблиця 2

Форми стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів за допомогою системи регуляторів

Податкове регулювання та стимулювання	Економічне регулювання	Стимулювання інфраструктурного забезпечення
1.Податковий кредит	1.Безпроцентні кредити	1.Надання землі у безкоштовне користування або за пільговими цінами
2.Зниження ставки податку (відстрочка податкового платежу, податкова амністія)	2.Пільгові кредити	2.Надання будівель та споруд у безкоштовне користування або за пільговими цінами
3. Пільги по НІОКР та капіталовкладенням	3.Державне регулювання цін	3. Субсидії на користування енергією
4. Безмитний імпорт обладнання та/або сировини	4.Амортизаційна політика	4. Транспортні гранти

Як бачимо, існує багато різних інструментів за допомогою яких можна створити сприятливий клімат та стимулювати інноваційно-інвестиційні процеси. У кожному конкретному випадку, на кожному обраному товарному ринку можливо застосовувати як податкове, економічне регулювання та стимулювання, стимулювання інфраструктурного забезпечення так і їх комплекс. У той же час, за умов впровадження зазначених стимулів та у випадку нецільового використання виділених державою коштів на розвиток інновацій, необхідно запроваджувати систему санкцій (штрафи, пені, донарахування податкових платежів).

Результати дослідження пропонується використати для формування програм розвитку країни та регіонів, прогнозування динаміки соціально-економічних показників. Запропоновані методологічні підходи є інструментарієм для розробки, прийняття та реалізації управлінських рішень на національному, регіональному рівнях по активізації інноваційно-інвестиційних процесів у реальному секторі економіки. В подальшому планується провести впровадження методичних підходів, динамічної моделі функціонування механізму сталого економічного зростання на базі регіонів України.

Список використаних джерел

1. Бережная В.И. Региональные проблемы инновационного развития: монография/ В.И. Бережная, Е.А. Михуринская, Е.А. Смирнова.- Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2012.-226 с.
2. Гавриш О.А., Войтко С.В., Анкудович Т.Є. Методологічні засади динамічного моделювання сталого розвитку соціально-економічних систем. Інформаційні технології та моделювання в економіці: на шляху до міждисциплінарності : Кол. монографія / За ред. д.ф.-м.н., В. М. Соловійова та ін. – Черкаси : Брама-Україна, 2013, С. 214-224.
3. Геєць В. М. Бар'єри на шляху розвитку промисловості на інноваційній основі та можливості їх подолання. Економіка України, № 1, 2015, С. 4-25.
4. Офіційний сайт Держстату України <http://www.Ukrstat.gov.ua>
5. Пресс-релиз «Качество инвестиционного климата и уровень инвестиционной активности в Украине» [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://rb.com.ua/rus/marketing/research/8795/>.
6. Системно-комплексне оцінювання потенціалу сталого розвитку України / О.М. Алімов, В.В. Микитенко, І.М. Лицур, І.В. Драган, О.О.Демешок/ НАН України, Інститут економіки природокористування та сталого розвитку –К., 2013. – 86 с.
7. Сценарные модели сбалансированного социально-экономического развития регионов: монография / под редакцией Т.С. Клебановой, О.В. Мозенкова. – Бердянск: Издатель Ткачук А.В., 2013.- 328 с.
8. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 роки) і

довгостроковий (2020–2030 роки) часові горизонти : монографія / А. О. Болдак, С. В. Войтко, О. А. Гавриш, В. В. Дергачова, Я. І. Кологривов та інші [наук. кер. М. З. Згуровський] // ІКСУ; Комітет із системного аналізу при Президії НАН України; НТУУ «КПІ»; ПСА; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. — К. : НТУУ «КПІ», 2015. — 136 с.

9. Indermit S. Gill, Martin Raiser. Golden Growth: Restoring the Lustre of the European Economic Model. World Bank Publications, Apr 25, 2012 - Business & Economics - 508 p.
10. W. Arthur Lewis. Theory of Economic Growth. Routledge, May 13, 2013 - Business & Economics - 456 p.

Summary. In the article the necessity of innovative development of the country and regions. The basic sectoral priorities of national and regional policies. A financial and tax mechanisms as instruments for regulating and stimulating innovation and investment processes in the real economy. Made algorithmic description and proposed a dynamic model of functioning of sustainable economic growth in the regions. With economic, tax and regulatory infrastructure worked out different scenarios of innovative development.

Key words: innovative model sectoral regional market competitiveness, economic and tax controls, economic growth, investment climate, variant strategy.

УДК 330.341.1

Антонюк В.П.,
д.е.н., професор
Інституту економіки промисловості НАН України,
м. Київ

ПРОБЛЕМИ НАУКОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНИ

У статті висвітлено закономірності сучасного інноваційного розвитку, роль освіти і науки в його забезпеченні, формування національних інноваційних систем, в тому числі моделі потрібної спіралі, ядром якої є наукова діяльність. Досліджено проблеми розвитку наукової системи України, зроблено висновок про суттєве погіршення її потенціалу, що негативно позначається на інноваційному розвитку.

Ключові слова: наука, науково-технічна сфера, науково-дослідна робота, інноваційна діяльність, інноваційна система, модель потрібної спіралі.

Постановка проблеми. Прогресивний розвиток сучасної держави базується на основі удосконалення продуктивних сил в рамках науково-технічного прогресу та переходу до інноваційної моделі економіки. Такий тип розвитку домінує в більшості розвинених країн, що забезпечує їм високі і стабільні темпи економічного зростання, високу якість життя, стійку конкурентоспроможність. Стратегічними пріоритетами України на сучасному етапі обрано формування інноваційної моделі розвитку, інтеграцію економіки в європейський економічний простір. В забезпеченні динамічного інноваційного розвитку важливу роль відіграє якість людських ресурсів та інтелектуальне забезпечення інноваційного процесу. Значна технологічна відсталість економіки, низький рівень інноваційної активності вітчизняного бізнесу свідчить про те, що в Україні не сформовано ефективної інноваційної системи. Існує безліч перешкод на шляху її формування серед яких досить гострою є проблема розвитку науки та формування інтелектуальних ресурсів для інноваційної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема інноваційного розвитку досліджується багатьма науковцями України. В тому числі значне число із них (О. Жилінська, І. Каленюк, Л. Ємельяненко, А. Орлова, Л. Шевченко та ін.) приділяють увагу людському чиннику інноваційної діяльності. В умовах переходу до нової моделі інноваційної системи більш актуальним постає питання забезпечення інноваційного розвитку науковими кадрами та підвищення ефективності їх діяльності..

Формулювання цілей. Метою статті є дослідження проблем наукового забезпечення інноваційних процесів в Україні та пошук шляхів підвищення його рівня.

Виклад основного матеріалу. Перехід на інноваційну модель розвитку більшості країн є основною тенденцією суспільного розвитку ХХІ століття. Україна хоч і задекларувала в якості мети становлення інноваційної економіки, однак суттєво відстає на цьому шляху від розвинених країн. На міжнародному рівні інтегральна оцінка інноваційного розвитку здійснюється за багатьма показниками. Найбільш вагомий серед них – Глобальний інноваційний індекс (GII), який у 2014 р. охоплював 143 економіки світу. Для його розрахунку використовуються 81 показників, що об'єднані у 7 блоків, які включають такі складові як: інститути, людський капітал і дослідження, інфраструктура, розвиток внутрішнього ринку, розвиток технологій та економіки знань, результати креативної діяльності, розвиток бізнесу. Позиції України за Глобальним інноваційним індексом за 2011 – 2014 рр. були такими: у 2011 р. – 60 місце серед 125 країн, у 2012 р. – 63 місце серед 125 країн, у 2013 р. – 71 місце серед 142 країн, у 2014 р. – 63 місце серед 143 країн [1]. Наведені дані свідчать, що Україна не входить до числа лідерів за інноваційним розвитком, при цьому її позиції погіршилися відносно 2011 року. Причин такого становища багато,

найбільш вагомими перешкодами високих рейтингів є низький технологічний рівень економіки та недосконалість інституційних чинників. Однак однією із вагомих причин є те, що на сучасному етапі суттєво змінилась модель інноваційної системи, в якій домінуюче значення займає інтелектуальна та кадрова складова інноваційної діяльності, де Україна втрачає свої позиції, які були досить високими у попередні періоди.

Пошук шляхів і можливостей для зміцнення позицій вітчизняної економіки, підвищення ефективності діяльності підприємств і їх конкурентоспроможності на світовому ринку потребує аналізу взаємодії основних суб'єктів інноваційного процесу, таких як освітні та наукові установи, різноманітні організаційні форми бізнесу та органи державної влади. Нагальним є пошук шляхів реформування їх взаємодії з метою підвищення впливу науково-освітньої системи на економічний розвиток країни шляхом активізації інноваційних процесів. Важливою проблемою є вибір оптимального шляху реформ, спрямованих на реорганізацію економічних, організаційних відносин між освітніми, науковими і промислово-економічними системами, які могли б суттєво підвищити ефективність промисловості й економіки України. При обґрунтуванні такого вибору доцільно звернутися до досвіду інших країн.

Слід відзначити, що в багатьох країнах світу сьогодні сформовані національні інноваційні системи, які мають свою специфіку і в той же час багато спільних рис. Це дало змогу дослідникам виокремити три типи моделей інноваційних систем, які умовно називають «євроатлантичною», «східно-азіатською» та «альтернативною» [2, с. 49].

Євроатлантична модель, що притаманна розвинутим країнам світу – США, Канаді, країнам-членам ЄС, – є найбільш розвинутою моделлю з повним інноваційним циклом, який включає: освітню й інтелектуальну складову (систему вищих навчальних закладів, фундаментальну і прикладну науки, дослідження та розробки, підготовку кадрів для інноваційної сфери); виробничу – створення дослідних зразків та запуск їх у виробництво, налагодження масового виробництва готового інноваційного продукту; інфраструктурну (систему закладів, які забезпечують фінансування інноваційного процесу, трансферт технологій, захисту прав інтелектуальної власності тощо). Вона базується: на тісній взаємодії науки, бізнесу, держави; на високій зацікавленості бізнесу у впровадженні інновацій в усі сфери економічної діяльності; на активній державній інноваційній політиці.

Східно-азіатська модель, яка розповсюджена в країнах східно-азіатського регіону (Японія, Південна Корея, Тайвань, Гонконг та ін.), на відміну від євроатлантичної, має слабкий рівень розвитку фундаментальної науки. Наголос в них робиться на прикладні дослідження, на адаптацію зарубіжних розробок до умов та потреб країни, їх ефективне впровадження національними виробниками. Хоч

національна система цих країн і не містить повного інноваційного циклу, науковому забезпеченню інноваційних процесів тут приділяється значна увага. А в останні десятиліття у більшості цих країн здійснюється активний розвиток власних фундаментальних досліджень та підготовки наукових кадрів.

Окремі країни, що розвиваються, які не мають розвиненої системи освіти та науки, багатих запасів сировини, а їх економіка має сільськогосподарську спеціалізацію і надлишок дешевої робочої сили, стали на шлях альтернативного інноваційного розвитку. Так, в Бангладеш, Єгипті, Йорданії, Тайвані, Таїланді, Чилі, Туреччині, Португалії інноваційний розвиток здійснюється в окремих галузях сільського господарства, легкої промисловості, та сфери послуг, де країни мають внутрішні ресурси та певні конкурентні переваги. Це свідчить про можливість нестандартних рішень у забезпеченні переходу на інноваційний розвиток кожної конкретної країни. Однак навіть такі секторні, або точкові області інноваційного розвитку потребують наукового і кадрового забезпечення.

На сучасному етапі формується загальна тенденція переходу до більш високих моделей інноваційного розвитку розвинених країн, в яку неодмінно будуть втягнуті країни з перехідною економікою та країни, що розвиваються. Ця тенденція пов'язана з суттєвим посиленням ролі освіти і науки у подальшому розвитку інноваційної системи держави в сучасних умовах переходу до постіндустріального суспільства. Якщо у першій половині ХХ століття інновації могли створюватися на основі досвіду, подальшого удосконалення наявних технологій, вивчення потреб людини, то в умовах досягнення високого рівня техніко-технологічного розвитку інноваційні процеси потребують високого рівня освіти та вагомих наукових розробок. Так, І Тараненко вважає, що процес інновацій включає такі компоненти як інтелектуальна діяльність з розробки нового продукту, впровадження отриманого результату у будь яку сферу та доведення його споживачів, що обумовлює внаслідок цього зміну соціального і речовинного середовища існування людини [3, с. 17]. Початковим етапом сучасного інноваційного процесу є інтелектуальна діяльність, якій передують стадія освоєння та нагромадження знань, формування інтелектуального та креативного потенціалу суспільства. Особливо це важливо для сучасної моделі інноваційного розвитку, ядром якої є знання та інтелект.

Тому на сучасному етапі розвиток освітньої системи і науки визначається стратегічним пріоритетом держави у забезпеченні переходу до широкої інноваційної діяльності бізнесу. Це стало підґрунтям формування нової концепції інноваційного розвитку, що отримала назву потрійної спіралі. Її засновником є американський дослідник Генрі Іцковіц (англ. Henry Etzkowitz), який в роботі «Потрійна спіраль. Університет – промисловість – державне управління. Інновації в дії»

здійснив аналіз якісних змін у складному характері взаємодії університетів, корпорацій та державних органів [4]. Виходячи з практики організації науково-дослідної роботи в розвинених західних країнах, Генрі Іцковіц в основу своєї моделі поклав університет, як основний науковий центр.

Як відзначає М. Згуровський, основою теорії «потрійної спіралі» є ствердження, що на сучасному етапі розвитку ядром інноваційної діяльності є університет, який має потужний науковий потенціал та тісно співпрацює з бізнесом. Він не лише виконує освітні функції, готуючи кадри для економіки, в тому числі й для інноваційної діяльності, але й створює малі фірми, допомагає реалізовувати підприємницькі проекти, забезпечує трансферт науково-технічних розробок. Таким чином, університет поступово перетворюється із класичного вищого навчального закладу на підприємницький університет, який розвиває у студентів підприємницькі навички та забезпечує комерціалізацію отриманих в його стінах результатів наукової діяльності [5].

У липні 2011 року в Стенфордському університеті було проведено конференцію, присвячену потрійній спіралі («Triple Helix IX International Conference»). На ній визначено три основні моменти, на яких базується потрійна спіраль: 1. У суспільстві, заснованому на науковому знанні, характерним є посилення ролі університетів у взаємодії з промисловістю й урядом. 2. Три інституції – університет, бізнес і влада – прагнуть до співпраці, яка здійснюється саме в інноваційній сфері, що є результатом їхньої взаємодії. 3. Виконуючи свої традиційних функцій, кожна їх трьох інституцій «частково бере на себе роль іншої», тобто нетрадиційні функції. Ця здатність є важливим джерелом інновацій [6].

Модель «потрійної спіралі» знайшла найбільше застосування в США та багатьох країнах ЄС. США домінує в рейтингу країн, ВНЗ яких входять до 100 найкращих науково-дослідницьких університетів. Близько 150 провідних університетів США є основою національної інноваційної системи. Маючи потужні лабораторії з сучасним обладнанням, тісні зв'язки з бізнесом та державну підтримку, вони забезпечують активну розробку наукових проектів на потреби реального сектора економіки та їх швидке впровадження.

Підприємницькі університети не просто взаємодіють із промисловістю, вони здатні продукувати вагомі наукові розробки, які мають прикладне значення та складають їхню інтелектуальну власність, комерціалізувати результати своєї наукової діяльності, заробити прибуток і залучити додаткові фінансові ресурси для розвитку університету. Нерідко наукові розробки університетів створюють такі продукти, масове виробництво яких започатковує нові галузі економіки. Так, електронний калькулятор, – розробка Університету Пенсільванії 1940-х років (США), – започаткував галузь виробництва комп'ютерів, а технологія клонування ДНК, розробником якої в 1970-і роки став

Стенфордський університет, створила підґрунття для розвитку біотехнології [7].

В Україні модель потрійної спіралі в тому форматі, в якому вона впроваджується у США та ЄС, навряд чи може бути реалізована в короткостроковому та середньостроковому періоді. Це обумовлено тим, що, по-перше, наукова діяльність концентрується не в університетах, а здебільшого в науково-дослідних інститутах Академії наук, по-друге, що на сучасному етапі відбувається занепад науки; по-третє, що в Україні відсутні традиції тісної співпраці науки та бізнесу і що вітчизняний бізнес мало зацікавлений у впровадженні вітчизняних наукових розробок у виробництво. Динаміку показників розвитку вітчизняної науки представлено у табл.1.

Таблиця 1

**Основні показники розвитку наукової сфери України
у 2005-2014 рр. [8]**

Основні показники за секторами	2005	2010	2013	2014
Організації, які виконують наукові, науково-технічні роботи	1510	1303	1143	999
державний сектор	501	514	456	419
підприємницький сектор	837	610	507	422
сектор вищої освіти	172	178	180	158
Кількість дослідників у наукових організаціях, тис. осіб	85,2	73,4	65,6	58,7
державний сектор	37,9	36,7	35,6	32,5
підприємницький сектор	38,5	28,5	23,1	20,2
сектор вищої освіти	8,8	8,2	6,9	6,0
Фінансування витрат на виконання НтаНТР, тис. грн.	5160399,8	8995893,9	11161064,4	10320327,9
державний сектор	1556935,1	3274433,9	4305444,3	3905861,2
підприємницький сектор	3359716,8	5156185,7	6167562,5	5820171,2
сектор вищої освіти	243747,9	565054,2	688057,6	594295,5

Дані таблиці свідчать, що основна кількість організацій, які виконують Н та НТР, сконцентровані у державному (заклади академії наук) та підприємницькому секторі, у ВНЗ функціонує лише 16% від їх загальної кількості. За досліджуваний період (з 2005 по 2014 рр.) чисельність організацій скоротилася у 1,5 рази, найбільшою мірою в підприємницькому секторі – майже у 2 рази, у державному – в 1,2 рази. Скоротилась кількість дослідників: у державному секторі – на 14%, у підприємницькому – на 48%, у вищій освіті – на 32%. Фінансування витрат на виконання науково-дослідних робіт зростало у поточних цінах, однак у реальному виразі ці обсяги зменшувалися. При цьому частка

підприємницького сектора суттєво знизилася – з 65% до 56%. Наведені дані свідчать про негативну тенденцію скорочення ресурсного потенціалу в сфері наукової діяльності, особливо це стосується підприємницького сектору, де потенціал науково-дослідної діяльності зменшився майже удвічі. На основі цих даних можна зробити висновок про невисоку роль вищої освіти в системі наукового забезпечення України.

Зменшення наукового сектору економіки України обумовлює зниження його результативності, що негативно позначається на інноваційному розвитку. У табл. 2 наведено дані, які характеризують результативність науки.

Таблиця 2

Основні показники результативності наукової сфери України та інноваційної активності промисловості у 2005-2014 рр. [8]

Основні показники	2005	2010	2013	2014
Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, тис. од.	63,9	52,0	47,9	43,0
В т.ч.				
зі створення нових видів техніки	3,8	2,3	2,1	1,8
зі створення нових видів технологій	5,4	5,7	5,0	3,2
Кількість спеціалістів, які викон. НтаНТР на 1000 зайнятих	5,1	4,4	4,0	3,6
Коефіцієнт винахідницької активн., кільк. отриман. патентів на 1млн.ос.	175*	175	183	173
Частка підприємств, що впровад. інновації, у заг. кільк. пром. підприємств, %	8,2	11,5	12,9	12,1
Частка реаліз. інновац. продукт. у заг. обсязі промислової продук., %	6,5	3,8	3,3	2,5

*Дані 2007 р.

Так, обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт зменшився на 1/3 від рівня 2005 року, в тому числі зі створення нових видів техніки – більш ніж у 2 рази, та зі створення нових технологій – на 37%. Слід відзначити, що згідно критеріїв інноваційної безпеки, кількість спеціалістів, які виконують Н та НТР має бути не менше 9 на 1000 зайнятих. В Україні цей показник є значно нижчим та має тенденцію до зниження. Для забезпечення інноваційного розвитку коефіцієнт винахідницької активності має бути не меншим за 400 отриманих патентів на 1 млн. осіб населення. В Україні цей показник стабільно утримується на низькому рівні – 175 патентів на 1 млн. осіб.

Не зважаючи на те, що частка промислових підприємств, які впроваджували інновації, зросла майже на 1/3, частка інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції скоротилася у 2,6

рази, однак за пороговими значеннями інноваційної безпеки вона має бути не нижче 50%. Це вказує на суттєве погіршення інноваційного середовища, що безпосередньо пов'язано з деградацією наукової сфери.

У липні 2014 р. в Україні відбулися парламентські слухання на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави». У їх висновках зазначається, що в Україні за роки незалежності наука втратила функції впливу на соціально-економічний розвиток держави, до критичного рівня знизився показник вітчизняного науково-технічного потенціалу, що стало загрозою національній безпеці України [9]. Така ситуація обумовлена низкою причин.

По-перше, недостатнім обсягом фінансування науково-технічної сфери. Питома вага загального обсягу витрат на науково-технічну сферу в Україні у 2013 році становила 0,77 відсотка ВВП, у тому числі за рахунок коштів державного бюджету – 0,33 % ВВП. Водночас у 2012 році середній рівень обсягу витрат на наукові дослідження та розробки країн ЄС у ВВП становив 2,06 %. Більшою частка витрат на дослідження та розробки була у Фінляндії – 3,55 %, Швеції – 3,41 %, Данії – 2,99 %, Німеччині – 2,92 %, Австрії – 2,84 %, Словенії – 2,80% [9]. У 2014 обсяг фінансування знизився до 0,66% ВВП, однак для нормального відтворення наукового сектору необхідно, щоб його рівень складав 1,7-2%. Внаслідок недостатнього фінансування деградує матеріально-технічна база наукових установ, утримується на низькому рівні оплата праці, що робить наукову сферу непривабливою для висококваліфікованих і креативних працівників.

По-друге, скорочується підготовка наукових кадрів та забезпеченість ними науково-дослідної сфери. Так, за період з 2010 по 2014 рр. кількість аспірантур зменшилася з 530 до 482 одиниць, чисельність аспірантів з 34,6 тис. до 27,6 тис. Чисельність докторантів дещо зросла (за відповідний період з 1561 до 1759 осіб), однак це не вплинуло на покращення забезпеченості науковими кадрами цієї сфери. Чисельність фахівців з науковими ступенями скоротилася: кандидатів наук з 17 тис. осіб у 2010 р. до 14,8 тис.; докторів наук з 4,5 до 4,3 тис осіб [8, с. 17, 21, 42]. На сьогодні серед зайнятого населення України частка вчених становить 0,49 відсотка, що у 3,5 рази менше, ніж 20 років тому. У 2011 році цей показник у Фінляндії становив 3,27 відсотка, у Данії – 3,16 відсотка, Ісландії – 2,96 відсотка, Туреччині – 0,68 відсотка. Втрачається зв'язок поколінь та перспективи сучасного розвитку науки [9].

По-третє, низький рівень технологічного розвитку вітчизняної економіки, переважання виробництв з 3 і 4 технологічним укладом обумовлюють незатребуваність науково-технічних розробок для їх впровадження у виробництво та перехід на інноваційний шлях розвитку. Розвиваючи застарілі виробництва, вітчизняний бізнес не зацікавлений у

тісній співпраці з науковими установами, приклади такої співпраці є винятком, правилом є відособленість освітньо-наукового сектору та реального виробництва. Це призводить до розриву в технологічному ланцюгу інноваційного циклу, тому навіть при наявності вагомих вітчизняних наукових розробок їх впровадження у виробництво є досить проблематичним.

Висновки. Проведене дослідження показало, що в Україні в останнє десятиліття суттєво погіршилося фінансове і кадрове забезпечення науково-технічної сфери. Це негативно позначилося на можливостях інноваційного розвитку всіх сфер економічної діяльності. В той час, як розвинені країни світу формують високорозвинені інноваційні системи, основою яких є освіта і наука, Україна втрачає свої позиції в науковій сфері, що обумовлює її хронічне відставання в технологічному та економічному розвитку, яке з часом лише посилюється.

Для підвищення рівня наукового забезпечення інноваційної діяльності в Україні необхідно:

забезпечити збільшення фінансування наукових досліджень та розробок до показників Європейського Союзу за рахунок як бюджетних коштів, так і коштів підприємств; створити механізми спільного фінансування наукових та науково-технічних робіт за рахунок коштів Державного бюджету України та коштів підприємств; доцільним є створення незалежного національного фонду досліджень, який би фінансував пріоритетні наукові розробки вітчизняних вчених, а також системи грантової підтримки;

запровадити за пріоритетними напрямками інноваційної діяльності програми проведення прикладних досліджень та дослідно-конструкторських робіт, забезпечивши трансфер технологій в реальний сектор економіки шляхом тісної співпраці наукових установ, вищих навчальних закладів, представників промисловості;

для підвищення рівня досліджень необхідно створення системи сучасних державних ключових лабораторій з високим рівнем технічного оснащення, що інтегруються до світових систем, та забезпечення відкритого доступу до них суб'єктів наукової і підприємницької діяльності;

необхідно посилити податкові, кредитні, фінансові стимули використання результатів наукових досліджень, надати права науковим установам і вищим навчальним закладам виступати засновниками або співзасновниками інших юридичних осіб, у тому числі стартапів, малих комерційних підприємств, дослідних виробництв, які провадять свою діяльність відповідно до напрямів інноваційної діяльності засновників та забезпечують трансфер розроблених технологій.

Список використаних джерел

1. Глобальний інноваційний індекс. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/userfiles/file/reportpdf/GII-2014.pdf>
2. Побірченко В.В. Національні інноваційні системи в глобальній економіці/ В.В.Побірченко // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 24 (63). – 2011 г. – № 1.- С. 155-163.
3. Тараненко І.В. Інноваційна конкурентоспроможність країн у сучасних умовах глобалізації: монографія/ І.В Тараненко; за наук. ред. Ю.В. Макогона. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2013. – 424 с.
4. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии: Монография / Г.Ицковиц/ Пер. с англ. под ред. А.Ф. Уварова. – Томск: Том. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2010. – 237 с.
5. Згуровский М.З. Исследовательские университеты как центры инновационного развития страны/ М.З.Згуровський // Зеркало недели.– 22–28.01.2011.– №2. – С. 1, 13.
6. IX Международная конференция «Тройная спираль» [Электронный ресурс] / Концепция модели «Тройная спираль». — Режим доступа : <http://www.triplehelixconference.org/ru/the-triplehelix-concept.html> – Заголовок з екрана.
7. Ботнева Н. Ю. Образование и его влияние на рост экономики [Електронний ресурс] / Н.Ю. Ботнева, В. Н. Филаткин. – Режим доступу: <http://www.ibl.ru/konf/021210/105.html>.– Заголовок з екрана.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник/ Державна служба статистики України. – Київ, 2015 р. – 253 с.
9. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Про стан та законодавче забезпечення розвитку науки та науково-технічної сфери держави». Схвалено Постановою Верховної Ради України від 11 лютого 2015 року № 182-VIII.- Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015, № 16, ст.117.

***Summary.** The article deals with the trends of modern innovative development, the role of education and science in its supporting, the formation of national innovation systems, including the triple helix model, in which scientific activity is the core. The problems of the scientific system of Ukraine is investigated, conclusion about a major deterioration of its potential, which has negative impact on innovation, is made.*

***Key words:** science, research and technology, research and development, innovation activity, innovation system, triple helix model*

УДК 330.341.1(477)

Головатюк В.М.,

д.е.н., с.н.с.

ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу
та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України»,
м.Київ

ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ: ІННОВАЦІЙНИЙ АСПЕКТ

Досліджуються особливості інноваційного розвитку української економіки в контексті її інтеграції в європейське транснаціональне соціально-економічне середовище на основі матеріалів моніторингу індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) Всесвітнього економічного форуму.

Ключові слова: *інноваційний розвиток, інвестиційна привабливість, науково-інноваційна політика, соціально-економічне середовище, моніторинг, глобальний індекс конкурентоспроможності, фактор-складова, потенціал.*

Постановка проблеми. В сучасному глобалізованому світі проблема інноваційного економічного розвитку стає дедалі вагомішою. Її актуальність посилена, зокрема, і світовою кризою 2008-2009 рр. Виключно внутрішні ресурси вже не можуть забезпечувати конкурентоспроможний розвиток науково-інноваційного потенціалу національних економік, про що засвідчують особливості науково-технологічної та інноваційної політики (НТІ політики) економічно розвинених країн. Інноваційна модель розвитку без активної міжнародної співпраці та інтеграції неможлива.

Пріоритетом української політики є інтеграція в Європейський Союз. У цьому контексті важливо розглянути особливості розвитку науково-інноваційного потенціалу української економіки та економік ЄС у спільному соціально-економічному вимірі, щоб знайти вузькі місця його зростання й на цій основі оптимізувати механізми інтеграції в європейське транснаціональне соціально-економічне середовище, адаптувавши відповідним чином національну інноваційну політику. Фактично це означає необхідність якісно нової державної інноваційної політики, яка буде більш адекватною відповідним європейським вимірам та сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості національної науково-інноваційної сфери.

Наразі сучасна національна державна інноваційна політика має враховувати певні ключові прагнення європейської спільноти, задекларовані стратегією ЄС «Європа 2020» та програмою «Горизонт –

2020». Серед її пріоритетних напрямів, зокрема, визначено прагнення зробити Європу більш привабливою для наукової діяльності й вкладення інвестицій у наукові дослідження та інновації, що відповідає ініціативі ЄС щодо створення Інноваційного Союзу [1]. Таким чином, логічно було б розглянути проблему розвитку науково-інноваційної сфери української економіки та економік ЄС у контексті концепції інвестиційної привабливості.

Зарубіжні [2, 3] та вітчизняні публікації [4, 5] засвідчують, що проблема інвестиційної привабливості інноваційної сфери продовжує залишатись актуальною для всебічного вивчення та осмислення її ролі в сучасних умовах економічного розвитку.

Метою дослідження є вивчення особливостей інвестиційної привабливості інноваційної сфери української економіки в контексті інноваційного розвитку економік країн-членів ЄС на сучасному етапі.

Соціально-економічним умовам інноваційного розвитку української економіки постійно приділялась увага влади ще з перших років незалежності. Вже в лютому 1992 р. Постановою Кабінету Міністрів України № 77 був створений Державний інноваційний фонд [6]. Необхідність забезпечення «умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу» була задекларована серед основних принципів державної інноваційної політики [7]. Тим не менше, рівень інноваційності та конкурентоспроможності української економіки суттєво поступається рівню інноваційного розвитку провідних європейських та інших держав світу. Про це, зокрема, засвідчують матеріали моніторингу індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) країн світу Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) [8¹].

Вибір означеного моніторингу для аналізу інноваційності української економіки та економік країн-членів ЄС обумовлений, по-перше, тим, що методологія обрахунку індексу GCI передбачає визначення конкурентоспроможності країни в залежності від рівня інноваційності її економіки, для чого використовується субіндекс «фактори розвитку та інноваційного потенціалу». За методологією GCI всі досліджувані країни класифікуються 5 групами стадій розвитку.

З 2012 р. українська економіка класифікується третьою групою (друга стадія розвитку) країн, орієнтованих на ефективність. До неї входять економіки, ВВП яких на одну особу населення належить сегменту 3000–8999 дол. США (ваговий коефіцієнт субіндексу «фактори розвитку та інноваційного потенціалу» – 10%).

¹ У світовій практиці існують й інші підходи щодо визначення конкурентоспроможності країн. Наприклад, рейтинг конкурентоспроможності країн світу, що готується Інститутом менеджменту (Institute of Management Development, Лозанна, Швейцарія). За цим рейтингом Україна в 2015 р. зайняла 60 місце із 61 можливих, набравши 41,986 бала із 100 можливих. У аналогічному рейтингу 2014 р. Україна займала 49 позицію із 60 можливих, набравши 50,872 бала із 100 можливих [9].

По-друге (за М. Портером, Д. Саксом та Д. МакАртуром [10]), інструментарій GCI створює можливості для удосконалення макроекономічної та інноваційної політики національних економік і забезпечення, за рахунок цього, їм високих темпів безперервного економічного зростання.

«Загальним призначенням індексу зростання конкурентоспроможності (GCI), – зазначають Д. МакАртур і Д. Сакс, – є вимірювання потенціалу національної економіки для досягнення стійкого економічного зростання в середньостроковій перспективі, контролюючи (скануючи – В.Г.) поточний рівень її економічного розвитку» [11, с. 32]. «Метою GCI є виявлення важливих факторів економічного зростання приблизно на п'ятирічну перспективу». Досягається означене «дослідженням того, якою мірою GCI допомагає моделі зростання в недавньому минулому екстраполювати її і в майбутнє» [11, с. 35].

Так, Україна за матеріалами Всесвітнього економічного форуму 2015–2016 рр. за загальною оцінкою індексу глобальної конкурентоспроможності мала 79 ранг із 140 країн (4,03 бала із 7 можливих) [табл. 1]. Окремо за субіндексом «фактори розвитку та інноваційного потенціалу», за яким безпосередньо оцінюється інноваційність економік світу мала значно кращу оцінку – 72 ранг (3,55 бала).

Таблиця 1

Динаміка рейтингу України в індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI)

Всесвітнього економічного форуму (фактор-складові)

Моніторинг	2009-10		2010-11		2011-12		2012-13		2013-14		2014-15		2015-16	
	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Число країн	133		139		142		144		148		144		140	
Індекс GCI	82	3,95	89	3,90	82	4,00	73	4,14	84	4,05	76	4,14	79	4,03
1.Субіндекс «базові вимоги»	94	3,96	102	3,92	98	4,18	79	4,35	91	4,27	87	4,36	101	4,08
1.Інституції	120	3,10	134	2,96	131	2,98	132	3,13	137	2,99	130	2,98	130	3,07
2.Інфраструктура	78	3,39	68	3,83	71	3,87	65	4,10	68	4,07	68	4,16	69	4,07
3.Макроекономічне середовище	106	3,96	132	3,2	112	4,21	90	4,4	107	4,2	105	4,14	134	3,12
4.Охорона здоров'я та початкова освіта	68	5,41	67	5,7	74	5,64	62	5,78	62	5,84	43	6,14	45	6,06
2.Субіндекс «підсилювачі ефективності»	68	4,05	72	3,98	74	4	65	4,11	71	4,01	67	4,11	65	4,09
5.Вища освіта та професійна підготовка	46	4,38	46	4,61	51	4,58	47	4,7	43	4,75	40	4,93	34	5,03

Продовження таблиці 1

6.Ефективність ринку товарів	109	3,74	129	3,53	129	3,58	117	3,82	124	3,81	112	3,99	106	4,02
7.Ефективність ринку праці	49	4,57	54	4,54	61	4,44	62	4,44	84	4,18	80	4,12	56	4,33
8.Рівень розвитку фінансового ринку	106	3,56	119	3,31	116	3,39	114	3,52	117	3,46	107	3,54	121	3,18
9.Технологічна готовність	80	3,37	83	3,37	82	3,47	81	3,6	94	3,28	85	3,5	86	3,45
10.Розмір ринку	29	4,67	38	4,53	38	4,54	38	4,6	38	4,6	38	4,58	45	4,54
3.Субіндекс «фактори розвитку та інноваційного потенціалу»	80	3,42	88	3,3	93	3,29	79	3,43	95	3,36	92	3,41	72	3,55
11.Рівень розвитку бізнесу	91	3,63	100	3,48	103	3,48	91	3,7	97	3,68	99	3,66	91	3,70
12.Інновації	62	3,21	63	3,11	74	3,11	71	3,16	93	3,03	81	3,16	54	3,41

Джерело. Розроблено автором за: Global Competitiveness Report 2009–16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr.

У порівнянні з рейтингом 2014–15 рр. позиції української економіки дещо погіршились (на 3 пункта, табл. 2). У ньому Україна займала 76 місце із 144 країн (4,14 бала). Проте, за субіндексом «фактори розвитку та інноваційного потенціалу» має кращі позиції, ніж у 2014–2015 рр. – 72 місце (покращення на 20 пунктів), 3,55 бала (покращення на 0,14 пункта). У рейтингу ж за 2013–14 рр. українська економіка посідала 84 місце із 148 країн (4,05 бала), а за субіндексом «фактори розвитку та інноваційного потенціалу» займала 95 місце (3,36 бала).

Таблиця 2

Рейтинг України в індексі глобальної конкурентоспроможності (GCI)

Всесвітнього економічного форуму за 2015–16 рр. у порівнянні з попередніми роками (фактор-складові)

Моніторинг	15-16/14-15		15-16/13-14		15-16/12-13		15-16/11-12		15-16/10-11		15-16/09-10	
	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше	краще/гірше
Показники, роки	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал	Ранг	Бал
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Індекс GCI	-3	-0,11	5	-0,02	-6	-0,11	3	0,03	10	0,13	3	0,08
1.Субіндекс «базові вимоги»	-14	-0,28	-10	-0,19	-22	-0,27	-3	-0,10	1	0,16	-7	0,12

Продовження таблиці 2

1.Інституції	0	0,09	7	0,08	2	-0,06	1	0,09	4	0,11	-10	-0,03
2.Інфраструктура	-1	-0,09	-1	0,00	-4	-0,03	2	0,20	-1	0,24	9	0,68
3.Макроекономічне середовище	-29	-1,02	-27	-1,08	-44	-1,28	-22	-1,09	-2	-0,08	-28	-0,84
4.Охорона здоров'я та початкова освіта	-2	-0,08	17	0,22	17	0,28	29	0,42	22	0,36	23	0,65
2.Субіндекс «підсилювачі ефективності»	2	-0,02	6	0,08	0	-0,02	9	0,09	7	0,11	3	0,04
5.Вища освіта та професійна підготовка	6	0,10	9	0,28	13	0,33	17	0,45	12	0,42	12	0,65
6.Ефективність ринку товарів	6	0,03	18	0,21	11	0,20	23	0,44	23	0,49	3	0,28
7.Ефективність ринку праці	24	0,21	28	0,15	6	-0,11	5	-0,11	-2	-0,21	-7	-0,24
8.Рівень розвитку фінансового ринку	-14	-0,36	-4	-0,28	-7	-0,34	-5	-0,21	-2	-0,13	-15	-0,38
9.Технологічна готовність	-1	-0,05	8	0,17	-5	-0,15	-4	-0,02	-3	0,08	-6	0,08
10.Розмір ринку	-7	-0,04	-7	-0,06	-7	-0,06	-7	0,00	-7	0,01	-16	-0,13
3.Субіндекс «фактори розвитку та інноваційного потенціалу»	20	0,14	23	0,19	7	0,12	21	0,26	16	0,25	8	0,13
11.Рівень розвитку бізнесу	8	0,04	6	0,02	0	0,00	12	0,22	9	0,22	0	0,07
12.Інновації	27	0,25	39	0,38	17	0,25	20	0,30	9	0,30	8	0,20

Джерело. Розроблено автором за: Global Competitiveness Report 2009–16 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.weforum.org/gcr.

Отже, у короткостроковому періоді (2013-16 рр.) ранг України за індексом GCI покращився на 5 пунктів, а бальна оцінка погіршилась на 0,02 пункта.

Якщо простежити динаміку змін індексу глобальної конкурентоспроможності України впродовж 2011-2016 рр. (враховується, що методологія GCI розрахована на оцінки соціально-економічних середовищ країн у середньостроковій перспективі), можна виявити, що його бальна оцінка покращилась на 0,03 пункта (з 4,0 до 4,03 бала. За цей же період покращився на 3 пункти і ранг України за індексом GCI (з 82 до 79 рангу).

Тому можна вважати, що в межах концептуальних положень обрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму простежується, певною мірою, тенденція на покращання інноваційно-інвестиційної привабливості соціально-

економічного середовища української економіки.

Загалом аналіз даних п'ятирічного періоду з 2011 р. по 2016 р. засвідчує, що привабливість українського соціально-економічного середовища покращилась за більшістю оцінок фактор-складових індексу GCI, як за рангом, так і за балами. Як за величиною рангу, так і за бальною оцінкою вона погіршилася лише за чотирма із 12 фактор-складових означеного індексу. Так, за «макроекономічним середовищем» ранг погіршився на 22 пункти, «рівнем розвитку фінансового ринку» на 5 пунктів, «технологічною готовністю» економіки на 4 пункти і за фактор-складовою «розмір ринку» на 7 пунктів. Бальні оцінки погіршилися за «макроекономічним середовищем» на 1,09 пункти, «ефективністю ринку праці» на 0,11 пункти, «рівнем розвитку фінансового ринку» на 0,21 пункти і за «технологічною готовністю» економіки на 0,02 пункти. Решта оцінок, як за рангом, так і балами за означений період покращилися.

Слід звернути увагу і на таку методологічну особливість індексу GCI, коли погіршення оцінок фактор-складової за рангом (балами) не означає одночасного погіршення за нею і бальних оцінок (рангу), хоча і не виключає такої можливості. Означене ускладнює розробку пропорційних моделей аналізу динаміки соціально-економічного середовища за цими чинниками. Дані табл. 1 і 2, зокрема, засвідчують, що за «макроекономічним середовищем», «рівнем розвитку фінансового ринку» та «технологічною готовністю» економіки впродовж 2011-2015 рр. оцінки українського соціально-економічного середовища погіршилися одночасно і за рангом і за балами. За «ефективністю ринку праці» величина рангу покращилась на 3 пункти, а бальна оцінка індексу GCI погіршилась на 0,11 пункти. За чинником «розмір ринку» ранг погіршився на 7 пунктів, а бальна оцінка залишилась без змін.

При порівнянні даних GCI у короткостроковому періоді (даних 2015–16 рр. з даними 2014–15 рр.), можна виявити приблизно ту ж ситуацію, що була характерною для п'ятирічного періоду. Вона полягає в тому, що, як за величиною рангу, так і бальними оцінками погіршилися 6 із 12 оцінок фактор-складових індексу глобальної конкурентоспроможності.

Що стосується субіндексу «фактори розвитку та інноваційного потенціалу», то ранг за ним покращився на 20 пунктів, а відповідна бальна оцінка – на 0,14 пункти. Для середньострокового періоду теж є характерним покращання означеного субіндексу: його ранг покращився на 21 пункт, а бальна оцінка – на 0,26 пункти.

Характерним є покращання оцінок і фактор-складових субіндексу «фактори розвитку та інноваційного потенціалу». Так, у короткостроковому періоді ранг фактор-складової «рівень розвитку бізнесу» покращився на 8 пунктів (бальна оцінка покращилась на 0,04 пункти), а ранг фактор-складової «інновації» покращився на 27 пунктів

(бальна оцінка покращилася на 0,25 пункта). У середньостроковому періоді ранг фактор-складової «рівень розвитку бізнесу» покращився на 12 пунктів (бальна оцінка покращилася на 0,22 пункта), а ранг фактор-складової «інновації» покращився на 20 пунктів (бальна оцінка покращилася на 0,30 пункта).

Враховуючи особливості динаміки оцінок 12 фактор-складових GCI у короткостроковому періоді (порівняння даних 2015–16 рр. з даними за 2014–15 рр.) та середньостроковому періоді (порівняння даних 2015–16 рр. з даними за 2011–12 рр.), можна припустити, що енергія української економіки останніми роками була спрямована, хоча і на малопомітну, але все-таки тенденцію до поліпшення своєї інвестиційної привабливості й, відповідно, конкурентоспроможності. Аналогічна ж тенденція характерна й стосовно субіндексу «фактори розвитку та інноваційного потенціалу».

У цьому контексті доцільно звернути увагу, що, як у короткостроковому, так і середньостроковому періоді погіршувалися оцінки «технологічної готовності» української економіки. Це засвідчує ту обставину, що фактично науково-інноваційна сфера України функціонує мало ефективно й мало привабливо, а тому слабо сприяє покращанню інвестиційної привабливості соціально-економічного середовища за цією ознакою. За таких умов навіть географічно близьке розташування країни до економічно-розвинених країн не створює повною мірою того зиску від можливого «абсорбування» капіталу та технологій багатих економік, який міг би впливати на забезпечення відповідного зростання інноваційного потенціалу національної економіки, бо не відбувається достатньо ефективного накопичення ресурсів людського капіталу інноваційного розвитку. Він, у свою чергу, має вирішальне значення для стимулювання технологічних й організаційних інновацій, які сприяють довгостроковому економічному зростанню.

Загалом привабливість українського соціально-економічного середовища за оцінками GCI суттєво поступається провідним економікам світу. Так, до першої десятки світових технологічних лідерів у рейтингу 2015–16 рр., як і 2014–15 рр. увійшли одні й ті ж країни: Швейцарія (5,76 і 5,70 бала за загальним індексом глобальної конкурентоспроможності (1 ранг); 5,78 (1 ранг) і 5,74 (1 ранг) бала за субіндексом «фактори розвитку та інноваційного потенціалу»), Сінгапур (відповідно: 5,68 і 5,65 бала; 5,19 (11 ранг) і 5,13 (11 ранг) бала), США (відповідно: 5,61 і 5,54 бала; 5,59 (4 ранг) і 5,54 (5 ранг) бала), Німеччина (відповідно: 5,53 і 5,49 (5 ранг) бала; 5,61 (3 ранг) і 5,56 (4 ранг) бала), Нідерланди (відповідно: 5,50 і 5,45 (8 ранг) бала; 5,46 (6 ранг) і 5,41 (6 ранг) бала), Японія (відповідно: 5,47 і 5,47 бала; 5,66 (2 ранг) і 5,68 (2 ранг) бала), Гонконг (відповідно: 5,46 і 5,46 бала; 4,80 (23 ранг) і 4,75 (23 ранг) бала),

Фінляндія (відповідно: 5,45 і 5,50 (4 ранг) бала; 5,50 (5 ранг) і 5,57 (3 ранг) бала), Швеція (відповідно: 5,43 і 5,41 (10 ранг) бала; 5,45 (7 ранг) і 5,38 (7 ранг) бала), Великобританія (відповідно: 5,43 і 5,41 (9 ранг) бала; 5,28 (9 ранг) і 5,21 (8 ранг) бала). У класифікації ВЕФ усі вони є інноваційно-орієнтованими економіками.

Серед означених 10 країн технологічних лідерів – 8 економічно-розвинених економік та 2 країни, що розвиваються (класифікація Світового банку [12]). 5 із них це країни-члени ЄС: Фінляндія, Німеччина та Швеція – лідери інновацій за класифікацією Європейського інноваційного табло, Нідерланди та Великобританія – інноваційні послідовники [13]. Наведене засвідчує, що оцінки української економіки, як загалом за індексом глобальної конкурентоспроможності, так і за субіндексом «фактори розвитку та інноваційного потенціалу» відповідають далекій периферії від світових технологічних лідерів. Водночас, в європейському політикумі потенціалу інтеграційних соціально-економічних можливостей України надається вагоме значення. За оцінками Р. Проді, маючи населення з високим рівнем освіти, досвідчених інженерів програмного забезпечення, висококваліфікованих промислових робітників, а також інформаційні та високотехнологічні галузі Україна спроможна сприяти Європі трансформуватися у світовий інформаційний центр знань [14].

Підсумовуючи певною мірою наведений аналіз моніторингу індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) упродовж 2009–2016 рр., можна переконатися, що українське соціально-економічне середовище мало тенденцію на покращення своєї інноваційно-інвестиційної привабливості. Однак, все ще залишається інноваційно-периферійним стосовно економічно-розвинених європейських економік.

Таким чином, євроінтеграційна політика України обумовлює необхідність більш ретельного вивчення сутнісних відмінностей привабливості українського соціально-економічного середовища і країн-членів ЄС та виявлення на цій основі можливого виникнення певних невизначеностей та загроз на шляху такого поступу.

Список використаних джерел

1. Communication from the Commission Europe 2020: A strategy for smart, sustainable and inclusive growth [Electronic Resource]. – Access mode: <http://ec.europa.eu/eu2020/pdf/COMPLET%20EN%20BARROSO%20%200007%20-%20Europe%202020%20-%20EN%20version.pdf>.
2. OECD Science, Technology and Industry Outlook 2014 [Electronic Resource]. – Access mode: <http://ifuturo.org/documentacion/Science%20Technology%20and%20Industry%20Outlook%202014.pdf>.
3. Золотарева А.Ф. Актуальные проблемы формирования и развития инновационной экономики РФ / Золотарева А.Ф., Савина М.В.,

- Степанов А.А., Степанов И.А. – М.: АМА-ПРЕСС, 2010. – 228 с.
4. Інноваційна Україна 2020: національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця та ін.; НАН України. – К., 2015. – 336 с.
 5. Федулова Л.І. Технологічна політика: глобальний контекст та українська практика : монографія / Л.І. Федулова. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 844 с.
 6. Постанова Кабінету Міністрів України від 18.02.1992 № 77 «Про створення Державного інноваційного фонду» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ndipzir.org.ua/> .
 7. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4 липня 2002 р. № 40-IV / ВВР України, 2002, № 36, ст. 266 / остання редакція від 05.12.2012 р.
 8. Global Competitiveness Report 2015–16 [Electronic Resource]. – Access mode: <http://www3.weforum.org/gcr> .
 9. The 2015 IMD World Competitiveness Scoreboard [Electronic Resource]. – Access mode: <http://www.imd.org/upload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>.
 10. Porter M. E., Sachs J. D., McArthur J. W. Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development [Electronic Resource]. / Porter M. E., Sachs J. D., McArthur J. W. – Access mode: http://www.weforum.org/pdf/Gcr/GCR_01_02_Executive_Summary.pdf .
 11. McArthur J. W., Sachs J. D. The Growth Competitiveness Index: Measuring Technological Advancement and Stages of Development [Electronic Resource]. / McArthur J. W., Sachs J. D. – Access mode: http://earth.columbia.edu/sitefiles/file/Sachs%20Writing/2002/WorldEconomicForum_2001-2002_GlobalCompetitivenessReport2001-2002_GrowthCompetitivenessIndex.pdf .
 12. World Investment Report 2014 [Electronic Resource]. – Access mode: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf .
 13. Innovation Union Scoreboard 2015 [Electronic Resource]. – Access mode: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/index_en.htm .
 14. Prodi R. EU should welcome Ukraine as a partner for Europe's own good [Electronic Resource]. / Prodi R. – Access mode: <http://www.csmonitor.com/Commentary/Opinion/2013/0402/EU-should-welcome-Ukraine-as-a-partner-for-Europe-s-own-good> .

Summary: The features innovative development of Ukrainian economy in the context of integration into the European transnational social and economic environment on the basis of monitoring the Global Competitiveness Index (GCI) of the World Economic Forum.

Key words: innovative development, investment attraction, research and innovation policy, socio-economic environment, monitoring, global competitiveness index, factor component capacity.

УДК 330.341.1:332.1.

Денисюк В.А.,

к.т.н., с.н.с.

*Інституту досліджень науково-технічного потенціалу
та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України,
м. Київ.*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ЕКСПОРТУ, ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ГОТОВНОСТІ, РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ, ІННОВАЦІЙ ТА ЯКОСТІ ІНСТИТУТІВ УКРАЇНИ

Досліджені показники ВВП, високотехнологічного експорту товарів та деякі складові та індикатори із щорічних доповідей ВЕФ як фактори конкурентоспроможності економіки України, в порівнянні із рядом країн. Запропоновано створити державні стратегії здійснення структурної перебудови національної промисловості і економіки в цілому та забезпечити формування високотехнологічної та конкурентоспроможної моделі розвитку економіки.

Ключові слова: ВВП, високотехнологічний експорт, конкурентоспроможність економіки, інституційне середовище, продуктивність праці, інновації.

Постановка проблеми. Сьогодні стан і перспективи національних економік країн стають все більш залежними від глобальних викликів, що змушує країни підвищувати міжнародну конкурентоспроможність за допомогою розробки і реалізації сценаріїв, програм та реформ довгострокового стійкого розвитку економіки на макро і мезо рівнях.

У них повинні передбачатися значне підвищення якості людського капіталу, перетворення науково-технічного потенціалу та інновацій в основне джерело зростання продуктивності праці та досягнення високого рівня життя громадян, швидкий вихід національної економіки на передові рубежі науково-технічного прогресу.

При цьому обсяги високотехнологічного експорту, здатність створювати, переймати та використовувати новітні технології, стан розвитку бізнесу, інновацій та інституційного середовища відносяться до показників, що дозволяють оцінювати реалізацію в країнах системних реформ спрямованих на активізацію науково-інноваційної діяльності та реалізації структурної перебудови економіки. Для оптимізації завдань технологічного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економіки актуально порівняльне дослідження таких показників між країнами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу завдань і проблем розвитку економіки та високотехнологічного експорту та інших

факторів, що впливають на конкурентоспроможність країни, присвячені ряд наукових публікацій. Серед них коротко розглянемо наступні. В роботі [1, с. 15–16] показано, що в країні відбувається деіндустріалізація і старіння матеріально-технічної бази, неухильно знижуються показники інноваційної діяльності в економіці. Для модернізації національної економіки запропоновано використовувати «випереджаючу» модель розвитку, що включає зміну структури народного господарства, відвівши при цьому першорядну роль машинобудуванню. У [2, с. 2] наголошується, що підвищення ефективності зовнішньоторговельних операцій України залежить від структурних перетворень в економіці.

В роботі [3, с. 2–3] виявлена низька конкурентоспроможність продукції українських товаровиробників на світових ринках, що унеможлиблює доступ України в світову торгівлю як повноправного партнера. У статті [4, с. 4–6] досліджено структуру економіки та експорту високотехнологічної продукції в Україні та Сербії в порівнянні з рядом інших країн та розглянуто актуальні напрями для активізації структурних змін в економіці та промисловості країн з перехідною економікою. У [5, с. 5–6] проведено порівняльний аналіз конкурентоспроможності регіонів України за результати їх моніторингу за методологією ВЕФ та досліджено вплив деяких факторів на конкурентоспроможність регіонів.

Мета статті. Аналіз валового внутрішнього продукту (ВВП), високотехнологічного (high-tech) експорту товарів та деяких показників із щорічних доповідей ВЕФ, що характеризують стан технологічної готовності, розвиток бізнесу та інновацій, якість інституціонального середовища як факторів конкурентоспроможності економіки України, в порівнянні з новими членами Євросоюзу – Польщею, Румунією, Чехією, а також із Туреччиною, та розробка пропозицій щодо створення державних стратегії здійснення структурної перебудови національної промисловості і економіки в цілому та забезпечення формування високотехнологічної та конкурентоспроможної моделі розвитку економіки.

Виклад основного матеріалу. Для аналізу динаміки зміни показників експорту високотехнологічної продукції в Україні в порівнянні з країнами ЄС, спочатку розглянемо чисельність населення і показники ВВП та ВВП на душу населення в кожній з країн в 2012-2015 р.р. (Табл.1).

В умовах глобалізації другий і третій показники відображають рівень соціально-економічного розвитку країн, рівень конкурентоспроможності продукції на міжнародних ринках продукції, що випускається в країнах, а також досягнуту в країнах продуктивність праці, що визначається впровадженням досягнень науково-технічного прогресу [6].

У вибраній групі країн найбільшими за чисельністю населення є Туреччина, Україна і Польща. Рівень зниження чисельності населення в

цілому свідчить про недоліки та проблеми в соціально-економічному розвитку країн, а також про зниження привабливості країн для проживання. У Туреччині у період, що розглядається, цей показник щорічно зростав на 1,23%. В Україні чисельність населення в 2013 р зменшилася на 0,23% в порівнянні з 2012 р, а у 2014 р на 0,28% в порівнянні з 2013 р. У 2014 р щодо 2012 року на 0,51%. Позитивні показники в Чехії, де чисельність населення зросла на 0,03% в 2013 р в порівнянні з попереднім роком, а в 2014 р знизилася всього на 0,04%.

Серед аналізованих країн лідерами за обсягами ВВП є Туреччина, Польща і Чехія. У Туреччині реєструється зниження ВВП у 2013 р. на 3,0% відносно 2012 р., у 2014 р. зниження ще на 9,53 % відносно попереднього року. У Польщі максимальне значення ВВП було досягнуто в 2014 р -547,89 млрд. дол. США, а в 2015 році цей показник знизився на 12,17% і склав 481,24 млрд. дол. США. У Чехії зниження ВВП відбулося на рік раніше. У 2014 р на 1,47% в порівнянні з 2013 р, а в 2015 р на 11,11%, в порівнянні з 2014 р. Зниження активності економік нових членів ЄС в першу чергу пояснюються впливом введення взаємних економічних санкцій країнами Євросоюзу і Російської Федерації.

В Україні в 2014 і 2015 роках відбулося більш різке зниження ВВП. Так в 2014 р ВВП знизився на 27,24% в порівнянні з 2013 р, а в 2015 р на 31,01% в порівнянні з 2014 р. У 2015 року український ВВП досяг величини 90,14 млрд. дол. США., що нижче в порівнянні з 2013 р в 1,99 рази. Такий спад ВВП в Україні може пояснюватися діючою останніми роками в країні моделі економіки, в якій переважають негативні процеси деіндустріалізації, монополізації, наростанням морального і фізичного зносу основних фондів, практичної відсутності реформ в економіці, різким погіршенням торгових відносин із сусідньою Росією і звичайно військовими діями на сході країни.

При порівняльному аналізі показника ВВП на душу населення, який, як вважають, більш детально відображає рівень добробуту населення, провідні позиції в 2012-2015 рр. займають Чехія, Польща і Туреччина. У цих країнах зміна ВВП на душу населення в 2015 р в порівнянні з попереднім роком склало в Чехії -11,25%, у Польщі -12,14%, в Туреччині -10,51%. Четверту позицію за цим індикатором займає Румунія, де в 2015 році цей показник склав 8807 дол. США і також знизився в порівнянні з попереднім роком на 11,76%.

В Україні цей показник в 2015 р становила 2109 дол. США, що нижче в порівнянні з 2013 р в 2,0 рази, а щодо Чехії, Польщі, Туреччини та Румунії в тому ж 2015 року відповідно в 8,2; 6,9; 4,4 і 4,2 разів. Значне перевищення ВВП на душу населення в Чехії і Польщі в порівнянні з Україною вказує на більш високу результативність чеської і польської економік та на значні недоліки в нашій країні у сфері підвищення продуктивності праці.

Таблиця 1

Показники ВВП та високотехнологічного експорту товарів в країнах*

Найменування показника	Рік	Польща	Румунія	Туреччина	Україна	Чехія
Населення, млн.чол.	2014	37,995	19,910	75,932	45,362	10,510
	2013	38,040	19,983	75,010	45,489	10,514
	2012	38,063	20,058	74,099	45,593	10,510
ВВП, млрд. дол. США (поточні ціни)	2015	481,24	174,92	722,22	90,14	182,46
	2014	547,89	199,09	798,33	130,66	205,27
	2013	526,34	191,60	823,03	179,57	208,33
	2012	496,69	172,04	788,61	175,71	206,44
ВВП на душу населення, дол. США (поточні ціни)	2015	12662	8807	9920	2109	17330
	2014	14411	9981	10381	3051	19526
	2013	13820	9570	10821	4435	19810
	2012	13049	8561	10490	3883	19651
Експорт high-tech товарів, млрд. дол. США**	2013	12,052	2,857	2,177	2,189	20,921
	2012	9,559	2,860	1,979	2,622	22,008
Експорт high-tech товарів, в % от експорту товарів	2013	7,7	5,7	1,9	5,9	14,7
	2012	7,0	6,4	1,8	6,3	16,1
Експорт high-tech товарів на 10,0 тис. нас., млн. дол. США	2013	3,1683	1,4299	0,2902	0,4812	20,932
	2012	2,5113	1,4314	0,2671	0,5751	20,940

*Складено автором за даними World Bank та OECD. **Показники експорту high-tech товарів в 2014р.г. не представлені внаслідок відсутності в базах даних на даний час.

В українській літературі в високотехнологічний експорт за методиками ОЕСР та Євростату (за інтенсивністю НДДКР), включаються такі продукти як: аерокосмічна техніка, комп'ютери, фармацевтичні продукти, наукові інструменти та електричні машини. Аналіз показників експорту high-tech товарів в розглянутих країнах показує, що найбільш високі їх обсяги експортують Чехія і Польща, Табл.1. У Чехії в 2013 р обсяг експорту цієї продукції склав 20,921 млрд. дол. США і знизився на 6,3% в порівнянні з 2012 р, а в Польщі в той же період обсяг експорту зріс на 26,1% і склав в 2013 р 12,052 млрд. дол. США. В Україні обсяг експорту таких товарів в 2013 р склав всього 2,189 млрд. дол. США, що менше в тому ж році в 5,51 рази, в порівнянні з Польщею, в 1,3 рази в порівнянні з Румунією і в 9,56 рази в порівнянні з Чехією.

Для оцінки структури промисловості також вагомі показники експорту високотехнологічних товарів у відсотках від експорту товарів у країнах. За цим показником на першій позиції у 2013 р. знаходиться Чехія, в якій експорт high-tech товарів склав 14,7%. В Україні у 2013 р. у порівнянні із 2012 р. зафіксовано зменшення показника на 0,4%, що

нижче, наприклад, ніж у Румунії на 0,7%.

Для більш об'єктивної оцінки стану експорту високотехнологічної продукції автор обчислив цей показник в розрахунку на 10,0 тис. населення. При такій оцінці найкращі результати досягла Польща, яка збільшила експорт high-tech товарів у 2013 р. на 26,2 % в порівнянні із попереднім роком, в той час як Україна зменшила експорт на 16,33%. Всього в Україні обсяг експорту високотехнологічних товарів в 2013 р був менше в 6,58 рази, в порівнянні з Польщею, в 43,5 рази нижче, ніж в Чехії і в 12,5 рази нижче, ніж в Румунії. Вважаємо, що показники експорту high-tech товарів в Україні в 2014 і 2015 р.р. ще більш знизилися, незважаючи на зовнішньоторговельну переорієнтацію України на користь Євросоюзу, через скорочення обсягів виробництва в українському машинобудуванні, зниження приросту прямих іноземних інвестицій в промисловість, а також погіршення фінансових показників діяльності підприємств.

Далі порівнюємо обрані показники із щорічних доповідей ВЕФ, що характеризують стан технологічної готовності, розвитку бізнесу та інновацій в Україні та в інших країнах групи, табл.2.

Таблиця 2

Показники технологічної готовності, розвитку бізнесу та інновацій в країнах*

Країна	Рік	9	9.01	9.02	9.03	11	11.03	11.07	12	12.03	12.04	12.05
Польща	2012	4,5/43	4,4/102	4,1/114	4,6/75	4,1/65	3,4/104	4,1/51	3,2/65	2,8/103	3,5/72	3,1/103
	2013	4,5/48	4,5/90	4,2/101	4,6/68	4,1/63	3,5/92	4,1/57	3,3/72	2,8/98	3,5/73	3,2/89
	2014	4,8/41	4,6/72	4,2/101	4,5/63	4,1/55	3,6/81	4,5/45	3,3/64	3,1/84	3,5/73	3,1/91
Румунія	2012	4,1/54	4,3/107	4,3/104	4,4/89	3,6/101	3,5/96	3,4/107	3,0/97	2,8/104	3,3/88	3,2/99
	2013	4,5/47	4,6/81	4,4/81	4,8/49	3,8/90	3,8/70	3,7/82	3,3/66	3,1/65	3,6/71	3,4/75
	2014	4,6/46	4,6/71	4,4/80	4,7/44	3,7/88	3,6/74	3,7/80	3,2/75	2,9/94	3,6/71	2,9/105
Туреччина	2012	4,1/58	5,4/44	5,3/37	4,9/47	4,4/43	4,4/30	4,6/51	4,6/33	3,1/68	3,9/52	4,1/23
	2013	4,3/55	5,3/45	5,2/37	5,1/28	4,3/50	4,3/36	4,5/36	3,4/56	2,9/89	3,7/61	4,2/17
	2014	4,1/64	5,0/55	5,2/36	4,7/52	4,1/58	3,9/52	4,3/43	3,4/60	3,1/79	3,7/61	3,7/39
Україна	2012	3,3/94	4,3/106	4,3/100	3,6/131	3,7/97	2,9/136	3,4/97	3,0/93	2,7/112	3,4/77	3,0/118
	2013	3,5/85	4,1/113	4,2/107	3,7/127	3,7/99	3,0/128	3,5/95	3,2/81	3,1/66	3,5/74	2,9/123
	2014	3,4/86	4,3/96	4,2/100	3,8/117	3,7/91	3,0/124	3,8/68	3,4/54	3,4/54	3,5/74	3,0/98
Чехія	2012	4,9/34	5,2/53	4,9/54	5,1/27	4,4/38	4,1/45	4,6/32	3,0/93	3,8/32	4,4/35	2,8/124
	2013	5,0/36	5,2/51	5,0/50	5,0/36	4,5/35	4,1/47	4,9/30	3,7/39	3,7/31	4,0/42	3,0/107
	2014	5,4/29	5,6/32	5,0/48	5,0/22	4,5/30	3,9/55	5,1/27	3,8/35	3,9/30	4,0/42	3,2/83

*Складено автором за даними щорічних доповідей ВЕФ.

В дослідженні вибрано наступні складові та індикатори:

Складова 9: Технологічна готовність (включає 9 індикаторів). Складова дозволяє оцінювати швидкість, з якою економіка переймає і використовує, але не обов'язково розвиває, новітні технології для підвищення продуктивності секторів своєї економіки. В складовій індикатори характеризують: 9.01– доступність новітніх технологій; 9.02– стан впровадження технологій на рівні компаній; 9.03– прямі іноземні інвестиції і передача технологій.

Складова 11: Рівень розвитку бізнесу (включає 10 індикаторів)

стосується загальної якості бізнес-мереж країни, складності операцій і стратегій окремо взятих фірм. В складовій обрані індикатори визначають: 11.03– рівень розвитку бізнес кластерів, що характеризує виникненню більших можливостей для інновацій та зменшення кількості бар'єрів для створення нових фірм; 11.07–рівень розвитку виробничих процесів.

Складова 12: Інновації (включає 8 індикаторів) характеризує створення та використання технологічних інновацій в країні. Для цього необхідне сприятливе для інноваційної діяльності середовище, достатні витрати компаній на НДДКР (індикатор 12.03), співробітництво у проведенні досліджень між університетами та бізнесом (індикатор 12.04), держзакупівлі високотехнологічної продукції (індикатор 12.05)

Як бачимо за показниками складової 9 першу та другу позиції займають Чехія та Польща. Ці країни змогли значно поліпшили свої бали та рейтинги у 2014 р. в порівнянні із 2013р. В Туреччині навпаки у 2014 р. рівень технологічної готовності знизився. Україна знаходиться на останньому місці в цій групі за цієї складовою та займала 86 місце серед 148 країн що обстежувалися у 2014р.

Чехія також займає першу позицію за індикаторами складової 9.01– доступність новітніх технологій; 9.02–стан впровадження технологій на рівні компаній та особливо за індикатором 9.03– прямі іноземні інвестиції і передача технологій (22 –е місце серед 148 країн що обстежувалися у 2014р.). Україна за цими індикаторами також знаходиться на останньому місці в групі. При цьому найбільш проблематичним є стан діяльності за індикатором 9.03, про що свідчить зайняте 117–е місце в рейтингу конкурентоспроможності ВЕФ за цим індикатором.

За складовою 11 першу позицію також займає Чехія, які поліпшила свій рейтинг у 2014 р. в порівнянні із 2013 р., а на другому знаходяться дві країни Польща та Туреччина.

Україна також дещо поліпшила свій рейтинг, зайнявши 91–е місце у 2014 р. замість 99–го у 2013 р. За індикаторами складової 11.03– рівень розвитку бізнес кластерів лідером є Туреччина, а за індикатором 11.07– рівень розвитку виробничих процесів Чехія. Україна значно відстає за першим індикаторами від країн в групі, займаючи у 2014 р. 124 місце в рейтингу ВЕФ. В той же час за другим індикатором в Україні у 2014 р. ситуація покращилася, оскільки країна зайняла 91–е місце у 2014 р. замість 99 –го у 2013 р.

За складовою 12 – інновації знову на першій позиції знаходиться Чехія, яка з 2012р. по 2014 р. впевнено займає високі позиції 35–е місце у 2014 р. На друге місце за цією складовою у 2014 р. вийшла Україна 54–е місце, в той час як у 2012 р. знаходилася на 93-ому місці. Суттєво поліпшила сприятливе середовище для інноваційної діяльності Польща, яка поліпшила свій рейтинг у 2014 р. 64–е місце в порівнянні із 2013 р. 72–е місце.

За індикаторами складової 12.03 – витрати компаній на НДДКР самий високий показник у Чехії в 2014 р. (30–е місце в рейтингу), що свідчить про наявність сприятливого для інноваційної діяльності середовища в країні, яке має підтримку з боку держави і приватного секторів та про достатні інвестиції в наукові дослідження. Друге місце зайняла Україна, 54–е місце в рейтингу, в той час як у 2012 р. знаходилася на 112 місці. Значна зміна рейтингу України в короткому часовому інтервалі має бути досліджена детальніше, оскільки формування відповідних стимулів, що сприяють підвищенню обсягів витрат компаній на НДДКР, як правило, відбувається поступово. Зауважимо, що Туреччина за даним індикатором в 2012 – 2014 рр. випереджає Польщу.

Для активізації інноваційного та високотехнологічного розвитку економіки дуже важливо співробітництво у проведенні досліджень між університетами та бізнесом (індикатор 12.04). Завдяки такому співробітництву компанії отримують нові знання, процеси та технології що надає можливості розробляти та створювати найсучасніші товари для збереження конкурентної переваги. За цим індикатором Чехія також значно випереджає інші країни у групі (42 –е місце в рейтингу у 2014 р.). За даними рейтингу можна вважати, що в Польщі та Україні (відповідно 73 –е місце та 74–е місце у 2014 р.) існують схожі бар'єри, що не дозволяють побудувати ефективну взаємодію між компаніями та університетами.

За даним Держзакупівлі високотехнологічної продукції (індикатор 12.05) лідером в групі країн, є Туреччина, яка займає 17-е місце і 39-е місце в рейтингах 2013 і 2014 роках. Друге місце займає Чехія, яка в 2014 р істотно підвищила рейтинг за цим індикатором (83-е місце). В Україні також намітилися позитивні зрушення в держзакупівлі високотехнологічної продукції, про що свідчить зміна рейтингу за цим індикатором з 118-го міста в рейтингу 2012 р. на 98 -е міста в рейтингу 2014 р.

В роботі також проведено аналіз показників інституціонального середовища в Україні у 2013-2014 роках, що представлені у відповідних доповідях ВЕФ, які характеризують ефективність діяльності державних інститутів в країнах групи та суттєво впливають на конкурентоспроможність та економічне зростання, а також безумовно на виробництво та експорт високотехнологічної продукції.

Розглянемо наступні індикатори складової №1 «Інститути», що входить в субіндекс «Базові вимоги»: 1.01 Права власності; 1.03 Нецільове використання бюджетних коштів; 1.05 Хабарі та неформальні платежі; 1.06 Незалежність судової системи; 1.08 Марнотратство в бюджетних витратах; 1.13 Втрати бізнесу від загрози тероризму; 1.14 Втрати бізнесу від злочинності і насильства; 1.15 Організована злочинність; 1.16 Надійність роботи правоохоронних органів; 1.18 Рівень стандартів аудиту та звітності; 1.20 Захист інтересів міноритарних акціонерів; 1.21 Надійність захисту інвестора, Табл.3.

Таблиця 3

Показники інституційного середовища в країнах*

Рік	Польща		Румунія		Туреччина		Україна		Чехія	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
ІГК ВЕФ	4,5/43	4,5/41	4,3/59	4,3/53	4,5/45	4,4/51	4,1/76	4,0/79	4,5/37	4,7/31
Бал та рейтинг Скл. № 1	4,0/56	4,1/58	3,6/88	3,7/86	3,9/64	3,8/75	3,0/130	3,1/130	3,8/76	4,1/57
1.01	4,3/55	4,3/64	4,0/79	3,9/98	4,6/47	4,4/53	2,7/135	2,9/132	4,0/75	4,4/54
1.03	3,3/50	3,9/48	3,0/82	2,9/97	3,2/74	3,7/54	2,4/124	2,7/111	2,7/98	2,9/92
1.05	4,7/43	4,8/40	3,9/68	3,6/90	4,3/54	4,2/52	3,0/118	2,9/122	3,9/70	4,4/48
1.06	4,1/54	4,2/54	3,5/84	4,0/66	3,1/101	3,0/107	2,9/140	2,3/132	3,9,62	4,3/50
1.08	2,9/85	2,9/87	2,5/116	2,5/114	3,7/37	3,7/38	1,9/138	1,9/134	5,0/7	5,0/7
1.13	6,0/27	5,7/43	4,8/97	5,2/76	4,0/123	4,5/112	4,4/117	3,1/133	5,8/42	6,0/20
1.14	5,4/27	5,2/39	4,4/74	4,9/56	4,5/67	4,8/61	3,6/126	3,4/116	4,8/50	5,2/40
1.15	5,6/36	5,4/49	4,1/105	4,6/80	4,4/90	4,9/69	3,6/126	3,4/128	5,0/59	5,6/41
1.16	4,1/76	4,1/75	4,2/65	4,2/64	3,6/103	3,6/103	2,6/135	2,6/133	4,1/75	4,1/74
1.18	4,9/58	5,0/52	4,3/93	4,3/86	4,8/66	4,4/82	3,7/124	3,6/124	4,9/56	5,3/33
1.20	4,0/81	4,1/63	3,6/99	3,7/93	4,3/57	4,1/66	2,8/139	2,9/134	4,1/71	4,3/50
1.21	5,0/45	6,3/32	6,0/45	6,2/39	6,3/34	6,9/13	4,3/105	4,8/95	5,0/83	5,4/77

*Складено автором за даними щорічних доповідей ВЕФ.

Перше місце за складовою №1 серед країн в групі займає Польща, в якій в першу чергу потрібно звернути увагу на поліпшення індикаторів 1.08 і 1.16. Чехія в 2014 р. змогла домогтися значного підвищення рейтингу за цією складовою (57-е місце в рейтингу) в порівнянні з 2013 р і займає друге місце, але найбільш проблемними для країни залишаються індикатори 1.03 і 1.21. Як видно, в Туреччині (75-е місце в рейтингу) і Румунії (86-е місце в рейтингу) нараховуються вже по три індикатора з неприпустимо низьким рейтингом. Україна за цією складовою в 2013 р і 2014 р займає 130-е місце в рейтингу, причому всі індикатори мають вкрай низькі рейтинги.

Проведемо також порівняльний аналіз глобальної конкурентоспроможності розглянутих країн за оцінками ВЕФ. Згідно з методологією авторів країни з високими показниками національної конкурентоспроможності, як правило, забезпечують більш високий рівень добробуту своїх громадян.

Виявлено, що за Індексом глобальної конкурентоспроможності на першу та другу позиції займають Чехія (31-е місце у рейтингу 2014 р.) та Польща (41-е місце у рейтингу 2014 р.). Непогані показники конкурентоспроможності національної економіки демонструє і Туреччина (51-е місце у рейтингу 2014 р.), не дивлячись на відставання від України за показниками високотехнологічного експорту. Високим темпами підвищує свою конкурентоспроможність Румунія (51-е місце у рейтингу 2014 р.), в той час як у 2012 р. країна займала лише 76-е місце у рейтингу. В Україні конкурентоспроможність економіки значно відстає від показників країн в групі. У рейтингу в 2014 р Україна розмістилася на –

79-й позиції, що нижче на три позиції в порівнянні з 2013 р.

Для визначення інтегральної оцінки кожної країни за розглянутими складовими та індикаторами автором розроблено підхід за яким визначався середній бал за роками за всіма показниками для кожної країни. В результаті розрахунків встановлено, що, наприклад, у 2014 р. для Чехії такий інтегральний показник, становить 4,46 бала (1-е місце), для Туреччини 4,08 бала (2-е місце), для Польщі та Румунії відповідно 3,95 бала (3-е місце) і 3,8 бала (4-е місце). Україна з показником 3,55 бала посідає 5-е місце і значно відстає від країн в групі.

Розглянуті показники України по обраним складовим, індикаторам та розрахунку в порівнянні із іншими країнами, свідчать про недостатню ефективність державного апарату в країні та наявність великих бар'єрів і втрат при реалізації стратегій і програм розвитку. Виконане порівняння показників складових та індикаторів конкурентоспроможності розглянутих країн, свідчить, що для держав, в яких спостерігається цілеспрямоване нарощування високотехнологічного експорту, типово також посилення державної політики щодо значного поліпшення діяльності державних інститутів та підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Висновки. Результати проведеного дослідження дозволяють визначити підходи та критерії для поступового підвищення конкурентоспроможності економіки України та реалізації ефективного соціально-економічного розвитку країни, з урахуванням досвіду передових країн, в два етапи. На першому етапі (до 2020 року) країна має поставити завдання увійти до числа 60 країн за рейтингом конкурентоспроможності ВЕФ (з показниками ВВП на душу населення – 8,5 тис. дол. США та експорту високотехнологічної продукції – 1,3 млн. дол. США на 10,0 тис. населення), а на другому етапі (до 2025 року) увійти до числа 45 країн за рейтингом конкурентоспроможності ВЕФ (з показниками ВВП на душу населення – 12,5 тис. дол. США та експорту високотехнологічної продукції – 2,5 млн. дол. США на 10,0 тис. населення).

Для цього мають бути створені відповідні державні стратегії – середньострокова (до 2020 року) та довгострокова (до 2025 року) спрямовані на здійснення на основі використання науково-технічних факторів, як основного джерела економічного зростання структурної перебудови національної промисловості та економіки в цілому. В них необхідно передбачити підвищення обсягів виробництва та питомої ваги високотехнологічних товарів в українському експорті та забезпечення формування інноваційно-інвестиційної високотехнологічної та конкурентоспроможної моделі розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Єщенко П.С. Економічне зростання без розвитку: причини і шляхи інноваційного перетворення економіки / П. С. Єщенко // Економіка

- України. – 2013. – № 10. – С. 4–20.
2. Макуха С.Н. Структурная перестройка внешней торговли Украины – требование времени //Бізнес-Інформ. – 2012. – №1. – с.8-11.
 3. Горянская Т.В. Внешняя торговля Украины: состояние и тенденции развития / Т. В. Горянская // Вісник Донецького національного університету, сер.В: Економіка і право, Вип.2, . – 2014. – С. 28-30.
 4. Denysiuk Volodymyr. Analysis of economic and exports structure of Ukraine and Serbia as country level indicators of economic development // International Journal of Economics and Law, 2013. Vol. 3, No.7.– P.8-17.
 5. Денисюк В.А. Аналіз впливу окремих факторів на конкурентоспроможність регіонів України / В. А.Денисюк // Проблеми науки. – 2013. – № 10. – С. 16-23.
 6. Харазішвілі Ю.М. Теоретико-методологічні підходи до визначення внеску науково-технічного прогресу в моделі економічного зростання / Ю.М. Харазішвілі, В.А. Денисюк // Банківська справа. – 2010. – № 6. – С. 6-21.

***Summary.** Researched GDP, exports of goods and high-tech components and some indicators of the WEF annual reports as factors of competitiveness of Ukraine's economy, compared with a number of countries. An implementation of a national strategy restructuring of national industry and economy as a whole and to ensure the formation of high-tech and competitive model of economic development.*

***Key words:** GDP, high-tech exports, economic competitiveness, institutional environment, productivity, innovation*

УДК 339.13:330

Радченко Л.П.,

к.е.н., доцент

Харківського національного педагогічного університету

імені Г.С. Сковороди,

Шиловцева Н.В.,

к.е.н., доцент

Харківського національного педагогічного університету

імені Г.С. Сковороди,

м. Харків

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

Розглядаються теоретичні та практичні питання формування стратегії інноваційної макроекономічної політики, аналізуються основні напрями інноваційної макроекономічної політики за досвідом різних країн світу. Розглядаються умови та труднощі в реалізації інноваційної

макроекономічної політики в Україні. Визначаються рейтингові позиції української національної економіки за глобальним індексом інновацій (GII) в світовій економіці. Запропоновані певні шляхи підвищення рівня інноваційності національної економіки та ефективності інноваційної політики України.

Ключові слова: стратегія інноваційної макроекономічної політики, інноваційний розвиток, глобальний індекс інновацій (The Global Innovation Index – GI), рейтинг інноваційності національної економіки за GI, державна інноваційна політика.

Постановка проблеми. Реалізація завдань підвищення добробуту населення, забезпечення сталого соціально-економічного розвитку, підвищення конкурентоспроможності національної економіки України в умовах глобалізаційних викликів неможливі без невідкладного здійснення стратегії інноваційного розвитку в макроекономічній політиці держави. Відомо, що найвищі успіхи в соціально-економічному розвитку та передові місця в рейтингах конкурентоспроможності на світових ринках економічно розвинені країни демонструють саме на підставі успішної реалізації інноваційних чинників [7].

Україна ж, попри проголошену інноваційну орієнтацію розвитку національної економіки, недостатньо використовує регулятивні можливості макроекономічної політики, в наслідок чого не тільки не відбувається нарощення, але й використання існуючого інноваційного потенціалу здійснюється неефективно [2, с. 165].

Разом з тим, наближення можливостей реалізації євроекономічної інтеграції значною мірою залежать від підвищення рівня конкурентоспроможності українських товарів та послуг, і відповідно від підвищення рівня інноваційності національної економіки України.

Аналіз актуальних досліджень. Розробка та дослідження теоретичних питань інноваційного розвитку, умов та чинників його забезпечення, проблем формування і практичної реалізації економічної політики держави, націленої на інноваційний шлях розвитку національної економіки, представлені в наукових працях, авторами яких є закордонні та вітчизняні вчені: П. Агійон, Д. Белл, Дж. Гелбрейт, А. Гальчинський, А. Геєць, Р. Лукас, П. Самуельсон, Р. Солоу, Е. Тоффлер, Я. Тімберген, Й. Шумпетер, А. Савченко, Л. Шаульська, А. Чухно, Л. Федулова, І. Шовкун та багато інших.

Існуючі розробки виступають основою для подальших пошуків напрямів і засобів активізації інноваційної діяльності, удосконалення макроекономічної політики для забезпечення економічного зростання та технологічного оновлення національної економіки України.

Мета даної статті полягає в дослідженні стратегії інноваційного розвитку в макроекономічній політиці, створення умов для її реалізації та активізації інноваційної діяльності з метою підвищення конкурентоспроможності національної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Відновлення економічного зростання після останньої світової кризи в постіндустріальних країнах здійснювалось на підставі використання неоіндустріальних стратегій, активізації макроекономічної політики, яка сприяє розвитку інноваційних процесів та високотехнологічних галузей для підвищення конкурентоспроможності національних економік.

Інноваційна стратегія макроекономічної політики спрямована на створення середовища та умов для розвитку науково-технічного потенціалу національної економіки, його оптимального використання для створення інновацій через наступні види регулятивної діяльності держави: державну підтримку фундаментальних і пошукових досліджень; використання різноманітних форм та джерел фінансування і непрямого стимулювання наукових досліджень; максимальне стимулювання інноваційного бізнесу.

В залежності від обраної моделі інноваційного розвитку та стратегії інноваційної макроекономічної політики країни світу доцільно умовно розділяють на три основні групи:

1. Країни, орієнтовані на лідерство в науці, реалізацію великомасштабних цільових проєктів, що охоплюють всі стадії інноваційного циклу, як правило, зі значною часткою науково-інноваційного потенціалу у військовій сфері (США, Великобританія, Франція).

2. Країни, орієнтовані на створення сприятливого інноваційного середовища, оптимізацію і диверсифікацію національної економіки (Німеччина, Швеція, Швейцарія).

3. Країни, що стимулюють нововведення шляхом розвитку інноваційної інфраструктури, забезпечення сприйнятливості до досягнень світового науково-технічного прогресу, координації дій різних секторів в галузі науки і технологій (Японія, Південна Корея) [4].

Як свідчить світова практика, стратегії інноваційного розвитку розрізняються за критерієм рівня і форм підтримки інноваційної діяльності:

- державні стратегії активного втручання;
- стратегії децентралізованого регулювання;
- змішані стратегії.

Здійснюючи стратегію активного втручання, держава дотримується того, що інноваційна діяльність є головною складовою економічного зростання, і реалізує вибір пріоритетів науково-технічного розвитку, організацію та фінансування важливих програм і проєктів. За такою стратегією здійснюється інноваційна політика у Франції, Японії, Нідерландах тощо.

В стратегії децентралізованого регулювання інноваційної діяльності, держава здійснює стимулювання інноваційної діяльності та боротьбу з бюрократизацією і зайвою регламентацією даної діяльності. Така стратегія використовується в США, Великобританії та в ряді інших

країн.

Змішана стратегія інноваційної макроекономічної політики має поєднання попередніх двох стратегій і, як правило, використовується в країнах з великим державним сектором, прикладом якої може бути інноваційна стратегія у Швеції.

Реалізація стратегії інноваційного розвитку здійснюється державою через виконання певних завдань або напрямків інноваційної політики [4]. Основними напрямками інноваційної політики з урахуванням її особливостей та моделей, за досвідом різних країн, є наступні:

1. Оптимізація структури національної інноваційної системи (оптимізація державної системи управління і планування у сфері інновацій – Японія, Норвегія, Індія, Чилі; оптимізація державного фінансування науки та інноваційної сфери – США, Франція, Великобританія, Данія, Норвегія, Швеція, Тайвань, Австралія; розвиток фундаментальних досліджень – Великобританія, Швеція, Словенія);

2. Стимулювання кооперації бізнесу та науки (університетів) всередині країни (стимулювання симетричного зближення університетів і корпорацій – США, Фінляндія, Німеччина; великі державні вкладення в науку та інноваційну сферу та залучення національного приватного капіталу – Ізраїль, Фінляндія; стимулювання інноваційної активності приватного сектора із залученням іноземних капіталів в інноваційну сферу – Великобританія, Ірландія, Китай, Корея, Малайзія, Індія, Ізраїль, Росія; стимулювання інноваційної та ініціативи наукового сектору – Німеччина, Японія, Нова Зеландія, Данія);

3. Інтеграція в міжнародні інноваційні мережі (комплексна інтеграція – Фінляндія, Ізраїль, Нідерланди, Китай, Росія; технологічна спеціалізація – Корея, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, Індія);

4. Налагодження внутрішніх інноваційних мереж (створення особливих умов для утворення зв'язків в інноваційній сфері – США, Норвегія, Ірландія, Росія; стимулювання ініціативи національних регіонів – Франція, Німеччина, Фінляндія);

5. Формування національної інноваційної системи (реструктуризація держсектора науки – Болгарія, Польща, Росія, Литва, Естонія; Україна; ініціювання інтеграції науки і освіти – Латвія, Естонія, Росія, Чехія, Україна; залучення малого та середнього бізнесу в інноваційну сферу – США, Фінляндія, Румунія, Чехія, Словаччина, Латвія, Естонія, Туреччина, Чилі; визначення пріоритетних експортних напрямків в галузі високих технологій – Чехія, Румунія, Чилі, Туреччина).

В Україні за період її незалежності приділялась значна увага розробці теоретико-правових основ та формуванню інноваційної політики держави, чому сприяли прийняття Закону України «Про інноваційну діяльність» (2002 р.), «Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» (2009 р.), Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні (2011 р.) тощо, але практична реалізація інноваційної політики ніяк не відповідає

поставленим завданням.

Так, реалізація Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки націлена на підвищення впливу інновацій на економічне зростання в Україні в 1,5-2 рази, збільшення частки технологічно вищих виробництв до 35-40%, зростання частки наукоємної продукції в економіці – до 25-30%, збільшення частки підприємств, що впроваджують інновації, – в 3-3,5 рази [5].

Забезпеченню сталого розвитку економіки та підвищенню рівня добробуту населення повинно сприяти переміщення України за індексом інноваційності як комплексним індикатором інноваційного розвитку, що визначається за Європейським інноваційним табло, з групи «країни, які наздоганяють» до групи країн «помірні інноватори», а за кращих умов – до групи країн «послідовників».

Однак інструментарій макроекономічної політики, який використовується в країні за останні роки, не тільки з причин військових подій на сході країни, а перш за все в зв'язку із загальною неефективністю макроекономічного регулювання, не сприяє оновленню структури виробництва та здійсненню інноваційного розвитку української економіки.

Досягненню успіхів в реалізації стратегії інноваційного розвитку національних економік різних країн світу, як свідчать багаточисельні публікації, сприяє перш за все зростання загального обсягу і частки витрат на виконання наукових і науково-технічних робіт в структурі ВВП.

Особливу позицію в даному напрямку займають США, виділяючи із різних джерел такий обсяг коштів, що перевищує видатки інших розвинутих країн світу. Передові місця за показниками інноваційності займають країни ЄС та країни Східної Азії. Наприклад, частка видатків в Японії на науково-інноваційну діяльність перевищує 3% ВВП і продовжує зростати. Країни ЄС висувають у своїх стратегіях намагання до 2020 р. досягти обсягу витрат на науково-інноваційну діяльність до 3% ВВП, а Китай – до 2050 р. ставить завдання перетворитися в світового лідера науки і технології [2, с. 161].

На багато скромніші обсяги витрат на науково-інноваційну діяльність мають постсоціалістичні країни. Наприклад, в 2014 р. вони склали у відсотках від ВВП: в Чехії – 1,88 %, в Угорщині – 1,3%, в Росії – 1,12%. В той же час показник наукоємності ВВП української економіки складав лише 0,77%, маючи негативну динаміку за останні десять років. Як відомо, за оцінками Світового банку, критичний рівень наукоємності, що відповідає потребам розвитку сучасної індустріальної економіки складає 0,9% від ВВП, отже в Україні він нижчий за критичний рівень [3, с. 85–86].

За комплексним індикатором рівня інноваційності національної економіки – індексом інноваційного розвитку (*The Global Innovation Index – GII*) Україна в 2014 р. зайняла 63 місце із 143 країн світу (GII

дорівнював 36.3.) [5, с. 272]. Разом з тим, даний рівень інноваційності України в 1,5 – 1,8 рази нижчий, ніж в країнах – лідерах інноваційного розвитку, що й обумовлює її достатньо низький рейтинг серед країн світу за цим показником.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз теоретичних основ та практики формування стратегії інноваційного розвитку в макроекономічній політиці України показав, що визначені стратегічні завдання на довгострокову і короткострокову перспективу щодо інноваційного розвитку та забезпечення зростання рівня інноваційності ще не набули пріоритетного значення і практично не виконуються. Це негативно впливає на процеси економічного зростання, використання науково-технічного і людського потенціалу, підвищення конкурентоспроможності економіки та рівня життя населення країни.

Для практичної реалізації стратегії інноваційного розвитку національної економіки України необхідно забезпечити ефективну діяльність по створенню національної інноваційної системи, яка пов'яже в один ланцюжок всі складові інноваційного процесу: фундаментальні дослідження, прикладні дослідження, конструювання, ринкове планування, дослідне виробництво, ринкове випробування, комерційне виробництво. Слід збільшувати загальний обсяг асигнувань на науково-дослідні та науково-технічні розробки, орієнтуючись на світові тенденції. Важливо створювати умови для стимулювання бізнесу щодо інноваційної діяльності та фінансування науково-технічних інноваційних проектів. Це буде сприяти більш ефективному використанню і подальшому розвитку інноваційного потенціалу країни та підвищенню дієвості інноваційної макроекономічної політики.

Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. / Держ. служба статистики України. – К., 2014. – 314 с.
2. Радченко Л.П. Науково-інноваційні чинники розвитку національної економіки в умовах глобалізаційних викликів // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди «Економіка»: Зб. наук. пр. / За заг. редакцією акад. НАПН І.Ф.Прокопенка. – Харків: ХНПУ, 2015. – Вип. 15. – 232 с. – (С. 159-168).
3. Шовкун І.А. Фінансове забезпечення інноваційної діяльності в контексті неоіндустріалізації економіки України // Фінанси України. – 2014.- № 12.- С.83 – 95.
4. Інноваційна стратегія та основні напрями інноваційної політики держави. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://stud.com.ua/52437/investuvannya/innovatsiyna_strategiya_osnovni_napryami_innovatsiynoyi_politiki_derzhavi
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в

- умовах глобалізаційних викликів / Авт. та упор. Г.О.Андрощук, І.Б.Жиляєв, Б.Г.Чижевський, М.М.Шевченко. – К.: Парламентське вид-во, 2009.- 632 с.- [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.kno.rada.gov.ua/komosviti/.../document?id>.
6. The Global Innovation Index 2014. Report. The Human Factor in Innovation.- 2014.- 428 p. – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>
7. The Global Competitiveness Report 2013–2014. World Economic Forum. Geneva, Switzerland 2013. – 569 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org>

Summary. The theoretical and practical issues of formation the innovative strategy of macroeconomic policies, analyzes the main macroeconomic policy of innovation from experience around the world. The conditions and difficulties in implementing innovative macroeconomic policy in Ukraine. Identify rating positions Ukrainian national economy for the global innovation index (GII) in the global economy. The proposed some innovative ways to increase the level of the national economy and effectiveness of innovation policy in Ukraine.

Key words: innovative development, strategy of innovative macroeconomic policy, global innovation index (The Global Innovation Index – GII), innovative national economy rating for the GII, state innovation policy.

УДК 330.341.1(477)

Саломатіна Л.М.,

д.е.н., професор

Інституту економіки промисловості НАН України,

Шкригун В.Л.,

к.е.н.

Інституту економіки промисловості НАН України,

м. Київ

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА УКРАЇНИ

В статті проаналізовано сучасний стан інноваційного середовища в 25 регіонах України, визначено найбільш інноваційні з них, а також галузі промисловості, перспективні для інноваційного розвитку. Проаналізовано регіональні відмінності розвитку інноваційного середовища, розроблені рекомендації щодо формування та розвитку інноваційного середовища регіонів, включаючи політичну, економічну, соціальну та інституційну систему регіонів.

Ключові слова: інноваційне середовище, інноваційний потенціал регіонів, інноваційна діяльність підприємства.

Постановка проблеми. Інтеграція України в європейський економічний простір наново ставить проблему інноваційного розвитку регіонів, які мають неоднозначну роль у виробництві товарів з доданою вартістю. Зараз відбувається втрата інноваційних позицій галузей, що визначають конкурентоспроможність країни на європейському ринку.

Актуальним на даний час є обґрунтування механізмів зростання інноваційної активності підприємств в усіх регіонах України. Науковий інтерес має, з одного боку, визначення внеску регіонів в забезпечення інноваційного розвитку України, з іншого, визначення ролі держави в забезпеченні розвитку інноваційних процесів в регіонах, інноваційної активності підприємств регіонів. Формування і розвиток інноваційного середовища національного і регіонального рівнів, управління інноваційними процесами і визначення взаємозв'язку між ними посилює увагу до них і вимагає додаткових досліджень.

Сучасний стан інноваційної сфери регіонів, включаючи дослідження відмінностей розвитку інноваційного середовища, заслуговують на увагу дослідників. Результатом досліджень має бути розробка рекомендацій щодо формування та розвитку інноваційного середовища регіонів, включаючи інфраструктурне, інформаційне і фінансове забезпечення інноваційних процесів в регіонах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна кількість вчених-економістів присвятила свої дослідження різним напрямкам інноваційної діяльності. Питання методології управління інноваційними процесами висвітлені в роботах К.М. Кристенсена и М.І. Рейнера, стратегічного менеджменту – І. Ансоффа. Бабенко П.Т. висвітлив регіональні аспекти інноваційного розвитку. Тараненко О.М. та Корновенко С.В. проаналізували розвиток технопарків в Україні та проблеми їх створення. Соколенко С. приділив увагу стану та розвитку кластерів. Перспективи та шляхи інноваційного розвитку галузей промисловості окреслив Амоша О.І.

Мета статті – дослідити формування та розвиток інноваційного середовища регіонів України.

Викладення основного матеріалу. Формування та розвиток інноваційного середовища регіонів України обумовило необхідність дослідження стану інноваційного потенціалу регіонів. За офіційною статистикою Україна має 24 області. Окремим суб'єктом регіонального розвитку є м. Київ.

Аналіз інноваційного потенціалу регіонів виконаний у взаємозв'язку з промисловим потенціалом. Аналіз 24 регіонів України та м. Києва проводився з урахуванням кількості інноваційно активних промислових підприємств (підприємство вважається інноваційно активним, якщо воно впровадило будь-яку інновацію за період часу, визначений при обстеженні, табл.1), які було розподілено на три групи:

перша група – з високим рівнем інноваційно активних підприємств (від 191 до 54 підприємств);

друга група – з середнім рівнем інноваційно активних підприємств (від 49 до 45 підприємств);

третья група – з низьким рівнем інноваційно активних підприємств (від 38 до 16 підприємств).

Таблиця 1

Інноваційно активні підприємства за регіонами України [1, с. 165]

	Кількість промислових підприємств, всього, од.	Кількість інноваційно активних підприємств	% до загальної кількості промислових підприємств
Україна	10010	1609	16,1
<i>Регіони з високим рівнем інноваційно активних підприємств</i>			
Харківська	854	191	22,4
м. Київ	774	168	21,7
Львівська	788	129	16,4
Дніпропетровська	813	109	13,4
Запорізька	472	108	22,9
Івано-Франківська	434	99	22,8
Миколаївська	337	67	19,9
Одеська	399	67	16,8
Київська	570	66	11,6
Херсонська	223	54	24,2
Усього	5664	1058	65,8
<i>Регіони з середнім рівнем інноваційно активних підприємств</i>			
Кіровоградська	283	49	17,3
Житомирська	383	48	12,5
Вінницька	323	46	14,2
Сумська	261	46	17,6
Рівненська	303	45	14,9
Донецька*	309	45	14,6
Усього	1862	279	17,3
<i>Регіони з низьким рівнем інноваційно активних підприємств</i>			
Хмельницька	345	38	11,0
Черкаська	348	37	10,6
Тернопільська	241	36	14,9
Чернівецька	218	34	15,6
Полтавська	412	33	8,0
Чернігівська	245	32	13,1
Волинська	277	30	10,8
Закарпатська	267	16	6,0
Луганська*	131	16	12,2
Усього	2484	272	16,9

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

В Україні в цілому питома вага інноваційно активних підприємств становить 16,1% від загальної кількості промислових підприємств. У різних регіонах країни цей показник коливається від 6,0% (min) до 24,2% (max).

Найбільший відсоток таких підприємств – 65,8% – знаходиться в регіонах з високою інноваційною активністю і охоплює 10 областей, 17,3% – в регіонах з середньою інноваційною активністю (6 областей), 16,9% – з низькою (9 областей).

Для областей, що увійшли до першої групи, характерною є наявність великої кількості промислових підприємств – в Харківській – 854, Дніпропетровській – 813, Львівській – 788, м. Києві – 774, Київській – 570, але інноваційно активними є від 11,6% до 22,4%. Найбільш несприятливими областями є Київська (11,6%), Дніпропетровська (13,4%). Тільки 16,4% промислових підприємств Львівської області, 16,8% Одеської області є інноваційно активними, трохи більше їх – 19,9% у Миколаївській області. Більш ніж 20% таких підприємств знаходиться в м. Києві (21,7%), Харківській (22,4%), Івано-Франківській (22,8%) областях. Найвищий відсоток – Херсонська область (24,2%).

Відсоток інноваційно активних підприємств областей України, що увійшли до другої групи, коливається від 12,5 до 17,6% (12,5% – Житомирська, 14,2% – Вінницька, 14,9% – Рівненська, 14,6% – Донецька, 17,3% – Кіровоградська, 17,6% – Сумська області). Але в цілому група виглядає більш менш однорідною і наближеною до середнього значення в Україні (16,1%).

Дев'ять областей України мають низький рівень інноваційної активності. Найнижчим є він у Закарпатській області (6%), 8% – Полтавській, близько 11% у Черкаській, Волинській, Хмельницькій областях. Лідерами цієї групи є Тернопільська (14,9%) і Чернігівська (15,6%) області. У процентному відношенні до загальної кількості промислових підприємств виділені групи склали відповідно: 1-а – 40%; 2-а – 24%; 3-я – 36%. Територіально 1-а група підприємств розташована переважно в центральній і південній частинах України, 2-а – в центральній, 3-я – в західній. 1-а група об'єднує традиційно промислово розвинені області. Але інноваційно привабливими є переробні галузі – металургія, машинобудування, хімія, будівництво, харчова промисловість, що забезпечують високий рівень переробки продукції, що виготовляється. Наприклад, Дніпропетровська область є областю багатую сировинними ресурсами, має велику кількість промислових підприємств, високий відсоток міського населення посідає одне з останніх місць в інноваційному потенціалі. Херсонська ж область, маючи низький інтегральний показник людського потенціалу, де провідною галуззю є харчова промисловість (75% – частка продовольчих товарів) є самою інноваційною областю України. До 2-ї групи належать не сировинні, а переробні підприємства повного циклу, тому відсоток інноваційно активних підприємств дорівнює 17,3%. Підприємства 3-ї групи орієнтовані на виробництво продукції промислового і сільськогосподарського призначення низького рівня переробки.

Загальновідомі чинники, що визначають промисловий потенціал

регіонів, такі як наявність природних ресурсів, промислових підприємств, трудового потенціалу не завжди забезпечують інноваційну привабливість. Відтепер визначальною є оптимізація структури валової доданої вартості по галузях господарювання, яка має бути оптимальною для регіону, що аналізується.

Суб'єктами інноваційної діяльності є інноваційні організації, себто організації, які безпосередньо займаються інноваційною діяльністю або сприяють здійсненню цієї діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Підприємства, установи та організації, які забезпечують розвиток інноваційної діяльності за регіонами України

Інноваційна структура	Регіони, що мають підприємства з високою інноваційною активністю									
	Харківська	Київ	Львівська	Дніпропетровська	Запорізька	Івано-Франківська	Миколаївська	Одеська	Київська	Херсонська
Технологічний парк	1	6								
Інноваційний бізнес-інкубатор								2		
Регіональний інноваційний центр з інвестицій та розвитку	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-
Центр комерціалізації інтелектуальної власності	1	1	1	1	1		1	1	1	1
Центр інновацій і трансферу технологій	1	1								
Науковий, навчальний центр	1	7		1	1					
Інвестиційний (інноваційний) венчурний фонд								1		
Науково-впроваджувальне підприємство	1	3	1	5	1				1	
Науковий парк	1	1								
Інформаційний парк		1								
Екологічний парк			1							
Агропарк			1							
Науково-технологічний парк						1	1			

Найбільша кількість інноваційних організацій є технологічними парками – науково-промислова група за участю самокеруючих органів влади, що пропонує свої послуги «новоспеченим» підприємцям (які намагаються впровадити нові технології в своїх фірмах), надає консультації у сфері створення і розвитку фірми, трансферу технологій і комерціалізації результатів наукових досліджень, а також сприяє доступу до нерухомості разом з інфраструктурою. Так, у м. Миколаєві передбачалося створення індустріального парку щодо залучення інвестицій в економіку міста, розвитку промисловості, залучення наукового потенціалу для виробництва інноваційної продукції,

ефективного використання промислової території міста, створення сприятливого інвестиційного клімату, формування механізмів ефективного задоволення попиту інвесторів на майданчики, підготовлені щодо розміщення об'єктів інноваційної сфери, промисловості, логістики і супутнього сервісу, підвищення якості життя населення.

Розвиток інноваційної діяльності технопарків можна здійснювати за двома шляхами: або надаючи їм пільги, або створюючи механізми фінансування наукових розробок. Вітчизняні ініціатори дотримуються першого шляху і намагаються впровадити застосування податкових пільг, в першу чергу щодо податку на прибуток і ПДВ, а також зниження митних зборів. Перш за все це стосується вітчизняних підприємств нагальною потребою для яких є оновлення виробничих фондів: ставши учасником технопарку, вони мають змогу впроваджувати розроблені ними інноваційні технології, використовуючи пільгові умови. Проте українські технопарки не мають власної території – інноваційні проекти реалізувалися на підприємствах-учасниках технопарку. За такими умовами деякі вітчизняні технологічні парки перетворилися на торгівців пільгами. Зловживання дискредитували саму ідею технопарків [2].

При створенні інноваційної продукції головними суб'єктами інноваційної діяльності є виробничі підприємства, що виготовляють цю продукцію. Тому ядром усієї інноваційної сфери регіонів є виробничі підприємства і перш за все підприємства машинобудування. Підприємства машинобудування, впроваджуючи інновації, мають можливість забезпечити не тільки економію виробничих витрат, конкурентоспроможність і якість продукції, але й забезпечити інноваційну діяльність в інших галузях завдяки застосуванню у виробництві нових технологічних процесів, заснованих на нових інноваційних продуктах, створених на підприємствах машинобудування.

У табл. 3 наведено дані, що характеризують розвиток машинобудування за регіонами України. В цілому питома вага реалізованої продукції машинобудування у валовому національному продукті коливається від 40,8% у Закарпатській області до 2,3% у Вінницькій і Рівненській областях. Не зважаючи на високу питому вагу машинобудування у валовому регіональному продукті, його абсолютне значення в Закарпатській області є в декілька разів нижчим, ніж в Харківській або Запорізькій областях. Це свідчить про низький рівень валового регіонального продукту Закарпатської області.

Аналіз показав, що у 2014 р. в регіонах з високим рівнем інноваційно активних підприємств (Миколаївська, Херсонська, Київська і Дніпропетровська області), спостерігається зменшення обсягу реалізованої продукції машинобудування. Перш за все це є характерним для Дніпропетровської області, де зменшення становить 21,1%. З усіх областей України цей показник є найбільшим зменшенням у валовому регіональному продукті, за винятком Донецької і Луганської областей. У

Київській області питома вага машинобудування зменшилася з 9,6 до 7,4%. Загальні причини зниження обсягів промислової продукції машинобудування полягають в переорієнтації зовнішніх ринків збуту, відсутності замовлень на внутрішньому ринку, наявності високих тарифів на енергоресурси і залізничні перевезення, високих процентних ставок на кредитні ресурси, невчасному поверненні ПДВ, що не дозволяє відновлювати оборотні кошти підприємств для забезпечення виробничого процесу.

Таблиця 3

Розвиток машинобудування за регіонами України¹

	2014		
	Обсяг реалізованої продукції (млн. грн.)	% у валовому регіональному продукті	Темп приросту до попереднього періоду, %
<i>Регіони з високим рівнем інноваційно активних підприємств</i>			
Харківська	13382,6	15,4	108,0
Запорізька	15509,5	15,9	102,6
Миколаївська	3149,3	12,2	94,1
Одеська	3039,6	9,0	139,2
Херсонська	882,6	7,3	67,3
Львівська	2794,0	7,0	102,7
Київська	3399,9	6,0	91,7
Дніпропетровська	7932,2	3,4	78,9
м.Київ	8060,7	3,2	113,9
Івано-Франківська	786,1	3,1	128,6
<i>Регіони з середнім рівнем інноваційно активних підприємств</i>			
Сумська	4271,2	16,0	88,7
Донецька ²	9643,5	5,4	56,0
Кіровоградська	1462,3	5,0	112,4
Житомирська	1058,0	5,0	112,3
Вінницька	667,2	2,3	115,8
Рівненська	447,5	2,3	80,9
<i>Регіони з низьким рівнем інноваційно активних підприємств</i>			
Закарпатська	4550,5	40,8	100,7
Волинська	2400,2	18,5	146,8
Луганська ²	4522,9	13,5	57,0
Хмельницька	2009,3	10,1	126,4
Полтавська	8113,7	9,4	86,6
Тернопільська	826,9	8,8	110,7
Чернівецька	351,9	7,5	79,4
Чернігівська	809,8	3,7	104,8
Черкаська	1322,5	3,5	82,8

¹Складено авторами за даними Головних управлінь статистики відповідних областей України за 2015 рік [Електронний ресурс]

²Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Стратегія розвитку Дніпропетровської області до 2020 року містить завдання поліпшення умов для розвитку наукоємного машинобудування (табл. 4).

Таблиця 4

**Стратегічні, операційні цілі та завдання розвитку
Дніпропетровської області на період до 2020 року [3, с. 33]**

Завдання	Сфери реалізації проектів
1.3.3. Покращення умов для розвитку наукоємного машинобудування	<ul style="list-style-type: none"> • Створення умов для розвитку інноваційного наукоємного приладобудування. • Створення умов для підготовки та реалізації інвестиційних проектів точного приладобудування. • Підтримка проектів машинобудування у співпраці зі світовими лідерами галузі. • Створення умов для входження в економіку області виробників машинобудівної галузі – світових брендів. • Підтримка розвитку інженерних розробок у сфері екологічно безпечних технологій.

В Програму економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2011-2014 роки внесено проект модернізації промислових виробництв на новій технологічній базі. Він визначений як інвестиційний, що передбачає збереження і розширення виробничих потужностей підприємства і збільшення обсягів випуску продукції; освоєння нових технологічних процесів, що забезпечують створення нових видів продукції; економію матеріальних ресурсів; підвищення продуктивності праці і якості продукції; підвищення конкурентоспроможності підприємств [4].

Необхідним є розвиток наукоємного машинобудування і в Одеській області. Ця область має недостатній рівень наукоємних і інноваційних виробництв. Машинобудівний комплекс представлений підприємствами з виробництва кабельно-провідникової продукції ПАТ «Одеськабель», телекомунікаційної апаратури для телебачення і зв'язку – ТОВ «Телекомунікаційні технології», побутової техніки – ТОВ «Укратлантік», ТОВ «Гідропром», холодильних вітрин – ТОВ «Айсберг» ЛТД», сільськогосподарської техніки – «ПП ВКФ «Велес-агро». На підприємствах судноремонту ТОВ «Іллічівський судноремонтний завод», ПАТ «Дунайсудноремонт», ТОВ СП «Дунайсервіс», де виконуються замовлення вітчизняних і іноземних судновласників. Слід відзначити, що телекомунікаційна галузь, яка представлена ТОВ «Телекомунікаційні технології», як ніяка інша спирається в своєму розвитку на інноваційні продукти. У той же час телекомунікаційні рішення визначають успіх бізнесу в інших сферах розвитку техніки (навігація в транспорті, теленавчання, телемедицина, електронний уряд). Проте, як свідчить аналіз, останніми роками в Одеській області зменшуються кількість організацій, що виконують наукові дослідження і розробки та обсяги

науково-дослідних робіт світового рівня. Недостатньою є забезпеченість матеріально-технічної базою наукових досліджень, спостерігається старіння наукових кадрів за відсутності у молоді мотивації до наукових досліджень [5].

Аналіз показав, що в регіонах з високим рівнем інноваційно активних підприємств, найбільша питома вага в регіональному валовому продукті належить виробництву харчових продуктів, напоїв, і тютюнових виробництв (табл. 5). Так, в Львівській області останніми роками найбільшу частину коштів від загальної суми інноваційних витрат було спрямовано у виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, а у машинобудування – не більше ніж вісім відсотків.

Таблиця 5

Розвиток виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів за регіонами з високим рівнем інноваційно активних підприємств¹

Регіони	2014		
	Обсяг реалізованої продукції (млн. грн.)	% у валовому Регіональному продукті	Темп приросту до попереднього періоду, %
Херсонська	4849,3	40,0	111,8
Київська	21517,9	38,1	135,2
Львівська	13445,6	34,0	119,5
Одеська	10855,5	32,2	125,8
Харківська	26767,5	30,9	112,4
Миколаївська	7324,5	28,1	106,7
м. Київ	55133,8	21,6	143,9
Івано-Франківська	3,18	12,7	101,4
Запорізька	8944,0	9,2	115,6
Дніпропетровська	19638,7	8,3	123,5

¹ Складено авторами за даними Головних управлінь статистики відповідних областей України за 2015 рік

Темпи зростання вказаних видів виробництв у регіональному валовому продукті свідчить про другорядну роль машинобудування. Питання підвищення конкурентоспроможності промислової продукції з урахуванням розвитку високотехнологічних перспективних виробництв, реалізація політики імпортозаміщення, підтримка регіонального виробника і експортерів високотехнологічної промислової продукції залишаються не реалізованими.

В даний час в розвитку інноваційної діяльності особливою є роль стандартів ЄС, які забезпечують здійснення торгівлі між країнами за тими ж самими умовами, як і між державами-членами ЄС.

Необхідною умовою з маркірування товарів є дотримання принципів Угоди ВТО про технічні бар'єри відносно того, що вимоги до маркірування не мають бути зайвою перешкодою в міжнародній торгівлі.

Гармонізація технічних стандартів зменшить існуючі нетарифні бар'єри в торгівлі між країнами, підвищить якість продукції на внутрішньому ринку України, а також сприятиме формуванню позитивного іміджу України на світових ринках завдяки якісним товарам високотехнологічних галузей.

Впродовж десятиліття в Харківській області діють підприємства, які застосовують в своїй діяльності європейські стандарти управління процесами, є достатньо інтегрованими в міжнародні технологічні ланцюги. Перш за все, це підприємства машинобудівного комплексу: енергомашинобудування, електротехнічна промисловість, транспортне машинобудування, приладобудування, радіоелектроніка, авіакосмічна промисловість.

Стратегічні цілі розвитку регіонів необхідно пов'язувати з інноваційним типом розвитку промислових секторів, представлених в регіонах. Мова йдеться про переваги використання досягнень науки для забезпечення модернізації, технічного переозброєння, перепрофілювання підприємств, що діють, і відкриття нових підприємств, які в змозі забезпечити перспективні напрями економічного зростання регіонів. Визначальну роль у цьому процесі має інноваційне середовище, на розвиток якого впливають політична, економічна, соціальна і інституційна системи регіонів.

На формування і розвиток інноваційного середовища впливає державна соціально-економічна політика і державне регулювання. Вплив політичної системи регіонів на розвиток інноваційного середовища здійснюється шляхом реформ, задекларованих Урядом України в Державній стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року, де віддзеркалюється ставлення органів державної влади до інноваційної діяльності різних галузей економіки регіонів країни [6].

Більшість з названих положень відбито в промисловій політиці, яка формується як система заходів прямого і непрямого державного регулювання інноваційного, конкурентоздатного і ефективного розвитку промисловості.

Політична система визначає спроможність регіональної влади спрямовувати зусилля усіх учасників на інноваційний розвиток регіонів: інститути державної і місцевої влади, бізнес, освітні і наукові установи, громадські організації. Головним результатом є створення умов для бізнесу, при яких застосовуються основні ринкові свободи і умови чесної конкуренції. Проте, як наголошується у SWOT аналізі Запорізької області, погрозою для підвищення ефективності використання економічного потенціалу регіону є нестабільна суспільно-політична ситуація в Україні [7].

Економічна система регіонів враховує:

доступність і прозорість фінансових ресурсів Державного фонду регіонального розвитку; залучення ресурсів, які виділяються в межах

відповідних державних програм через центральні органи виконавчої влади України; формування і розподіл інноваційних ресурсів, які виділяються з регіональних і державних бюджетів на інноваційну діяльність.

Важливим для розвитку економічної системи регіонів є отримання фінансових ресурсів і технічної допомоги за рахунок міжнародних проектів (зокрема, ЄС) і забезпечення управлінським потенціалом.

Техніко-технологічне переозброєння високотехнологічних галузей обумовлює необхідність залучення стратегічних інвесторів. З цією метою в регіонах необхідним є визначення інвестиційної привабливості підприємств виходячи з позитивних тенденцій розвитку виробничого потенціалу, можливості інтеграції підприємств в світовий економічний простір, наявності великого місткого внутрішнього ринку. Так, в Київській області в Плані заходів з реалізації у 2015-2017 роках Стратегії розвитку Київської області на період до 2020 року відзначається, що зростання валового регіонального продукту регіону значною мірою можуть забезпечити модернізовані та новостворені промислові підприємства з високою продуктивністю та значною доданою вартістю продукції. Цього можливо досягнути лише за умови залучення потужного інвестиційного ресурсу. Тому перед органами влади з питань управління економічним розвитком постає завдання щодо визначення інвестиційно привабливих об'єктів та необхідності здійснення організаційної, технічної та інженерної підготовки територій та забезпечення маркетингової та інформаційної підтримки [8].

Слід зазначити, що в наукових дослідженнях останніх років пильну увагу приділяли проблемам регіональної політики щодо створення сприятливого інвестиційного клімату, правового регулювання і оптимізації процесів в інноваційній сфері. Проте в даний час в економіці регіонів ще не склалася ринкова інфраструктура, яка сприятиме вільному обміну інформацією між усіма суб'єктами інвестиційної діяльності, відсутні надійні інструменти для ефективного управління інвестиційним розвитком, які в змозі забезпечити інноваційну діяльність промислових підприємств.

Для регіонів України характерною є відсутність регіональної промислової політики. В той же час в кожному регіоні необхідним є розробка промислової політики, яка має бути віддзеркаленою в стратегіях розвитку регіонів. Це дозволить виділити як самостійний об'єкт дослідження техніко-технологічне забезпечення інноваційного розвитку пріоритетних галузей регіонів, техніко-технологічну базу оновлення основних засобів виробництва. Дослідження свідчать, що для виготовлення сучасної високотехнологічної продукції необхідним є технічне переоснащення: знос основних фондів в галузях промисловості дорівнює 65-75%, а машин і устаткування, обчислювальної техніки і вимірювальних приладів є набагато вищим і в деяких випадках дорівнює 85-90%.

Соціальна складова інноваційного середовища пов'язана з впливом на інноваційну діяльність ставлення людей до роботи та якості життя, демографічною структурою населення регіону, рівнем освіти, здатністю людей до зміни місця проживання. Аналіз свідчить, що практично в усіх регіонах з високим рівнем інноваційно активних підприємств характерною є трудова міграція молоді і економічно активного, працездатного населення, що негативно впливає на розвиток інноваційної діяльності.

Інституційні системи регіону мають бути організаційною опорою формування інноваційного середовища регіонів, які безпосередньо здійснюють фундаментальні і прикладні НДДКР, підготовку фахівців, фінансове, інформаційно-консалтингове, маркетингове, правове забезпечення та інше обслуговування науково-технічної й інноваційної діяльності.

Для успішного розвитку інституційної інфраструктури інноваційних процесів необхідним є активна участь малого підприємництва в створенні технопарків і бізнес-інкубаторів, формуванні територіальних інноваційних кластерів, підтримці міжрегіональної і міжнародної співпраці. Кластерна політика має бути ключовим інструментом підвищення конкурентоспроможності галузей і регіонів, інноваційного потенціалу і економічного розвитку в середньостроковій і довгостроковій перспективі.

Висновки та рекомендації. Проведене дослідження дозволило дійти висновку, що інноваційне середовище можна оцінити як сукупність політичної, економічної, соціальної і інституційної систем, які забезпечують інноваційну діяльність в регіонах.

Унаслідок наявних властивостей названих систем в регіонах формується різне інноваційне середовище, в якому господарський суб'єкт – промислове підприємство – має відмінності з ефективності та темпів інноваційних процесів. Орієнтація господарських суб'єктів на інноваційний тип розвитку визначає напрями розвитку інноваційного середовища на безперервність і цілеспрямованість інноваційної модернізації.

Формування інноваційного середовища доцільно здійснювати за такими напрямками:

інноваційний розвиток в регіонах має враховувати довгострокові цілі, передбачені програмою розвитку ЄС до 2020 року, а також враховувати, що останніми роками посилюється інтернаціоналізація НДДКР та інновацій. При створенні на території України зарубіжних центрів НДДКР необхідним є врахування світових механізмів співпраці у сфері НДДКР, які поступово передаються на онлайн-технології;

регіональне управління інноваційним розвитком пов'язувати з забезпеченням взаємодії щодо ринкових інститутів і розвивати здатність прогнозування на основі ведення діалогу з компаніями про перспективи

зміни ринкової ситуації і забезпечення конкурентоспроможності регіонів; географічну диверсифікацію експорту продукції з високою доданою вартістю і входження в нові технологічні ланцюги доцільно здійснювати з використанням можливостей освоєння ринку ЄС, відповідності технічним регламентам ЄС і системам стандартизації, метрології, акредитації робіт;

розвиток інтеграційних процесів України в світовий економічний простір пов'язувати з розвитком транснаціонального бізнесу, створенням виробництв в регіонах при фінансовій участі і під егідою зарубіжних корпорацій;

нарощування інвестиційної функції бюджетів інноваційної діяльності має бути забезпечено за рахунок неподаткових надходжень і зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування в результаті децентралізації влади в Україні.

Список використаних джерел

1. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2014 році: ст. зб. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 255 с.
2. Благонравин М. От Харькова до Харбина и обратно // Эксперт. – 2006. – №28(78). – 17 июля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert.ua/articles/12/0/2332/>
3. Стратегія розвитку Дніпропетровської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oblrada.dp.ua/strateg>
4. Програма економічного і соціального розвитку Миколаївської області на 2011-2014 роки «Миколаївщина-2014» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rtp.com.ua/4business/13/1660.html>
5. Одеська область, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://invest.odessa.gov.ua/wp-content/uploads/2016/01/region.pdf>
6. Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 р. №385 «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-p#n11>
7. SWOT аналіз за напрямом діяльності робочої підгрупи «Підвищення ефективності використання економічного потенціалу регіону» (Запорізька область) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua/news/27284/SWOT-analiz--za-napryamom-diyalnosti-robochoji-pidgrupi-pidvishennya-efektivnosti-vikoristannya-ekonomichnogo-potentsialu-regionu.html>
8. План заходів з реалізації у 2015-2017 роках Стратегії розвитку Київської області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kyiv-obl.gov.ua/proekt_strategiji_regionalnogo_rozvitku_kijivskoj_i_oblasti_na_period_do_2020_roku

Summary. In this article analyzed the relevant state of innovative environment in 25 regions of Ukraine, determined the most innovative one and highlighted the fields of industry, which are the most perspective for innovative development. Also analyzed the development differences of innovative environment between regions, developed the recommendations concerning creation and further elaboration of innovative environment of the regions, including political, economic, social and institutional regions system.

Key words: innovative environment, innovative potention of regions, innovative activity of enterprise.

УДК 330.101.541:502

Стеблій Г.Я.

к.е.н., професор, доктор філософії,
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»,

Тувакова Н.В.

к.е.н., доцент, доктор філософії,
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»,
м. Львів

ФОРМУВАННЯ ЗАМКНУТОЇ БІОЕКОНОМІНОЇ СИСТЕМИ ЯК НЕОБХІДНОЇ УМОВИ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Обґрунтовано необхідність визначення основних макроекономічних показників еколого-економічних цінностей сучасного економічного розвитку: валового внутрішнього продукту з урахуванням раціонального використання природних ресурсів. Для цього пропонується схема замкнутої біоекономічної системи, яка ставить своїм завданням виробництво економічних благ та відтворення навколишнього природного середовища.

Ключові слова: біоекономічна система, біосфера, виробничі ресурси, глобалізація, екологічні витрати, екологія, еколого-економічна рівновага, економіка, економічні збитки, макроекономічні показники, навколишнє природне середовище, природні ресурси.

Постановка проблеми. Світові інтеграційні процеси формують нові еколого-економічні цінності, які потребують нових науково-методологічних підходів до економічного розвитку з урахуванням екологічних вимог. Це можна зреалізувати в рамках замкнутої біоекономічної системи, яка передбачає своїм стратегічним завданням встановлення еколого-економічної рівноваги.

Аналіз останніх досліджень засвідчує актуальність економічних аспектів охорони навколишнього природного середовища, необхідність врахування екологічного чинника за прийняття будь-якого економічного рішення. Дана проблема розглядається у працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених-економістів, зокрема: Б. Буркінського, О. Віленчук, М. Гахович, І. Грабинського, В. Міщенко, Ю. Пасічника, Г. Стеблій, І. Шегинського та ін. Проведений аналіз наукових досліджень підтверджує потребу поглибленого наукового вивчення сучасної економічної системи як замкнутої біоекономічної системи, яка поєднує органічну єдність біосфери і економіки та забезпечує екологічну рівновагу між суспільством і природою.

Мета наукової статті – це розробка наукових положень щодо формування біоекономічної системи сучасного економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Важливою засадою вступу України до ЄС є формування нових еколого-економічних цінностей. Багаторічне економічне та політичне панування в Україні адміністративно-командної системи спричинило еколого-економічний дисбаланс та серйозні економічні втрати. Цьому сприяли затратні методи господарювання і диктат відомств над усіма сторонами суспільного життя. Це підтвердила найбільша у світі аварія на Чорнобильській атомній електростанції, яка ще раз засвідчила, що економіка і екологія перебувають у тісній взаємозалежності і взаємодії. Ці дві науки у своїй термінології мають спільну основу – грецьке слово “oikos” (ойкос), що означає дім, місце перебування. І якщо економіка – це наука про мистецтво ведення господарки у домі, то екологія – це наука про мистецтво збереження самого дому та його структурних складових. Тому очевидно, що кризовий стан навколишнього природного середовища поглиблює кризу в економіці, а кризовий стан економіки сприяє погіршенню стану природи.

На жаль, у суспільній свідомості сформувалося уявлення про несумісність і, навіть, протиставленість економіки та екології, а у державній політиці домінують засади вирішення проблем розвитку економіки без належного врахування екологічних вимог. В той же час важливою оцінкою ступеня економічного розвитку у високорозвинутих країнах є зростання добробуту населення, що забезпечується насамперед, через належний стан навколишнього природного середовища. Останній розглядається як важливий критерій темпів і стратегічних цілей розвитку будь-якої національної економіки. Нині економічна система характеризується більш глибокими зв'язками між економічними, соціальними і біологічними процесами. Вона розглядається як біоекономічна система, що поєднує органічну єдність біосфери і економіки. Біоекономічна система ставить своїм завданням не лише виробництво різноманітних товарів і послуг для задоволення потреб людини, а й відтворення навколишнього природного середовища та

забезпечення екологічної рівноваги між суспільством і природою.

Біоекономічну систему можна представити у вигляді пересічення суперсистем ресурсів R і суспільства S , тобто $E = R \cap S$ (рис. 1).

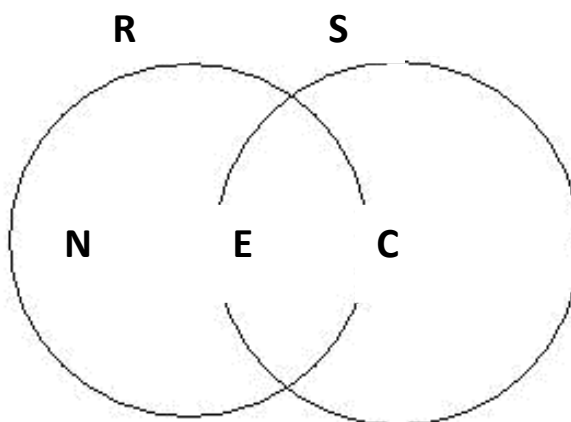


Рис. 1. Біоекономічна система

На вході біоекономічної системи перебувають природні ресурси $N = R/E$, а на виході – споживаюче суспільство $C = S/E$. Сама біоекономічна система (E) розглядається як механізм трансформації усіх виробничих ресурсів: природних, капіталу, праці, підприємницького хисту та інформації в кінцеві товари і послуги. Такі виробничі ресурси як праця і капітал виконують подвійну роль, оскільки є частиною суперсистеми ресурсів (R) і частиною суперсистеми суспільства (S). Головний процес трансформації зображається потоковим рухом: $N \rightarrow E \rightarrow C$. Однак нині глобальний характер приймає зворотній вплив економіки на природне середовище ($E \rightarrow N$) і в першу чергу через уже використані природні ресурси, які у вигляді відходів повертаються у суперсистему (N), але уже з новими фізико-хімічними властивостями, що досить часто унеможливує хід природних процесів. Отже, від стану біоекономічної системи (E) буде залежати і стан навколишньої природи. Це ставить суспільство перед необхідністю вирішення проблем охорони і відтворення навколишнього природного середовища, іншими словами раціонального природокористування. Зрозуміло, що для задоволення зростаючих потреб людини необхідно використовувати дедалі більшу кількість природних ресурсів, що негативно впливає на їх здатність до самовідтворення. Так, за оцінками експертів, можливість допустимості впливу на біосферу становить приблизно 1 – 2 % антропогенного споживання її первинної продукції. Хоча сучасне її споживання перебуває уже на рівні 7 – 10 %, але ще дозволяє біосфері повернутися до загальної рівноваги. В протилежному разі, за умови подальшого зростання антропогенного впливу, біосфера втратить рівновагу, що може спричинити серйозні катастрофічні наслідки [2, с. 81].

Замкнута біоекономічна система передбачає вирішення подвійного

Розроблена нами схема замкнутої біоекономічної системи наглядно розкриває економічну суть використання природних ресурсів по таких основних каналах: валовий внутрішній продукт – амортизація плюс непрямі податки та національний дохід – фонд нагромадження і фонд споживання – кінцевий продукт – ефективне використання виробничих ресурсів як основи для повного обсягу виробництва та економічного зростання. Саме на лінії “ВВП – виробничі ресурси” чітко прослідковується проблема раціонального використання природних ресурсів. Якщо останнє має місце, то природні ресурси залишаються в економічному потоці. В протилежному разі вони зникають з економічного потоку і становлять економічні збитки від забруднення навколишнього природного середовища.

Одночасно схема замкнутої біоекономічної системи відображає наявність відходів нагромадження і заощадження, які зворотньо потрапляють у виробництво за рахунок утилізації відходів, вторинного використання сировини і матеріалів та їх комплексної переробки. А також відходи виробництва, нагромадження і споживання, які поступають у біосферу і становлять економічні збитки від її забруднення. Це дає підставу для розрахунку основних макроекономічних показників з урахуванням екологічного чинника, тобто економічних збитків від забруднення навколишнього природного середовища, що є важливою проблемою національних економік усіх країн світу. За приблизними розрахунками фахівців, щорічні збитки від деградації природи оцінюються у розвинутих країнах – 0,4 – 2 % ВВП, у країнах Східної Європи – 3 – 5 %, у країнах СЕП – 6 – 15 %, а в Україні – 10 – 15 % [1, с. 22].

У розвинутих країнах основними джерелами природоохоронних коштів є асигнування промислових і інших компаній (60 %), витрати населення (20%), бюджетне фінансування (20 %) [1, с. 22]. Фактично це є середній норматив для країн із сприятливою екологічною ситуацією. Звичайно, для України цей показник має бути значно вищим. Стосовно формування альтернативних джерел природоохоронних витрат, то до них ми насамперед відносимо позабюджетні екологічні фонди (ПЕФ). Вони посідають важливе місце у фінансуванні природоохоронної діяльності в країнах Центральної та Східної Європи. В Україні питома вага екологічних фондів є поки що незначною.

Нині моделі організації та управління охороною навколишнього природного середовища в різних країнах світу самі по собі не забезпечують узгодження економічних та екологічних цілей у масштабах держави. На перший погляд видається, що держава повинна прагнути до досягнення та збереження абсолютно чистого природного середовища. Однак, така мета є ідеальною і через свою надто високу вартість нездійсненою. В той же час вихід із даної ситуації обґрунтовується методологічними положеннями сучасної економічної теорії, які

базуються на встановленні еколого-економічної рівноваги. Це означає, що із зростанням рівня забруднення навколишнього природного середовища збільшуються і економічні збитки від забруднення. Тобто встановлюється пряма залежність між цими величинами. Графічним зображенням даної залежності є крива економічних збитків від забруднення (рис. 3).

Одночасно необхідно враховувати і витрати на ліквідацію забруднення навколишнього природного середовища (так звані екологічні витрати). Коли вони зростають, то рівень забруднення зменшується (і навпаки), тобто між зміною екологічних витрат і зміною рівня забруднення встановлюється обернена залежність. Графічним зображенням цієї залежності є крива екологічних витрат (рис. 3).

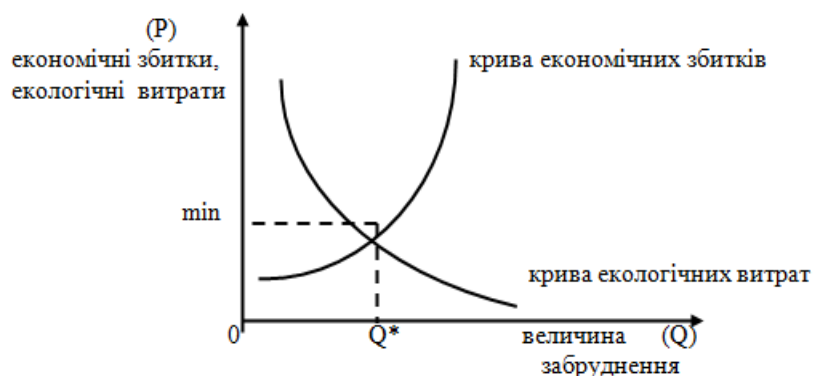


Рис. 3. Допустимий рівень забруднення навколишнього природного середовища

Поєднання кривих економічних збитків і екологічних витрат дозволяє визначити допустимий рівень забруднення навколишнього природного середовища, що забезпечується за рахунок мінімізації як економічних збитків, так і екологічних витрат (рис. 3). Перетин кривих економічних збитків і екологічних витрат дозволяє визначити рівновагу між величиною екологічних витрат та величиною забруднення навколишнього природного середовища, що має місце в точці Q^* . Дана точка визначає оптимальне співвідношення допустимого рівня забруднення, що базується на мінімізації як економічних збитків так і екологічних витрат. Вона говорить про те, що немає сенсу зменшувати величину забруднення (рух від т. Q^* вліво), оскільки екологічні витрати почнуть перевищувати економічні збитки від забруднення. Одночасно, коли величина забруднення природного середовища збільшується (рух від т. Q^* вправо), то економічні збитки будуть перевищувати екологічні витрати, тобто граничні витрати на ліквідацію кожної додаткової одиниці забруднення перевищать витрати на його попередження. Отже, керуючись економічною логікою, можемо констатувати, що суспільство вимушене постійно жити в умовах певного (допустимого) забруднення навколишнього природного середовища, рівень якого визначається

еколого-економічною рівновагою. Такий підхід формує нову економічну стратегію на основі замкнутої біоекономічної системи, яка передбачає подальший розвиток національної економіки з урахуванням екологічних вимог, що має відобразитися в основних макроекономічних показниках.

Висновки.

1. Світові інтеграційні процеси визначають якісно нові підходи до організації соціально-економічного розвитку, що передбачає врахування еколого-економічних цінностей. Це констатується тим, що кризовий стан навколишнього природного середовища поглиблює кризу в економіці, а кризовий стан економіки сприяє погіршенню стану природи.

2. Важливою оцінкою розвитку будь-якої національної економіки є підвищення добробуту населення, що забезпечується через належний стан навколишнього природного середовища.

3. Замкнута біоекономічна система передбачає вирішення подвійного завдання: 1) трансформацію природних ресурсів в економічні блага; 2) відновлення спожитих природних ресурсів на основі переробки відходів виробництва і споживання та створення замкнутих еколого-економічних циклів.

4. Методологічні підходи сучасної економічної теорії, які базуються на встановленні еколого-економічної рівноваги між величиною екологічних витрат та величиною забруднення навколишнього природного середовища дозволяють констатувати, що суспільство вимушене жити в умовах певного (допустимого) забруднення навколишнього природного середовища. Такий підхід формує нову економічну стратегію на основі замкнутої біоекономічної системи, яка передбачає подальший розвиток національної економіки з урахуванням екологічних вимог, що має відобразитися в основних макроекономічних показниках.

Список використаних джерел

1. Буркінський Б. Глобалізація економіки та національна екологічна доктрина / Б. Буркінський, Т. Галушкіна. // Економіст. – 2002. – № 9.
2. Віленчук О. Гармонізація єдиного еколого-економічного простору України / О. Віленчук // Економіка України. – 2009. – № 3.
3. Міщенко В. Фінансування природоохоронної сфери (Чи є критерій достатності?) / В. Міщенко // Економіка України. – 20080 – № 8.
4. Пасічник Ю.В. Теоретичні конструкції місцевого економічного розвитку / Ю.В. Пасічник // Економіка та держава. – 2008. – № 12.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.azh.com.ua/literature.p...rom=&ucat=2&

Summary. The necessity of defining the basic macroeconomic indicators: gross domestic product, national income, the final product, taking into account rational use of natural resources. The chart of the closed bioeconomic

system is proposed, that aims to manufacture the economic benefits and to recreate the environment.

Key words: bioeconomic system, biosphere, production resources, globalization, ecological charges, ecology, ecological and economic balance, economy, economic losses, macroeconomic indicators, natural environment, natural resources.

УДК 331.101.38

Ткачук В.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри економіки підприємства

Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка

м. Кам'янець-Подільський

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кардинальні зміни що проходять аграрному секторі, викликані цілим рядом економічних факторів та інноваційних елементів вимагають чіткої стратегічної мети орієнтованої на результат, якому буде підпорядковано весь процес здійснення послідовних операцій і лише поетапне та точне їх виконання дасть можливість досягти запланованого результату.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, зміни, інновації, стратегія розвитку, концепція розвитку.

Постановка проблеми. Алгоритм розвитку української аграрної економіки вимагає активізації інноваційної діяльності та переходу на інноваційну модель, як у теоретичному, так і в практичному аспектах, оскільки інноваційний шлях розвитку економіки є невід'ємною частиною загальносвітового науково-технічного прогресу в умовах глобалізації нашої держави.

Формування організаційно-економічного механізму інноваційної моделі розвитку аграрних підприємств потребує ретельного вивчення різних об'єктів та явищ складного і багатопланового механізму, що поєднує інвестиційну, фінансово-кредитну політику, удосконалення організації праці та виробництва, поява нових інноваційних технологій, розробок, зразків.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Тема організаційно-економічного механізму розвитку аграрного сектору економіки, формування стратегій, тактики здійснення цих операцій є досить актуальною в період реорганізації, розвитку, становлення всеосязних

інноваційних технологій та механізмів діяльності. Дана тема досліджувалася багатьма вченими-економістами, зокрема В.П. Галушком, І.М. Герасименком, О.Д. Гудзинським, А.Д. Дібровою, Й.С. Завадським, М.Й. Маліком, М.М. Мартиненком, М.П. Сободем, І.М. Цимбалюком, та зарубіжних науковців – Дж. Стігліц, Дж. Сакс, Гж. Колодко та ін. Проте не дивлячись на те, що в економічній літературі зібраний цінний досвід у питаннях, які стосуються різних методів розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств, єдиного прийняттого підходу для створення дієвого механізму досі не знайдено.

Постановка цілей статті. Основною метою статті є обґрунтування доцільності стимулювання інноваційних змін, узагальнення і доповнення теоретично-методологічних положень та розробка методичних підходів до формування концепцій організаційно-економічного механізму розвитку аграрного підприємства, на базі інноваційної політики та розробки рекомендацій для їх впровадження в практику господарювання..

Виклад основного матеріалу. Досвід ряду підприємств чи країн які досягли потужного економічного розвитку показує, що саме здатність їх до технологічних змін, спроможність суспільства опанувати та використати знання, вміння, досвід є визначальною ознакою його спроможності до соціально-економічного добробуту на основі інноваційного піднесення.

Сприяти усі цим процесам можливо лише через розвиток системи організаційно-економічних механізмів підприємства, що є результатом дії поєднання внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Разом з тим, зі свого якісного боку, він виступає і визначальним фактором успішності цього підприємства, будучи інструментом досягнення поставленої мети

Також, як свідчать дослідження наукових джерел і практика господарювання, незважаючи на порівняно широку вживаність терміну «організаційно-економічний механізм», існує проблема щодо формування дієвого та універсального способу його стимулювання. Тому, на основі аналізу та конкретизації процесів перетворення наукових знань на інновації, спробуємо з'ясувати дію організаційно-економічного механізму як сукупності взаємопов'язаних елементів інноваційної системи [2].

На нашу думку, організаційно-економічний механізм управління аграрним підприємством є складовою господарського механізму, яка представляє собою систему організаційних та економічних методів забезпечення взаємодії організаційних, виробничих, фінансово-економічних процесів на всіх рівнях управління, що сприяє збільшенню конкурентних переваг, реалізує взаємодію керуючої і керованої підсистем і представляє собою сукупність економічних методів і важелів,

організаційної структури управління, форм і методів впливу на діяльність економічної системи, орієнтованих на суспільні потреби та ефективності діяльності підприємства в цілому. Основною функцією даного механізму є реалізація процесу розробки, прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставленої мети підприємства, об'єктом впливу організаційно-економічного механізму є потенціал підприємства, а кінцевою метою його функціонування – досягнення ефективних результатів діяльності підприємства.

При вивченні змісту «господарський механізм», більшість вчених розглядають ширше, ніж «економічний механізм господарювання», який є складовою його частиною. Так, професор Й.С. Завадський складовим елементом «господарського механізму» вважає «економічний механізм». Останній, на його думку, включає економічні інструменти та важелі. До інструментів економічного механізму, як відомо, відносяться ціни, заробітна плата, податки, орендна плата, тарифи та інші економічні категорії і важелі державного управління. Економічні важелі включають: планування, економічне стимулювання, розподіл прибутку, використання фондів, умови господарювання, ціни, нормативи власних оборотних коштів і іншого [3].

Подібний зміст вищевказаних досліджуваних нами термінів міститься і в інших роботах українських та зарубіжних вчених. При цьому зазначені автори досліджують зміст цих понять в контексті управління державою національним господарством, макроекономікою, а не окремими підприємствами на рівні органів управління самих підприємств [2, 3, 5].

На тлі вищевикладеного зупинимося на понятті «організаційно-економічний механізм». Зміст цього поняття також не має єдиного тлумачення, але у світлі вищевикладеного все ж розуміється вужче, ніж «господарський механізм». Усталеними є ключові поняття змісту «організаційно-економічний механізм», тому варто відзначити головні і змістовні характеристики цього поняття.

Організаційно-економічний механізм виступає базовим компонентом системи господарювання період розвитку підприємства зокрема, або національного господарства будь-якої країни в цілісності.

І також, організаційно-економічний механізм являє сукупність двох різнорідних, але взаємопов'язаних, нероздільних та взаємодоповнювальних складових – організаційної складової та економічного компонента.

Тому узагальнюючи «організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності» можна сформулювати як взаємопов'язану сукупність економічних відносин, принципів, методів і форм організації створення, промислового впровадження та комерціалізації нововведень [1].

Організаційно-економічний механізм не існує в якості замкненої

системи, а лише як динамічна і відкрита система, що враховує сукупність внутрішніх і зовнішніх факторів, тому що і підприємство, і його інноваційна діяльність може гальмуватися чи обмежуватися різними впливами і факторами.

До основних принципів побудови організаційно-економічного механізму підприємства аграрного сектору на інноваційних умовах, слід віднести: децентралізація, комплексність, системність, гнучкість, відкритість, стабільність, спадкоємність, інноваційна спрямованість, адекватності соціально-економічній ситуації.

Поряд із загальними принципами і формами організації виробничого процесу в конкретних умовах функціонування підприємства слід враховувати особливості спеціалізації агропідприємства рослинницького чи тваринницького напрямку:

- тісний економіко-виробничий взаємозв'язок виробника сільськогосподарської продукції, як правило сировини з підприємством що переробляє цю продукцію, в результаті виникає залежність переробних підприємств від виробників сировини;

- високі витрати на заготівлю сільськогосподарської продукції, що викликано специфікою зберігання, переробки, транспортування;

- сезонність та масовість виробництва, особливо для рослинницької галузі;

- використання специфічної сировини, яка має характер швидкого псування або специфіки вирощування, особливо це стосується інноваційних продуктів;

- урахування в виготовленні сировини, крім кількісних показників, ще і якісних характеристик, де в остання роки проходить радикальна зміна стандартів орієнтуючись на світові ринки;

- специфіка виробничої структури, а саме безперервність і відносно невелика тривалість виробничого процесу;

- виробництво продукції послідовною обробкою сировини відповідно технологічних фаз, стадій із суворим дотриманням рецептурного режиму.

Для підвищення ефективності виробництва необхідні:

- формування ефективного організаційно-управлінського рівня підприємства та технічного оснащення виробництва по принципу інноваційної політики;

- ефективна та систематизована організація заготівельної діяльності на підприємствах, в тісній співпраці виробника сировини та переробника, яка повинна ґрунтуватись на взаємодовірі, взаєморозумінні з далекоглядними планами;

- збільшення випуску якісної продукції за рахунок ефективнішого використання робочих машин, устаткування, ефективних технологій світового передового досвіду з елементами адаптації їх до вимог окремого виробничого процесу;

–формування принципів економії і раціонального використання матеріальних ресурсів та підвищення рівня технологічних процесів виробництва;

– підвищення рівня ефективності технології процесу управління та обслуговування виробництва з ефективним механізмом контролю як виробничих так і управлінських показників.

На сучасному етапі економічного розвитку підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств можливе за умов впровадження інноваційних технологій виробництва, розвитку інтеграційних процесів, залучення інвестицій для модифікації технологічного обладнання, використання математичних методів та інформаційних технологій в процесі прийняття управлінських рішень.

За підсумками результатів дослідження всі елементи організаційно-економічного механізму розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств можна об'єднати в наступні елементи, що в свою чергу сформулюють цілісний алгоритм послідовності дій.

На першому етапі сформулювати цілі та теоретичні і методологічні основи організаційно-економічного механізму інновацій, з детальним узгодженням стратегії розвитку аграрного виробництва і інноваційної діяльності на підприємстві згідно наявного інноваційного потенціалу та оцінка сучасного стану аграрного виробництва.

На другому етапі відобразити основні елементи організаційно-економічного механізму регулювання інноваційної діяльності, а також реформування аграрних підприємств (або виробничого процесу) як основної передумови сприйняття інноваційних процесів на підприємстві та, зокрема, у виробничій діяльності з детальним відображенням системи нових технологій виробничого процесу які будуть зрозумілі керівництву так і безпосередньо і працівникам .

На останньому третьому етапі, основні напрямки активізації організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємства. В сукупності усі три блоки складають систему елементів організаційно-економічного механізму, які повинні забезпечити взаємне поєднання інноваційного процесу в напрямку розробки та впровадження науково-технологічних інновацій у системі аграрного виробництва.

Впровадження побудованих за такою схемою організаційно-економічних механізмів розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств аграрного сектору в кінцевому підсумку повинно привести до забезпечення стабільності економічного розвитку як на рівні галузі, так і на рівні країни.

Висновок. Отже, динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної інноваційної політики в аграрному секторі, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави в цілому, оскільки агропромислове виробництво відіграє відчутну роль в національній економіці.

Організаційно-економічний механізм підприємства аграрної

промисловості слід розглядати як складу систему, що включає підсистеми прогнозування і планування розвитку, мотивації, організації, інформаційного забезпечення. Формування дієвого організаційно-економічного механізму сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем сучасного господарювання – підвищення конкурентоспроможності українського аграрного сектору в цілому. як єдиної цілісної системи.

Отже, втілення в життя організаційно-економічного механізму інноваційної моделі розвитку економіки вимагає дослідження, або складного і багатопланового пошуку основних елементів розвитку. Системи науково-технічних пріоритетів і економічних планів держави, які мають ґрунтуватися не тільки на зусиллях використання наявного науково-технічного та економічного потенціалів, а також на максимальній інтеграції до світового контексту науково-технічного розвитку.

На підставі проведеного теоретико-методологічного аналізу уточнено сутність організаційно-економічного механізму інноваційного процесу, підтверджено його складність та багатогранність, що характеризують сукупність форм, методів, елементів, способів взаємодії та важелів стимулювання, спрямованих на досягнення стратегічної мети інноваційного розвитку підприємств аграрного сектору економіки .

Список використаних джерел

1. Ансоффа И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб.: ПИТЕР, 1999.-415 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник /В.О. Васеленко.- К.: ЦУЛ, 2003-428 с.
3. Завадський Й.С. Менеджмент: Management.- Т. 1.- Вид. 2-е./ Й.С. Завадський.- К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1998.- 546 с.
4. Гудзинский О.Д. Державна політика інноваційного розвитку економіки /О.Д. Гудзинський // Інвестиції: практика та досвід – № 18. – 2010 – С. 98-102.
5. Контроль в системі стратегічного управління підприємствами (теоретико-методологічні аспекти): монографія [Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Аксентюк М.М., Пилепенко О.С.].-К.: Аграр Медіа, 2011.-325 с.

Summary. *Fundamental changes are that the agricultural sector caused by a number of economic factors and innovative elements require a clear strategic objective focused on results, which will be subject to the implementation of all the successive operations and only gradual and precise execution will enable them to achieve the intended result.*

Keywords: *organizational and economic mechanism, change, innovation, strategy development, concept development.*

УДК 338.432:519.25:330.341.1(477)

Чаплінський В.Р.,

*к.е.н., старший викладач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

ОСОБЛИВОСТІ ЗАКОНОДАВЧОГО ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В РОЗРІЗІ ГАЛУЗІ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Відмічено особливості формування та розвитку інтелектуальної власності в галузі сільського господарства. Визначено фактори, що стримують розвиток інноваційної діяльності та запропоновано рекомендації, що до їх виправлення.

Ключові слова: *інновація, інноваційна діяльність, інноваційний процес.*

Постановка проблеми. На сьогоднішній день рівень законодавчої та інституційної підтримки формування та розвитку інтелектуальної власності знаходиться начебто на достатньому рівні. Проте, в Україні все одно відбуваються масові, не покарані, порушення прав інтелектуальної власності, а рівень розвитку інноваційної діяльності у сільському господарстві є досить низьким.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження проблем розвитку інтелектуальної власності займались провідні вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: В. Гейц, В. Яценко, І. Калачова, К. Прокопенко, М. Кісіль, О. Шубравська, П. Музика, П. Саблук та інші.

Постановка завдання. Метою статі є дослідження законодавчо-правової підтримки з питань інтелектуальної власності, виявлення недоліків, що гальмують процес розвитку даної сфери та формування рекомендацій, що до їх виправлення.

Виклад основного матеріалу. Питання інноваційного розвитку аграрного сектору України, за умов розбудови інноваційно-інформаційного типу економіки, є досить гострим та хвилюючим. Інституційна структура, що функціонує у даній сфері є насиченою та розгалуженою і формується з: державного інституту створення, формування та розвитку інтелектуальної власності та інноваційної діяльності, “Національної академії аграрних наук України” (НААН, що відображає рівень функціонування та розвитку інноваційної діяльності АПК усієї країни). Головним завданням якої є наукове забезпечення розвитку галузей агропромислового комплексу України, а саме: проведення фундаментальних наукових досліджень у сфері агропромислового комплексу, а також розроблення на базі отриманих

нових знань, наукових продуктів для інноваційного розвитку агропромислового комплексу, використання яких сприятиме збільшенню обсягів виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції; розроблення нових та удосконалення існуючих форм, методів і способів проведення наукової роботи [3].

Державна інспекція у частині охорони прав на сорти рослин, яка забезпечує контроль за:

дотриманням юридичними та фізичними особами вимог законодавства з охорони прав на сорти рослин у сфері виробництва, використання, зберігання, реалізації та розмноження посадкового матеріалу сортів рослин;

збереженістю сортів рослин, реєстрацією ліцензійних договорів на їх використання та виплатою авторської винагороди;

веденням первинного насінництва власниками майнових прав інтелектуальної власності та підтримувачами сортів рослин;

набуттям прав на сорти рослин та їх реєстрацією;

ввезенням в Україну посадкового матеріалу (насіння) незареєстрованих в Україні сортів рослин;

дотриманням особистого немайнового права авторства на сорт, майнового права власника сорту, права попереднього користування і права при відновленні прав на сорт, права на поширення сорту в Україні, прав автора сорту при відмові власника від майнового права на сорт, порядку вивезення із України посадкового матеріалу (насіння) сортів рослин, що містять об'єкт інтелектуальної власності, угоди, укладеної між роботодавцем та автором сорту щодо виплати справедливої винагороди; забезпечує видачу дозвільних документів, сертифікатів, ліцензій, передбачених законодавством;

здійснює в установленому порядку управління майном державних інспекцій сільського господарства в Автономній Республіці Крим, областях, містах Києві та Севастополя, районах і підпорядкованих підприємств, установ та організацій, у тому числі науково-дослідних установ та лабораторій;

здійснює сертифікацію насіння і посадкового матеріалу сільськогосподарських рослин, призначених для реалізації на території України та міжнародної торгівлі з видачею сертифікату Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), та сертифікату Міжнародної асоціації з контролю за якістю насіння (ІСТА).

Також суттєвий вплив на розвиток інтелектуальної власності відіграє Державна служба інтелектуальної власності України, яка займається реалізацією державної політики у сфері інтелектуальної власності та внесенням на розгляд Міністра пропозицій щодо формування державної політики у сфері інтелектуальної власності [4].

Однією з проблем розвитку інноваційної діяльності сільського

господарства є унікальність аграрного сектору, яка характеризується своїми особливостями. Так, кількість охоронних документів, зокрема патентів, на пряму залежить від інноваційного розвитку, інноваційної діяльності. В той же час, процес розробки й перших випробувань фундаментальних новацій в аграрному секторі є досить довгим, оскільки перші об'єктивні результати наукових досягнень у селекції можна отримати через 15-20 років від початку, а в селекції порід тварин – 20-30 і більше років, що, в свою чергу, є особливістю тільки галузі сільського господарства [1, с. 184].

Крім особливостей формування інновацій у сільському господарстві, на ситуацію із зменшенням кількості правових документів та загального розвитку інтелектуальної власності в аграрному секторі економіки впливає ряд факторів [2]:

основними причинами даної ситуації є закони України щодо окремих об'єктів права інтелектуальної власності не приведені у відповідність із Європейськими стандартами захисту, що негативно впливає на захист прав інтелектуальної власності, а саме, низький рівень захисту біотехнологічних винаходів, строки охорони прав інтелектуальної власності на певні об'єкти (промислові зразки, сорти рослин тощо) не відповідають відповідним строкам в ЄС;

відсутність механізму підтримки патентування вітчизняних об'єктів інтелектуальної власності в іноземних державах тощо. Також не врегульовано питання щодо запобігання поданню заявок на винаходи в зарубіжні країни без попереднього подання заявок в Україні, що, у свою чергу, призводить до неконтрольованого відтоку інтелектуального капіталу за кордон;

неефективний захист прав на результати наукових досліджень від їх несанкціонованого використання та інших прав інтелектуальної власності;

не забезпечено дистанційного доступу громадськості до патентно-інформаційних ресурсів на безоплатній основі, зокрема, щодо опису винаходів, корисних моделей, промислових зразків, знаків для товарів і послуг, селекційних досягнень, що не сприяє ефективному захисту прав на такі об'єкти;

нестача кваліфікованих фахівців з питань захисту прав інтелектуальної власності в Україні, що потребують великого обсягу спеціальних теоретичних знань та практичного досвіду.

У зв'язку з даними недоліками та неточностями у захисті інтелектуальної власності пропонуємо ряд поправок та доопрацювань до законодавчо-правового поля формування та розвитку інтелектуальної власності аграрного сектору економіки.

Таблиця 1

Удосконалення нормативно-законодавчої бази, що регулює розвиток інтелектуального капіталу в Україні, з урахуванням міжнародного досвіду

Законо України	Директиви ЄС
<p align="center">ЗУ “Про охорону прав на зазначення походження товарів”</p> <p>Нерегламентована охорона прав на виробництво продукції сільського господарства</p>	<p align="center">Регламент комісії (ЄС) № 1898/2006 від 14 грудня 2006 року</p> <p>Встановлює докладні правила виконання Регламенту Ради (ЄС) № 510/2006 про захист географічних позначень та позначень походження сільськогосподарської продукції та продуктів харчування</p>
<p>Рекомендовано:</p> <p>Враховувати територіальні особливості виробництва сільськогосподарської продукції при реалізації маркетингової політики аграрними підприємствами</p>	
<p align="center">Закон України “Про охорону прав на винаходи і корисні моделі” Стаття 6</p> <p>Правова охорона згідно з цим Законом не поширюється на такі об'єкти технології: сорти рослин і породи тварин; біологічні в своїй основі процеси відтворення рослин та тварин, що не відносяться до небіологічних та мікробіологічних процесів</p>	<p align="center">Директива 98/44/ЄС “про правову охорону біотехнологічних винаходів” Стаття 3,4</p> <p>В цілях цієї Директиви винаходи, які є новими, мають винахідницький рівень та придатні для промислового використання, є патентоспроможними, навіть якщо вони стосуються продукту, що складається або містить біологічний матеріал або процес, шляхом якого виробляється, обробляється або використовується біологічний матеріал. Біологічний матеріал, відокремлений від свого природного середовища або виготовлений шляхом технічного процесу, може бути предметом винаходу, навіть якщо він був уже раніше наявний в природі.</p> <p>Винаходи, які стосуються рослин або тварин, є патентоспроможними, якщо технічне втілення винаходу не обмежується певним сортом рослин або породою тварин</p>
<p>Рекомендовано:</p> <p>Надати статус патентоспроможних таким категоріям: сорти рослин і породи тварин, біологічні в своїй основі процеси відтворення рослин та тварин, що не відносяться до небіологічних та мікробіологічних процесів</p>	

Джерело: побудовано автором.

Першочерговим завданням є врегулювання та вдосконалення законодавства України, щодо захисту інтелектуальної власності відповідно до законодавства Європейського Союзу, що затверджено Законом України від 18.03.2004 р. № 1629-IV.

У зв'язку зі вступом України до Світової Організації Торгівлі та здійснення євро інтеграційних процесів проблема дослідження генетично-модифікованих організмів та їх практичного застосування є досить актуальною. Україна взяла на себе зобов'язання привести національне патентне законодавство у відповідність до європейського, що обумовлює необхідність приведення норм національного патентного права у відповідність до Директиви 98/44/ЄС про правову охорону біотехнологічних винаходів. Враховуючи вагомість біотехнологічної та генної інженерії, на сьогоднішній день, захист біотехнологічних винаходів

безсумнівно матиме фундаментальне значення для промислового розвитку.

Наступний закон, який потребує адаптації до європейського законодавства пов'язаний з особливістю походження товарів сільського господарства, а саме, на продуктах мають міститись усі відомості стосовно виробничого процесу, сировини та територіального місця розташування виробництва. Лише живі тварини, м'ясо та молоко можуть вважатися сировиною згідно з частиною 3 статті 2 Регламенту (ЄС) № 510/2006. Будь-яке обмеження щодо походження сировини для географічного позначення повинно обґрунтовуватися з урахуванням зв'язку, зазначеного у підпункті (ii) підпункту (f) частини 2 статті 4 Регламенту (ЄС) № 510/2006. Щодо продукції тваринного походження, зазначеної згідно з позначенням походження, детальні правила щодо походження та якості корму повинні включатися до технічної характеристики такої продукції. Корм за можливості повинен походити з визначеної географічної території.

Проблемою законодавчої бази захисту інтелектуальної власності сільськогосподарського господарства є не тільки невідповідність європейським директивам, а й недоліки та неточності усієї системи, що потребують негайних змін:

формулювання жорсткіших умов захисту інтелектуальної власності. А саме, у статті 176 та 177 Кримінального Кодексу України кримінальна відповідальність настає тільки у випадку, коли правопорушення завдало матеріальної шкоди у значному розмірі (тобто знаходиться у діапазоні 20- 200 неоподаткованих мінімумів громадян). Враховуючи особливості інтелектуальної власності не завжди вдається чітко визначити розмір отриманої шкоди від незаконного використання авторських прав чи інших правових документів, що, у свою чергу, формує шляхи ухилення від кримінальної відповідальності. Також у статтях вказано, що тільки умисне правопорушення вважається караним, що, на нашу думку, є невірним підходом і формує також шляхи ухилення від кримінальної відповідальності. Пропонуємо вдосконалити пункт 1 статті 176, 177 Кримінального Кодексу України, а саме: “умисне та неумисне порушення прав інтелектуальної власності яке завдало матеріальної та моральної шкоди караються...”;

спрощення процедури патентування, а саме: зменшити оплату за юридичні послуги по видачі патенту, спростити процедуру підготовки документів для подачі до Державної служби інтелектуальної власності та скоротити тривалість видачі патенту;

врегулювання питання щодо запобігання поданню заявок на винаходи в зарубіжні країни без попереднього подання заявок в Україні, що, у свою чергу, призводить до неконтрольованого відтоку інтелектуального капіталу за кордон.

Висновки. Сучасна ситуація в Україні вимагає пошуку нових підходів реформування та вдосконалення існуючого середовища формування та

розвитку інтелектуальної власності. Пріоритетним шляхом вирішення даної ситуації є вдосконалення законодавчої та нормативно-правової бази, що регламентує діяльність даної сфери економіки. Вирішення проблем, що існують на даний момент у середовищі інтелектуальної власності сформує потужніший потенціал для розвитку інтелектуального капіталу та нової економічно ефективною системи господарювання України.

Список використаних джерел

1. Інноваційні трансформації аграрного сектора економіки :[моногр.] / [Шубравська О.В., Пасхавер Б.Й., Молдаван Л. В. та ін.]; за ред. О. В. Шубравської; НАН України, Інститут економіки та прогнозування.– К.:Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2012.–496с.
2. Офіційний веб-портал державної служби інтелектуальної власності України // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://sips.gov.ua/constitution.html>.
3. Національна академія аграрних наук // Електронний ресурс. – Режим доступу : <http://www.uaan.gov.ua/content/pro-naan>.
4. Положення про Державну службу інтелектуальної власності України / Указ Президента України № 436/2011 // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.president.gov.ua/documents/13415.html>.

Summary. The peculiarity of intellectual property in the field of agriculture. The factors hampering the development of innovation and propose recommendations to correct them.

Key words: innovation, innovation, innovation process.

УДК 330:658

Кавуненко Л.Ф.,

к.э.н., с.н.с.

ГУ «Институт исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины»,

Велентейчик Т.Н.,

м.н.с.

ГУ «Институт исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М. Доброва НАН Украины»,

г. Киев

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ИНФРАСТРУКТУРА УКРАИНЫ: СТАНОВЛЕНИЕ, ФОРМИРОВАНИЕ, РАЗВИТИЕ

В статье рассматриваются вопросы становления и развития исследовательской инфраструктуры Украины, дается краткое описание элементов исследовательской структуры Украины.

Ключевые слова: исследовательская структура, технологические и научные парки, ключевая лаборатория, центры коллективного пользования.

Европейский выбор Украины предполагает следование европейским стандартам и правилам. И в этом направлении создание и развитие исследовательской инфраструктуры является одним из важнейших аспектов государственной научно-технической политики страны. Развитие современной науки и увеличение вклада результатов науки в развитие экономики государства требует наличия специальной поддерживающей инфраструктуры. В европейской стратегии развития науки исследовательские инфраструктуры определяются как объекты, ресурсы, услуги, которые используют ученые для проведения фундаментальных и прикладных исследований в различных научно-технологических областях. Основное назначение исследовательских инфраструктур – формирование глобального исследовательского пространства путем структурирования и объединения научного сообщества, создание новых возможностей для кооперации исследователей, расширения базы знаний и технологических возможностей промышленности [1].

Таблица 1

Основные законодательные акты, регламентирующие научно-технологическую деятельность Украины

Год	Законодательные акты
1991	Закон Украины «Об основах государственной политики в сфере науки и научно-технической деятельности»
1991	Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности»
1993	Закон Украины «О научно-технической информации»
1994	Постановление ВС Украины «О приоритетных направлениях науки и техники»
1995	Закон Украины «О научной и научно-технической экспертизе»
1999	Закон Украины «О специальном режиме инновационной деятельности технологических парков»
2001	Закон Украины «О приоритетных направлениях развития науки и техники»
2002	Закон Украины «Об особенностях правового режима деятельности Национальной академии наук Украины, национальных отраслевых академий наук и статуса их имущественного комплекса»
2002	Закон Украины «Об инновационной деятельности»
2006	Закон Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий»
2006	Закон Украины «О научном парке Киевская политехника»
2009	Закон Украины «О научных парках»
2010	Закон Украины О внесении изменений в Закон Украины «О приоритетных направлениях развития науки и техники»
2011	Закон Украины «О приоритетных направлениях инновационной деятельности»
2011	Постановление КМУ «Об утверждении перечня приоритетных тематических направлений научных исследований и научно-технических разработок на период до 2015 года»
2014	Закон Украины «О высшем образовании»
2015	Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности»

За годы независимости в Украине разработано нормативно-законодательное обеспечение развития науки и технологий, приняты законы и нормативны документи, регламентирующие научно-технологическую деятельность (таблица 1).

Из перечисленных, в таблице, законов Украины, только в законе Украины 2015 г. «О научной и научно-технической деятельности» дается определение исследовательской структуры, которое созвучно с определением, данным в [1]. Исследовательская инфраструктура это совокупность средств, ресурсов и связанных с ними услуг, которые используются научным сообществом для проведения исследований на наивысшем уровне, охватывающие самые важные объекты научного оборудования и устройств и/или приборов, ресурсы, базирующиеся на знаниях (коллекции, архивы, депозитарии или банки данных научной информации), инфраструктуру, основанную на технологии коммуникации (грид, компьютеры, программное обеспечение и сетевая связь), и другие структуры уникального характера. Исследовательские инфраструктуры могут быть локально расположенными, виртуальными или распределенными (организованная сеть ресурсов), государственными или частными. Исследовательские инфраструктуры могут входить в международные сети [2]. Кроме того, в этом законе вводится понятие государственной исследовательской структуры, в которой указана форма собственности организаций, входящих в инфраструктуру.

Государственная исследовательская инфраструктура это объединение научных организаций и (или) высших учебных заведений государственной формы собственности, которое создается с целью оптимального использования их ресурсов (кадров, материалов, оборудования, вычислительных ресурсов, банков данных и знаний) и координации их эффективного использования для проведения научных, научно-технических исследований и научно-технических разработок на наивысшем уровне, а также обеспечения совместного проведения мероприятий по качественной подготовке специалистов в соответствующих отраслях знаний [2].

Таким образом, государственная исследовательская инфраструктура необходима для проведения современных научных исследований и дальнейшего использования полученных результатов и призвана объединить образование, науку и инновации в Украине. Создание и развитие исследовательской инфраструктуры невозможно без поддержки государства. Рассмотрим основные элементы исследовательской инфраструктуры Украины.

Исследовательская инфраструктура Украина начала формироваться в конце 90-х годов прошлого столетия. В 1999 году, Верховная Рада Украины приняла Закон «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков» [3],

предусматривающий поддержку государства в виде экономических льгот. . Первые технологические парки были созданы по инициативе Национальной академии наук Украины для объединения усилий науки и производства на базе Института электросварки им. Е.Патона, Института монокристаллов и Института физики полупроводников им. В.Лашкарева. В 2010 году в стране насчитывалось уже 16 технопарков разных типов. Технопарк обеспечивает условия для осуществления инновационного процесса – от поиска (разработки) инновации до выпуска образца товарного продукта и его реализации.

Результатом деятельности технопарка является комплексное решение проблем ускоренной передачи результатов научных исследований в производство и доведение их до потребителя на коммерческой основе. К сожалению, в Украине нет научно-технологической программы развития страны, в 2004 году на инновационную деятельность технопарков был наложен и в 2005 г. развитие технопарков приостановили, после того, как власти решили ввести равные условия для бизнеса.

В 2006 г. появляются новые структуры научные парки. Научный парк «Киевская политехника», стал первым научным парком для взаимодействия образования, науки и бизнеса в Украине. Как показывает мировой опыт создания и развития научных парков, достаточный эффект можно получить при привлечении в данный процесс вузовской инфраструктуры, что обеспечивает постоянную кадровую политику и активно включает в процесс инноваций наиболее динамическую часть общества: студенческую молодежь. Научные парки, как правило, создаются в ведущих университетах Украины. Так, на базе Государственного университета им. Т.Г. Шевченко создан „Научный парк Киевский университет имени Тараса Шевченко». Основателями научного парка являются представители вузовской и академической науки: КНУ им. Т.Г. Шевченко, Национальный университет пищевых технологий, Институт биохимии имени В.О. Палладина НАНУ, Институт органической химии НАНУ, Институт проблем материаловедения им. И.М. Францевича НАНУ.

Принципиально новая для реалий Украины модель организации научных исследований – государственные ключевые. Аналоги подобных лабораторий есть во многих странах Америки и Европы. Сеть ключевых лабораторий работает в Китае. Суть идеи – создать условия для ведущих ученых страны в приоритетных областях науки, например, биология. В лаборатории выполняют проекты ученые институтов Национальной академии наук Украины (Институт физиологии им. Богомольца, Институт молекулярной биологии и генетики, Институт клеточной биологии (Львов) [4].

Еще одним важным элементом инфраструктуры являются центры коллективного пользования научным оборудованием (ЦКП), которые

создавались для обеспечения исследовательского процесса в условиях, когда каждый институт не мог приобретать необходимые ему приборы и оборудование. Создание и развитие ЦПК является важным направлением в обеспечении доступа широкого круга ученых к современному и дорогостоящему оборудованию для проведения исследований. Главной задачей центра коллективного пользования является предоставление ученым НАН Украины возможности проводить исследования на научных приборах/оборудовании современного уровня, которое обслуживается квалифицированным персоналом, способным поддерживать оборудование в рабочем состоянии и предоставлять консультативные услуги. В Украине функционирует 82 ЦПК, расположенные в основном, на базе академических институтов, 54 из которых расположены в Киеве, остальные в Харькове, Львове, Днепропетровске, Одессе, Сумах. В университетах Украины создаются научно-технические и образовательные центры (например, Львовский университет, Черкасский национальный университет им. Богдана Хмельницкого). На базе таких центров выполняются работы по научным грантам и госбюджетным темам, а также для выполнения исследований по докторским и кандидатским диссертациям ученых и исследовательским работам студентов.

В Украине существуют также и другие элементы исследовательской инфраструктуры – коллекции, архивы, депозитарии, банки данных научной информации и др., функционирование которых осуществляется вопреки, а не благодаря государственному финансированию. Следует отметить, что основная проблема формирования и развития исследовательской инфраструктуры Украины заключается не только в отсутствии адекватного финансирования, но и в понимании важности науки для развития страны и в отсутствии системного подхода к вопросам развития образования, науки и инноваций, вообще, и исследовательской инфраструктуры, в частности.

Международный опыт формирования и развития исследовательских инфраструктур, свидетельствует, что для эффективности исследовательских структур необходимо содействовать интеграции и координации всех элементов инфраструктуры, развивать исследовательские инфраструктуры по тематическим направлениям, расширять международное сотрудничество.

Интернационализация научных исследований, глобализация современной науки предполагает не только распределение финансовых рисков, но и последующее коллективное использование уникальных научных установок мирового значения. Поиск новых подходов к развитию исследовательской инфраструктуры страны, расширение международного сотрудничества, позволит оптимально расходовать бюджетные средства для достижения максимальных результатов.

Список использованных источников

1. Legal Framework for a European Research Infrastructure Consortium (ERIC), April 2010, page 11 / Электронный ресурс. – Режим доступа: / http://ec.europa.eu/research/infrastructures/pdf/eric_en.pdf. 8.
2. Закон Украины «О научной и научно-технической деятельности» / Ведомости ВР. – 2016. – № 3. – ст.25.
3. Закон «О специальном режиме инвестиционной и инновационной деятельности технологических парков» / Ведомости ВР. – 1999. – № 9.
4. Электронный ресурс. – Режим доступа : http://gazeta.dt.ua/SCIENCE/nauka_pid_klyuch.html

Summary: The paper is devoted to the issues of development of research infrastructure in Ukraine, the sort description of the main elements of the research infrastructure is given.

Key words: research infrastructure, technological and science parks, key laboratory, Centers of the collective use of equipment

УДК 338.45:330.341:339.9

Кузьменко Л.М.,

д.е.н., профессор

Института экономики промышленности НАН Украины,

Солдак М.А.,

к.е.н., с.н.с.

Института экономики промышленности НАН Украины,

г. Киев

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СВЕТЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

У статті на основі статистичних даних здійснено спробу відобразити вплив наукової та інноваційної діяльності на розвиток промисловості. Встановлено, що наявність високої частки обробної промисловості в економіці є важливою, але недостатньою умовою для забезпечення зростання інновацій. Інноваційними лідерами є країни, в яких питома вага промисловості у ВВП не є занадто значною серед країн світу. Для деяких країн характерна дворівнева структура економіки з невеликим високотехнологічним сектором, що є локомотивом всієї економіки, і значно більшими, але менш ефективними традиційними секторами промисловості та послуг, що відрізняються більш низькими показниками продуктивності. Зазначено важливість властивості галузі генерувати зростаючу віддачу, оскільки примітивне виробництво не здатне впроваджувати інновації, в той час як інновації високотехнологічних галузей дають приріст віддачі.

Ключові слова: промислове виробництво, інновації, наукова діяльність, обробна промисловість, країни світу.

В настоящее время представляется достаточно очевидным, что повышение конкурентоспособности отечественной промышленности возможно только благодаря развитию инновационной деятельности. Мировая практика функционирования наиболее преуспевающих экономических систем свидетельствует о том, что высокую конкурентоспособность и стабильный экономический рост обеспечивают, прежде всего, факторы, стимулирующие использование новых технологий.

Недостаточное внимание к реализации промышленной политики в Украине привело к тому, что отечественная промышленность не смогла занять в экономике страны место главного генератора технологических инноваций, что не соответствует общемировым экономическим тенденциям. Последняя Государственная программа развития промышленности действовала с 2003 по 2011 гг. В 2013 г. была одобрена лишь Концепция Общегосударственной целевой экономической программы развития промышленности на период до 2020 г. Несмотря на то, что важность инноваций для долгосрочного роста производительности признается на всех уровнях власти, ключевые показатели инновационной деятельности за последние годы значительно ухудшились.

В правительственных же кругах западных стран получила признание концепция технологического динамизма, или постоянной технологической революции. Согласно этой концепции, научно-техническое лидерство развитого государства (США, Японии, стран Западной Европы) определяется не только мощным развитием новейших отраслей промышленности, но в равной мере и его способностью к динамичной и непрерывной перестройке всех сфер экономики для создания и диффузии новейших технологий [1].

Поскольку развитие инновационных систем связывают с промышленным сектором, и само понятие «инновация» тесно связано с производственным процессом, то рабочей гипотезой настоящей статьи является наличие тесной связи между объемами промышленного производства в странах мира и результатами инновационной деятельности.

Исследование построено на анализе статистических данных, характеризующих страны мира с точки зрения промышленного производства и результатов научной и инновационной деятельности.

Принимая во внимание существенные межстрановые различия по этим показателям, в базу данных включено возможно максимальное количество государств. В выборке есть представители разных (европейского, американского и азиатского) континентов. Наиболее полно представлены страны ЕС и государства постсоциалистического

пространства. Набор стран, рассмотренных в процессе исследования, с одной стороны, достаточен, чтобы отобразить существующие различия в уровне промышленного производства, научной и инновационной деятельности. С другой стороны, анализируемая выборка стран ограничена набором достоверных данных и масштабами исследования. Поэтому в выборку не вошли те страны, у которых по тем или иным показателям / или в некоторые годы отсутствовали интересующие нас данные в мировой статистике. Таким образом, исследования проводились в рамках 30 стран мира.

В целях исследования степени влияния промышленного производства на результаты инновационной деятельности в странах мира использованы данные Мирового банка. Показатели отобраны таким образом, чтобы они в достаточной, в заявленных рамках исследования, степени характеризовали результаты научной и инновационной деятельности соответствующих стран. Следует заметить, что с целью отражения уровня индустриального развития страны использован показатель промышленного производства (*Manufacturing*), а не промышленность в целом (*Industry*). Такой подход связан с тем, что промышленность включает в себя не только отрасли обрабатывающей промышленности, но и добывающей, а также сельское хозяйство, а это виды деятельности с убывающей отдачей. Убывающая отдача характерна для сырьевых отраслей, примитивных отраслей, характеризующихся либо малым переделом сырья, либо вовсе без передела и, соответственно, с низкой добавленной стоимостью, и сельского хозяйства, в которых экстенсивный способ производства превалирует над интенсивным. Возрастающая отдача характерна для высокотехнологичных отраслей промышленности, где интенсивный тип производства более характерен. Следует отметить, что в последнее время развернулись дискуссии по поводу роли видов деятельности с убывающей отдачей в «специализации на бедности» государстве и консервации его отсталости, и способности видов деятельности с возрастающей отдачей обеспечивать «специализацию на росте богатства» и стимулирование его развития [2, 3, 4].

Для оценки состояния науки и технологий (*Science&Technology*) Мировой банк располагает данными по таким показателям: расходы на научные исследования и разработки, научно-технические статьи в журналах, экспорт высоких технологий, роялти и лицензионные платежи, а также патенты и товарные знаки. Наиболее соответствуют целям нашего исследования показатели, характеризующие именно результаты (а не состояние) научной и инновационной деятельности государства. Потому для расчетов использовались такие данные: промышленное производство (*Manufacturing, value added*), население (*Population*), заявки на патенты от резидентов (*Patent applications, residents*), научные и технические статьи в журналах (*Scientific and technical journal articles*),

экспорт наукоемкой продукции (*High-technology exports (current US\$)*), валовой внутренний продукт (*GDP*), *PPP (current international \$)*.

База данных содержит информацию по четырем показателям за период с 1996 г. по 2011 г. (подобное ограничение связано с отсутствием по многим странам выборки данных по показателю «научные и технические статьи в журналах»):

MAN – промышленное производство, в процентах в ВВП;

APP – заявки на патенты в стране, шт. на 100 тыс. населения в стране;

ART – статьи в научных и технических журналах, шт. на 100 тыс. населения в стране;

HTE – экспорт продукции высокотехнологических отраслей, в процентах в ВВП.

Поскольку показатели имеют различные единицы измерения для целей нашего анализа они были нормированы.

Цель исследования потребовала группировки стран с приблизительно одинаковой долей промышленного производства. Она осуществлялась в программе *Statistica for Windows* с использованием метода *k-means*. В итоге анализируемые страны были распределены по группам в соответствии с объемами промышленного производства.

В итоге были получены 3 группы государств, основные показатели по которым представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные показатели по группам стран в соответствии с предложенной классификацией, 2011 г.

		Страны		
		Первая группа (17 стран) Австрия, Чехия, Германия, Финляндия, Венгрия, Италия, Япония, Республика Корея, Литва, Мексика, Польша, Россия, Словакия, Словения, Швеция, Турция, Украина	Вторая группа (2 страны) Беларусь, Китай	Третья группа (11 стран) Бразилия, Дания, Испания, Эстония, Франция, Великобритания, Казахстан, Латвия, Нидерланды, Норвегия, США
MAN , %	Макс. знач.	31,4	39,6	16,6
	Мин. знач.	13,8	31,9	7,6
	Средн. знач.	19,7	35,8	12,4
APP, шт.	Макс. знач.	277,3	30,9	79,5
	Мин. знач.	0,88	18,2	2,3
	Средн. знач.	43,4	24,6	20,4
ART, шт.	Макс. знач.	100,3	6,69	109,0
	Мин. знач.	3,5	3,60	0,5
	Средн. знач.	37,8	5,15	53,8
HTE, %	Макс. знач.	9,2	3,3	8,7
	Мин. знач.	0,1	0,3	0,3
	Средн. знач.	3,1	1,8	2,8

Источник: рассчитано авторами по [5–10]

Результаты анализа свидетельствуют о том, что наибольший объем промышленного производства в ВВП среди рассматриваемых стран имеют Китай и Беларусь. В то же время состояние и развитие экономик этих стран является различным.

За период 2007-2013 гг. интенсивность НИОКР Китая удвоилась более чем в 2 раза. Это выше среднего показателя по ЕС и означает, что Китай находится на пути к достижению поставленной цели соотношения ВРНИОКР/ВВП на уровне 2,5% к 2020 году [11, с. 12]. За последние пять лет публикации Китая почти удвоились до 20% от общемирового показателя. Десять лет тому назад на Китай приходилось лишь 5% мировых публикаций. Этот быстрый рост отражает зрелость научной системы Китая как с точки зрения объемов инвестиций, так и в плане числа исследователей или публикаций [11, с. 24]. В Китае после 2011 г. ученым и инженерам удалось добиться некоторых выдающихся достижений, которые охватывают широкий круг областей, начиная от открытий в области физики конденсированных сред и заканчивая посадкой в 2013 г. зонда на Луне, а также созданием первого в Китае крупнофюзеляжного пассажирского самолета. Семь из десяти (69%) патентов, зарегистрированных в 2013 г. Государственным управлением интеллектуальной собственности Китая, были выданы национальным изобретателям [11, с. 36].

Беларусь значительно уступает Китаю по анализируемым показателям научной и инновационной деятельности. Данные табл. 1 наглядно это демонстрируют: максимальное значение по всем показателям принадлежит Китаю, минимальное значение – Беларуси.

В первую группу вошли государства со средним уровнем доли обрабатывающей промышленности в ВВП. Среди этих стран и Украина. Третья группа представлена странами с самым низким удельным весом обрабатывающей промышленности в экономике.

Результаты кластерного анализа относительно первой и третьей групп стран можно сопоставить с данными Европейского инновационного табло (*Innovation Union Scoreboard – IUS*), которое отражает основные индикаторы оценки эффективности функционирования инновационных систем стран Европейского Союза, а также Норвегии, Сербии, Швейцарии, Турции, Исландии, Хорватии и Македонии [12, с. 10]. Структура Инновационного Табло ЕС позволяет рассмотреть способность кадрового потенциала к восприятию инноваций, уровень образования кадров, уровень финансирования инновационных проектов, степень государственной поддержки исследований и инновационной деятельности; расходы на исследования, разработки и инновации, усилия фирм в сфере инновационного сотрудничества; инновационную активность организаций и экономические эффекты от инновационной

деятельности. Оценка эффективности функционирования инновационных систем позволила по данным за 2015 год разделить страны на такие группы:

инновационные лидеры (*innovation leaders*) – страны, в которых показатель инновационной деятельности более чем на 20% выше среднего по ЕС (Дания, Финляндия, Германия и Швеция);

страны-последователи (*innovation followers*) – государства с производительностью, близкой к показателю, который меньше, чем на 20% выше среднего по ЕС, но более 90% от среднего по ЕС (Австрия, Бельгия, Франция, Ирландия, Люксембург, Нидерланды, Словения и Великобритания);

умеренные новаторы (*moderate innovators*) – страны, инновационная деятельность которых между 50% и 90% среднего по ЕС (Хорватия, Чешская Республика, Кипр, Эстония, Венгрия, Греция, Италия, Литва, Мальта, Польша, Португалия, Словакия и Испания).

скромные новаторы (*catching-up countries*) – страны, которые показывают уровень инновационной деятельности меньше, чем 50% от среднего по ЕС (Болгария, Латвия, Румыния).

Три страны инновационных лидера – Германия, Финляндия и Швеция – по результатам нашего анализа находятся в группе стран со средним удельным весом обрабатывающей промышленности в экономике (22,9%, 18,9%, 18,3% соответственно; для Украины этот показатель характеризуется в 13,8%). Однако, по показателям инновационной деятельности эти страны значительно уступают Корею и Японию, у которых показатель промышленного производства составляет соответственно 31,3% и 18,3%. Если в Германии количество заявок и патентов на 100 тыс. жителей составляет 57 шт., что является максимальным значением среди европейских стран в этой группе, то в Корею этот показатель свыше 227 шт., а в Японии – 224 шт. Что касается научной деятельности, характеризующейся статьями в журналах, то здесь лидирует Швеция – 100 шт. статей на 100 тыс. жителей (в Украине – около 4 шт.). Примечательно, что по экспорту высокотехнологических отраслей в 2011 г. лидировала Венгрия (9,1 % в ВВП), уступив в последующие годы первенство Корею (7,8% в ВВП в 2013 г.). По результатам инновационного табло Венгрия относится к «умеренным новаторам». Это означает, что существует проблема двухуровневой структуры экономики с ее небольшим высокотехнологичным сектором, выступающим локомотивом всей экономики, и значительно более крупными, но менее эффективными традиционными секторами промышленности и услуг, отличающимися более низкими показателями производительности.

Среди стран – инновационных лидеров находится и Дания. Удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП этой страны

составляет около 13%. Резиденты Дании в 2011 г. подали 28 шт. заявок на патенты на 100 тыс. жителей. По статьям в журналах Дания превосходит Швецию – 108 шт. на 100 тыс. жителей, однако экспорт высокотехнологичных отраслей составляет незначительную долю ВВП – 3,9%. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП США составляет и того меньше – 12 %. В то же время страна лидирует в своей группе по показателю «Заявки на патенты в шт. на 100 тыс. населения» (около 80 шт.); высокий показатель по статьям в журналах (68 шт.). Что же касается экспорта продукции высокотехнологических отраслей, то следует отметить, что за последние годы этот показатель снизился с 1,7% в 1996 г. до 0,9 % в 2013 г.

В целом, результаты анализа свидетельствуют о том, что:

наличие высокой доли обрабатывающей промышленности в экономике является важным, но недостаточным условием для обеспечения роста инноваций. Как правило, инновационными лидерами являются страны, в которых удельный вес обрабатывающей промышленности в ВВП не является столь значительным среди стран мира, что подтверждает опыт Дании и США;

для некоторых стран характерна двухуровневая структура экономики с небольшим высокотехнологичным сектором, выступающим локомотивом всей экономики, и значительно более крупными, но менее эффективными традиционными секторами промышленности и услуг, отличающимися более низкими показателями производительности.

параметр качества продукта, его свойств, трудозатрат на него, является основополагающим. Важным становится свойство отрасли генерировать возрастающую отдачу. Примитивное производство не способно разрабатывать и внедрять инновации, в то время как инновации высокотехнологичных отраслей дают прирост отдачи.

Список использованных источников

1. Комков Н.И. Роль инноваций и технологий в развитии экономики и общества / Н.И. Комков // Проблемы прогнозирования. – 2003. – №3. – С. 24-43.
2. Унковская Т. Как Украине вырваться из ловушки бедности / Т. Унковская // Зеркало недели. – 2016. – №6 (19 февраля). – <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/kak-ukraine-vyrvatsya-iz-lovushki-bednosti-.html>;
3. Геець В. Економіка України 2016 року/ В. Геець // Бізнес. – 14.03.2016
http://www.business.ua/politics/ekonom_ka_ukra_ni_2016_roku-282704/?SECTION_CODE=politics&ELEMENT_ID=282704;
4. Осипов В.С Базовые предпосылки притока частных инвестиций /

- В.В. Осипов //Вестник института экономики РАН. – 2014. – №. 3. – С. 118-126.
5. Manufacturing, value added (% of GDP) [Электронный ресурс] // Databank.worldbank.org. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS>.
 6. Population [Электронный ресурс] // Databank.worldbank.org. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/SP.POP.TOTL>.
 7. Patent applications, residents [Электронный ресурс] // Databank.worldbank.org. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RESD>.
 8. Scientific and technical journal articles [Электронный ресурс] // Databank.worldbank.org. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/IP.JRN.ARTC.SC/countries>.
 9. High-technology exports (current US\$) [Электронный ресурс] // Databank.worldbank.org. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD/countries>.
 10. GDP, PPP (current international \$) [Электронный ресурс] // Databank.worldbank.org. – 2016. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.РР.СД>.
 11. Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году [Электронный ресурс] / Режим доступа: <http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407r.pdf>.
 12. EU Innovation Union Scoreboard Commission. 2015 // Access mode: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards/files/ius-2015_en.pdf.

***Summary.** On the basis of statistical data have a shot to capture the impact of research and innovation on the development of industry. It has established that the presence of a high share of manufacturing in the economy is important, but not sufficient condition for growth of innovation. Innovation leaders are countries in which the share of manufacturing in GDP is not bigger, then in other countries. It is characteristic a two-level structure of the economy with a small high-tech sector, which is a driver of the economy, and much larger but less effective traditional sectors of industry and services, characterized by a lower performance data for the some countries. Attention is focused on important of industry to generate increasing returns as primitive production is not able to develop and implement innovations, while the innovation of high-tech industries provide growth returns.*

***Key words:** industrial production, innovation, scientific activity, manufacturing, countries.*

УДК 338

Соловьев В.П.,

д.э.н., профессор

*ГУ «Институт исследований научно-технического потенциала
и истории науки имени Г.М. Доброва НАН Украины»,*

г. Киев

О НЕКОТОРЫХ ПРОБЛЕМАХ ОЦЕНКИ И ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ИННОВАТИВНОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Розглянуто протиріччя у рейтингових оцінках інноваційної діяльності країн. Певні джерела цих протиріч полягають у нехтуванні класичних тверджень економістів. Дана критична характеристика законодавчих і нормативних актів щодо регулювання захисту прав інтелектуальної власності і націленості вітчизняної науки на проблеми виробництва

Ключові слова: *рейтингові агентства, інноваційна економіка, інтелектуальна власність, трансфер технологій, джерельна база, національна інноваційна система.*

Проблема доказательства необходимости государственной поддержки науки очень часто сводится к сравнению отдельных показателей, которые характеризуют главным образом уровень бюджетного финансирования науки в различных странах. Очевидно, что данный показатель, несмотря на свою безусловную важность, не исчерпывает реальной государственной поддержки научно-технической и инновационной деятельности. Для более ясного понимания роли уровня вовлеченности науки в производственную сферу необходимо разобраться в некоторых методических противоречиях формирования в нашей стране условий создания и применения интеллектуального продукта на различных этапах его жизненного цикла, имея в виду, что формальное одобрение на высших уровнях власти идея инновационного развития экономики давно получила.

Наиболее широко проблемы инновационного развития обсуждаются в публикациях научных журналов и средств массовой информации. Почти любая публикация, посвященная проблемам реформирования науки, начинается в Украине со ссылок на данные государственной статистики и различных зарубежных рейтинговых организаций, наиболее популярной из которых является Всемирный экономический форум (ВЭФ) в Давосе. Однако, кроме ВЭФ, рейтинг конкурентоспособности рассчитывают и другие аналитические центры. В Европе это, например, IMD в Лозанне, INSEAD в Фонтенболо. Обращаясь к авторитету рейтинговых агентств, мы исходим из постулата, что знание

статистических данных о конкурентоспособности страны, уровне инновационного развития ее экономики позволяет более обоснованно разобраться в причинах тех или иных негативных явлений и, не менее обоснованно, сформулировать предложения по улучшению ситуации.

Все это действительно так, если, с одной стороны, данные, используемые рейтинговыми агентствами, достаточно достоверны и, с другой стороны, понятно, с какой целью они получены. Если мы не учитываем этих исходных предпосылок, то можем приходить не просто к отличающимся в рамках статистической погрешности выводам, а получать исключаящие друг друга данные. Для аргументации этого утверждения сравним данные ВЭФ в Давосе и IMD в Лозанне.

Динамика значений рейтинга конкурентоспособности, рассчитанного по методике ВЭФ для Казахстана, России и Украины за последние три года такова:

Казахстан 2013 год – 50; 2014 год – 50; 2015 год – 42;

Россия 2013 год – 64; 2014 год – 53; 2015 год – 45;

Украина 2013 год – 84; 2014 год – 76; 2015 год – 79.

Динамика значений рейтинга конкурентоспособности, рассчитанного по методике IMD для тех же стран и за те же последние три года такова:

Казахстан 2013 год – 34; 2014 год – 32; 2015 год – 34;

Россия 2013 год – 42; 2014 год – 38; 2015 год – 45;

Украина 2013 год – 49; 2014 год – 49; 2015 год – 60.

Мы видим, что в соответствии с методикой ВЭФ Казахстан несколько теряет позиции, а по методике IMD – наоборот, демонстрирует большую стабильность. Россия в соответствии с методикой ВЭФ явно набирает обороты, а по методике IMD – наоборот, имеет негативную тенденцию. Что касается Украины, то здесь можно отметить, что данные, полученные по методике IMD, демонстрируют меньший разрыв между Россией и Украиной, чем данные, полученные по методике ВЭФ. Возникает вопрос кому же больше верить?

Если оценить достоверность данных госстатистики, можно обратиться к эксперименту, который провели российские специалисты по статистике науки. Они получили от Чувашского правительства грант на обучение тех работников предприятий, которым поручено вносить в статистические формы данные, характеризующие инновационную активность предприятий. Оказалось, что статистические данные, характеризующие инновационную активность, до обучения и после обучения отличались в среднем в три раза. Вряд ли в Украине такой эксперимент привел бы к другим результатам.

Таким образом, уже на самом первом этапе исследований – верификации исходных данных – управленцы получают «данные не первой свежести», а разбираться в методических премудростях рейтинговых агентств далеко не у всех хватает сил.

Весьма упрощенно в научных статьях по инновационной экономике относятся к осмыслению положений, сформулированных экономистами XIX, хотя, скорее, именно там, а не в трудах Хайека, Кейнса, Шумпетера, Солоу надо искать причины сегодняшнего безразличия отечественного бизнеса в отношении результатов отечественной же науки. В частности, забывается роль экономических исследований К.Маркса, который отдавал должное внедрению в производство машин и считал, науку производительной силой общества. При этом К.Маркс утверждал, что капиталист не занимается внедрением в производство машин до тех пор, пока он может усиливать эксплуатацию рабочих простыми экстенсивными методами – увеличением рабочего времени, снижением заработной платы на единицу физических затрат и т.п. То есть, до тех пор, пока рабочие не возьмут капиталиста «за горло», никакие инновации ему не нужны. Именно этот вывод К.Маркса наиболее актуален, когда мы сегодня пытаемся разобраться с причинами неудач в сфере технологического развития отечественной экономики.

Современный (западный) капитализм сумел преодолеть эту свою негативную черту, о которой писал К.Маркс. Об этом свидетельствует популярная на западе модель эндогенного экономического роста «Лукаса-Ромера». Мы же просто закрываем на данную проблему глаза и не хотим признать, что до тех пор, пока современный отечественный собственник может извлекать дополнительную прибыль экзогенным способом, он никогда не будет заниматься внедрением инноваций, как бы красиво не звучали лозунги в поддержку инновационного развития. Отечественный тип экономики можно назвать «первобытным» (Марксовым) капитализмом. Современные западные капиталисты не предлагают ученым «сосредоточиться на приоритетных направлениях науки, тратить выделенные им средства исключительно на решение задач, которые дадут быстрый экономический эффект», а просто ставят перед наукой интересующие их задачи и очень неплохо платят ученым за решение этих задач. В мире есть десятков компаний, которые затрачивают на научные исследования в собственных интересах около \$10 млрд. в год, то есть, на порядок больше, чем Украина тратит за тот же период на все свои исследования и разработки.

В нашей стране довольно активно обсуждаются проблемы охраны интеллектуальной собственности, а также проблемы коммерциализации результатов НИОКР. Но главным предметом обсуждения у нас являются проблемы, касающиеся распределения прибыли между авторами разработок, организацией, в которой они работают и организациями, которые финансируют разработки, то есть в сферу основного внимания попадает «вертикальный» трансфер технологий: от фундаментальных исследований – к прикладным, от прикладных исследований – к разработкам, от разработок – к проектированию и конструированию, от

проектирования и конструирования – к производству. Но правовые вопросы «вертикального» трансфера технологий в Украине достаточно хорошо отработаны – и институционально, и организационно. Самая же большая проблема – это создание условий для эффективного «горизонтального» трансфера технологий.

В свое время Южная Корея озаботилась качеством закупаемого из-за рубежа оборудования и технологий для решения задач своей индустриализации. Это – типичный «горизонтальный» трансфер. Оказалось, что 70% приобретаемой продукции является или устаревшей, или экологически неблагоприятной, или такой, что подавляет их собственные разработки. Правительство Южной Кореи создало государственный фильтр (с привлечением науки) по отношению импорта технологий, и все у них наладилось. А иначе, еще не известно, чем бы и когда закончилась их индустриализация.

Много дискуссий, часто бесплодных, ведется по поводу того, есть ли в Украине отечественная национальная инновационная система (НИС), или ее надо создавать. К сожалению, весьма распространена точка зрения об отсутствии НИС в Украине. Однако, наиболее серьезные специалисты в этой области считают, что национальная инновационная система существует всегда, в любой стране, в том числе и в Украине. Только благодаря наличию инновационной системы у нас осуществляется вертикальный и горизонтальный обмен знаниями имеет место обновление основных фондов на некоторых предприятиях и даже, иногда, случаются технологические прорывы. При этом в нашей не совершенной, но, все-таки, существующей национальной системе есть все необходимые элементы. Просто, некоторые гипертрофированы, некоторые недоразвиты, а некоторые и вообще можно увидеть только через лупу. Поэтому речь может идти только о развитии, а не о создании, национальной инновационной системы. На этот предмет, кстати, есть распоряжение Кабинета Министров Украины, принятое в июле 2009 года.

Что касается системы финансирования, способствующей продвижению интеллектуальной собственности в производство, надо констатировать, что нынешний уровень финансирования науки просто не позволяет ученым участвовать в целенаправленной деятельности по использованию интеллектуальной собственности в производстве. Мировой опыт показывает, что при финансировании науки в размере до 1% от ВВП наука может выполнять исключительно образовательную функцию. Конечно же, ученые, особенно работающие в институтах Национальных академий наук технологического профиля, активно участвуют в формировании интеллектуальной собственности, но, как говорится, в свободное от основной работы время. Из-за «первобытности» отечественного капитализма отечественные ученые не

в состоянии преодолеть стремление отечественного бизнеса наращивать прибыль за счет экстенсивных методов. Этим же, наверное, объясняется негативное отношение органов власти к созданию системы фондов для финансирования деятельности по ускорению внедрения результатов исследований и разработок в производство. Впрочем, при существующем отношении производства к инновациям, вряд ли даже наличие каких-то инновационных фондов что-то кардинально изменит. В связи с этим при совершенствовании законодательства в сфере науки и технологий следует помнить, что вместе с базовыми законами, регулирующими отношения в научно-технологической сфере, необходимо вносить изменения, по крайней мере, в четыре закона, регулирующих инновационную деятельность и трансфер технологий. Данная проблема обсуждалась по инициативе Центра исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М.Доброва еще в 1997 году. Тогда предлагалась к рассмотрению концепцию Закона Украины «О внесении дополнений и изменений в законодательство Украины с целью инновационного развития». Предполагалось, что такой Закон повлияет на все отрасли экономики и сферы деятельности. К сожалению, тогда это предложение не получило поддержки. Было бы неплохо сделать еще одну такую попытку.

Когда решаются вопросы финансирования науки и инноваций, часто звучат упреки в том, что у ученых и научных работников отсутствует мотивация создавать конкурентоспособные объекты интеллектуальной собственности. В необоснованности таких упреков можно убедиться, если, например, познакомиться с разработками ученых Национальной академии наук, готовыми к внедрению. Если бы чудесным образом эти уже выполненные разработки начали грамотно использоваться в производстве, то с большой вероятностью в течение не более 5 лет Украина не только освободилась бы от всех долгов МВФ, но и превратилась бы из кредитуемой страны в кредитующую.

Конечно, таких больших чудес в Украине трудно ожидать. Но можно сослаться на похожие чудеса в Германии. Когда в 2002 году в земле Бранденбург премьер-министром стал Матиас Платцек (он оставался им до 2011 года), он обнаружил удручающее состояние экономики этой земли – безработица была около 30%. «И мы решили, – как говорит Платцек, – поддерживать только ту промышленность, которая имеет тесные связи с наукой». В результате земля Бранденбург в настоящее время является наиболее динамически развивающимся регионом ФРГ, безработицы – не стало. Правда, исчезли некоторые ранее традиционные для этой земли отрасли. В регионе перестали производить текстиль и мебель, но зато у них появились предприятия, ориентированные на использование современных технологий. У нас бы такое сочли за чудо, а у них это считается просто правильной реализацией государственной

научно-технической политики.

Одним из кардинальных вопросов успешности участия науки в экономическом развитии является процесс введения интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот. Следует заметить, что методически в НАНУ этот вопрос решен. Но организационно здесь имеют место непреодолимые (надеюсь, пока) барьеры. Финансисты часто задают вопрос: А зачем вводить интеллектуальную собственность в хозяйственный оборот? Увы, ответить на него не просто. По меркам западного капитализма – это необходимо для того, чтобы увеличить стоимость продажи предприятия или компании. Но вряд ли в ближайшее время у нас начнут торговать научно-исследовательскими институтами. А для предприятий «первобытного» капитализма интеллектуальная собственность имеет мизерное значение. В результате, если кому-то захотелось бы купить КБ «Южное» им. М.К.Янгеля, он бы мог надеяться на вполне законной основе приобрести это КБ максимум за несколько десятков тысяч долларов США. Это, конечно, крайне абстрактный пример, но он характеризует отношение современного бизнеса к интеллектуальной собственности.

Механизм введения объектов интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот требует создания в научных организациях подразделений коммерциализации интеллектуальной собственности. Однако, практика показывает, что такие подразделения имеют смысл, только в том случае, когда от заявок на приобретение этой собственности, как говорится, отбоя нет. И даже, когда такое условие выполняется в технологически развитых государствах, то тогда создается специальная система посреднических организаций (с обязательным участием государства), ориентированных на преодоление «долины смерти» – этапа между окончанием исследований и разработок и началом использования научных результатов в практике. Примером могут служить так называемые «Катапульти» в Великобритании (с тем, что это такое, можно познакомиться в журнале Наука и науковедение №1 за 2015 год).

Вывод, который можно сделать из изложенных выше рассуждений состоит в том, что, с одной стороны специалисты в области экономики инновационных процессов часто пренебрегают экономическими догмами, характерными для начального периода становления капитализма в мире, отдавая предпочтение экономическим теориям, сформулированным во второй половине XX века, которые описывают систему экономических отношений, далекую от отечественных реалий. К сожалению, источниковая база, которой пользуются отечественные исследователи инновационных процессов, как и методические подходы к формированию достоверных исходных данных, далеки от совершенства. И, наконец, к сожалению, практически отсутствуют эффективные

политические решения, способствующие реальному вовлечению науки в решение проблем производства.

Если, например, мы обратимся к Стратегии устойчивого развития «Украина — 2020», одобренной Указом Президента Украины №5/2015 от 12.01.2015 г., то увидим, что наука как элемент достижения европейских стандартов жизни и выхода Украины на передовые позиции в мире упоминается там только в подразделе «вектор гордости», наряду с историей, культурой и спортом. В разделе «Дорожная карта и первоочередные приоритеты реализации Стратегии» говорится о необходимости провести реформу государственной политики в сфере науки и исследований, но в рамках того же «вектора гордости». То есть разработчики Стратегии не усматривали ощутимой роли науки ни по вектору развития, ни по вектору безопасности, ни по вектору ответственности. Может быть, нескончаемость дискуссий по поводу реформирования науки и объясняется тем, что наши властные структуры воспринимают науку как необязательный элемент в системе оперативного управления экономикой. И дело здесь, пожалуй, в основном в менталитете.

Роль менталитета хорошо проиллюстрировал геополитик, профессор Гарвардского университета Сэмюэл Хантингтон, который писал, что его удивили результаты сравнительного анализа экономического развития Ганы и Южной Кореи в период 1960—1990-х годов. Начинали они с одинаковыми экономическими показателями. Они были близки по показателю валового национального продукта на душу населения, имели похожую отраслевую структуру экономики и жили в основном за счет сырьевого экспорта. Объемы экономической помощи, оказываемой обеим странам в эти годы, тоже были примерно одинаковыми. Через три десятилетия Южная Корея превратилась в индустриального гиганта. В Гане же доход на душу населения составлял лишь одну пятнадцатую южнокорейского, и в структуре ее экономики не наблюдалось никаких существенных изменений. Хантингтон пришел к выводу, что все дело в менталитете. Поэтому если мы что-то знаем или о чем-то догадываемся, это не означает, что мы сможем это воспроизвести на практике, именно из-за различия менталитетов.

То, что менталитет нашего руководства отличается от корейского не в лучшую сторону, можно проиллюстрировать на следующем примере. Как известно, осуществляя программу индустриализации страны, власти Южной Кореи быстро поняли, что выполнение кардинальных задач завершающей стадии индустриализации упиралось в проблему заимствования и внедрения новейшей техники и передовой технологии. По оценкам их Национального института науки и техники выходило, что только 30% заимствований можно было отнести к передовым технологическим процессам, а оставшиеся 70% оценивались как

отсталые и устаревшие. После проведенного исследования в Южной Корее был создан Консультационный центр по привлечению технологий, который, с целью устранения упомянутых негативных факторов, давал предварительные оценки целесообразности технологических заимствований, намеченных к внедрению. А корейские власти определили жесткие правила привлечения иностранных технологий. Новые правила запрещали покупку технологий из-за рубежа в том случае, если: а) контрактами предусматривалось всего лишь простое использование образцов, фабричных марок и торговых знаков; б) контракты имели в виду только продажу сырьевых материалов или отдельных компонентов, деталей и узлов для предполагаемой продукции; в) контракт содержал несправедливые и ограничительные условия относительно экспорта намечаемых к выпуску изделий; г) контрактом предлагалась к поставке технология устаревшая, несовершенная или с какими-либо отклонениями от нормы; д) контракты затрагивали особую отечественную технологию, которая, по определению министра по делам науки и техники, «служила интересам независимого развития»; е) министр экономического планирования не считал возможным признать те или иные контракты жизненно необходимыми.

Для Украины проблема технологического обновления тоже стоит достаточно остро. И в процессе совершенствования Закона Украины «О государственном регулировании деятельности в сфере трансфера технологий» даже была сделана попытка следовать корейскому опыту. В одной из последних модификаций закона удалось добавить статью 17 «Согласование ввоза в Украину технологий, приобретение которых предусматривается за бюджетные средства». Вроде бы очень похоже на действия Южной Кореи сорокалетней давности. За исключением одной детали: ограничения на ввоз распространяются только на технологии, которые закупаются за счет государственного бюджета. А все остальные закупки трогать нельзя, как сказали законодатели, потому что у нас рыночная экономика.

То есть, в соответствии с корейским менталитетом, можно контролировать и государственные, и частные закупки технологий, а в соответствии с украинским — только те, которые осуществляются за бюджетные средства.

Может быть, для Украины этот вопрос не особо актуален? К сожалению, выяснить, как обстоят дела в Украине с объемами и структурой заимствования технологий, на основе отечественной статистики очень трудно. Но вот Е.Примаков, когда возглавлял Торгово-промышленную палату Российской Федерации, провел, по его словам, статистическое исследование, которое показало, что российские промышленники закупают только 13% оборудования сегодняшнего и завтрашнего дня, а все остальное покупают по дешевке из того, что

безвозвратно ушло в прошлое. Вряд ли в Украине другие соотношения. Может быть, у нас только покупают не по дешевке, а гораздо дороже, чем стоит более совершенное отечественное оборудование.

Таким образом, не видя пользы научных исследований для экономики, руководство нашей страны не особо заботится и о том, чтобы промышленность насыщалась инновациями. Хотя определенные нормативные акты с целью активизации инновационной деятельности периодически принимаются. Например, в 2012 году Кабинет министров Украины одобрил своим распоряжением Концепцию реформирования государственной политики в инновационной сфере. Это распоряжение продолжает действовать и сейчас — не так давно готовились предложения по Плану мероприятий по реализации данной концепции на ближайшее будущее. Но на самом деле концепция фактически уже потеряла свою актуальность. Об этом свидетельствует и то, что хотя в упоминавшейся выше Стратегии устойчивого развития требование превращения Украины в государство с передовыми инновациями декларируется как элемент «вектора развития», однако в разделе «Дорожная карта...» Программа развития инноваций опять же попала в подраздел «вектор гордости». Вместе, кстати, с Украинской космической программой. В то время как Украинская космическая программа могла бы стать ядром и развития, и безопасности, и ответственности.

По нашему мнению, пришла пора провести тщательную и открытую экспертизу постановлений Кабинета министров Украины по проблемам инновационного и экономического развития, принятых за последние три—пять лет. Поскольку все эти акты не открывают новых перспектив использования науки как реальной производительной силы и не помогают ученым почувствовать «вектор заинтересованности» властных структур в реформировании экономики на основе использования той науки, которая есть в Украине, и тех инноваций, которые ждут своей реализации. Если бы этот «вектор заинтересованности» проявился в виде, например, «принуждения к инновациям» промышленных предприятий, то технологические институты Национальной академии наук Украины сами бы нашли правильный путь своего реформирования. В Украине появилась бы мощная отраслевая наука.

***Summary.** The contradictions in rating assessments of innovation of countries are considered. Some sources of these imperfections are connected with neglect allegations classical economists. The critical description of laws and regulations which are concerned to the protection of intellectual property and focus on issues of the involvement the national science in production sphere are discussed.*

***Key worlds:** rating agencies, innovative economy, intellectual property, technology transfer, source base, the national innovation system.*

*Lukasz Wsciubiak, PhD,
University of Economics and Business,
Poznan*

THE IMPACT OF EUROPEAN INTEGRATION ON INNOVATIVENESS OF THE POLISH ECONOMY

Introduction

In the contemporary world, innovations are widely considered to be a driving force for economic growth, regional development, as well as the necessary condition for enterprises to survive in a highly competitive environment. There is no wonder that the issue of innovation has also become one of the key priorities of the European Union, occupying an important place in almost all EU programming documents [1, p. 192–216].

Polish accession to the European Union was associated with a long and difficult process of adjustment, which covered a number of legal, political and socio-economic changes. It also opened an opportunity to raise the level of innovativeness of the Polish economy and reduce the gap separating Poland from the highly developed countries.

After 10 years of Polish presence in the European structures, the overall balance of benefits and costs of integration should be evaluated positively. Thanks to the extensive modernization efforts and significant funds from the EU budget, Poland has recorded a tremendous civilization progress. It is also estimated that since May 2004, Poland has become one of the biggest beneficiaries of the EU budget, with the balance of around 80 billion EUR gained [2, p. 120–122].

However, it is worth to consider whether all the opportunities resulting from the EU accession have been fully exploited. A number of questions arises also with respect to changes in innovativeness of the Polish economy. Many scholars, policy makers, as well as business practitioners claim that the progress which has been made in this area during the post-accession period is insufficient.

The aim of this paper is to present and to evaluate changes in the innovativeness of the Polish economy during the post-accession period. The considerations contained in the article were illustrated by relevant statistical data from the Central Statistical Office of Poland, Eurostat, as well as the European Patent Office. Additionally, the main directions of innovation policy in Poland were also analyzed.

1. Innovations in Poland: selected indicators and their changes

There is no doubt that the innovativeness of the Polish economy not only deviates significantly from the leading European countries, but also lags behind most of the new EU member states. The 2015 Innovation Union Scoreboard report gave Poland a very poor ranking, ahead only of the least

innovative countries, i.e. Lithuania, Latvia, Bulgaria and Romania [3, p. 5]. The only positive change is the fact that in the recent years Poland has moved from the group of countries classified as «modest innovators» to the group of «moderate innovators».

The main reason for this situation is undoubtedly very low level of expenditure on R&D activities in Poland. Although a significant improvement of this indicator was recorded in the period 2004-2014 (table 1), however, the overall level of R&D intensity of the Polish economy is still very distant from EU average (2.03% of GDP). As a result, Poland is placed among 10 EU member states with the lowest level of expenditure on R&D activities (less than 1% of GDP) [4, p. 57].

Table 1

Gross domestic expenditures on R&D activity in Poland in 2004-2014

Specification	Gross domestic expenditures on R&D activity					
	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Total (mln PLN)	5155	5893	7706	10416	14353	16168
Per capita (PLN)	135	155	202	270	372	420
Ratio to GDP (%)	0.56	0.56	0.60	0.72	0.88	0.94

Source: [4, p. 55; 7, p. 32; 8, p. 32].

A serious weakness is also the unfavourable structure of the sources of expenditure on R&D activities: nearly 60% of the total funds came from the state budget, whereas only one quarter – from the business sector (table 2). The experiences of highly developed countries demonstrate that this relationship should be shaped quite the opposite, and the dominant source of funding for R&D activities should be business entities.

Table 2

Source of expenditure on R&D activity in Poland in 2004-2014

Specification	Percentage of total expenditure on R&D activity					
	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Government	61.7	57.5	56.1	60.9	51.4	45.2
Business sektor	22.6	25.1	26.6	24.4	32.3	39.0
From abroad	5.2	7.0	5.4	11.8	13.3	13.4
Others	10.5	10.4	11.9	2.9	3.0	2.4

Source: [4, p. 66; 5, p. 64; 6, p. 56; 7, p. 49; 8, p. 48].

The consequence of the high proportion of budget expenditure on R & D is also a high share of expenditure on basic research. Due to their nature, basic research may contribute to increasing the general knowledge resources, however, their applicability to business practice is very low [9, p. 87]. This

disadvantageous situation can be also observed in Poland (table 3).

Table 3

The structure of current expenditures on R&D activity by type of activities in 2004-2014

Specification	Percentage of total expenditure on R&D activity					
	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Basic research	39.5	36.5	38.2	39.7	36.7	32.3
Applied research	25.2	24.6	22.4	20.5	21.0	20.7
Experimental development	35.3	38.8	39.4	39.8	42.3	47.0

Source: [4, p. 60; 8, p. 33].

Since 2010, it can be observed inversion of this negative trend. Unfortunately, there are also serious doubts whether this tendency will be continued in the following years. The obstacle to this may be unfavorable structure of the Polish economy, dominated by small and medium-sized enterprises, which have neither sufficient resources nor the motivation to take the risk of investing in R&D. These concerns are confirmed by the ranking of 1000 top R&D investors in EU, which takes into account only two Polish firms: Asseco Poland (software company – 627th position) and Netia (telecom operator – 876th position) [10].

Another problem may also be marginal importance of high technology industries, whose share of the sold production of industry constantly fluctuates around 5% (table 4). Despite the long-term structural reforms (changes) in Poland, the industry is still dominated by traditional business sectors (low and medium-low technology), usually representing a very low level of innovativeness.

Table 4

Structure of sold production in manufacturing section by level of technology – the sectoral approach in 2004-2014 (%)

Specification	2004	2006	2008	2010	2012	2014
High-tech	4.5	4.9	5.2	6.9	5.3	5.3
Medium high-tech	25.6	26.7	25.9	27.7	27.0	27.3
Medium low-tech	31.3	32.5	33.8	33.5	35.5	34.8
Low-tech	38.6	35.9	35.1	32.0	32.2	32.5

Source: [4, p. 117; 5, p. 127; 6, p. 113; 7, p. 266].

A very positive symptom is, however, a noticeable improvement of patent statistics (cf. table 5), which are widely considered to be an important source information about the inventive activity. Particularly impressive progress has

been made in respect to Polish patent applications to the European Patent Office. Their number increased from 93 in 2004, up to 475 in 2014. The number of patent applications per 1 million inhabitants in Poland has reached the level (12.4) similar to the results of such countries as Czech Republic (15.7), Hungary (11.1) and Portugal (10.4), but still very distant from the leading EU countries [11].

Table 5

Patent applications to the Patent Office of the Republic of Poland and patents granted in 2004-2014 (domestic entities)

Specification	2004	2006	2008	2010	2012	2014
Patent applications	2381	2157	2488	3202	4410	3941
Patents granted	778	1122	1451	1385	1848	2490

Source: [4, p. 139–141].

Analyzing the indicators describing the innovativeness at the macro level it should also be remembered the role played by the companies in this process. Innovations can be implemented into business practice only through enterprises. Therefore, a prerequisite for the high innovativeness of national economy is the existence of a substantial group of firms, willing to built their competitive advantage through innovation.

A number of studies showed, however, that the share of innovative companies in Poland remained very low, especially among SMEs (table 6). Sadly to say, these results are very distant from the leading EU countries. For comparison, the highest percentage of innovation active enterprises was recorded in Germany: 61.5% in industrial sector and 48.3% in service sector, respectively [12, p. 35]. Moreover, the majority of innovation active enterprises in Poland implement products and processes, which are characterized by relatively low level of originality (new-to-firm innovations only).

Table 6

Innovation active enterprises in Poland in 2012-2014 (%)

Specification	Total	By number of employees		
		10-49	50-249	250 or more
Industrial sector	18.6	11.4	33.4	59.8
Service sector	12.3	9.6	21.9	46.1

Source: [12, p. 31].

Another major problem is also the lack of sufficient inter-organizational cooperation in the field of innovation. Cooperation with external entities

enables to acquire scarce resources, promotes the sharing of knowledge and reduces cost and risk of innovation. Meanwhile, taking into account exclusively innovation-active companies from the industrial sector, only 30.1% of the firms were involved in any form of innovation-related cooperation during the period 2012-2014 [12, p. 97–98]. Most commonly such relationships were maintained with suppliers of equipment, materials or components (24.3% firms), other enterprises in the same enterprise group (21.0%), higher education institutions (16.8%), research institutes (14.3%), clients (9.8%), consultants (5.4%), as well as competitors or other enterprises in the same sector (5.1%) [12, p. 104]. It seems that relatively weak linkages between enterprises and research institutions constitute a serious obstacle to the effective transfer of scientific achievements to the business practice.

2. Innovation policy in Poland: main trends and support instruments

The greatest weakness of the innovation policy during the transition period in Poland was undoubtedly inconsistency and shortsightedness of the actions taken, resulting from economic and political situation of the country. Another negative phenomenon was also a multitude of different strategic documents, which, however, were only to a small extent implemented into practice [13, p. 207].

Accession to the EU has forced to establish the strategic priorities of the national development and to design of appropriate innovation policy frameworks. For instance, Regional Innovation Strategies have been developed and implemented at the local level. The next step will be to identify new priorities for regional development in form of smart specializations, taking into account the specificity of particular regions [14, p. 48–51].

Deep transformations have also been made in the public R&D sector to make it more responsive to the needs of the contemporary economy. Fundamental changes can be observed among specialized industry research institutes overseen by the Ministry of Economy (or other ministries). A great number of them have been restructured and consolidated. As a result, a total number of institutes has been reduced from approximately 200 in 2004 to a mere 100.

In October 2010 a reform of the science and higher education sector has been launched, aiming primarily to improve the quality and practical applicability of the scientific research. The tightening of linkages between science and business has also been recognized as a priority challenge in Poland's current National Development Strategy 2020 [15, p. 2].

Innovation policy in Poland is, however, dominated by two main trends. The first one involves the support of innovative enterprises in the form of grants from EU funds, while the second one – the development of business environment institutions (eg. technology parks, business incubators, technology transfer centers, etc.) and promotion of cooperation in the framework of networks and clusters.

In 2007-2013 enterprises implementing innovative projects could obtain grants within the following frameworks: Operational Programme Innovative Economy (OP IE), Operational Programme Development of Eastern Poland (OP DEP) and Regional Operational Programmes (ROP). The most important of them was undoubtedly the OP Innovative Economy, which provided aid to projects covering innovations at the national or international level. The innovation projects at the regional or local level could receive support within one of the sixteen Regional Operational Programmes. In turn, the OP Development of Eastern Poland was focused on project contributing to the economic growth in accordance with the principle of sustainable development [16, p. 66–68].

However, many authors highlighted the low efficiency of existing support innovation programs. Financing of innovative projects with the EU funds could also lead to many adverse effects, such as addiction from external support or substitution of private investment in R&D by aid funds. Moreover, existing evidence suggests that the aid from the structural funds only marginally improved the innovation capacity of SMEs in Poland and did not affect their cooperation with research units [17, p. 189–198].

It is assumed that in 2014-2020 EU Programming Period a number of changes will be introduced. For example, non-repayable grants will be mainly awarded for projects with high risk of failure. Other innovative projects to a greater extent will be supported through preferential credits and loans [18, p. 37–46].

As mentioned earlier, an important component of innovation policy in Poland are numerous business environment institutions (BEIs). It should be emphasized that their activities are also predominantly financed from the EU funds. In 2014, a total number of 681 BEIs was identified in Poland. Most of them were: training centres and non-banking financial institutions (eg. regional loan and credit guarantee funds). Institutions directly linked with innovation support were represented by: 47 innovation centers, 42 science and technology parks, 42 technology transfer centers and 24 technology incubators [19, p. 10–11].

Those institutions constitute a very heterogeneous group. Besides dynamically operating units there are also quite numerous examples of centers created in peripheral regions and thereby lacking adequate research base. Their activities have usually very little in common with stimulating cooperation between science and business or supporting innovation. It is rather a sign yielding to certain trends and uncritical transposing of solutions applied in highly developed countries, without adapting them to conditions in Poland [20, p. 120].

A number of doubts also raises the practice of unjustified multiplying, especially in larger cities, institutions of a similar profile. It is more rational, perhaps, to organize one but stronger entity, providing services to the whole community.

Conclusions

Integration with the European Union has only marginally improved the innovativeness of the Polish economy. In fact, changes in the post-accession period were very selective and related to a relatively small group of companies, which are able to meet the fierce competition on the single European market. Sadly to say, the overwhelming majority of the Polish companies are not interested in the implementation of any form of innovation. These are predominantly firms from traditional industry sector (low-technology and medium-low technology according to the OECD classification). Perhaps, the only way to improve that unfavourable situation are further structural reforms aimed at increasing the number of high-tech enterprises in Poland. It should be one of the main priorities of innovation policy in the coming years.

Although the main trends in the Polish innovation policy should be underpinned by the priorities of the Community, however, it is an urgent necessity to find such instruments, which will be adapted to the needs and expectations of the business environment, as well as will take into account the specificity of the Polish economy.

Another major challenge will be also to strengthen the ties between elements of the National Innovation System in Poland. The realization of this ambitious goal requires, however, taking long-term measures aimed at raising the general level of social capital, which is in Poland – as in many other post-communist countries – still very low.

References

1. Koziół K, 2008, *Ewolucja polityki innowacyjnej w Unii Europejskiej* [w:] Janasz W. (red.), *Innowacje w strategii rozwoju organizacji w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
2. Jędrzejowska-Schiffauer, Hetmańczuk A., 2016, *Poland's Membership in the European Union – an Opportunity Seized?* [in:] Łobos K., Schiffauer P. (eds.), *Between Crisis and Innovation. European Policies through National and Transnational Perspectives*, CeDeWu, Warszawa.
3. *Innovation Union Scoreboard 2015*, 2015, European Commission, Luxembourg.
4. *Science and technology in 2014*, 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
5. *Science and technology in 2012*, 2013, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
6. *Science and technology in 2010*, 2012, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
7. *Science and technology in 2008*, 2010, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
8. *Science and technology in 2006*, 2007, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.

9. Jasiński A.H., 2006, *Innowacje i transfer technologii w procesie transformacji*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
10. *The 2015 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*, 2015, Publications Office of the European Union, Luxembourg.
11. *EPO Annual Report 2014*, 2015, European Patent Office, Munich.
12. *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2012-2014*, 2015, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa.
13. Osuch-Rak E., 2014, *Polska polityka innowacyjna – co dała nam Unia Europejska?* [w:] Latoszek E., Stępnia A., Kłos A., Krzemiński M. (red.), *10 lat członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Ocena i perspektywy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
14. Dobrzycka M., 2015, *Koncepcja inteligentnych specjalizacji regionów a kształtowanie regionalnych strategii innowacji* [w:] Francik A., Lesakova L., Szczepańska-Woszczyzna K. (red.), *Innowacje – Przedsiębiorczość – Rozwój*, Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Biznesu, Dąbrowa Górnicza.
15. Wściubiak Ł, Mizgajska H., 2013, *Determinants of collaboration between Poland's traditional industry SMEs and the R&D sector*, Entrepreneurship, Institutions and Competitiveness. XXVII RENT Conference, Vilnius, November 20-22.
16. Wieprow J., 2016, *Financing Innovative Undertakings from the European Union Structural Funds* [in:] Łobos K., Schiffauer P. (eds.), *Between Crisis and Innovation. European Policies through National and Transnational Perspectives*, CeDeWu, Warszawa.
17. Kotowicz-Jawor J., 2012, *Wpływ funduszy strukturalnych UE na transfer wiedzy do przedsiębiorstw*, Instytut Nauk Ekonomicznych PAN, Warszawa.
18. Filipiak B., 2014, *Nowa logika Unii Europejskiej w obszarze wsparcia finansowego polepszania innowacyjności małych i średnich przedsiębiorstw*, Optimum Studia Ekonomiczne, Vol. 17 (6).
19. Mażewska M., 2015, *Infrastruktura otoczenia biznesu w Polsce* [w:] Bąkowski A., Mażewska M. (red.), *Ośrodki innowacji i przedsiębiorczości w Polsce. Raport 2014*, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, Poznań – Warszawa.
20. Mizgajska H., 2013, *Aktywność innowacyjna małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce – zmiany i uwarunkowania*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, Poznań.

Summary. *The aim of this paper is to present and to evaluate changes in the innovativeness of the Polish economy during the post-accession period. The considerations contained in the article were illustrated by relevant statistical data from the Central Statistical Office of Poland, Eurostat, as well as the European Patent Office. Additionally, the main directions of innovation policy in Poland were also analyzed.*

Key words: *European Union, innovation, post-accession period*

**РОЗДІЛ 2. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ
ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА І
ПІДПРИЄМНИЦТВА**

УДК: 330. 32201

*Водянка Л.Д.,
к.е.н, доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича,
м. Чернівці*

**ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО БУКОВИНИ: СТАН ТА
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Проаналізовано стан інноваційної інноваційного підприємництва Чернівецької області. Обґрунтовано реальні та потенційні можливості розвитку інноваційної діяльності підприємств Буковини.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, інновації.

Постановка проблеми. Нові економічні умови, що полягають у формуванні і становленні ринкової системи господарювання, надання господарської самостійності підприємствам і регіонам, призводять до усвідомлення об'єктивної необхідності подолання галузевого, відомчого підходу до розвитку підприємництва, зумовлюють необхідність більш глибокого аналізу і врахування інноваційних можливостей і інтересів розвитку промисловості в окремих регіонах України. Незважаючи на винятково сприятливі ґрунтово-кліматичні умови, населення ще не повністю забезпечене високоякісними продовольчими товарами. Єдиним виходом з даної ситуації є активізація інноваційної діяльності підприємствами, розвиток нових форм господарювання, які успішно апробовані світовою практикою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем активізації інноваційної діяльності провідних секторів економіки присвячено низку наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених та дослідників, серед яких Водянка Л. [1], Крисанов Д. [4], Онишко С. [6], Отодюк І. [5], Череп А. [2], Федулова І. [8]. Ці ґрунтовні наукові розробки, в яких узагальнюється позитивний досвід інноваційного розвитку окремих галузей реального сектору економіки, слугують орієнтиром у вивченні даної проблеми. Проте окремі аспекти інноваційної діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринкової економіки залишаються ще недостатньо досліджені.

Мета і завдання дослідження. Мета – аналіз стану інноваційного підприємництва Буковини та визначення перспектив його розвитку.

Викладання основного матеріалу. Інноваційне підприємництво є складним різновидом господарської діяльності, вимагає від суб'єкта не лише творчого мислення та знаходження нових рішень, але й розуміння розвитку різних сил, що взаємодіють і конкурують між собою, приймають різноманітні рішення, виходячи з конкретних обставин, що склалися на ринку та за його межами.

Господарський кодекс України визначає підприємництво як самостійну, систематичну, на власний ризик господарську діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку. Підприємство (об'єднання підприємств), що розробляє, виробляє і реалізує інноваційні продукти і (або) продукцію чи послуги, обсяг яких у грошовому вимірі перевищує 70% його загального обсягу продукції і (або) послуг, носить назву інноваційного підприємства (інноваційного центру, технопарку, технополісу, інноваційного бізнес-інкубатора тощо) – визначено у Законі України «Про інноваційну діяльність».

Отже, «інноваційне підприємництво» являє собою економічну діяльність зі створення та управління інноваційним підприємством з метою розробки, впровадження і комерційного використання різного роду інновацій. Інновації в цьому випадку виступають специфічним інструментом інноваційного підприємництва.

Інноваційне підприємництво як предмет і об'єкт наукових досліджень враховується органами статистики при оцінюванні інноваційної активності.

Так, у 2014 р. інноваційною діяльністю в Чернівецькій області займалось 34 підприємства, що становить 15,6% від загальної кількості обстежених промислових підприємств (у 2013 р. – 30 або 16,5%).

Серед видів діяльності вищою за середню в області частка інноваційно активних підприємств була у виробництві меблів, іншої продукції, ремонті і монтажу машин і устаткування (37,5% від кількості обстежених підприємств), машинобудуванні та постачанні електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (по 25%), виготовленні виробів з деревини, виробництві паперу та поліграфічній діяльності (20,5%), харчових продуктів, напоїв (20,0%).

У місті Чернівцях інноваційною діяльністю займалися 17 підприємств або 18,1% від кількості обстежених промислових підприємств міста. Найбільша частка інноваційно активних підприємств серед районів області належала Сторожинецькому (45,5% від обстежених промислових підприємств району), Путильському (33,3%), Сокирянському (25,0%) районам.

У 2014 р. для здійснення інновацій 29 підприємств витратили 68,8 млн грн (у 2013 р. – 26 та 51,3 млн грн відповідно), з них 96,6% підприємств витрачали кошти на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення, 3,4% – на здійснення науково-дослідних розробок (далі – НДР) власними силами, 6,9% – на придбання результатів

НДР у інших підприємств (організацій), 34,5% – на навчання та підготовку персоналу для розробки та запровадження нових або значно вдосконалених продуктів та процесів, діяльність щодо ринкового запровадження інновацій, 27,6% – на придбання інших зовнішніх знань (нових технологій) та інші роботи, пов'язані зі створенням та впровадженням інновацій (інші витрати).

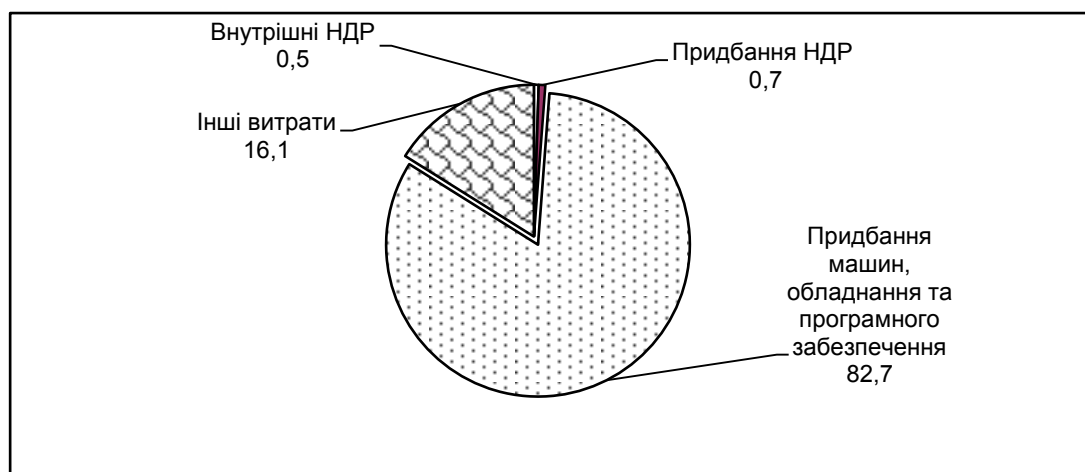


Рис. 1. Розподіл обсягу витрат за напрямками інноваційної діяльності Чернівецької області за 2014 р.,%

Джерело: складено і розраховано за матеріалами статистичної звітності підприємств харчової промисловості Чернівецької області за відповідні роки [3].

Найбільше коштів на інноваційну діяльність було витрачено підприємствами з постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря (66,9% від загального обсягу витрат) та підприємствами з виробництва харчових продуктів, напоїв (20,5%).

Основним джерелом фінансування інноваційних витрат залишаються власні кошти підприємств – 63,7 млн грн (або 92,6% від загального обсягу витрат на інновації). Кредитами скористалося лише 3 підприємства, обсяг яких становив 5,1 млн грн (7,4%).

Однак, у 2014 р. майже 59,0% інноваційно активних промислових підприємств упроваджували інновації, що склало 9,2%.

Інноваційні види продукції впроваджували 9 промислових підприємств, кількість таких видів становила 24 найменування, з них 6 – це нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо. Найбільше нової продукції було освоєно підприємствами з виробництва меблів (7 найменувань), машинобудування (6), з виробництва харчових продуктів (5).

Інноваційні процеси у звітному періоді впровадили 10 підприємств, з яких 2 – нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси), кількість яких становила 8, у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих – 2; 3 підприємства – нові або вдосконалені методи

логістики, доставки чи розповсюдження продукції, 4 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів матеріально-технічного обслуговування або операцій щодо закупівель, обліку або розрахунків. Організаційні інновації здійснювало 3 підприємства, маркетингові – 5.

Щодо обсягів реалізації інноваційної продукції, то у 2014 р. 16 підприємств реалізували інноваційну продукцію на загальну суму 81,7 млн грн (у 2013 р. – на 99,9 млн грн). Питома вага обсягу реалізованої інноваційної продукції становила 2,0% від загальнообласного обсягу реалізованої промислової продукції (у 2013 р. – 2,6%). Вищою за середню по області частка реалізованої інноваційної продукції була на підприємствах з виробництва харчових продуктів, напоїв (6,9%), машинобудування (3,9%), хімічних речовин і хімічної продукції (3,0%), гумових і пластмасових виробів (2,7%).

Реалізацію продукції за межі України здійснювали 5 промислових підприємств, що порівняно з 2013 р. це більше на 25,0%. Ними за межі України було реалізовано інноваційної продукції на 20 млн грн (у порівнянні з 2013 р. відбулося зменшення на 8 млн грн), що становить 24,5% (у 2013 р. – 28,1%) від обсягу реалізованої інноваційної продукції.

З метою здійснення нововведень 2 підприємства придбали 10 нових технологій, з яких 7 – придбано устаткування.

Загалом протягом 2012-2014 рр. інноваційною діяльністю в промисловості займалося 56 підприємств, або 25,7% від обстежених. Машини й обладнання придбали 52 підприємства, 13 – займались навчанням та підготовкою персоналу для розробки та впровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів; 1 – витратило кошти на внутрішні НДР, 3 – на придбання НДР, виконані іншими підприємствами (зовнішні); 2 – придбали інші зовнішні знання; 4 – займались діяльністю щодо ринкового запровадження інновацій; 10 – займались іншими видами діяльності для запровадження нових або суттєво вдосконалених продуктів та процесів.

Упровадженням інновацій у цей період займалося 23 підприємства (10,6% від обстежених промислових), у т.ч. освоювали інноваційну продукцію – 18 підприємств, з яких 2 – нову для ринку і 18 – нову лише для підприємства; інноваційні процеси впровадили 19 підприємств, з яких 16 – нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, 5 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 7 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів, зокрема системи матеріального обслуговування, операцій щодо закупівель, обліку та розрахунків. З метою задоволення потреб споживачів, а також збільшення обсягів продажу 7 підприємств упровадили маркетингові інновації; 6 підприємств підвищували ефективність своєї діяльності шляхом упровадження організаційних інновацій.

Висновки та пропозиції. Аналізуючи вище наведені дані можна зробити висновок, що рівень інноваційної діяльності підприємств Буковини дуже низький. Про це свідчить відсутність досліджень і розробок, низький

рівень маркетингової діяльності, впровадження нових технологій. Як наслідок можна відзначити значне скорочення обсягів виробництва основних видів продовольчих товарів, зниження рівня рентабельності, зношеність основних засобів, збиткову діяльність підприємств.

Виявлені проблеми свідчать про необхідність активізації інноваційної діяльності підприємствами Буковини та досягнення фінансової стабільності.

В даній ситуації можливі три підходи до вирішення даних проблем.

Перший з них, а саме примітивізація виробництва, стихійно реалізується сьогодні багатьма підприємствами промисловості Чернівецької області в умовах виходу з кризи, оскільки її головною метою є збереження обсягів продажів, прибутку, частки ринку тощо. Такий підхід обумовлює довгострокове масове ввезення в країну закордонної продукції.

Другий можливий підхід полягає у використанні сучасних технологій промислово розвинених країн, внаслідок чого відбувається загальний з іноземними компаніями вихід на світовий ринок. Очевидні і недоліки такого підходу є – залежність вітчизняної промисловості від зарубіжних технологій і явно відоме відставання на тривалий термін у власному технологічному розвитку.

Третій підхід – це визначення пріоритетних напрямів науково-технічних досліджень, концентрація на них ресурсів і підвищення мотивації колективів вчених, розробників і інноваційних структур, орієнтованих на створення ринків нових конкурентоздатних товарів і послуг. Труднощі реалізації такого шляху пов'язані, перш за все, з використанням інноваційних технологій менеджменту, які раніше не існували і навіть не заохочувалися. Тобто, прискореного розвитку наукоємної промисловості можна добитися тільки на інноваційному шляху розвитку, який, окрім інвестицій, вимагає створення нових ринкових інститутів і механізмів, що поєднані комплексним поняттям інноваційної інфраструктури.

Список використаних джерел

1. Водянка Л.Д. Стратегії нарощування інноваційного потенціалу підприємствами харчової промисловості / Л.Д. Водянка, Д.Ф. Крисанов // Економіка і прогнозування . – 2015. – № 1. – С. 89-104.
2. Діяльність підприємств промислово-фінансових груп харчової промисловості в ринкових умовах господарювання [Текст] : монографія / А. В. Череп, Г. Д. Потопа, К. С. Брутян. – К. : Кондор, 2009. – 304 с.
3. Промисловість Буковини у 2012-2014 р.р. / Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Чернівецькій області. – Чернівці, 2015. – 176 с.
4. Крисанов, Д. Ф. Сучасні загрози та виклики продовольчій безпеці України / Д. Ф. Крисанов // Нові ідеї в харчовій науці – нові продукти харчової промисловості : міжнародна наукова конференція, присвячена 130-річчю Національного університету харчових технологій, 13-17 жовтня 2014 р. – К. : НУХТ, 2014. – С. 669.

5. Одотюк І. Інноваційний розвиток національного господарства: теоретико-методичні аспекти / І.В. Одотюк, І.Ф. Карпінський. Наукові розробки, передові технології, інновації [збірник наукових праць та тез наукових доповідей за матеріалами Міжнародної науково-практичної конференції]. – Будапешт-Прага-Київ, – К.: КНЛУ, НДІЕР. – 2014. – 179-181 с.
6. Онишко С. Державне регулювання кластеризації економіки як напрямок розбудови національної інноваційної моделі / С.В. Онишко, Св.В. Онишко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 55-61.
7. Системне забезпечення конкурентоспроможності підприємств м'ясної і молочної промисловості України [Текст] : монографія / Мостенська Тетяна Леонідівна, Драган Олена Іванівна, Суха Ірина Василівна ; Нац. ун-т харч. технологій. – К. : [б. в.], 2010. – 267 с.
8. Федулова І. Обґрунтування напрямів інноваційного розвитку підприємств хлібопекарної галузі / І. В. Федулова: Монографія. – К. : НУХТ, 2009. – 512 с.

Summary. The state of innovation business innovation Chernivtsi region. Proved real and potential development of innovation enterprises Bukovina.

Key words: innovative entrepreneurship, innovation.

УДК 005.591.3

Гарафонов О.І.,
д.е.н., доцент,
професор кафедри менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
Євдоченко О.О.,
к.е.н., доцент,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ

ВПРОВАДЖЕННЯ СТРАТЕГІЙ ЗДІЙСНЕННЯ ЗМІН НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

В статті розглянуто особливості стратегічного управління, узагальнено основні підходи щодо визначення та класифікації стратегій здійснення змін. Ґрунтовно визначено та описано алгоритм вибору даних стратегій, а також авторами визначено концептуальні підходи щодо механізму здійснення змін на підприємстві.

Ключові слова: стратегічне управління, стратегія, стратегії здійснення змін, принципи управління змінами, механізм здійснення змін.

Постановка проблеми. Нестабільне економічне становище в Україні викликає у підприємств необхідність постійного вдосконалення та розвитку діяльності для забезпечення довгострокового функціонування компанії. Стратегічне управління дозволяє підготуватися до майбутніх змін з урахуванням внутрішнього потенціалу компанії та зовнішніх можливостей середовища. Розробка стратегії здійснення змін передбачає пошук найліпших шляхів досягнення поставлених цілей використовуючи можливості зовнішнього середовища та внутрішнього потенціалу та її втілення у системі довгострокових планів організації. Стратегії розвитку направлені на якісну зміну параметрів діяльності організації та формування конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень. Ряд вчених досліджували питання стратегічного управління, а саме: Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П., Кравченко Т.А., Віханський О.С., Наумова А.І., Шершньова З.Є., Бай С.І., Ігнат'єва І.А. тощо. Але проблема визначення стратегій здійснення змін промислового підприємства при цьому залишається відкритою.

Постановка цілей. Головні цілі дослідження:

- проаналізувати існуючі підходи до стратегічного управління та поняття «стратегія здійснення змін»;
- визначити принципи процесу управління змінами;
- класифікувати стратегії здійснення змін;
- оцінити та визначити етапи формування стратегії здійснення змін.

Для забезпечення довгострокового існування та розвитку підприємці мають усвідомити необхідність співставлення тенденцій зовнішнього та внутрішнього середовища при досягненні висунутих цілей. Концепція стратегічного управління базується на поєднанні системного, інтегрального та ситуаційного підходів для розробки системи коротко- та довгострокових планів.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи вимоги до управління змінами, доцільно запропонувати принципи, які повинні бути покладені в його основу:

- принцип перспективності, тобто зорієнтованості на довгострокову перспективу. Варто забезпечити ефективне стратегічне планування та прогнозування, так як стратегічні помилки дуже складно виправити оперативними методами;
- принцип пріоритетності – керівництво підприємства повинне послідовно дотримуватися обраної стратегії, підпорядковуючи свої оперативні та тактичні дії стратегічним пріоритетам;
- принцип реалізації полягає в тому, що поставленні цілі та орієнтири відповідають наявним на підприємстві ресурсам (матеріальним, фінансовим, технологічним, інформаційним тощо) та

оточуючому зовнішньому середовищу;

- принцип поетапності та циклічності пояснюється тим, що стратегія впроваджується за етапами: вирішення довгострокових завдань здійснюється через реалізацію середньо- і короткострокових ініціатив;

- принцип комплексності полягає у всеохоплюючому аналізі та обліку інформації, що дає змогу своєчасно реагувати на зміни внутрішнього та зовнішнього середовища. Для розроблення ефективної стратегії необхідно враховувати велику кількість факторів, при чому досліджувати їх слід у комплексі з урахуванням важливості та пріоритетності.

Розглянемо основні етапи розробки та впровадження стратегії змін на підприємстві.

I етап. Попереднє дослідження. Відбувається створення єдиного інформаційного простору, який би всебічно відображав стан та характер функціонування підприємства. Здійснюється збір та систематизація даних про внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства, аналізуються галузеві особливості господарської діяльності, нормативно-правова база, що регламентує діяльність суб'єкта господарювання.

Метою накопичення внутрішньої інформації є отримання повного та об'єктивного уявлення про виконання зобов'язань та поточних платежів, необхідних для нормального фінансування діяльності; отримання уявлення про можливості підприємства щодо забезпечення ритмічного та постійного фінансування. Метою нагромадження зовнішньої інформації є проведення досліджень зовнішнього середовища підприємства в таких напрямках: кон'юнктура ринків, державне регулювання економіки, податкова політика держави.

Накопичена, систематизована внутрішня та зовнішня інформація підприємства може слугувати ресурсом для створення баз даних, необхідних для спрощення розрахунків та вдосконалення моделювання діагностики кризових явищ суб'єкта підприємницької діяльності.

Дослідження макросередовища першого етапу формування стратегії передбачає проведення аналізу факторів зовнішнього середовища функціонування організації, що мають можливість впливу на неї в тій чи іншій мірі. Проводиться він з метою виявлення можливостей та перешкод для досягнення стратегічних цілей і пріоритетів.

Кожна організація має свій потенціал розвитку, свої умови його здійснення і підпорядковується закономірностям циклічного розвитку всієї соціально-економічної системи, у зв'язку з чим від правильного здійснення аналізу макросередовища залежить успіх усіх подальших дій з стратегічного планування і прогнозування.

Оскільки організація є відкритою системою, на яку впливають фактори макросередовища, то ефективність стратегії, в значній мірі, визначатиметься її адаптивними можливостями до останньої.

II етап. Обґрунтування доцільності проведення змін. Основною функцією даного етапу є проведення причинно-наслідкового аналізу

виникнення кризового стану, визначення його типу та глибини та на основі проведеного аналізу оцінити необхідність впровадження змін. Інформаційний простір, який було сформовано на попередньому етапі дозволяє здійснити всебічний аналіз господарської діяльності та визначити необхідність впровадження змін на підприємстві.

Аналіз перспектив розвитку підгалузі функціонування організації заснований на виявленні поточних проблем у діяльності організації, визначенні потенціалу її подальшого розвитку і дозволяє зробити висновок про значущість підгалузі в цілому та необхідності відновлення платоспроможності окремої організації.

Аналіз причин неплатоспроможності організацій на макро- і мікрорівні, що є важливою складовою етапу проведення попередніх досліджень, характеризується виявленням зазначених причин як в рамках галузі, так і в рамках конкретної організації.

Фінансовий аналіз організації передбачає визначення його стану за допомогою реалізації комплексу дослідницьких процедур протягом певного тимчасового періоду з метою виявлення існуючих проблем функціонування та ініціювання ступеня кризи її фінансового стану.

Типовий процес стратегічного управління організацією носить інтегративний характер і включає три основних етапи: етап стратегічного аналізу, етап стратегічного вибору і етап реалізації стратегії. Результати реалізації стратегії оцінюються, і за допомогою системи зворотного зв'язку здійснюється контроль діяльності організації, в ході якого може відбуватися коригування попередніх етапів. Система підтримки прийняття рішень про стратегію розвитку підприємства (СППР УРП) повинна мати у своєму складі інструменти, що забезпечують процес прийняття рішень на кожному з цих етапів. Хотілося б відзначити, що тільки на етапі стратегічного аналізу особа, що приймає рішення, діє в умовах нестачі інформації про зовнішньому і внутрішньому середовищі, оцінки параметрів середовища підприємства носять досить суб'єктивний характер.

III етап. Формування стратегії здійснення змін. Завершальним етапом управління змінами підприємства є формування стратегії здійснення змін. Розвиток управління підприємством здійснюється залежно від мінливого характеру процесів, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому середовищі організації. Складністю вирішення завдань, що виникають при цьому, і визначається ступінь її реагування та адаптації.

Особливу роль відіграють зміни, які є у безпосередньому оточенні, основу якого складають постачальники, споживачі, конкуренти, ринок робочої сили. Саме ці фактори зовнішнього середовища значною мірою впливають на внутрішній стан підприємства і зумовлюють стратегію і тактику його діяльності.

Цивілізовані ринкові відносини дають підприємствам можливість розвитку, пропонуючи кваліфіковану робочу силу, вибір надійних

постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів необхідної якості за доступними цінами, ринків збуту, що дозволяє повністю сформувавши портфель замовлень. Кваліфіковані фахівці служби маркетингу постійно вивчають споживчий попит, що підвищує конкурентоспроможність вироблених товарів.

Однак навіть на стабільно працюючих підприємствах це відбувається на недостатньому рівні через відсутність потрібної інформації і кваліфікованих фахівців. Ринок робочої сили в період реформування економіки збільшився за рахунок великого числа безробітних, професіоналізм яких не задовольняє попит підприємств. Ситуація до того ж посилюється відсутністю коштів на оплату праці.

Розробка стратегії, що дозволяє погодити загальну зі стратегією управління змінами, є особливо актуальною.

Загальна стратегія підприємства виробляє правила і прийоми ефективного досягнення довгострокових цілей і складається із сукупності функціональних зовнішніх і внутрішніх стратегій. До зовнішніх відносяться: товарна, ціноутворення, поведінки на ринку цінних паперів, зниження трансакційних витрат, зовнішньоекономічної діяльності. Внутрішні включають стратегію управління персоналом, інвестиційної діяльності та зниження виробничих витрат.

Основна умова досяжності цілей економічної стратегії ефективна реалізація перерахованих вище. Дані стратегії необхідні і рівнопріоритетні для підприємства. Але говорити про особливу увагу з боку менеджерів підприємства до них можна або на певних стадіях життєвого циклу підприємства, або в залежності від кардинальних змін, що відбуваються в зовнішньому оточенні.

О.С.Віханській і А.І.Наумов [2], підкреслюючи значимість трудового колективу в процесі управління, трактують його сутність таким чином: «Стратегічне управління – це таке управління організацією, яке, спираючись на людський потенціал, як на основу організації, орієнтує виробничу діяльність на споживачів, здійснює гнучке регулювання і своєчасні зміни в організації, відповідають викликом з боку оточення і дозволяють домагатися конкурентних переваг, що в сукупності в результаті дозволяє організації виживати і досягати своєї мети в довгостроковій перспективі».

Управління стратегічними можливостями здійснюється шляхом використання внутрішнього потенціалу підприємства для адаптації до швидкоплинної середовищі. Поетапно прогнозуються не тільки вирішення майбутніх проблем, а й рівень професіоналізму персоналу, необхідний для успіху підприємства.

Але на практиці це часто залишається не реалізованим і пояснюється значним розривом між потенціалом співробітників і ступенем його використання.

Перш ніж приступати до формування стратегії, необхідно провести аналіз стану людських ресурсів. Важливе значення має організаційний

клімат, який характеризується, з одного боку, як прагнення керівництва реагувати певним чином на зміни, з іншого – ставленням до них всього персоналу. Проявляється він у вигляді цінностей, поділюваних членами трудового колективу, прийнятої ними філософії, ідеології управління, норм поведінки, і формованої під впливом відносин, що склалися в процесі виробництва. Наприклад, на великих підприємствах області, в професійне свято здійснюється обов'язкове заохочення кращих працівників організаційний клімат на підприємстві, націленому на розвиток, повинен культивувати позитивне ставлення до змін, прагнення до ризику, увага до зовнішнім проблемам і можливостям, прояві творчого підходу до вирішенню поточних і перспективних завдань.

Далі за результатами аналізу формується стратегія, спрямована на ліквідацію невідповідності необхідних і фактичних організаційних компетенцій. Ними можуть бути: здатність освоювати виробництво нової продукції з найменшими для підприємства витратами, компетенція у створенні іноземних представництв та філій і т.д. Як правило, існує досить багато областей такої невідповідності на підприємствах області розвинене раціоналізаторство, але на жаль, не завжди дані пропозиції можуть бути освоєні через фінансову неспроможність.

Розробка стратегії управління змінами. Вона схожа з розробкою стратегії економічного розвитку підприємства. На думку Б. Карлофа [3], здатності до стратегічного управління припускають вміння:

- змодельювати ситуацію, тобто абстрагуватися від повсякденного управління для цілісного уявлення сформованих умов;
- визначати необхідність змін, реагувати на виникаючі відомі тенденції, а також використовувати інтелектуальні та творчі здібності, що дозволяють приводити компанію до готовності діяти в непередбачених обставинах;
- використовувати в ході змін надійні методи;
- втілювати стратегію в життя.

Першим етапом формування стратегії управління змінами підприємства є постановка мети – економічна дієздатність підприємства в контексті управління змінами. Для визначення цієї мети необхідна оцінка впливу стратегії на сталий розвиток підприємства. Звідси випливає ряд проблем, які потрібно формалізувати шляхом взаємозв'язку економічних і неекономічних показників, визначення їх фактичних і нормативних значень, а також виконати структурування проблем, побудувавши для їх рішення дерево цілей. Дерево цілей показує шляхи досягнення поставленої мети через підцілі. Очевидно, що економічна дієздатність і сталий розвиток підприємства не можуть бути досягнуті, якщо не досягнута хоча б одна підціль: підвищення платоспроможності підприємства, оптимізація ризику, пов'язаного з функціонуванням підприємства, підвищення ефективності діяльності підприємства та ефективності основної діяльності. Однак для кожного окремо взятого підприємства вибір підцелей індивідуальний, незважаючи на загальну

головну мету. Це обумовлено різними дестабілізуючими причинами, а також особливостями стадії життєвого циклу, на якій знаходиться підприємство. Побудова дерева цілей економічної стратегії підприємства засноване на результатах стратегічного економічного аналізу та оцінки впливу стратегії на сталий розвиток підприємства. Після визначення кінцевого набору цілей здійснюється перехід до етапу розробки варіантів досягнення цілей.

Другий етап формування стратегії управління змінами – розробка варіантів досягнення цілей. Оскільки ресурси для вирішення проблем обмежені, слід ранжувати (визначити важливість) проблеми по їх актуальності, масштабності, враховуючи стадію життєвого циклу підприємства. Далі необхідно провести аналіз впливу внутрішніх і зовнішніх факторів (соціальних, екологічних, економічних та інституційних) на стратегію управління змінами підприємства та факторний аналіз впливу стратегії на сталий розвиток підприємства з метою з'ясування причин, що надають вплив. Коли виявлені причини, можна приступити до розробки варіантів досягнення поставлених цілей. По кожній проблемі необхідно розробити кілька альтернативних варіантів, що забезпечить високу якість і ефективність майбутнього управлінського рішення. Кожен варіант має отримати шлях вирішення проблеми з урахуванням причин, що викликали її.

Аналіз літературних джерел з проблем фінансового менеджменту дозволив сформулювати наступну множину стратегій:

1) стратегія «зміни декорацій», метою якої є забезпечення стабільних темпів зростання фінансових результатів діяльності підприємства (відповідає слабкій кризі);

2) стратегія «upgrade» (push up), спрямована на забезпечення своєчасного виконання зобов'язань підприємства на основі оптимізації його грошових потоків;

3) стратегія «push forward», що передбачає проведення модернізації обладнання, зменшення виробничих витрат;

4) стратегія стабілізації, необхідна для забезпечення управління змінами суб'єкта господарювання та відновлення фінансової стійкості;

5) стратегія «change-over», метою якої є призупинення розвитку кризових явищ і недопущення ліквідації господарюючого суб'єкта.

Третім етапом формування стратегії управління змінами підприємства є вибір кращих варіантів з множини альтернатив. Здійснити вибір і скласти оптимальний перелік шляхів досягнення кінцевої мети можна, оцінивши виробничі можливості підприємства і визначивши стадію життєвого циклу підприємства. Критерієм прийняття управлінського рішення є економічне становище підприємства і відповідні критерії сталого розвитку. Для формування стратегії, спрямованої на сталий розвиток підприємства, доцільно використовувати критерії та підходи, закріплені в міжнародних рекомендаціях для відкритої звітності з управління змінами.

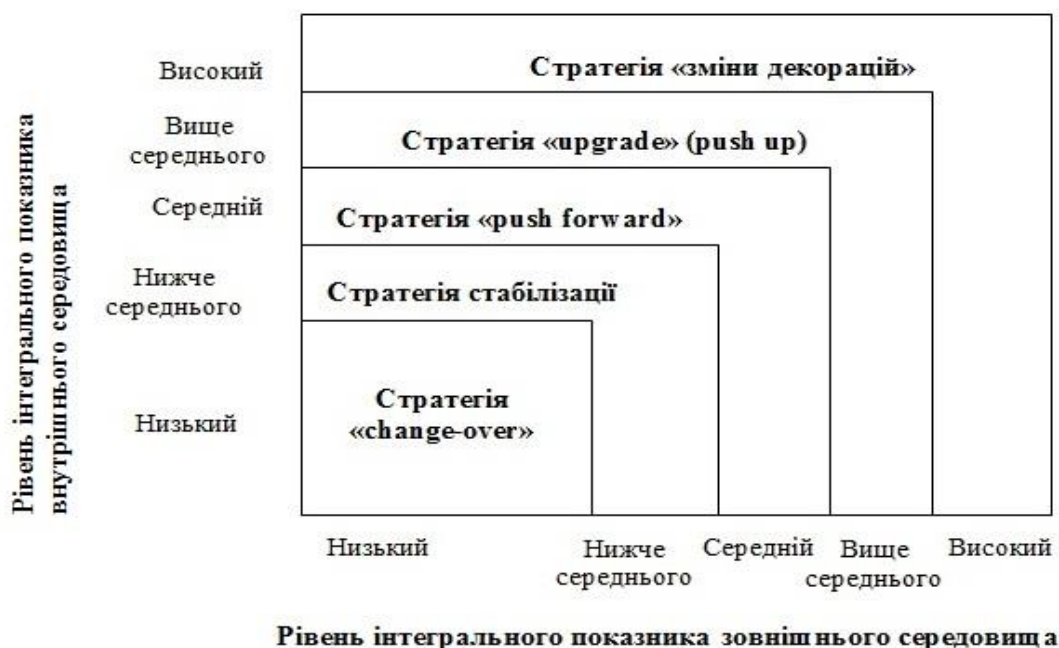


Рис. 1. Матриця визначення стратегій здійснення змін на промисловому підприємстві

Отже, правильний вибір конкретної стратегії здійснення змін промислового підприємства, що постійно і раптово змінюються в умовах господарювання, є найбільш важливим і відповідальним кроком на етапі розробки стратегії власне підприємства.

Етап розробки стратегії також включає в себе конкретизацію заходів щодо відновлення платоспроможності з урахуванням ситуації, що склалася (у разі її зміни), яка передбачає більш детальне розкриття обраних інструментів відновлення платоспроможності з метою спрощення проведення етапу оцінки можливості впровадження стратегії в подальшому.

Стратегія здійснення змін на підприємстві вважається розробленою, якщо були визначені стратегічні цілі та пріоритети; обрано набір інструментів для їх досягнення; конкретизовані основні заходи її реалізації.

Висновки. Загальна стратегія підприємства визначає правила і прийоми ефективного досягнення довгострокових цілей і складається із сукупності функціональних зовнішніх і внутрішніх стратегій, однією з яких має бути стратегія здійснення змін. Під стратегією здійснення змін на підприємстві вбачаємо довгостроковий план стратегічних та організаційних заходів, дій, направлених на виживання та розвиток підприємства в майбутньому, формування його конкурентних переваг та адаптивний процес внутрішніх трансформацій задля гнучкого пристосування до умов нестабільного зовнішнього середовища. Стратегія здійснення змін на підприємстві має ґрунтуватися на аналізі й оцінці факторів зовнішнього середовища та визначати стратегічні цілі та

пріоритети, набір інструментів для їх досягнення, конкретизацію основних заходів.

Список використаних джерел

1. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – 699 с.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учебник, 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2006. – 670 с.
3. Довгань Л. Є., Каракай Ю. В., Артеменко Л. П. Стратегічне управління: Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
4. Мищенко А.П. Стратегическое управление: Учебное пособие. – Днепропетровск: Издательство ДУЭП, 2003. – 261 с.

Summary. In the article the features of the strategic management are defined, the main approaches to the definition and classification of the change strategies are summarized. The strategies data selection algorithm is identified and described, and authors also defined the conceptual approaches to the mechanism of the change in an enterprise.

Key words: strategic management, strategy, strategy of the change, the principles of change management, mechanism of change.

УДК 334.012

Данилович–Кропивницька М.Л.,

к.е.н., доцент,

доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки

Національного університету «Львівська політехніка»,

Тревого О.І.,

к.е.н., асистент,

асистент кафедри теоретичної та прикладної економіки

Національного університету «Львівська політехніка»,

м. Львів

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕРЕЖЕВИХ СТРУКТУР

У статті узагальнено підходи різних авторів до детермінації поняття «мережі», доведено унікальність міжорганізаційних мереж, де найбільш повно представлені економічні, виробничі та соціальні інтереси учасників. Обґрунтовано передумови розробки національної інноваційної стратегії на основі врахування процесів глобалізації, зокрема глобальної електронної та комунікаційної інфраструктури, основу якої складають процеси кластеризації та мережизації.

Ключові слова: мережеві структури, міжорганізаційні мережі, глобалізація, інформаційне суспільство, національна інноваційна стратегія

Постановка проблеми. За останні два десятиріччя окремою областю дослідження такі «суб–національні» компоненти окремих держав, як кластери та мережі, що, відповідаючи основним принципам підходу з точки зору національних систем, мають іншу просторову конфігурацію, навіть залишаючись у межах національних держав. Привабливість мережевої концепції та суттєвий ріст числа прихильників мережевого підходу можна пояснити можливістю широко її застосовувати на практиці та здійснювати міждисциплінарні теоретичні узагальнення.

Мережева концепція розвивається у рамках організаційних наук, до яких прийнято відносити теорії організаційної поведінки і, частково, теорію галузевої організації, де предметом дослідження виступає функціонування ринків та галузей, способи конкуренції фірм одна з одною. Мережевий підхід до дослідження оточуючого світу використовується представниками різних галузей науки, зокрема, соціальної антропології, психології, біології, організаційної екології ін.

Попередній аналіз напрямів розвитку мережевого підходу доводить, що на сьогодні не існує усталеної термінології та загально визначених концепцій визначення мережі та мережевої взаємодії, існує плутанина як у застосовуваних термінах, так і в підходах до класифікації, що робить необхідним подальший розвиток теоретико–методологічної бази мережевої економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню феномена мережевої організації економічної діяльності, викликаного глобалізацією бізнесу та посиленням міжнародної конкуренції, прискоренням процесів оновлення технологій та їх проникнення через кордони галузей і держав, а також в цілому зростанням невизначеності бізнес–середовища, яке потребує нетрадиційних методів адаптації до неї, присвячені роботи багатьох зарубіжних авторів, в числі яких: К. Альтер, О. Вільямсон, М. Гранновітер, К. Імаї, Х. Ітамі, Я. Йохансон, Р. Емірсон, М. Кастельс, К. Кук, А. Ларсон, У. Лауелл, Дж. Лінкольн, Р. Майлз, К. Меллер, Ч. Сноу, Г. Тореллі, Х. Хаканссон, Дж. Хейдж та багато інших. Дослідженню проблем організації управління мережевими підприємствами присвятили свої роботи російські науковці – С. Авдашева, А. Ардішвілі, А. Афанасьєва, В. Катькало, С. Куц, Б. Мільнер, Н. Смородинская, А. Стерлін, Т. Яковлева, М. Румянцева, О. Третьяк, М. Шерешева та багато інших.

Роботи, опубліковані з мережевої тематики можна згрупувати у три основні блоки за пріоритетами: питання економічної теорії; питання корпоративних відносин; питання міжорганізаційних відносин.

Цілі статті. Метою даної статті є систематизація існуючих визначень

«мережевої взаємодії підприємств» і на цій основі вибір наймісткішого поняття – міжорганізаційних мереж в якості предмету дослідження у подальших публікаціях.

Обґрунтовано перехід до мережевої економіки як нового підходу до вирішення проблеми конкуренції в умовах глобалізації світової економіки і основи для створення інноваційної стратегії розвитку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна складова економічного розвитку обумовлює виділення в системі управління конкурентоспроможністю окремих економічних суб'єктів мережеву форму організації бізнесу, під якою автор в [1] розуміє цілеспрямовану взаємодію сукупності підприємств та організацій, об'єднаних спільними цілями, функціями та зобов'язаннями при наявності єдиного координаційного центру. Ця модель організації бізнесу передбачає наявність вибраного, стійкого та структурованого кола фірм, які втягнуті у створення товарів та послуг на основі неформальних та безстрокових договорів, що сприяють адаптації до зміни зовнішнього середовища, а також координації та захисту обмінних угод, що в сукупності формує їх більш високу інвестиційну привабливість.

Під мережевою промисловою організацією в [2] автор розуміє ідеальний організаційний тип, який характеризується структурою вільно зв'язаної мережі принципово рівноправних і незалежних партнерів. При цьому можуть виникати ієрархічні і демократичні мережеві форми, що функціонують на базі консенсусу з обмеженими термінами. Головне зусилля мережевої структури спрямоване на збереження відмінностей між окремими партнерами (і тим самим різноманітності їх ресурсів) при одночасному визнанні ними колективних цінностей і прагненні до досягнення спільних цілей шляхом активного включення в процеси прийняття рішень. Ці бізнес-групи також відрізняються і від взаємовідносин між окремими напрямками діяльності у дивізійних структурах.

Автори вважають виникнення мереж логічним продовженням групової конкуренції, коли замість конкуренції окремих підприємств з'явилася ціла сукупність видів ринкової конкуренції: кластери, ланцюжки цінностей, мережі, віртуальні корпорації. Основою виникнення цих типів об'єднань є реструктуризація великих організацій та співпраця багатьох підприємств. Перший тип пов'язаний із конкурентним тиском, вимогами акціонерів і необхідністю гнучкості, а його результатом є, переважно, вертикальні альянси та передача частини бізнес-процесів на засадах аутсорсингу. Тоді як у другому випадку, результатом співпраці стають об'єднання, які носять в діловій практиці назви: міжорганізаційні мережі, бізнес-групи, стратегічні альянси, громадські соціальні мережі.

Література з тематики визначення, ідентифікації мережі поєднує

економічні виміри впливу діяльності з соціальними, які існують у зв'язку з соціальним контекстом кожного підприємства. Таким чином, пропонуємо наступне визначення міжорганізаційної мережі.

Мережа підприємств – це визначена спільна діяльність незалежних агентів, яка створена на основі їх спільних або індивідуальних цілей, де існують економічні та соціальні зв'язки, а процес керування реалізується через контракти і міжособисті процеси прийняття рішень.

У сучасній науковій літературі можна знайти багато визначень поняття «мережа», можливе виникнення як «ієрархічних», так і «демократичних» мережевих форм, але, як одночасно вказують багато авторів, вони часто стосуються вторинної класифікації, тобто мова йде вже про «комунікаційні мережі», «інноваційні мережі», «логістичні мережі», «ритейлові мережі» тощо. Поняття «мережі» є у багатьох авторів штучно звуженим, тобто до «міжфірмових» віднесено тільки такі мережі, які забезпечують взаємодію рівноправних партнерів. Систематизуємо основні визначення мереж у табл. 1:

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення мережі

№ п/п	Автор, джерело	Визначення мережі
1.	Асаул А.Н. [3]	Підприємницька мережа – це група фірм–учасників для того чи іншого ринку, які об'єднуються з метою ефективного використання ресурсів та специфічних переваг для спільної реалізації підприємницьких проектів.
2.	Бережнов Г.В. [4]	Креативна мережа – об'єднання групи підприємств, які в результаті природного рішення кінцевого споживача прагнуть до створення унікальних товарів та послуг, усувають з ринку потенційних заміників, які їм поступаються.
3.	Вебстер Ф. [5].	Міжфірмова мережа – вільна гнучка коаліція, керована з єдиного центру, який бере на себе виконання таких важливих функцій, як утворення та управління альянсами, координація фінансових ресурсів і технологій, визначення сфер компетенції та стратегії, а також вирішує відповідні питання менеджменту, розвитку відносин зі споживачами та управління інформаційними ресурсами, які зв'язують мережу в одне ціле.
4.	Джонс С., Хестерлі В., Боргатті С. [6]	Мережева модель організації передбачає наявність вибраного, стійкого та структурованого кола автономних фірм (також як і неприбуткових агентств), які залучені у створення товарів та послуг на основі безстрокових контрактів, які сприяють адаптації до непередбачуваних обставин зовнішнього середовища, а також координації підприємницьких мереж та захисту обмінних угод.
5.	Дюбуа А., Гаде Л. [7]	Мережа – це сукупність трьох взаємопов'язаних компонент, де учасники мережі (агенти) здійснюють певні види діяльності, володіючи потрібними для цього компетенціями та власними ресурсами, які контролюють спільно або самостійно.

6.	Кастельс М. [8]	... мережі є фундаментальним матеріалом, з якого нові організації будуються і будуть будуватися. Вони здатні формуватися і розповсюджуватися скрізь у глобальній економіці, оскільки спираються на інформаційну міцність, надану новою технологічною парадигмою.
7.	Катенев В.И. [9, с. 7]	Мережа – це більш контрольований за рахунок існування довірчих відносин субринок, утворений мережевими партнерами.
8.	Котлер Ф., Акрол Р. [10, с. 4]	Мережева організація – це коаліція взаємозалежних спеціалізованих економічних одиниць зі своїми цілями (незалежні фірми і автономні організації), які діють без ієрархічного контролю, проте всі вони задіяні через численні горизонтальні зв'язки, взаємозалежність і обмін у систему із загальними цілями.
9.	Рюэґг–Штюрм Й., Ахтенхаген Л., Янг М. [11–12]	Мережа – це поєднання принципово рівноправних та незалежних партнерів, які мають колективні цінності та прагнення досягнення спільних цілей шляхом активного включення в процеси прийняття рішень.
10.	Подольни Дж., Пейдж К. [13]	Мережа – будь-яка група діючих осіб (не менше двох суб'єктів), яка має довготермінові зв'язки обміну, які повторюються, і в той же час у цій групі відсутній владний орган, уповноважений вирішувати спірні питання, які виникають у процесі обміну.
11.	Хагґінс Р. [14]	Міжфірмова мережа містить дві або більше компанії, які переслідують спільні цілі або працюють над вирішенням спільних проблем, взаємодіючи протягом тривалого періоду часу.
12.	Шерешева М.Ю. [15]	Міжорганізаційна мережа – це система контрактів між формально незалежними економічними агентами з метою оптимального комбінування та використання ресурсів.
13.	Яременко В. Г. [16, с. 41]	Мережеві структури (мережа) – це структури, засновані на відношеннях горизонтальної координації елементів системи, коли елементи системи однорівневі та рівноправні на відміну від ієрархічної форми, при якій вони знаходяться на різних рівнях та мають різний статус.

Узагальнюючи різні підходи до детермінації поняття «мережі», можна стверджувати, що саме міжорганізаційні мережі є найбільш широкою категорією, оскільки крім економічних та виробничих, в них завжди представлені і соціальні інтереси учасників. Також можна вважати, що мережі можна трактувати як самостійний феномен, який має власні структурні особливості та унікальні характеристики.

Враховуючи різні точки зору, можна виділити однозначні атрибути, які сукупно визначають міжфірмову взаємодію. Цими характеристиками є:

- юридична автономність партнерів;
- тісний зв'язок та взаємовплив на основі частково формалізованих або довірчих відносин;
- встановлення середньо– та довготермінових партнерських стосунків;
- прийняття рішень на основі спільно виробленої системи внутрішніх

правил та норм із врахуванням моделей поведінки та інтересів партнерів по мережі.

При цьому внутрішньо організаційна мережа є сукупністю індивідів і підрозділів в межах одних і тих же юридично визначених кордонів, а міжорганізаційна мережа є коаліцією незалежних економічних суб'єктів.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Аналізуючи фундаментальні теоретичні та емпіричні дослідження мережизації і кластеризації бізнес–процесів, слід відмітити відсутність комплексного дослідження проектування та функціонування міжорганізаційних мереж в умовах трансформації системи відношень. Ця трансформація полягає у перетворенні окремих трансакцій між економічними агентами в економіку з ринковими пріоритетами, з формуванням глобального інформаційно–телекомунікаційного простору та інтеграції економічних процесів.

Одним із найважливіших питань в цьому контексті є розробка єдиного підходу до теоретико–методологічного формування мереж і кластерів, систематизації факторів розвитку міжорганізаційних мереж і безумовно їх генезис під впливом зовнішнього середовища.

На шляху до інформаційного суспільства країни – технологічні лідери системно сприяють розвитку та поглибленню в міжнародних економічних відносинах лібералізації та вільній конкуренції. Підтримка цих принципів дозволить їм повністю реалізувати власні конкурентні переваги. Головні зусилля країн концентруються на створенні глобальної електронної та комунікаційної інфраструктури і підготовці на її основі подальших глобальних ініціатив, таких як всесвітня зона вільної електронної торгівлі і глобальне інформаційне суспільство. Технологічні прориви в сфері інформатизації дають можливість говорити про особливий матеріальний базис інформаційного суспільства, основу якого складає «мережева економіка».

Для України на сучасному складному етапі її розвитку актуальним є питання як враховувати процеси глобалізації при розробці національної інноваційної стратегії розвитку та поточної економічної політики, де в основі має лежати адекватне виявлення сутності та тенденцій не тільки внутрішнього, суто національного розвитку, але й зовнішніх закономірностей, серед яких найважливішими є процеси кластеризації та мережизації.

Теоретично сформований новий глобальний виклик, що має стимулювати галузеву реструктуризацію і зміни технологічної платформи національної економіки в її переході до інноваційної моделі структурної перебудови економіки. Варіант такої моделі розглянуто і її основні положення схвалено розширеним засіданням колегії Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції ще 09.11.2004 р., проте це рішення так і залишилось на папері.

На сьогодні у світі сформовані нові економічні та технологічні реалії, які необхідно усвідомити та врахувати в інноваційній стратегії національного розвитку. У всіх провідних країнах, що використовують інформаційні технології в національних інтересах, розробляються і діють державні програми про входження в глобальне інформаційне суспільство. Успішні інноваційні підприємства в передових країнах вбудовані в систему формальних та неформальних зв'язків, зокрема кластери та мережі, з іншими фірмами, державними інституціями, дослідницькими й учбовими закладами. Така тенденція є наслідком стрімкого розвитку та розповсюдження високотехнологічних продуктів і комплексних рішень в сучасній економіці, процесів швидкого вдосконалення технологій та високого рівня ризику на нових ринках.

Національна стратегія України має враховувати захист національних інтересів, надбання нових ключових технологій та завоювання нетипових для себе сегментів світового ринку. Поруч із пріоритетною підтримкою передових технологій та секторів, а також створенням найновішої виробничої інфраструктури, найважливішим напрямком інноваційної політики повинно стати розвиток мережевої кооперації та мережевих взаємодій. Для цього потрібна широка інтеграція галузей і підприємств, створення демократичних інституцій, а головне, високий рівень суспільної довіри.

Список використаних джерел

1. Алейнова М. В. Совершенствование моделей управления организационно–инвестиционным взаимодействием участников сетевых бизнес–структур : диссертация ... кандидата экономических наук : 05.13.10.– Ростов–на–Дону, 2005.– 187 с.: ил.
2. Алейнова А. А. Методическое обеспечение формирования и развития структур управления промышленных предприятий сетевого типа : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Алейнова А.А.; Филиал ГОУ ВПО «Московский Государственный Университет Технологий и Управления». – М., 2010. – 31 с.
3. Асаул А.Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей [Текст] / А.Н. Асаул, Е.Г. Скуматов, Г.Е. Локтева / – СПб.: Гуманистика, 2004. – 256 с.
4. Бережнов Г.В. Позитивное и креативное развитие предприятия. – М.: Изд. дом «МЕЛАН», 2005. – 520 с.
5. Webser J.F. Networks of Collaboration or Conflict? Electronic Data Interchange and Power in the Supply Chain / J.F. Webser // The Journal of Strategic Information Systems. – 1995. – Vol. 4, № 1. – P. 31–42.
6. Borgatti S.P. Theory of control for network structures: social mechanisms and conditions for sharing / S.P. Borgatti, W.S. Hesterly, C. Jones // Journal Academy of Management. – 1999. – Vol. 3. – № 4–5. – P. 811–

- 955.
7. Dubois A. Supply strategy and network effects – purchasing behavior in the construction industry / Anna Dubois, Lars–Erik Gadde // *European Journal of Purchasing & Supply Management*. – 6 (2000) – P. 207–215.
 8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; [пер. с англ., под ред. О. Шкаратана]. – М. : ГУ–ВШЭ, 2000. – 608 с.
 9. Катенев В.И. Перспективы развития сетевой экономики в условиях формирующегося общества знаний / В.И. Катенев // *Проблемы современной экономики* – № 2 (22). – 2007. [Электронный ресурс]: Режим доступа: URL: <http://www.m-conomy.ru/art.php?nArtId=1353>
 10. Котлер Ф. Маркетинг в условиях сетевой экономики / Ф. Котлер, Р. Акрол // *Маркетинг и маркетинговые исследования в России*. – 2000. – № 2 – С. 2–19.
 11. Рюэгг–Штюром Й. Сетевые организационно–управленческие формы мода или необходимость? / Й. Рюэгг–Штюром, Л. Ахтенхаген // *Проблемы теории и практики управления*. – 2000. – № 6. – С. 68–72.
 12. Рюэгг–Штюром Й. Значение сетеобразных организационно–управленческих форм для динамизации предприятий / Й. Рюэгг–Штюром, М. Янг // *Проблемы теории и практики управления*. – 2001. – № 6. – С. 106–111.
 13. Podolny J. M. Network Forms of Organization / J.M. Podolny, K.L. Page // *Annual Rev. of Sociology*. – 1998. – № 24. – P. 57–76.
 14. Haggins R. The Success and Failure of Policy–Implanted Iner–Firm Network Initiatives: Motivations, Processes and Structure / R. Haggins // *Entrepreneurship & Regional Development*. – 2000. – № 12. – P. 111–135.
 15. Шерешева М.Ю. Сети // *Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория* / Под общ. ред.: А. А. Аузан. Моск. гос. ун–т им. М. В. Ломоносова. Эконом. фак. – 2–е изд. М.: ИНФРА–М, 2011. – С. 159–177.
 16. Яременко, В. Г. Рациональный выбор в сетевых структурах в контексте механизмов социально–экономического развития / В.Г. Яременко // *Экономическая теория*. – 2008. – № 1. – С. 41–54.

***Summary.** This article summarizes the definition differences of the of the «network» concept, proves the uniqueness of inter-organizational networks that deal with the economic, industrial and social participant interests. The article also studies the preconditions for the national innovation strategy development based on globalization including global electronic and communications infrastructure of clusters and networks.*

***Key words:** network structure, inter–organizational networks, clustering, globalization, information society, national innovation strategy.*

УДК 658.513

Гребешкова О.М.,

к.е.н., доцент,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,

Кизенко О.О.,

к.е.н., доцент,

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,

м.Київ

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛЮ ЗА КРІ В ОРГАНІЗАЦІЯХ МАРКЕТИНГОВОГО ТИПУ

У статті узагальнено та систематизовано базові принципів поєднання та прикладного застосування теоретико–методологічних концепцій *Competence Management* та *Performance Management* для організації ефективної системи контролю за ключовими показниками ефективності (KPI – Key Performance Indicators) в компанії маркетингового типу. Запропоновано окремі аспекти аналізу діяльності підприємства з метою діагностики ефективності застосування теоретико–методологічних концепцій *Competence Management* та *Performance Management* з метою пошуку напрямків підвищення ефективності системи контролю, здатної забезпечити інформаційну базу оцінки ефективності процесу функціонування та розвитку організації.

Ключові слова: KPI (Key Performance Indicators, ключові показники ефективності), *Competence Management*, ефективність системи контролю, стратегічний менеджмент, фактори успішності бізнесу.

Постановка проблеми. Стрімкий інформаційно-технологічний розвиток в умовах нової економіки спонукає менеджмент сучасних підприємств до пошуку та практичного впровадження ефективних управлінських моделей, заснованих на сучасному методичному інструментарії, які дозволяють виявляти фактори довгострокової успішності організацій. Особливо актуальним це питання постає для організацій маркетингового типу, які намагаються постійно удосконалювати власну технологію для задоволення майбутніх потреб ринку, активно впливаючи на формування ринкового попиту у майбутніх періодах або пропонують ринку задоволення споживчих потреб на основі принципово нової технології, уявляючи тим самим потенційні, ще навіть не сформовані, потреби споживачів.

Виявлені фактори довгострокової успішності на ринку підприємство співвідносить із конкурентними перевагами і, залежно від цього, створює

власну систему контролю, яка призначена для інформаційного забезпечення процесу підтримки існуючих та розвитку нових конкурентних переваг. Ці проблеми знаходяться на перетині двох концепцій, що розглядаються сучасними економістами: Performance Management (Управління результативністю), яка визначає загальні підходи до оцінки результативності бізнесу за системою ключових показників (індикаторів), та Competence Management (Управління компетенціями), в межах якої розглядається процес розробки стратегії на основі існуючих і потенційних компетенцій.

Метою даного дослідження є узагальнення базових принципів поєднання та прикладного застосування теоретико–методологічних концепцій Competence Management та Performance Management для організації ефективної системи контролю за ключовими показниками ефективності (KPI – *Key Performance Indicators*) в компанії маркетингового типу, здатної забезпечити інформаційну базу оцінки ефективності процесу функціонування та розвитку організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Практика діяльності сучасних підприємств показує необхідність комплексного підходу до формування бази даних в системі контролю організації, що значно розширює межі досліджуваного методичного інструментарію. Фрагментарно окремі елементи системи контролю за KPI розглядаються в межах інших наукових напрямків, зокрема вони представлені у дослідженнях [1, 4 – 7, 9-12] і відрізняються у відповідності до цілей аналізу господарської діяльності та можливостей щодо організації управлінського обліку. Система фінансових показників розглядається в фінансовому менеджменті такими дослідниками як Бланк І.А., Ковальов В.В., Нікбахт Е, Ван Хорн Дж. К., Савчук В.П. Така система, з одного боку, забезпечує простоту збору фактичної інформації, з іншого – обмежує інформаційну систему прийняття рішень лише кількісними фінансовими показниками. Організація системи показників управлінського обліку розглядається у дослідженнях Друрі К., Фанделя Г., Фостера Дж., Хоргрена Ч.Т., Яругової А., Грещака М.Г., Голова С.Ф. та інших вітчизняних і зарубіжних науковців, що зосереджують увагу на оперативних аспектах управління підприємством і практично не розглядають проблеми взаємозв'язку цих показників із досягненням визначених стратегічних цілей підприємства.

Проблематика розробки стратегічних цілей розглядаються в роботах з теорії стратегічного управління безвідносно до індикаторів оперативної діяльності підприємства, тому зосереджуються на етапі розробки стратегії, а не контролі ефективності її реалізації, зокрема серед вітчизняних дослідників можна виділити наукові роботи А. П. Наливайка, І.В. Смоліна, В.В. Пастухової, З.Є Шершньової

Окремі методичні розробки присвячені дослідженню та подальшому розвиненню методичного інструментарію формалізації стратегічних

цілей організації, зокрема, моделі Performance Measurement: Data Envelopment Analysis (Комплексний аналіз даних), Balanced Scorecard (Система збалансованих показників) Tableau de Bord («Бортове табло») Productivity Measurement and Enhancement System (ProMES) (Система покращення і вимірювання продуктивності) Business Management Window («Ділове вікно управління»), Total Quality Management (загальний менеджмент якості), Total Performance Scorecard (Універсальна система показників діяльності); системи інформаційної підтримки управлінських рішень (ERP-системи) тощо.

Виклад основного матеріалу. Визначаючи принципи формування системи контролю в організації, необхідно зазначити, що вибір ключових показників ефективності бізнесу, за якими формується база даних системи контролю, має виключно важливе значення для ефективності цього процесу в компанії. Через надлишок показників і складність збирання фактичної інформації система контролю втрачає гнучкість, адаптивність і генеральний цільовий орієнтир на моніторинг специфічних для підприємства факторів внутрішнього і зовнішнього середовища, які, власне, і забезпечують підтримку ключових компетенцій організації маркетингового типу. Ці проблеми нами вже були частково розглянуті у попередніх наукових працях [2, 3]

За класифікацією Г. Клейнера [8, с. 172] підприємства поділяються на «технологічні», «кон'юнктурні», «маркетингові» і «технологічної атаки» в залежності від способів і ступеня інтенсивності реагування на фактори, що змушують підприємство до технологічних зрушень, і, як наслідок, зміни у бізнес- моделі. Умовами зміни технології на підприємстві є:

- наявність засобів, що дозволяють внести зміни в склад і організацію роботи обладнання;
- наявність готових до впровадження науково-технічних і організаційно-технічних розробок;
- зміна технологічного середовища на підприємствах галузі;
- зникнення з ринку вихідних ресурсів для виробництва продукції при збереженні попиту на неї;
- різке падіння попиту на традиційну продукцію підприємства.

При цьому перші дві умови є необхідними, останні три призводять до змін технології тільки при наявності перших. Система контролю на підприємстві повинна забезпечувати накопичення і аналіз інформації зовнішнього та внутрішнього середовища, що дозволить підприємству підготуватись і швидко адаптуватись до змін середовища.

Взаємодія підприємств маркетингового типу з ринком має двусторонній характер «ринок-підприємство». Відповідно, система показників повинна бути спрямована на реєстрацію в системі контролю періодичних показників (маркерів) для оцінки економічного стану підприємства за критеріями наявності чи відсутності вищеперерахованих

умов зміни технології. Протягом одного стратегічного циклу (від початку до завершення реалізації окремої стратегії підприємства) систему контролю потрібно розглядати в двох аспектах: контрольному – з метою визначення досяжності стратегічних планів, і плановому – з метою актуалізації бази даних для розробки нової стратегії з урахуванням змін середовища.

Система економічних показників діяльності підприємства для оцінки ефективності його розвитку, таким чином, узгоджується із виділеними компетенціями у відповідності до концепції Competence Management, формалізується у відповідності до сформульованих стратегічних цілей з урахуванням вимог Performance Management; та складається із фінансових і нефінансових показників (KPI), що характеризують джерела формування конкурентних переваг маркетингової організації, відображаючи зв'язок між системами операційного і стратегічного контролю. Як правило, фінансові показники реєструються в системі управлінського обліку, а нефінансові – в CRM системі.

Концепція управління результативністю зараз активно розвивається, розширюючи свою проблематику від вирішення актуальних завдань оперативного контролю чи управлінського обліку до формування інформаційної бази розробки стратегічних планів підприємства та визначення ефективності дій щодо їх реалізації.

Відповідно, можна виділити наступні аспекти аналізу діяльності підприємства з метою діагностики ефективності застосування теоретико–методологічних концепцій Competence Management та Performance Management з метою пошуку напрямків підвищення ефективності системи контролю.

Можливість ідентифікації зміни ключових компетенцій на основі системи показників KPI. Важливо сформувати систему економічних показників з орієнтацією лише на ключові сфери управління підприємством, які менеджмент здатен аналізувати у відповідності до свого професіоналізму, прозорості ринкових умов господарювання, розвиненості системи управлінського обліку, оптимальності первинного документообороту та швидкості реєстрації інформації в інформаційній системі підприємства. Для організації маркетингового типу важливо відслідковувати рівень лояльності споживачів до продуктів підприємства за показниками рівня скарг, що надійшли за різними каналами зворотнього зв'язку. В цьому аспекті дуже важливо забезпечити ефективний «діалог» зі споживачем і об'єктивну оцінку рівня задоволеності споживачів.

Забезпечення бази порівняння досягнутого рівня KPI з середньоринковими показниками, що свідчить про якість формування самої стратегії і правильності визначення ключових компетенцій. Якщо показники підприємства низькі – ми втрачаємо базові компетенції, або не

вірно визначили стратегічні цілі. Система показників повинна створювати у керівників максимально можливе повне уявлення про ключові компетенції та фінансово-економічний стан окремого бізнесу. Щодо маркетингових показників необхідно у першу чергу орієнтуватись на динаміку власних показників щодо обсягів продаж та порівняння власних цін з середньоринковими в окремих ринкових сегментах та цінових діапазонах.

Порівняння планових і фактичних значень KPI. На основі результатів порівняльного аналізу можна говорити про досягнення планових значень, що свідчить про ефективність реалізації даної стратегії на цьому підприємстві. Систему економічних показників діяльності підприємства можна також визначати на основі методології BSC. Проблеми практичного використання методології BSC полягає у визначенні дійсно інформативних показників у проєкціях персонал і бізнес-процеси і організації реєстрації первинної інформації для їх розрахунку в системі управлінського обліку, тому що, як правило, такої інформації немає в системі бухгалтерського обліку і її оцінка та аналіз є досить суб'єктивними за своєю природою. Задача формування системи показників в цих проєкціях прямо залежить від розвиненості управлінського обліку, який являє собою систему збору та реєстрації інформації про планові та фактичні результати функціонування найважливіших процесів і аспектів бізнесу. Тому потрібно при визначенні набору таких показників проводити їх аналіз на предмет відповідності задачам стратегічного контролінгу, що вирішуються за їх допомогою.

Висновки. За результатами проведеного дослідження ми можемо зробити наступні висновки. Ураховуючи складність та багатогранність предмету дослідження, маємо визнати, що в одній статті неможливо розкрити всі аспекти прикладного застосування теоретико-методологічних концепцій Competence Management та Performance Management для організації ефективної системи контролю в компанії маркетингового типу. На своє подальше дослідження очікують проблеми вибору KPI в системі контролю, які для підприємств маркетингового типу різної галузевої спрямованості є дійсно інформативними для виявлення ключових ринкових тенденцій та напрямки адаптації підприємств до зміни умов середовища з метою формування актуальних конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Внутрішній економічний механізм підприємства: Навч. посібник // М.Г.Грещак, О.М.Гребешкова, О.С.Коцюба; за ред. М.Г.Грещака. – К.: КНЕУ, 2001. -228 с.
2. Востряков О.В. Вимірники результатів стратегічного процесу на

- підприємствах невиробничої сфери / О.В. Востряков, О.М.Гребешкова, О.О. Кизенко // Стратегія економічного розвитку України: Зб. наук. праць. – вип. 30. – К.: КНЕУ, 2012. – С. 144-151
3. Гребешкова О.М. Результативність стратегії виробничого підприємства: ідентифікація за системою економічних показників / О.М.Гребешкова, О.О. Кизенко // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. – Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту: у 2 ч. – Ч. 1. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 92-104.
 4. Друри К. Управленческий и производственный учет / Пер.с англ. – М.: Юнити-Дана, 2002.–1071 с.
 5. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. – М.: Издательство «Финпресс», 2001. – 240 с.
 6. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Организация, ориентированная на стратегию: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 416 с.
 7. Попов Д. Эволюция показателей стратегии развития предприятия / Д. Попов // Управление компанией. – №1(20). – с.69-75.
 8. Стратегии бизнеса: Аналитический справочник. Айвазян С.А., Балкинд О.Я., Баснина Т.Д. и др. / Под ред. Г.Б. Клейнера. – М.: КОНСЭКО, 1998, доступ <http://kleiner.ru/wp-content/uploads/2014/10/str-biz.pdf>.
 9. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей / Х. Фридаг. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 160 с.
 10. Фридаг Х. Сбалансированная система показателей / Х. Фридаг. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 160 с.
 11. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга: Пер. с нем. / Под ред. и с предисл. А. А. Турчака, Л. Г. Головача, М. Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
 12. Хорнгрен Ч. Управленческий учет. 10-е изд. /Хорнгрен Чарльз, Фостер Джордж, Датар Шрикант. – СПб.: Питер, 2008. – 1008 с.

***Summary.** The article summarized and systematized the basic principles and application use combination of theoretical and methodological concepts Competence Management and Performance Management for effective system to monitor the key performance indicators (KPIs) in the company marketing type. An analysis of some aspects of the company to diagnose the efficacy of theoretical and methodological concepts Competence Management and Performance Management to seek ways to increase the efficiency of the control system that can provide the information base assessment of the efficiency of the operation and development of the organization.*

***Key words:** KPIs (Key Performance Indicators), Competence Management, monitoring system performance, strategic management, business success factors.*

УДК 338.432 : 664

Крисанов Д.Ф.,
д.е.н., професор, провідний науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»,
м.Київ

ОПТИМІЗАЦІЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ПІДПРИЄМСТВАМИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І ПЕРЕРОБНО-ХАРЧОВИХ ГАЛУЗЕЙ В УМОВАХ ПОСИЛЕННЯ ВПЛИВУ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ*

Проаналізовано ситуацію в сфері інтеграції аграрних та переробно-харчових підприємств, що перебувають поза зоною впливу холдингових структур, оцінено масштаби, узагальнено типи технологічних зв'язків й форми економічних відносин між ними з точки зору створення та стабільного функціонування продовольчих і кормових ланцюжків. Розкрито резерви й невикористані ресурси, які будуть задіяні в процесі впровадження програм-передумов, НАССР і формуванні інтегрованих структур з метою підвищення конкурентоспроможності кінцевої агрохарчової продукції та збільшення доданої вартості при її просуванні на європейські ринки.

Ключові слова: *програми-передумови, аграрні господарства, переробно-харчові підприємств, інтеграційні зв'язки, додана вартість, європейські ринки.*

Постановка проблеми. Однією із найскладніших проблем аграрної сфери за часів планово-директивної економіки було усунення диспропорцій між розміщенням сировинних ресурсів та потужностями для їх перероблення. Це комплексне поняття включало різні сторони цієї проблеми, зокрема: збалансованість за обсягами сировини і потужностями для її перероблення, територіальним розміщенням галузей сільського господарства і точковим закріпленням підприємств харчової промисловості, обсягами відходів переробно-харчового виробництва і можливостями їх комплексного перероблення або ж використання для вирощування аграрної сировини тощо. Водночас, кардинальні трансформації в аграрній економіці, що відбулися за останні чверть століття, докорінно змінили ситуацію у відносинах і технологічних зв'язках сільського господарства й харчової промисловості і це вимагає її глибокого аналізу та розроблення пропозицій по їх оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оптимізації розміщення та розвитку продуктивних аграрної сфери особливо активно досліджувалися за умов планової економіки, оскільки від її обґрунтованого вирішення значною мірою залежала економічна ефективність агропродовольчого виробництва. Ці питання знайшли

відображення у наукових працях Дем'яненко С.І., Лукінова І.І., Онищенко О.М., Саблука П.Т., Трегобчука В.М., Шпичака О.М., Юрчишина В.В. та ін. Після глибоких трансформацій в аграрному секторі економіки, що відбувалися впродовж 1990-их – першої половини 2000-их років, сформувалась принципово нова економічна ситуація: проведено приватизацію державних підприємств і розпаювання майна і землі в сільському господарстві. У таких умовах великі корпорації та крупні харчові підприємства почали активно концентрувати земельні ресурси (від кількох тисяч до кількох сотень тисяч га) з метою створення агрохолдингових структур для стабільного забезпечення власного переробно-харчового виробництва аграрною сировиною. Процеси інтеграції та агрохолдингізації активно досліджували Андрійчук В.Г., Бородіна О.М., Геєць В.М., Данкевич А.Є., Дем'яненко С.І., Кропивко М.Ф., Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Мессель-Веселяк В.Я., Нестерчук Ю.О., Павлов О.І. [1–8] та інші економісти-аграрники.

Водночас, підписання у вересні 2014 року Угоди про Асоціацію Україна-ЄС, відкриття на початку 2016 року поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), а також інтенсифікація процесів глобалізації та інтернаціоналізації вимагають більш глибокого аналізу ситуації в аграрному секторі економіки, оцінювання стану інтеграційних зв'язків між тими підприємствами сировинного та переробно-харчового профілю, що перебувають за межами агрохолдингів, з метою розширення їх географії, зміцнення та оптимізації і на цій основі формування необхідних умов для підвищення конкурентоспроможності та доданої вартості агрохарчової продукції, що буде спрямовуватися на експорт.

Мета статті – оцінити стан інтеграційних зв'язків між підприємствами сільського господарства і переробно-харчових галузей, що перебувають поза зоною впливу агрохолдингів, розкрити напрями їх розширення та оптимізації на основі активізації участі агровиробників у формуванні стабільних продовольчих і кормових ланцюжків, а також збільшення їх кількості для забезпечення стабільного та ефективного функціонування агропродовольчого виробництва.

Виклад основних результатів дослідження. За оцінками фахівців, масове створення агрохолдингів в АПК України розпочалося з 2005 року і нині їх чисельність налічує біля 250, з них 129 – із земельним банком більше 4 тис. га (у Західній Європі користувач 2-3 тис. га вважається латифундистом). У сфері їх контролю перебуває близько 8,7 млн. га, тобто 21,0% сільськогосподарських земель країни, у т. ч. 42,6% угідь, що обробляють сільськогосподарські підприємства. Вони вже взяли під контроль або ж поглинули понад 6 тис. сільськогосподарських підприємств традиційного типу [9, с. 6–8].

Процес виникнення і розвитку холдингових структур в аграрному секторі України умовно поділяють на три етапи:

- *перший* – 2005-2010 роки характеризувався бурхливим ростом вертикально інтегрованих структур, тобто, збільшенням земельного банку та залученням зовнішнього капіталу з метою наступної вигідної продажі власниками їхніх активів. Проводилося розміщення акцій холдингових компаній на міжнародних фондових біржах і від їх реалізації залучили 1,4 млрд. дол. США;

- *другий* – 2011-2015 роки – перехідна фаза між періодами агресивної акумуляції (накопичення) ресурсів і підвищення ефективності виробництва;

- *третій* – до 2020 року – стабілізація наявних холдингових структур та посилення уваги щодо забезпечення ефективного функціонування вертикально інтегрованого агропродовольчого виробництва [10].

Таким чином, є достатньо підстав для висновку про те, що в цьому секторі аграрної економіки стабілізувалися процеси розширення територіальних меж агрохолдингів і фактично відбувається їх консервація до моменту виникнення принципово нових зовнішніх впливових чинників. На нашу думку, вони пов'язані із зняттям (або продовженням) мораторію на купівлю-продаж земельних угідь, активним входженням на продовольчі ринки України зарубіжних продовольчо-торговельних корпорацій, приходом іноземних інвесторів та залученням інвестицій вітчизняними продуцентами для модернізації сільськогосподарських виробництв й переробно-харчових потужностей на основі впровадження інноваційних технологій, нарощуванням масштабів виробництва органічної продукції, законодавчим встановленням строків впровадження НАССР (до 2020 року) операторами ринку харчової продукції та кормів для тварин (тобто, агрохарчової продукції) [11] тощо.

Разом з тим, поза сферою впливу агрохолдингових структур перебуває переважна частина сільськогосподарських підприємств, включаючи фермерські та селянські господарства, а також переробно-харчові потужності, що функціонують самостійно, або ж унаслідок значної віддаленості від центральних офісів їх виробнича діяльність носить напівавтономний характер. Для уявлення про структуру підприємств аграрного сектора економіки загалом наведемо такі дані (кінець 2014 року):

- *структура сільськогосподарських підприємств* – 52,5 тис. од. (обсяг земельних угідь 20,55 млн. га, чисельність зайнятих – біля 0,6 млн. осіб), з них 39,4 тис. – фермерські господарства; особисті селянські господарства – 4136,8 тис. (земельних угідь – 6,3 млн. га, зайнятих – біля 2,3 млн. осіб);

- *структура підприємств переробно-харчових галузей* – 6407 од. (чисельність зайнятих – 0,4 млн. осіб), з них середніх і великих – 1215 (вартість основних засобів – 116,8 млрд. грн., зношеність ОЗ – 48,5%, зайнятих – 357,1 тис. осіб); малих – 5192 (зайнятих – 45,3 тис. осіб), з них

мікропідприємств – 3735 од. (зайнятих – 9,3 тис. осіб) (кінець 2013 року). Із загальної кількості біля 820 підприємств вже сертифікували чи ще в процесі впровадження систем менеджменту безпечності та якості.

Необхідно зазначити, що для того просторового середовища, яке знаходиться за зовнішніми кордонами агрохолдингових структур, притаманні зародкові, напівлегальні або ж у правовому відношенні недосконалі форми економічних відносин між суб'єктами господарювання сировинного й переробно-харчового профілю. Це зумовлено низкою об'єктивних і суб'єктивних причин, основні з них наступні:

- у цьому просторовому середовищі переважно функціонують технологічно відсталі, фінансово збиткові переробно-харчові виробництва, які працюють в дуже складних економічних, просторових та інших умовах, зокрема на умовах отримання давальницької сировини та її оплати після реалізації виготовленої харчової продукції;

- виробництво аграрної сировини зосереджено в середніх і малих сільськогосподарських підприємствах традиційного типу, частково в фермерських та особистих селянських господарствах, і унаслідок цього ланцюжки постачання та виробництва кінцевої агрохарчової продукції дуже дрібномасштабні, фрагментовані й слабкі, а тому з приходом більш надійного партнера-переробника чи заготівельника швидко руйнуються;

- вирощування сировини характеризується недотриманням нормативних вимог до технологічних процесів, низьким рівнем контролю за показниками якості й безпеки чи відсутністю його взагалі, а особливо при виробництві тваринницької продукції (молока, м'яса, яєць, риби);

- оформлення договірних відносин перебуває на дуже низькому організаційно-правовому рівні, оскільки пункти про відповідальність постачальників сировини за її якісні показники та своєчасність надходження на переробні чи заготівельно-зберігаючі потужності переважно носили формальний характер, ніколи не дотримувалися і не виконувалися тощо.

Необхідно підкреслити, що ще не зовсім давно практично половина сирого молока і майже стільки ж м'яса ВРХ, що направлялися на промислову переробку, вироблялися малими і дрібними господарюючими структурами, і тому проблема стабільного надходження сировинних ресурсів переробникам значною мірою опосередковувалася через встановлення прямих договірних відносин між ними. При цьому йшлося про економічні відносини взаємовигідні, які базувалися не тільки на взаємній відповідальності, але й своєчасній підтримці агровиробників у сфері спільних інтересів, тобто вирощуванні тваринницької сировини. Водночас, питання якості цієї сировини, а тим більше її безпечності практично перебували на мінімальному рівні і цього було достатньо до певного часу. В умовах, коли проблема

практичної реалізації європейського вектора інтеграції аграрного сектора набула пріоритетного значення її вирішення стане можливим лише за умови чіткого дотримання вимог щодо безпечності агрохарчової продукції. Яка сформувалася ситуація у цій сфері, розкриємо через показники наявності сертифікованих функціональних систем менеджменту та законодавчо визначені строки впровадження НАССР на підприємствах переробно-харчових галузей [11; 12, с. 7–9]:

- *перша група*: потужності, що провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких є необроблені інгредієнти тваринного походження (крім малих потужностей). Коди за КВЕД-2010: 10.1 – виробництво м'яса та м'ясних продуктів; 10.2 – перероблення та консервування риби, ракоподібних і молюсків; 10.5 – виробництво молочних продуктів. Кінцева дата впровадження НАССР – до 20.09.2017 р. Кількість – біля 300 од.;

- *друга група*: потужності, що провадять діяльність з харчовими продуктами, у складі яких відсутні необроблені інгредієнти тваринного походження (крім малих потужностей). Кінцева дата впровадження НАССР – до 20.09.2018 р. Код за КВЕД-2010: 10 – виробництво харчових продуктів; 11 – виробництво напоїв; 12 – виробництво тютюнових виробів. Кількість = (10+11+12) – (10.1+10.2+10.5) = більше 900 од.;

- *третья група*: малі потужності. Кінцева дата впровадження НАССР – до 20.09.2019 р. Загальна кількість – 5192, у т.ч. без мікропідприємств (до 10 зайнятих) – 1457 од.

Зважаючи, що більше 0,5 тис. підприємств вже сертифікували або впроваджують системи менеджменту безпечності (СМБ), то це стосується лише тих виробників, де відсутні СМБ, або ж функціонують інші системи (якості, безпечності для довкілля – біля 300 суб'єктів підприємництва). У першій групі орієнтовна кількість виробників, де відсутні СМБ, становить менше 50 суб'єктів господарювання, у другій – біля 350, але у третій – практично усі, тобто, біля 1,5 тис. За великим рахунком, перелічені підприємства, на яких відсутні СМБ, відносяться до середніх і малих підприємницьких структур.

Водночас, питання впровадження НАССР стосуються також і первинного виробництва, тобто підприємницьких структур, що займаються виробництвом та вирощуванням аграрної продукції, у тому числі збір врожаю, доїння, розведення тварин до моменту забою, полювання на тварин, рибальство та збір врожаю диких рослин. Зазначимо, що продукція первинного виробництва включає продукти рослинного походження, продукцію тваринництва, рибальства, мисливства. Дотепер, у сільському господарстві склалися такі сектори виробництва, де дотримуються вимог біобезпечності:

- *органічне виробництво*: близько 300 операторів ринку органічної продукції та понад 100 продуктів, які вони постачають на ринок; загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель

перевищує 400 тис. га [13];

- *виробництво екологічно чистої аграрної сировини* (сире молоко, овочі, фрукти, ягоди), що використовується для виготовлення продуктів дитячого та дієтичного харчування: 60 первинних виробників у різних регіонах;

- *первинні виробники у складі холдингів*, що вирощують аграрну сировину для випуску безпечної та якісної кінцевої агрохарчової продукції згідно з вимогами гармонізованих національних або міжнародних стандартів;

- *первинні виробники, які самостійно впровадили «програми-передумови»* і повністю зорієнтовані на випуск безпечної та якісної харчової сировини;

- *первинні виробники у складі продовольчо-торговельних корпорацій* (АТБ, Велика Кишеня, ЕКО-Маркет, Фуршет, BILLA, METRO, Novus та ін.), які вирощують безпечну та якісну продукцію і поставляють її торговельним підприємствам за принципом «вранці в полі, в обід – на столі». Головна вимога: жорстке дотримання вимог технологій вирощування, збирання, доставки та своєчасної реалізації такої продукції.

Зазначимо, що оскільки в сільському господарстві функціонує біля 55 тис. суб'єктів господарювання, то один-два відсотки підприємств, на яких впроваджено функціональні системи менеджменту, не можуть справити помітний вплив на ситуацію в галузі загалом. До того ж зазначені оператори ринку харчових продуктів та кормів для тварин (первинні виробництва та переробно-харчові потужності), які безпосередньо включені в існуючі продовольчі та кормові ланцюжки, переважно розташовані в зонах впливу холдингів та при економічно раціональній доступності до великих і середніх міських поселень, мешканці яких є споживачами їхньої продукції. А вже поза зазначеними зонами перебуває переважна частина підприємств і господарств, що функціонують із використанням традиційних технологій та застарілих трудових навичок обслуговуючого персоналу. Отже, якраз ці підприємницькі структури і вимагають підвищеної та прискіпливої уваги з метою приведення їхніх виробничих процесів у відповідність із вимогами сучасних нормативних документів, які отримали назву «програми-передумови».

Необхідно підкреслити, що низка об'єктивних чинників і процесів у зовнішньому економічному середовищі формують як у суспільстві, так і серед операторів ринку харчового та кормового бізнесу розуміння невідворотності істотних змін в агропродовольчому виробництві. Кінцева мета таких змін полягає у виведенні продовольчого комплексу на дотримання вимог моделі безпечності харчових продуктів та кормів для тварин, яка запроваджена в Європейському Союзі. Частина операторів агропродовольчого ринку вже прийняла і впровадила

зазначені вимоги, однак решта – ще повинна їх освоїти. Оскільки йдеться про підприємницькі структури середніх, малих і дрібних розмірів, то першим кроком на шляху до впровадження Системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР) якраз і має стати попереднє оцінювання підготовленості виробництва щодо застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах НАССР. У випадку невідповідності мінімальним вимогам – необхідно розробляти та реалізувати низку заходів спеціального призначення, що базуються на кодексах належної практики і сучасних процедурах ветеринарно-санітарного та санітарно-гігієнічного контролю.

Важливо зазначити, що в останні роки ці проблеми стали об'єктом прискіпливого аналізу організацій із стандартизації, що знайшло своє відображення в підготовці Технічних умов, пов'язаних із розробленням та запровадженням програм-передумов для безпечності (програм обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності) [14, 15]. Водночас, не тільки зарубіжні, але й вітчизняні управлінські органи у межах своєї компетенції стали активно розробляти й рекомендувати застосовувати зазначені програми-передумови [16]. Необхідність їх впровадження зумовлена такими основними чинниками:

по-перше, чітко встановленими термінами початку застосування НАССР. Однак цьому повинно передувати запровадження та підтримання операторами ринку належних умов функціонування виробництва (програма-передумова, програма попередніх умов або базова програма), що забезпечують контроль ризиків для безпеки кінцевої продукції;

по-друге, необхідністю формування харчових та кормових ланцюжків (первинних виробників з підприємствами переробно-харчових галузей) з метою забезпечення стабільного функціонування агропродовольчого виробництва, підвищення конкурентоспроможності й збільшення доданої вартості у вартості кінцевої агрохарчової продукції, а особливо за умови її експорту.

Доречно навести визначення базових термінів, якими уже оперують усі нормативні документи, зокрема: *Система НАССР* не є автономною програмою, її основою є система заходів контролю, що складається з програм-передумов, які повинні бути запроваджені і підтримуватися належним чином. Такий підхід вимагає від персоналу потужностей підприємств харчової промисловості дотримання цих принципів, забезпечення знань та практичних навичок у розробленні, впровадженні систем управління безпечністю, їх ефективному функціонуванні [16, п. 1.6];

У цих Вимогах терміни застосовуються у такому значенні:

- *верифікація* – перевірка шляхом обстеження та надання об'єктивних доказів дотримання визначених вимог;
- *перехресне забруднення* – забруднення харчових продуктів

хімічними, фізичними чи біологічними небезпечними факторами через повітря, воду, людей, інші харчові продукти, а також допоміжні матеріали для переробки, предмети та матеріали, що контактують з харчовими продуктами;

- *програма-передумова* – основні умови безпеки харчових продуктів та діяльність, необхідні для підтримання гігієни навколишнього середовища у всьому харчовому ланцюгу і придатні для виробництва та постачання безпечних кінцевих продуктів і безпечних харчових продуктів для споживання людиною, а також поводження з ними;

- *план НАССР* – документ, підготовлений відповідно до принципів НАССР для забезпечення контролю за небезпечними факторами, які є визначальними для безпеки харчових продуктів на тому етапі харчового ланцюга, який розглядається [16, п. 1.9].

Програми-передумови системи НАССР [16, п. 2.1, п. 2.2]:

2.1. Застосування програм-передумов системи НАССР передбачає розробку та впровадження операторами ринку процедур для підтримання гігієни у всьому харчовому ланцюгу, які необхідні для виробництва та постачання безпечних харчових продуктів для споживання людиною, а також правила поводження з харчовими продуктами.

2.2. Програми-передумови є обов'язковими та призначені для ефективного функціонування системи безпеки харчових продуктів та контролю за небезпечними факторами і повинні бути розроблені, задокументовані і повністю впроваджені операторами ринку перед застосуванням системи НАССР. Сфера застосування програм-передумов повинна охоплювати усі потенційні загрози безпеки.

Привернемо увагу до однієї із найскладніших і маловідомої частини Програми попередніх умов для безпеки харчових продуктів, а саме, сільського господарства:

«Дана частина ISO 22002 [15, п. 1] встановлює вимоги і містить настанови щодо створення, впровадження і документування програм попередніх умов (PRP) з метою підтримки санітарно-гігієнічної середовища та допомоги в проведенні контролю ризиків, пов'язаних з безпекою харчових продуктів в ланцюзі їх виробництва і споживання.

Дана частина ISO 22002 може бути застосована до всіх організацій (включаючи індивідуальні ферми або групи ферм), незважаючи на їх розмір або комплексність, які включені в етап сільськогосподарського виробництва в ланцюзі харчових продуктів і хочуть виконувати PRP відповідно до вимог, встановлених в ISO 22000: 2005 [17, п. 7.2]. Якщо організація застосовує дану частину ISO 22002 в якості посилання з метою заяви про відповідність або намір про сертифікацію згідно ISO 22000: 2005 [17], відхилення від цих умов повинні бути обґрунтовані і задокументовані. Передбачається, що такі відхилення не вплинуть на здатність організації відповідати вимогам ISO 22000.

Дана частина ISO 22002 може бути застосована до землеробства (наприклад, до вирощування зернових, плодівництва, овочівництва), тваринництва (наприклад, вирощування великої рогатої худоби, птиці, свиней, риби) і продуктів їх життєдіяльності (наприклад, до молока, яєць). Дана частина непридатна до таких видів діяльності, як збір і переробка дикорослих фруктів, овочів і грибів, рибальство, полювання, які не належать до організованої сільськогосподарської діяльності.

У сферу застосування стандарту включені всі роботи, пов'язані з сільським господарством (наприклад, сортування, очистка, упаковка необробленої продукції, виробництво кормів для потреб власного господарства, транспортувальні роботи всередині господарства). Однак, дана частина ISO 22002 непридатна до переробної діяльності на сільськогосподарських підприємствах (наприклад, теплової обробки, копчення, консервування, дозрівання, ферментації, сушіння, маринування, екстракції, формування або комбінації цих процесів). Також дана частина ISO 22002 непридатна до продуктів або тварин, які повинні перевозитися на ферму або з ферми.

Сільськогосподарська діяльність різноманітна за своєю природою і залежить від обсягу виробництва, виду продукції, методів виробництва, географічного положення та біологічного середовища, законодавчих та регулятивних вимог і т.д. Тому, необхідність, інтенсивність і сутність PRP для різних організацій буде різна. Прийняті PRP можуть також змінюватися в результаті процедур перегляду, як зазначено в ISO 22000: 2005 [17, п. 8.2]. У цій частині ISO 22002 основна увага приділена вимогам до менеджменту PRP, в той час як компоновка детальних PRP покладено на користувача. Менеджмент PRP включає оцінку потреби в них, вибір заходів для задоволення цих потреб і ведення необхідних документів. Конкретні приклади PRP, наведені в цій частині ISO 22002, призначені тільки для керівництва. Вони спрямовані на досягнення загальних цілей у виробництві безпечних і придатних до споживання харчових продуктів».

Така «схема процедур», винятків або сумісності чи взаємозамінності функцій, взаємозалежності й підлеглості функціональних систем менеджменту безпечності (НАССР та ДСТУ ISO 22000 : 2007) і базових програм у харчовому та кормовому ланцюжку. Необхідно підкреслити, що це стосується не лише основного виробництва, але й інших підсистем агропродовольчого ланцюжка (належної сільськогосподарської, ветеринарної, первинно-виробничої, санітарної, торговельної та іншої практики).

Зазначимо, що згідно Вимог [16, Загальні положення], відповідальність за розроблення та запровадження ефективної системи НАССР, що дозволяє контролювати усі небезпечні фактори, які можуть бути у харчовому продукті, покладається на операторів ринку. Законом України [11, ст. 20] за операторами ринку закріплена відповідальність за

виконання вимог законодавства про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів у межах діяльності, яку вони проводять. Вкажемо, що *Оператор ринку харчових продуктів* (далі – *оператор ринку*) – суб'єкт господарювання, який провадить діяльність з метою або без мети отримання прибутку та в управлінні якого перебувають потужності, на яких здійснює первинне виробництво, виробництво та/або обіг харчових продуктів й інших об'єктів санітарних заходів, і який відповідає за виконання вимог цього Закону та законодавства про безпечність та окремі показники якості харчових продуктів. До операторів ринку належать фізичні особи, якщо вони провадять діяльність з метою або без мети отримання прибутку та займаються виробництвом та/або обігом харчових продуктів або інших об'єктів санітарних заходів. Оператором ринку також вважається агропродовольчий ринок [11, ст. 1]. Отже, практично усі юридичні та фізичні особи, які причетні до виробництва та/або обігу об'єктів санітарних заходів (харчові продукти, тварини, призначені для споживання людиною, а також допоміжні матеріали для переробки та матеріали, що контактують з харчовими продуктами), потенційно підпадають під запровадження програм-передумов та функціональних систем менеджменту безпечності (НАССР та ДСТУ ISO 22000 : 2007). Виняток складають ті оператори ринку харчових продуктів, де ці системи впроваджені.

Однак, зважаючи на специфіку виробничого і економічного середовища, про що йшлося вище (поза зонами впливу холдингів та економічно виправданої доступності до міських поселень), необхідно привернути увагу до наступного. Малі й середні підприємства та дрібні виробники особливо чутливі до тих змін, що нині відбуваються у господарській діяльності і пов'язані з євроінтеграційними процесами. Вони є реальними об'єктами і суб'єктами для трансформації внутрішніх функцій й відносин між членами колективу та проведення необхідних змін безпосередньо у виробництві. Це зумовлено наступними характеристиками й особливостями середніх, малих й дрібних виробників:

- невеликі обсяги діяльності дозволяють із незначними затратами провести реорганізацію процесів виробництва продукції;
- вони можуть використовувати гнучке або спрощене застосування процедур, що базуються на принципах НАССР, але за умови низького ризику для безпечності продукції;
- невелика чисельність зайнятого персоналу значно зменшує адміністративну складову у виробничих відносинах між ними та спонукає до спрощеного документування процедур;
- забезпечується раціональне використання залучених безпосередньо у виробництво матеріальних і фінансових ресурсів тощо.

Оскільки система НАССР є обов'язковою для переробних

потужностей, але для агровиробників, тобто, первинного виробництва, її застосування не є обов'язковим, то для них можуть бути використані й інші стандарти: GlobalGAP (міжнародний стандарт належної сільськогосподарської практики); GFSI (стандарт Британського консорціуму роздрібною торгівлі); ДСТУ ISO 22000: 2007 [17]; «Органік Стандарт»; БЮЛан та ін.

Водночас, враховуючи, що переважна частина середніх, малих і дрібних агровиробників й переробно-харчових потужностей мають дуже зношену матеріальну базу, використовують традиційні і застарілі технології виробництва сировини та кінцевої продукції, виникає цілком логічне запитання: чи економічно доцільне впровадження функціональних систем і базових програм. Практика дає позитивну відповідь на нього.

В Україні існує стереотип, що ніби для впровадження НАССР підприємство повинно бути новеньким, блискучим і з найсучаснішим обладнанням. Насправді це не так. В ЄС є підприємства, які працюють 30-40 років і їх ніхто не закриває, оскільки вони виробляють безпечну продукцію. Даний стереотип в Україні, напевно, пішов з того, що впровадження НАССР першими розпочали підприємства з іноземними інвестиціями. Далі, НАССР впроваджувався на вимогу мереж супермаркетів, у першу чергу «МЕТРО Casf&Carpy», і відповідно до міжнародних добровільних стандартів, де вимоги вищі, навіть, ніж у законодавстві ЄС. Саме тоді підприємства України, які були новими, технологічно сучасними починали впроваджувати НАССР у себе. Тому, на жаль, поширеним є стереотип, що НАССР вимагає дуже істотних капіталовкладень і для його ініціації потрібні серйозні інвестиції для здійснення дорогих змін. Насправді у світі є методики, які дозволяють розрахувати, що, при правильному впровадженні процедур на принципах НАССР, знижується собівартість продукції через зниження втрат на відкликання і переробку невідповідної продукції, відбувається оптимізація процесів – не лише технологічних, але і допоміжних. Ці компоненти не працюють, якщо НАССР запроваджено лише для паперової звітності. Але про це в Україні поки що мало замислюються [18, с. 21].

У цьому зв'язку необхідно визначити: хто повинен зробити перший крок, тобто, проявити ініціативу і, тим самим, запустити процес розшарування між суб'єктами господарювання по лінії: впроваджено-не впроваджено базові програми, а потім і НАССР. На нашу думку, перш за все в цьому зацікавлені підприємства переробно-харчових галузей, які поставили задачу розробити та застосувати Систему управління безпечністю харчових продуктів (НАССР) з метою вийти на рівень вимог європейської моделі безпечності харчових продуктів. Але попередньо вони повинні перевірити власне виробництво на відповідають мінімальним вимогам [14]. Якщо ж окремі елементи підприємств,

технологічні процеси чи санітарні умови не відповідають мінімальним вимогам, то впровадження базових програм стає обов'язковою вимогою. Водночас, це гостро ставить підприємства перед необхідністю забезпечити надходження на переробку безпечної та якісної сировини, яка виробляється сільськогосподарськими підприємствами. Вони охоплюють широке коло агровиробників: від особистих селянських та фермерських господарств товарного спрямування до великих аграрних підприємств із багатогалузевою структурою виробництва.

Не вирішивши проблему безпечності і якості сільськогосподарської сировини не можна гарантувати виробництво харчових продуктів з дотриманням вимог нормативних документів, що вже давно чинні в Європейському Союзі та які поступово впроваджуються в Україні. У цьому зв'язку перевірка сільськогосподарського виробництва на відповідність мінімальним вимогам [15] стає обов'язковою практично для усіх виробників, за винятком лише тих, що включені до вище перелічених п'яти груп. Якраз на цьому етапі організаційно невідповідні технологічні зв'язки й економічні відносини повинні бути оформлені в правовому відношенні, тобто, закріплені Угодою на поставку переробно-харчовому підприємству аграрної сировини сільськогосподарським виробником. Це буде виступати правовою підставою для проведення своєрідного аудиту щодо відповідності мінімальним вимогам аграрного виробництва: при їх недотриманні необхідно буде розробити та реалізувати комплекс відповідних робіт і обов'язково – відповідну перепідготовку технологічного персоналу на знання та виконання ними вимог базових програм і функціональних систем менеджменту безпечності (НАССР та ДСТУ ISO 22000 : 2007). Необхідні для цього навчальні семінари й тренінги мають проводити кваліфіковані фахівці – представники сільськогосподарських дорадчих служб, центрів стандартизації та сертифікації, інспекцій державного ринкового нагляду і контролю за дотриманням нормативних вимог. Для невеликих колективів прийнятним буде делегування одного-трьох представників на вище зазначені семінари для освоєння усього комплексу нормативних вимог до виробництва з позицій безпечності харчових продуктів з метою їх наступного впровадження безпосередньо в колективах, де вони працюють.

Таким чином, посилення євроінтеграційних процесів й відкриття зони вільної торгівлі з Європейським Союзом спровокували виникнення нових викликів і проблем, що можна розглядати як додаткові стимули для активізації впровадження в агрохарчове виробництво нормативних вимог європейської моделі безпечності харчових продуктів. Це гостро поставило підприємства аграрного сектора України перед необхідністю запровадження в агропродовольче виробництво базових програм і функціональних систем менеджменту безпечності (НАССР та ДСТУ ISO 22000 : 2007). Лише при виконанні цієї умови стане можливим формування стабільних харчових і кормових ланцюжків на умовах

вертикальної інтеграції або ж міжгалузевої кооперації в зонах, поза впливом холдингів, і на цій основі забезпечити випуск конкурентоспроможної та з високою доданою вартістю харчової продукції та кормів для тварин, а особливо коли вона буде відправлятися на експорт. Лише таким чином, вільного переміщення на європейські ринки й закріплення на них, можна також просунути на ринки і тих країн, що визнають систему біологічної безпечності, запроваджену в Європейському Союзі. Загалом, кількість країн, що визнають європейську систему біобезпечності, наближається до ста. Це потенційно дуже ємкий ринок харчових продуктів, який вже почали і будуть активно в оглядовій перспективі освоювати вітчизняні виробники.

Висновки. З метою підготовки операторів ринку харчових продуктів до впровадження програм-передумов і НАССР й формування стабільних харчових і кормових ланцюжків необхідно:

- забезпечити дотримання операторами ринку харчових продуктів рівня санітарних вимог, що передбачені рамковим Законом України з харчової безпеки [17, розділ УП];

- забезпечити формування сучасної системи простежуваності вирощування сировини, закупівлі необхідних інгредієнтів, виробництва й реалізації кінцевої харчової продукції;

- організувати перепідготовку технологічного персоналу підприємств до вимог НАССР;

- утримувати на виробництві хоча б одного технологічного працівника, який оволодів вимогами нормативних документів і спроможний організувати їх дотримання колективом;

- запровадити ефективну систему відповідального виконання посадових інструкцій кожним працівником, а також згідно із вимогами відстеження параметрів критичних контрольних точок виробничого процесу та оперативного реагування на їх відхилення – це «альфа і омега» системи менеджменту безпечності продовольчої продукції тощо.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Надконцентрація агропромислового виробництва і земельних ресурсів та її наслідки / В.Г. Андрійчук// Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 3 – 9.
2. Бородіна О.М. Агрохолдинги як база формування корпоративного аграрного устрою в Україні/О.М. Бородіна, А.О. Гуторов//Економіка АПК. – 2012. – №11. – С. 21 – 28.
3. Данкевич А.Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві: монографія /А.Є. Данкевич. – Київ: ННЦ ІАЕ, 2011. – 350 с.
4. Дем'яненко С.І. Агрохолдинги України: процес становлення та розвитку/ С.І. Дем'яненко//Економіка України. – 2009. – №. 12. – С. 50 – 61.
5. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому

- виробництві/Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372 с.
6. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / [Лупенко Ю.О., Кропивко М.Ф., Малік М.Й. та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – Київ: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2013. – 50 с.
 7. Соціо-еколого-економічний розвиток агропродовольчої сфери України в сучасних умовах: проблеми та шляхи їх розв'язання. монографія/О.І. Павлов, К.Б. Козак, Д.Ф. Крисанов [та ін.]; за ред. О.І. Павлова. – Одеса: Астропринт, 2015. – 512 с.
 8. Українська модель аграрного розвитку та її соціоекономічна переорієнтація. Наук. доп./ За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НАН України О.М. Бородіної, чл.-кор. НААН України І.В. Прокопи. – Київ: НАН України; Ін-т екон. та прогнозув., 2012. – 56 с.
 9. Лупенко Ю.О. Агрохолдинги в Україні та посилення соціальної спрямованості їх діяльності/Ю.О.Лупенко, М.Ф.Кропивко// Економіка АПК. – 2013 . – № 7. – С. 5 – 21.
 10. Крупнейшие агрохолдинги Украины -2015 [Електронний ресурс]. Доступний з: http://ucab.ua/files/Survey/Largest_Agriholdings/Holdings_2015_demo.pdf
 11. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо харчових продуктів. Закон України від 22.07.2014 р. № 1602-УІІ [Електронний ресурс]. – Доступний з: <http://zakon.rada.gov.ua/go/1602-18>
 12. Крисанов Д.Ф. Євроінтеграційний закон набув чинності! Що необхідно робити далі?/ Д.Ф.Крисанов// Ексклюзивные ТЕХНОЛОГИИ. – 2015. – №6. – С. 6– 11.
 13. Вертіль О.В. Для кого органічна продукція майже міф?/О.В.Вертіль//Урядовий кур'єр. – 2016. – №37. – 25 лютого. – С.7.
 14. Міжнародний стандарт/технічні умови ISO/TS 22002-1:2009 «Програми обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 1. Виробництво харчових продуктів» (Prerequisite programmes on food safety – Part 1: Food manufacturing).
 15. Міжнародний стандарт/технічні умови ISO/TS 22002-3:2011 «Програми обов'язкових попередніх заходів із забезпечення безпечності харчових продуктів. Частина 3. Виробництво сільськогосподарської продукції» (Prerequisite programmes on food safety – Part 3: Farming).
 16. ВИМОГИ щодо розробки, впровадження та застосування постійно діючих процедур, заснованих на принципах Системи управління безпечністю харчових продуктів (НАССР)/ Затверджено Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України від 01.10.2012 р. № 590/Зареєстровано в Міністерстві юстиції України від 09.10.2012 р. за № 1704/22016 [Електронний ресурс]. – Доступний з:

<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1704-12>

17. Міжнародний стандарт ISO 22002:2005 «Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга».
18. Оглашений Ю.Поширеним є стереотип, що принципи НАССР не є економічно вигідними, вимагають дуже істотних капіталовкладень і для їх впровадження потрібні значні інвестиції для здійснення дорогих змін на підприємстві/Ю. Оглашений//Вісник АгроФорум. – 2015. – №13 (13). – С.12 – 22.

Summary. Analyzed the situation in the sphere of integration of agricultural and pererobne-food enterprises outside the zone of influence of the holding structures, the scale, summarizes the types of technological communication and forms of economic relations between them from the point of view of the creation and stable functioning of the food and feed chains. Disclosed reserves and untapped resources that will be involved in the implementation process of programs-prerequisites, НАССР and integrated structures with the aim of increasing competitiveness of the end arkaroola products and increasing of added value when promoting to European markets.

Key words: program prerequisites, agrarian economy, pererobne-food enterprises, integration of communication, added value European markets.

*Дослідження виконано при підтримці НАН України в рамках відомчої НДР «Ресурсні можливості розвитку аграрного сектора економіки України» (0114U001638).

УДК 331.108.26

Рарок Л. А.,

к.е.н., асистент кафедри управління персоналом та економіки праці
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧИМИ ГРУПАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто управління виробничими групами на підприємствах, функціонування виробничого колективу, відносини між керівником та підлеглими.

Ключові слова: управління, група, колектив, підприємство, формальні і неформальні відносини.

Актуальність теми дослідження. Одним з гострих практичних питань успішної роботи трудового колективу є управління процесом його формування, оптимального функціонування і гармонійного розвитку. Людина живе, розвивається і діє в групі, а вже в колективі і під

його впливом відбувається становлення особистості – складається її спрямованість, формуються суспільна активність, воля, створюються умови для саморегуляції та розвитку здібностей.

Аналіз досліджень даної теми. Цілий ряд вітчизняних авторів: І.Є. Ворожейкіна, А.Я. Кибанов, Д.К. Захаров, В.П. Шейнов, В.М. Пугачов, А.В. Дмитрієв, В.М. Кудрявцев, Є.М. Бабосов, Г. Бройнінг, Д.П. Зеркин та інші викладають прикладні знання про групи, джерела виникнення, структуру і стадії їх розвитку та значимості в соціально-економічній та інших сферах життя.

Існує багато підходів до визначення груп, і майже всі автори підкреслюють, що учасники груп повинні, перш за все, психологічно усвідомлювати існування один одного і конкретну функцію.

Р.Фалмер подає визначення, яке охоплює характеристики, притаманні для більшості тлумачень. Група визначається як двоє або більше людей, які [5]:

- 1) взаємодіють з кількома або всіма членами групи безпосередньо через мережу зв'язків;
- 2) поділяють одну мету або кілька спільних завдань;
- 3) керуються нормативною системою поведінки та взаємин;
- 4) підтримують стабільні рольові стосунки;
- 5) утворюють підгрупи на основі різних мереж притягування та відштовхування.

Інші визначення є більш обмеженими, вужчими і характеризують лише окремі аспекти груп:

- група – це дві особи або більше, які взаємодіють одна з одною так, що кожна особа впливає на інших і одночасно перебуває під впливом інших осіб;

- група – це певна кількість працівників (з адміністрації, або така, що не належить до управлінського персоналу), яка дотримується певних норм і прагне задовольняти свої потреби досягненням групової мети.

У поданих визначеннях слід звернути увагу на характерні ознаки будь-яких груп: наявність спільної мети, взаємний вплив членів групи один на одного та на поведінку групи в цілому, наявність певних норм поведінки.

Цілком зрозуміло, що менеджери усіх рівнів повинні знати особливості виникнення, функціонування груп і можливі варіанти управління ними, оскільки формування груп неминуче, і вони суттєво впливають на поведінку всього персоналу організації. Дуже часто зустрічається, де групу ототожнюють із командою, колективом, проте це не зовсім так.

Команда – це спільність людей, пов'язаних єдиною метою і принципами взаємодії, що мають певні вміння зібрані для вирішення завдань. У команді існує яскраво виражений поділ соціальних ролей, де тон задає лідер, тоді як інші учасники знаходяться у різному ступені підпорядкування.

Різниця між групою та командою полягає у відмінності принципів створення. Якщо група може формуватися стихійно, то команда завжди утворюється цілеспрямовано. Так, багато дослідників вважають, що у групі більш чітко проявляються соціальні ролі. Однак насправді в команді обов'язково є лідер або керівник, яки у групі може бути відсутнім.

Згідно Закону «Про підприємство» виробничий колектив являє собою організаційно оформлену сукупність працівників підприємства, об'єднання чи іншого виробничого ланки будь-якої форми власності, які своєю працею беруть участь у його діяльності на основі трудового договору (контракту або угоди), і на яких покладено обов'язки з виробництва певної продукції, виконання робіт чи послуг і метою яких є отримання прибутку.

У кожному трудовому колективі можна знайти складну структуру, що включає посадові й особисті відносини.

Посадова структура колективу характеризується взаєминами, що регулюються офіційним положенням осіб у системі підприємства, посадовими інструкціями, наказами й іншими нормативними актами. До посадової структури належать всі офіційні зв'язки людей у їхній виробничій і суспільній діяльності як між керівниками і підлеглими, так і між членами колективу, рівними по своєму службовому становищу або положенню в громадській організації.

Ця структура визначається поділом праці як усередині первинного колективу (бригади, дільниці, відділу), так і між первинними колективами підприємства в системі виробництва і керування [2, с. 84].

Функціонування виробничого колективу залежить також і від стану неофіційних відносин, неформальних зв'язків між працівниками, що почувають психологічну близькість, спільність інтересів або навпаки. Ці особисті відносини значною мірою характеризують психологічний клімат колективу, розкривають резерви виховної роботи.

У системі взаємин, що визначають стан психологічного клімату у трудовому колективі, провідну роль відіграють відносини між керівником і підлеглим (так зване «вертикальне спілкування» або «відносини по вертикалі»), тому що від них у значній мірі залежить також стиль і тон взаємин між рядовими членами колективу («горизонтальне спілкування» або «відносини по горизонталі»).

Вирішальне значення для успішного функціонування організації в цілому мають соціально-психологічні аспекти діяльності трудових колективів. Сьогодні зростає необхідність свідомої активності, спрямованої на підтримку, регулювання і формування здорової соціально-психологічної атмосфери колективу.

Створення атмосфери взаєморозуміння і довіри в трудовому колективі має полегшуватися шляхом швидкого поширення та обміну якомога повнішою і об'єктивнішою інформацією з різних аспектів життя та соціальних умов працівників. Причому, адміністрація має застосовувати ефективну політику зв'язків, тобто щоб до прийняття

рішення з важливих питань про це давалась інформація і між зацікавленими сторонами відбувалися консультації, оскільки передача такої інформації не завдає шкоди жодній із сторін.

Питаннями, щодо яких адміністрація повинна надавати інформацію, є:

- загальні умови зайнятості, у тому числі умови найму, переведення та звільнення;
- визначення обов'язків, які необхідно виконувати на різних роботах, та місце конкретної роботи у структурі підприємства;
- можливість професійного навчання і перспективи просування по службі на підприємстві;
- загальні умови праці;
- правила техніки безпеки та гігієни праці, інструкції для попередження нещасних випадків та професійних захворювань;
- процедури, встановлені для розгляду скарг, а також правила і практика, що регулюють їх застосування;
- соціально-побутове обслуговування персоналу;
- системи соціального забезпечення або соціальної допомоги, що існують на підприємстві;
- положення національних систем соціального забезпечення, які поширюються на працівників завдяки тому, що вони працюють на підприємстві;
- загальне становище на підприємстві і перспективи його подальшого розвитку;
- роз'яснення рішень, які можуть безпосередньо або опосередковано вплинути на становище працівників на підприємстві;
- методи консультацій, дискусій та співробітництва між адміністрацією та працівниками, з одного боку, і працівниками, з іншого [4].

В процесі створення дружного, злагодженого колективу розрізняють три етапи: на першому етапі вимоги ставляться тільки з боку керівника; другий етап – вимоги керівника приймаються активом, сам актив ставить їх до всіх членів колективу; на третьому етапі всі члени приймають вимоги і ставлять їх до себе і колег. Якщо не проводити подібної цілеспрямованої роботи з розвитку колективу, то структура його складається стихійно.

Для цього необхідно чітко уявляти структуру соціальних функцій колективу і місце в ній психологічних відносин, систему взаємодії соціально-психологічного клімату з іншими елементами цієї структури.

Соціально-психологічний клімат складається в тісній взаємодії і під впливом безлічі факторів: від успіхів і досягнень колективу, від організації праці і стилю керівництва до форм і методів матеріального і морального стимулювання, поліпшення праці і побуту працівників, рівня їхньої освіченості, вихованості, соціальної активності та ін.

Навіть настрої кожного окремого члена колективу і несподіваних змін його варто враховувати в числі факторів, що можуть впливати на соціально-психологічну атмосферу колективу в цілому і психічний стан

кожної окремої людини. Володіючи здатністю передаватися іншим, заражати навколишніх, психічний настрій навіть одного з членів колективу може виявитися однієї з причин не завжди бажаних змін у настрої інших людей.

Все це ставить керівника перед нагальною потребою оволодіння соціально-психологічними знаннями з метою створення найбільш сприятливого клімату в своєму колективі.

Неформальні відносини між керівником і підлеглими заслуговують на серйозну увагу. Нарівні з умінням вибрати оптимальний в даній ситуації стиль керівництва, керівник повинен передусім знати типові помилки, властиві людям його статусу, і правильно будувати міжособистісні відносини з підлеглими.

До типових помилок відносяться випадки, коли:

- керівник не дає конкретних завдань, але постійно докучає підлеглим великою кількістю питань загального характеру;
- «зациклений» на одній темі в спілкуванні з персоналом, наприклад, трудовій дисципліні;
- щодня формулює нові ідеї для виконання завдання; постійно проповідує свої задуми;
- не довіряє своїм співробітникам, зловживає дріб'язковим контролем;
- малодоступний територіально і в часі;
- не має готових рішень виробничих задач, що пропонуються персоналу [1].

Успіх неформальних відносин з підлеглими, без чого неможливе формування почуття поваги до свого керівника, залежить від дотримання цілого ряду принципів і правил ділового спілкування.

Отже, керівник зобов'язаний бачити в кожному підлеглому не посаду, а особистість, виявляти доброзичливість і терпимість, з повагою відноситься до його особистого життя, але при цьому уникати порад в цій сфері. Бажано завжди пам'ятати, що «сильний ніколи не принижує».

Якщо підлеглий помилився і провинився, він, як правило, розуміє свою провину і адекватно сприймає покарання.

Незважаючи на особисті симпатії і антипатії, керівник зобов'язаний пред'являти до всіх підлеглих однакові вимоги, до всіх відноситися однаково, нікого не виділяти; при сторонніх звертатися до своїх співробітників на ім'я та по батькові, незалежно від їх віку.

Недопустимо читати нотації і повчати персонал, якщо сам керівник не дотримує дану вимогу: виховне значення має тільки особистий приклад керівника.

Типова помилка молодих керівників прагнення стати «своїм» серед підлеглих. Краще все ж зберігати дистанцію, розділяти особисте і службове.

Сьогодні практично неможливо знайти державну організацію, керівництво якого було б повністю задоволене досягнутими результатами роботи своїх підлеглих. Мало хто з керівників оцінює

ефективність використання внутрішнього потенціалу свого відділу вище за 50%, звичайно, що не вголос. Але з одвічних управлінських питань «Що робити?» і «Хто винен?» керівники часто віддають перевагу другому. Успіхи ж будь-якої організації знаходяться в прямій залежності від якості управління [3].

Сильну організацію від слабкої відрізняє передусім кваліфікація її персоналу, його знання, мотивація, спрямованість. Єдиними ресурсами, що піддаються управлінській діяльності, є люди, що володіють знаннями і навичками. Однак на шляху керівників в роботі по розвитку свого відділу в організації на сьогодні постає ряд бар'єрів:

Високий рівень напруженості в колективі. Важко розраховувати на ентузіазм і істотну підтримку з боку колективу, охопленого страхами, невдоволенням. Причини цієї напруженості можуть бути самими різними:

- недостатній зв'язок оплати праці і трудового внеску працівників;
- неінформованість людей і, як наслідок, відсутність упевненості в стабільній роботі організації в найближчій перспективі;
- невпевненість в організації найважливіших соціальних проблем;
- низький рівень взаєморозуміння між керівництвом і персоналом та інше.

Однією з головних проблем, що часто ігнорується керівниками, які приступають до масштабних змін в організації, це відсутність перспективної кадрової політики.

Деякі керівники середнього рівня цих проблем не розуміють, але і в тих випадках, коли розуміють, часто недооцінюють їх серйозність, діючи за принципом: «Ніколи думати, справу робити треба».

Поодинці ж розраховувати на успіх керівнику не доводиться. Йому потрібна команда однодумців. Тому, якщо керівник хоче щоб його завдання розуміли підлегли в його колективі, він повинен «вирощувати» свої кадри і добре володіти знаннями не тільки по управлінню, але й мистецтвом ділового спілкування, неформальних відносин та маніпуляцій.

Висновки. Для узагальнення вище наведеного, варто зазначити, що поліпшення групових відносин можна досягти завдяки оптимальному поєднанню ділових і неофіційних взаємин. У групах високого рівня розвитку можна виокремити не дві системи відносин, як вважає більшість психологів, а три: офіційно-ділові, неофіційно-ділові та неофіційно-особистісні. Оптимальне управління малою групою здійснюється за принципом доповнюваності, коли обидві структури функціонують як певна єдність, у якій не обов'язковий механічний збіг окремих структурних елементів, наприклад, офіційного та неофіційного лідерства.

В групах із великим досвідом та високою культурою спілкування здебільшого домінують саме неофіційно-ділові відносини, які будуються на ґрунті взаємних залежності, співробітництва, вимогливості, допомоги, довіри. Формування таких відносин безпосередньо пов'язане з проблемою розвитку самої групи, тобто тими складними і багатогранними процесами, що відбуваються в ній.

Список використаних джерел

1. Авдеев В.В. Управление персоналом: технология формирования команды. М.: Финансы и статистика, 2002. – 544 с.
2. Волков И.П. Стиль руководства при решении задач социального развития коллектива предприятия // Социальная психология и социальное планирование. Л., 1973. С. 84.
3. Банько Н. А. Управление персоналом / Н.А. Банько, Б.А. Карташов, Н.С. Яшин / Часть I: Учеб. пособие / ВолгГТУ, Волгоград, 2006. – 96 с.
4. Социология управления: от группы к команде: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
5. Фалмер Р. Энциклопедия современного управления в 5 т. Т.1. Основы управления. Планирование как функция управления / Р. Фалмер . – М. : ВИПКЭнерго, 1992 . – 168 с.

Summary. Management considers industrial groups in enterprises functioning production team , the relationship between manager and subordinates.

Key words: management, team, group, business, formal and informal relationships.

УДК 336.7

Семендяк В.М.,

к.е.н., асистент кафедри управління персоналом та економіки праці
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський

УДОСКОНАЛЕННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ З КОМЕРЦІЙНИМИ БАНКАМИ

Проаналізовано сучасний стан вексельних взаємовідносин підприємств аграрного сектору економіки з банківськими установами та обґрунтовано необхідність їх удосконалення за сучасних умов господарювання.

Ключові слова: вексельні відносини, вексельні розрахунки, вексельне фінансування.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За умов гострої нестачі власних обігових коштів у аграрних підприємств особливого значення набуває пошук нових ефективних інструментів фінансування таких суб'єктів господарювання, особливо у контексті нещодавно внесених змін до вітчизняного податкового законодавства. У деяких випадках агропідприємства знову повертаються до дещо призабутих фінансових інструментів, насамперед векселів, що викликано їх перевагами.

Питання удосконалення вексельних відносин пов'язано з проблемою вдосконалення системи державного регулювання обігу цінних паперів, а також з рядом інших актуальних проблем реалізації боргової політики аграрних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання проблеми. Дослідженню питань організації вексельних розрахунків присвячені роботи таких українських авторів, як О.М. Бандарук, О.Д. Василик, А.В. Демківський, Л.Б. Долинський, Є.І. Єрмак [1], С.З. Мошенський [2], М.В. Ніконова, А.І. Римарук, Т. Рудненко [3,4] та ін.

Актуальні проблеми вексельного обігу відображено в роботах таких зарубіжних вчених, зокрема таких, як В.П. Астахов, С.М. Барац, А.А. Вишневський, Л. Гольдшмідт, В.М. Гордон, Ю.О. Кремер, Є.А. Мізіковський, Д.А. Равкін, П.П. Цитович. Разом з тим, результати їх досліджень не завжди можуть ефективно використовуватися без попередньої адаптації на практиці.

В цілому, не зважаючи на певну кількість наукових досліджень з проблем розвитку вексельного ринку в Україні, питанню вдосконалення вексельних відносин підприємств аграрного бізнесу з банківськими установами у науковій літературі поки що приділяється недостатньо уваги.

Формулювання мети статті (постановка завдання). Враховуючи викладене, основною метою статті стало визначення необхідності удосконалення вексельних взаємовідносин аграрних підприємств та банківських установ та розробка пропозицій щодо їх вдосконалення.

У відповідності до зазначеної цілі були визначені наступні завдання:

- проаналізувати сучасний стан вексельних взаємовідносин підприємств аграрного сектору економіки з банківськими установами;
- визначити основні шляхи вдосконалення вексельних розрахунків аграрних підприємств з комерційними банками.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

За сучасних умов господарювання векселі знову набувають поширення в аграрному секторі держави, оскільки вони як особливі фінансові інструменти сприяють розв'язанню цілого ряду проблем, які роками накопичувалися в сільському господарстві. В тому числі, проблеми взаємної заборгованості підприємств.

Саме тому, посилену увагу вітчизняні аграрії почали приділити вдосконаленню вексельних відносин з комерційними банками, що, на нашу думку, сприятиме відновленню позитивного іміджу векселя як інструменту комерційного кредиту.

Так, останнім часом у банківській сфері намітилися тенденції до подальшого вдосконалення операцій з векселями. До найважливіших з них відносяться вексельні кредити (дисконтна операція, кредити, забезпечені векселями та рефінансування векселів). Для підвищення

оперативності та зручності вексельних розрахунків клієнтів банків використовують наступні операції, як є базою комісійних доходів банків без суттєвого ризику, а саме: 1) комісійні (інкасування, доміцляція); 2) гарантійні операції.

Деякі комерційні банки вже активно впроваджують у свою роботу вексельні операції, створивши спеціальні спільні програми з фінансування закупівлі засобів захисту рослин. Так, наприклад, ПАТ «Креді Агріколь банк» разом з компанією «Байер» розробило та впровадило у життя в Україні спільну партнерську програму з фінансування закупівлі засобів захисту рослин торговою маркою «*Bayer CropScience*».

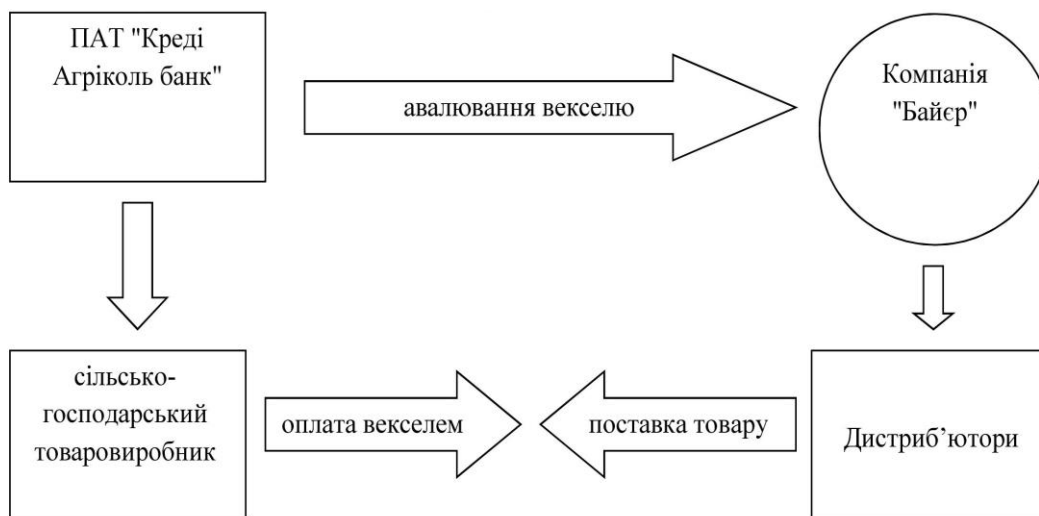


Рис. 1. Фінансування закупівлі засобів захисту рослин за допомогою послуг авалювання векселів

Відповідно до зазначеної програми, сільськогосподарські товаровиробники тепер мають можливість отримати відстрочку платежу за високоякісні засоби захисту рослин без використання банківського чи товарного кредиту за допомоги послуг авалювання векселя, згідно якої банк гарантує продавцю оплату за виписаним товаровиробником векселем (зобов'язанням). Схематично зазначену операцію можна представити у вигляді

Зазначена програма працює наступним чином:

1) сільськогосподарський товаровиробник звертається до офіційного дистриб'ютора компанії «Байер» та визначається із обсягом закупівель засобів захисту рослин;

2) товаровиробник вертається до відділення банку для встановлення ліміту авалювання векселів;

3) банк аналізує отримані документи, встановлює максимальний ліміт авалювання векселів та укладає угоду із товаровиробником;

4) в рамках укладеної угоди та у межах встановленого ліміту

сільськогосподарський товаровиробник випускає прості комерційні векселі зі строком погашення до 9 місяців в якості інструменту розрахунків за продукцію компанії «Байер»;

5) кожен офіційний дистриб'ютор приймає в якості безумовної оплати за товар вексель з супроводжуючим листом про відкриття ліміту на авалювання векселя від ПАТ «Креді Агріколь банк»;

б) сільськогосподарський товаровиробник оплачує зобов'язання по векселю у визначений у векселі строк, а оплата комісії банку здійснюється щоквартально.

При цьому в якості забезпечення векселя можуть виступати як грошові кошти, так і нерухомість, сільськогосподарська техніка або обладнання. Однак, ліміти авалювання векселів до 160 тис. грн. можуть бути встановлені без надання забезпечення.

Подібна, разом з тим, дещо вдосконалена програма існує також і між компанією «Байер» та комерційним банком АТ «Райффайзен Банк Аваль». Відносно нещодавно саме цей банк запровадив програму вексельного фінансування під 1%. Тепер спеціальна пропозиція для купівлі продукції компанії «Байер» надає сільськогосподарським товаровиробникам наступні переваги:

- 1) захист від валютних ризиків;
- 2) вартість фінансування – лише 1% від суми векселю;
- 3) термін фінансування – до 9 місяців;
- 4) швидке ухвалення рішення банком та всебічна підтримка клієнта на усіх етапах користування векселем;
- 5) доступний кредитний ліміт в банку можна легко перевести в ліміт авалювання;
- 6) одне підприємство може розрахуватися декількома векселями;
- 7) затрати на авалювання векселя у АТ «Райффайзен Банк Аваль» є одноразовими та виникають тільки в момент оформлення, а далі – жодних витрат;
- 8) наявність спеціальних навчально-консультативних програм для спеціалістів дистриб'ютора.

Таким чином, зазначені програми довели свою результативність на практиці, а їх поширення обов'язково призведе до зниження вартості позикових ресурсів через запровадження авального та акцептного кредитування замість звичайного. В кінцевому випадку це значною мірою сприятиме розбудові механізму ефективного вексельного обігу в Україні.

Аналізуючи в цілому вексельні відносини з комерційними банками слід відмітити розробку та реалізацію комплексу заходів з метою забезпечення сприятливих умов для використання векселів (за участю комерційних банків) суб'єктами господарювання, зокрема, аграріями. Варто зазначити, що ідея запровадження цих відносин не є новою, адже вона виникла ще у 2003 р. (програма заходів Міністерства аграрної політики та Асоціації українських банків щодо розширення застосування

векселів при кредитуванні підприємств агропромислового комплексу), зокрема, щодо розробки механізму часткової компенсації витрат сільгоспвиробників за операціями врахування векселів і авального кредитування з державного бюджету. Однак і на сьогоднішній день такий механізм не створений.

Існування механізму часткової компенсації витрат аграріїв за вексельними операціями, що здійснюються за участю банківських установ, є важливою складовою як вексельних відносин із банками, так і механізму забезпечення ефективного функціонування вексельного обігу. Адже така програма (якщо вона дієва) є дійсним підґрунтям для активізації використання векселів суб'єктами господарювання.

Додатковим кроком на шляху вдосконалення вексельних відносин з комерційними банками може бути розробка обов'язкової процедури уповноваження філій центральним офісом банку щодо проведення ними операцій з векселями. Це сприятиме зростанню клієнтської бази банку, збільшенню прибутковості та розширенню вексельних операцій в регіональному масштабі.

Таким чином, з метою підвищення ролі комерційних банків у вексельному обігу, доцільно:

- 1) розробити вексельні схеми та програми для клієнтів банку;
- 2) уповноважувати філії здійснювати вексельні операції;
- 3) посилити рекламну кампанію банківських продуктів, безпосередньо пов'язаних з вексельним обігом;
- 4) організувати проведення навчальних семінарів та тренінгів, присвячених проблемам та перспективам вексельного обігу.

На нашу думку, реалізація зазначених основних та ряду інших додаткових заходів активізує участь банків у вексельному обігу, що у кінцевому випадку призведе до його ефективного розвитку.

Окремої уваги в системі вдосконалення вексельного обігу в аграрному секторі економіки України, заслуговують вексельні відносини зі страховими компаніями, в тому числі і за участю комерційних банків, які на сьогоднішній день, по-суті, відсутні.

Залучення страхових компаній у систему вексельних відносин збільшить доступність страхування для суб'єктів господарювання і забезпечить дієвість державної програми часткової компенсації страхових премій, сплачених аграріями.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок з даного напрямку. Отже, вирішити проблему забезпечення ефективного функціонування вексельного обігу шляхом вдосконалення вексельних відносин аграрних підприємств та банківського сектору можливо лише на основі системного підходу. Розробка та впровадження окремих заходів не забезпечує комплексного вирішення проблеми, адже таким чином розв'язуються, як правило, локальні завдання в короткостроковій перспективі, відповідно, не вирішується проблема в цілому.

Список використаних джерел

1. Єрмак Є.І. Використання векселів сільськогосподарськими підприємствами для розрахунків з контрагентами / Є.Єрмак, О.Клименко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 79-83.
2. Мошенский С.З. Эволюция векселя / С.З. Мошенский. – К. – Ровно.: «Планета-друк», 2005. – 446 с.
3. Рудненко Т. У позику без кредиту / Т. Рудненко // Контракти. – 2004. – №35. – Режим доступу: <http://www.kontrakty.com.ua/show/ukr/article/3/3520043564.html>.
4. Рудненко Т. Аналіз операцій банків з векселями / Т. Рудненко, О. Куц // Вісник НБУ. – 2003. – №5 – С. 42-47.

Summary. The modern situation with bill of exchange's mutual relations between agrarian sector's enterprises and banking institutions is being analyzed. The necessity of their improvement under the modern conditions is being grounded.

Key words: bill of exchange relations, bill of exchange calculations, bill of exchange financing.

УДК 338.43:633.63.:664.1

Фурса А.В.,

к.е.н., провідний науковий співробітник

Інституту біоенергетичних культур і цукрових буряків НААН,

м. Київ,

Стрельбіцький П.А.,

к.е.н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці

Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,

м. Кам'янець-Подільський,

Боднар В.С.,

аспірантка²,

Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»,

м. Київ

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ВЗАЄМОВІДНОСИН У СФЕРІ ВИРОБНИЦТВА І ПЕРЕРОБКИ ЦУКРОСИРОВИНИ

Досліджено роль економічного механізму взаємовідносин в сфері виробництва і переробки цукросировини та його значення для розвитку економіки цукробурякової галузі. Визначено принцип співвідношення реалізаційної ціни цукрових буряків і оптової на цукор в момент його переробки, що в подальшому при її збільшенні на останній продукт

² Науковий керівник – Н. Л. Жук, кандидат економічних наук, старший науковий співробітник.

дозволяє здійснювати доплати товаровиробникам, відповідно до зафіксованого співвідношення.

Ключові слова: економічний механізм взаємовідносин, агропромислова система, цукробурякове виробництво, ціна, рівень рентабельності.

Постановка проблеми. Проблема економічно-господарських взаємовідносин між виробниками цукрових буряків і цукровими заводами досить складна і сповнена протиріч. Деякі автори, як, наприклад: О.С. Заєць вважав, що серед проблем господарювання – проблема економічних взаємовідносин займає центральне місце і від її оптимального вирішення залежить «ефективність функціонування окремих механізмів ринку цукру» (починаючи від квотування, гарантії збуту і цін та кінчаючи створення регульованої системи оптової торгівлі) [44, с. 1].

В історичному плані механізм взаємовідносин між партнерами з виробництва і переробки цукрових буряків часто змінювався, здебільшого в бік удосконалення, але й не рідко в бік від'ємних деформацій.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Питання теорії і практики функціонування економічного механізму взаємовідносин між учасниками цукробурякового підкомплексу, його значення для підвищення конкурентоспроможності виробництва цукрових буряків і цукру, створення класичних ринкових умов досліджувалися в роботах таких вітчизняних науковців, серед яких помітне місце займають: В. Бондар, О. Варченко, О. Заєць, Ю. Коваленко, М. Коденська, О. Шпичак, М. Ярчук та інші.

Необхідно зазначити, що більшість цих питань залишаються актуальними на сучасному етапі розвитку цукробурякового виробництва і потребують подальшої розробки. Водночас не вирішені питання виходу галузі з економічної кризи і забезпечення сталого ефективного функціонування внутрішнього ринку цукру.

Метою статті є обґрунтування теоретичних і методологічних підходів щодо удосконалення економічного механізму взаємовідносин у сфері виробництва і переробки цукросировини.

Виклад основного матеріалу. За радянських часів протягом багатьох десятиліть утвердилась контрактна система закупок коренеплодів у їх виробників, якими були колгоспи і радгоспи, з відповідною грошовою оплатою за кількість і якість поставленої сировини. Була затверджена форма Договору контрактації, яка з року в рік удосконалювалась і яка передбачала зобов'язання і права обох сторін. Виробник цукросировини брав на себе зобов'язання виростати і поставити у відповідні строки згідно доведених графіків певні обсяги коренеплодів з показниками

згідно з Держстандартом. Цукровий завод прийняти їх, переробити на цукор і розрахуватись з постачальником у певні строки, за певну визначену державою ціну. Крім того, буряківникам належала меляса і жом, що відпускались безкоштовно, за виключенням витрат з транспортування.

Цукровий завод був зобов'язаний продати буряківникам кондиційне бурякове насіння, видати грошовий аванс під технологію вирощування, особливо на період формування густоти насадження. Існувала система матеріального заохочення для буряководів – премії до 12 місяців окладів за перевиконання планів поставок буряків для спеціалістів і керівників, відпускався за пільговою ціною (38 коп/кг при офіційній оптовій ціні 60,5 коп/кг) цукор, нараховувались певні частки цукру (до 650 г) за 1 гектар глибокої оранки і т.п. За вирощене у насінницьких господарствах насіння цукрових буряків крім прямої ціни за кожен центнер насіння, відпускались комбікорми, жом, меляса, цукор, а також існувала ціла система преміювання не тільки грішми, а й автомобілями. Цукрові заводи одержували від держави безвідсоткову позичку, яку акуратно повертали після реалізації перших партій цукру. Цукор, вироблений на цукровому заводі відразу оформлявся, як оптовий продаж, спеціальній організації «Укрбакалія», яка одержувала виручку в розмірі 6% від ціни, після чого продукт поступав у роздрібну торгівлю, та у відповідні галузі харчової промисловості – кондитерську, горілчану, парфумерну і т.п. Оптова ціна тривалий час була постійною – 605 крб за тонну, роздрібна ціна – 78 коп 1 кілограм.

Але і в такому, здавалося би, стабільному стані між виробниками сировини і цукровими заводами виникали гострі протиріччя, в основному через необ'єктивне визначення залікової ваги коренеплодів, неправильне визначення цукристості, які як правило занижувались, порушення строків розрахунків і т.п. Господарства, які вирощували цукрові буряки високої цукристості скаржились на те, що одержують однакову ціну за тонну буряків поряд із господарствами, де цукристість була значно нижчою.

Таке протиріччя в 70-х роках минулого століття вирішувалось шляхом введення доплат за підвищену цукристість, яку вираховували у тонно процентах понад базисну, яка встановлювалась на кожну наступну п'ятирічку, як середня фактична за попередню з невеликим плюсом (наприклад: в 1973 році 16,76%). Цукрові заводи у відповідь на це стали вимагати відповідних відрахувань від базової ціни за умови зниження цукристості на такий же тонно процент. Поки удосконалювали систему доплат-відрахувань середня цукристість по Україні значно знизилась – від 17-18% і більше до 15-16%. Тобто, зловживання з визначенням показників якості сировини не зникали, а удосконалювались.

Систему приймання і оплати цукросировини з врахуванням вмісту цукру в 80-х роках удосконалювали шляхом прийняття розрахункових

шкал, які передбачали перерахунок залікової ваги коренеплодів залежно від вмісту в них цукру – при цукристості вищій за базисну, яка стала постійною 16%, зараховувалась більша маса коренеплодів, при нижчій – навпаки. Ці шкали існують і досі, але зловживання не зникли – наймовірно виріс показник засміченості коренеплодів, так зване «ОЗ», яке виросло від 5-6% до 20-40 і більше відсотків, зросла також кількість некондиційних коренеплодів й т.п.

Гостро стало питання про необхідність матеріальної зацікавленості обох сторін в кінцевих результатах спільної праці, одержаних від реалізації цукру, отже інтеграції в цукробуряковому виробництві. Зокрема, в Україні ще в 70-ті роки минулого століття експериментувався такий вид агропромислової інтеграції, як співробітництво цукрових заводів і бурякосійних господарств, основане на договорах співдружності і направлене на збільшення виробництва кінцевого продукту – цукру. Ініціаторами такого почину стали Гонорівський цукровий завод і виробники коренеплодів Вінницької області, Жашківського району Черкаської області і Миронівського району Київської області, які першими в Україні, в т.ч. і в СРСР, одержали по 5 і більше тонн цукру в розрахунок на один гектар посівної площі. Почин широкого пропагувався в пресі, був на контролі в партійних і радянських органах, в результаті майже на 450 тисяч гектарів Україна одержувала по 45-50 т цукрових буряків і виробляла по 4,5 т цукру з гектара.

В процесі співдружності почав удосконалюватись і економічний механізм взаємовідносин. За ініціативою Міністерства сільського господарства колишнього Союзу СРСР та розробками Всесоюзного інституту цукрових буряків було створено три експериментальних агропромислових системи на базі цукрових заводів і господарств Жашківського району Черкаської області, Лучанського Київської області і Еркен-Шахарського Ставропольського краю. В їх основі лежав прогресивний механізм взаємовідносин, який заключався в справедливому розподілі виручки від реалізації цукру між партнерами пропорційно вкладу їх у його виробництво.

Досвід Жашківської і Лучанської системи виявився досить прогресивним, його почали впроваджувати інші цукрові заводи і бурякосійні господарства, зокрема, Салив'їнківська агропромислова система в 1990 році впровадила економічний механізм Лучанської АПС, після чого значно покращила свої економічні показники (табл. 1).

Однак, загальна економічна криза, що існувала на той час в країні, непродуманий стихійний перехід цукробурякового підкомплексу до нерегульованих ринкових відносин стали причиною не тільки різкого спаду виробництва сировини та цукру, а й значно знизили цінність практичного досвіду, набутого в діяльності вищезгаданих інтегрованих систем.

Таблиця 1

Основні показники Саливiнкiвської АПС «Цукор» Київської області

Показники	В середньому за 1986-1990 рр.	Рiк				
		1991	1992	1993	1994	1995
Площа посiву цукрових бурякiв, га	14907	13984	12165	10896	10721	10700
Закуплено бурякiв всього, тис. тонн	515	423	303	377,5	337,4	380,5
з 1 га, тонн	34,55	30,2	24,9	34,65	31,47	35,56
Цукристiсть бурякiв,%	15,95	15,99	17,67	16,10	17,21	16,23
Втрати бурякiв при зберiганнi,%	3,27	3,52	3,60	3,60	4,01	3,60
Втрати цукру,%	4,75	3,69	3,58	3,58	3,87	3,57
Вихiд цукру,%	11,20	12,30	14,09	12,72	13,34	12,66
Коефiцiєнт вилучення цукру iз бурякiв	0,702	0,769	0,797	0,790	0,775	0,780
Виробництво цукру з 1 га, ц	38,7	37,1	35,1	44,1	42,0	45,0
Вироблено цукру всього, тис. тонн	57,7	51,9	42,7	48,1	45,0	48,2

Джерело: складено за даними звiтiв Саливiнкiвської АПС «Цукор».

Мiж тим, дiяльнiсть таких систем i в тих умовах залишалась актуальною, так як вони виявили значну стiйкiсть до кризових явищ. Для прикладу, якщо виробництво цукру з 1 гектара в цiлому в Україні в 1991-1996 рр. впало на 34%, то в Саливiнкiвській АПС всього на 7%. За той же час, коефiцiєнт вилучення пiднявся на 11,5 пунктив i досяг рiвня 0,78 (табл. 1).

Цiнним було те, що в iнтегрованих системах застосовувався прогресивний механiзм економiчних взаємовiдносин, який заключається в розподiлi виручки вiд реалiзацiї цукру мiж партнерами вiдповiдно до iх вкладу в кiнцевi результати роботи. При чому, в Лучанській АПС випробовувався один механiзм розподiлу, в Жашкiвській iнший. Однак, в обох системах цукросировина передавалась на переробку на цукровi заводи без оплати. У випадку Лучанської АПС переробка сировини оплачувалась по тарифу за кожену тонну, а товаровиробники ставали власниками продукцiї переробки – цукру, жому, меляси, брали на себе платежi в бюджет, а в Жашкiвській розподiл виручки проходив за спiввiдношенням мiж нормативною собiвартiстю виробництва сировини i нормативною собiвартiстю виробництва цукру за останнi 5 рокiв, яке було визначене на рiвнi 59:41.

Практика пiдтвердила бiльшу стiйкiсть економiчного механiзму Лучанської системи, яку потiм було запозичено для Саливiнкiвської АПС Київської області та Бужанської – Черкаської. В Жашкiвській АПС, де собiвартiсть цукросировини була найнижчою в республiцi, колективнi бурякосiйнi господарства втрачали частину прибуткiв, яка переходила до заводу. Подальшi бiльш чiткi розрахунки показали, що справедливим розподiл виручки мав бути при спiввiдношеннi 66,8:33,2. Досвiд роботи всiх систем, що дiяли на Україні, в т.ч. i Жашкiвської, пiдтвердив незаперечний факт, що при порушеннi майнових вiдносин i

несправедливому розподілі загального надбання навіть самі сильні агропромислові системи розпадаються.

Тому Жашківська система відразу розпалась, а Лучанська функціонувала аж до періоду приватизації.

При аналізі діяльності агропромислових систем необхідно мати на увазі й ту обставину, що вони функціонували в умовах різкого спаду виробництва в Україні і в цей важкий період не вдалося до кінця вирішити складний клубок протиріч, який постійно існує між буряківниками і цукровими заводами.

В період реформування однією з форм організації вільного сектора міжгалузевих економічних зв'язків в цукровому підкомплексі виступила акціонерна форма взаємовідносин. Але просте акціонування в даному випадку себе не виправдало. Як показав досвід ряду цукрових заводів, просте акціонування стало малопродуктивним в економічному відношенні. Рівень виробництва на таких заводах не лише не підвищився, а навпаки, намітилася чітка тенденція до його зниження. Просте акціонування реалізувало лише початкову ступінь роздержавлення власності. Зміни власника в даному випадку не відбувалось. Останнє могло бути можливе лише в процесі повної приватизації, тобто шляхом придбання майна або його долі у власність колективом або окремої фізичної особи. З урахуванням зв'язків підприємств переробних галузей АПК, зокрема, цукрових заводів, з виробниками сільськогосподарської сировини, які мають різні форми власності, пріоритетним слід було вважати акціонування через приватизацію власності. В 1993-1994 рр. широкого розмаху набула приватизація власності через оренду з наступним викупом в зв'язку з тим, що більшість переробних підприємств АПК працювало на умовах оренди і оренди з правом наступного викупу. Саме скороспішний, глибоко не продуманий процес приватизації майна цукробурякового підкомплексу став основною причиною його практичного розвалу в наступні роки. В підкомплексі утворився вузький клас крупних власників заводів, і сотні тисяч збіднілих виробників без будь-якої власності. На цій основі в Україні (враховуючі й інші галузі) зароджувався вузький прошарок олігархів і клас зубожілого населення, при відсутності середнього класу.

Нормативно-правові документи того часу, такі як Указ Президента «Про заходи щодо регулювання аграрних відносин» від 18 січня 1995 року № 63/95 і Закон України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» від 10 липня 1996 року № 290/96-ВР, становили не виправляли, а ще більше заплутували ситуацію, особливо для сільськогосподарських виробників.

Механізм закупівель, що діяв в той період, не забезпечував еквівалентних взаємовідносин між виробниками цукросировини та її переробниками і не давав змоги нагромаджувати кошти для розширеного відтворення, про що свідчать приведені нижче дані (табл. 2).

Таблиця 2

Недостаток власних оборотних коштів на виробництві цукрових буряків в Україні

Рік	Собівартість реалізованої продукції, тис. крб/т	Ціна реалізації, тис. крб/т	Прибуток, тис. крб/т	Рівень рентабельності, %	Недостаток власних оборотних коштів	
					тис. крб	%
1990	0,0386	0,050	0,1120	289	–	–
1991	0,0713	0,1149	0,0436	61,2	0,213	29,9
1992	1,235	3,278	2,143	165,0	1,8391	94,1
1993	57,5	156,2	98,8	171,8	54,2	94,3
1994	590,0	1082,1	492,1	83,4	433,6	73,5
1995	3236,0	4276,0	1039,7	32,1	2153,9	66,9

Джерело: розраховано за даними звітів Міністерства аграрної політики України.

В галузі утворився своєрідний парадокс, коли при наявності формального прибутку і досить високого рівня рентабельності виробництва коренеплодів недостаток власних обігових коштів становить досить значні суми.

В умовах гіперінфляції і диспаритету цін на промислову продукцію і продукцію сільського господарства, вимивання коштів із цукробурякового виробництва здійснювалось досить швидкими темпами.

В 1991 р. із галузі було «вимито» 1,5 млрд карбованців, в 1992 р. – 47,1 млрд крб, в 1993 р. – 48,3 трлн крб, в 1994 р. – 89,2 трлн крб. Використовувався досить простий і примітивний метод. Під гаслом здешевлення цукру для населення закупівельна ціна на цукрові буряки фіксувалась на початку року і далі не індексувалась, а на цукор, вироблений пізніше із цих буряків індексувалась щомісяця.

Тому багаторічне співвідношення закупівельної ціни до оптової реалізаційної ціни цукру 1:10,2-14,5 в 1991 р. вже становило 1:17,1, в 1992 р. – 1:20,3, в 1993 р. – 1:16,3 [4, с. 88].

Деякий час цукрові заводи збагачувались за рахунок сільських виробників, але з появою на ринку посередників після зміни економічних умов, за якими при прийманні й переробці цукрових буряків виробники стали самостійно розпоряджатись продукцією переробки, а цукрові заводи отримували доходи шляхом реалізації послуг по переробці, цукробуряковий підкомплекс України було деформовано остаточно. Пишним цвітом розцвіли бартерні стосунки і давальницькі схеми переробки.

Отже, вимивання обігових коштів і введення схеми переробки «30% цукровим заводам і 70% сільськогосподарським підприємствам», згідно згаданому вище Указу Президента, спричинили нераціональний та економічно недоцільний і навіть шкідливий поділ внутрішнього ринку цукру на два конкуруючих між собою ринки: ринок цукрових заводів і ринок сільськогосподарських виробників. Внаслідок штучної

сегментації ринку на ціну цукру вже майже не впливали витрати на виробництво і збут продукції, виробленої на цукрових заводах, що фактично створило умови для їх банкрутства. Відтак, десятками заводи знищувались, а власники тих, що залишались створили своєрідну олігополію і цукрове лобі в усіх структурах державної влади та поділили між собою ринки цукросировини і цукру. В результаті такого реформування цукробуряковий підкомплекс по-суті деградував – з ринку почали зникати середні і дрібні виробники, а в зв'язку із створенням крупних агрохолдингів цукрові заводи стали особистою власністю підприємств і втратили права на власний агробізнес, перетворившись на своєрідні цехи крупних об'єднань.

Починаючи з 1997 р. буряківництво стало, по-суті, збитковим і було укинута в затяжну економічну і фінансову кризу аж до 2007 року включно.

Виробництво цукрових буряків і цукру різко скоротилось і стало нестабільним зі значним коливанням розмірів посівних площ, обсягів одержання цукру і реалізаційних цін по роках. Насамперед в 2000 р. було вироблено всього 1,55 млн тонн цукру при потребі 1,84 млн тонн.

Кризовим періодом в цукробуряковому підкомплексі стали також 2000-2003 рр. і 2008-2010 роки, коли доводилось імпортувати значні обсяги цукру-сирцю з тростини, так як власного виробництва не вистачало. І лише з 2011 року цукробурякове виробництво почало поступово відроджуватися, але нестабільності так і не уникло. Так, у 2013 р. в Україні було посіяно цукрові буряки на площі всього 270 тис. га і вироблено всього 1,26 млн тонн цукру.

Черговий спад відбувся у 2015 році, коли посівна площа знизилась до 237,8 тис. гектарів. Господарствам стало не вигідно займатись вирощуванням цукрових буряків у порівнянні з іншими прибутковими, але менш витратними культурами – соєю, соняшником, ріпаком, кукурудзою і навіть озимою пшеницею, ціни на які в 2014-2015 рр. різко зросли (табл. 3).

Таблиця 3

Порівняльна прибутковість основних сільськогосподарських культур за цінами на грудень 2014 р.

Культура	Урожайність т/га	Реалізаційна ціна 1т, грн	Виручка, грн/га	Собівартість грн/т	Загальна собівартість, грн/га	Прибуток		Рівень рентабельності,%
						грн/га	грн/т	
Цукрові буряки	47,7	494,2	23573	419,2	19995	3579	75,0	17,9
Озима пшениця	4,0	2705	10820	1457	5828	4992	1248	85,7
Соя	2,16	6272	13548	1756	3793	4516	2091	119,1
Соняшник	1,94	6013	11665	1701	3300	8365	4312	253,5
Ріпак озимий	2,54	5672	14407	1596	4054	10353	4076	255,4
Кукурудза	6,2	2598	16604	1078	6684	9424	1520	141,0

Джерело: розраховано за даними Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Показники, наведені в таблиці 3 свідчать про явну не вигідність виробництва цукрових буряків у порівнянні зі всіма іншими культурами, особливо соєю, ріпаком і соняшником, які дають значні прибутки з 1 га при порівняно невисоких витратах, до того ж у 3-6 разів менших, ніж витрати на вирощування цукрових буряків. 2015 рік для цукробурякового виробництва також є кризовим, оскільки виробництво цукру впало до 1,47 млн тонн. В цілому цукробурякове виробництво, як високо витратне, енерго- і трудомістке, вимагає особливих відносин і створення сприятливих фінансово-економічних умов. По-перше, як бурякосійні господарства так і цукрові заводи не можуть обійтись без короткострокових, середньострокових і довгострокових пільгових кредитів, що пов'язано із сезонністю виробництва, необхідністю реконструкції та оновлення фондів; по-друге – без дотацій на вирощування цукрових буряків, особливо в несприятливі роки; по-третє – без чіткого цінового механізму й державного регулювання ринкових відносин. Якщо всі складові регулювання виробництва і реалізації продукції будуть в оптимумі, необхідні обсяги виготовлення цукру для потреб внутрішнього ринку на рівні 1,7-1,8 млн тонн можна щорічно забезпечити без періодичних потрясінь, а виробництво стане високоприбутковим.

На жаль, економічний механізм взаємовідносин в цукробуряковому виробництві і досі не відрегульований, не зважаючи на неодноразові позитивні спроби його удосконалити. Так, в 1999 році з метою подолання бартерних стосунків і давальницьких схем переробки були введені мінімальні ціни на коренеплоди і цукор, нижче яких взаєморозрахунки не могли здійснюватись, так як застосовувалась система відповідних фінансових покарань [2]. Це дало певний результат і стримало буряківництво від остаточного руйнування, але бартерні відносини і давальницькі схеми розрахунків так і не були подолані, вони зменшились, але існують і досі.

Досить позитивний вплив на буряківництво справило введення дотацій за вирощування цукрових буряків в розрахунку на 1 га посіву в 2008 і 2009 роках по 750 грн, а в 2010 р. – по 500 грн. Так, рівень рентабельності від мінус 11,1% в 2007 р. відразу зріс у 2008 р. – до 7,1%, тобто піднявся на 18,2 пункти, у 2009 р. – до 37%, 2010 р. був неврожайним – 16,7%, а в 2011 році – 36,5%. Посівні площі під цукровими буряками відразу розширились від 322 тис. га до 501 і 532 тис. га відповідно. Виробництво цукру в 2011 і 2012 роках становило відповідно 2,33 і 2,14 млн тонн. Відміна дотацій і маніпулювання закупівельними цінами на цукрові буряки, недотримання квот виробництва цукру стали основними причинами нинішньої

нестабільності в розвитку галузі. Так, безпричинне зниження ціни реалізації на цукрові буряки в 2004 р. до 135,7 грн/тонну проти 140,3 грн/тонну в 2003 р. відразу призвело до його збитковості (-0,8%), а зниження ціни у 2007 році до 157,6 грн/тонну проти 186 грн/тонну у попередньому 2006 р. спричинило збиток мінус 11,1% та викликало різке скорочення посівних площ від 578 тис. га до 377 тис. га. Слід відмітити, що таке маніпулювання цінами не викликалось економічними причинами, а виключно адміністративним впливом Мінагрополітики України, яке так механічно розуміло боротьбу із лишками цукру в кожному випадку їх створення у попередній рік. Це замість того, щоб скупити за низькою ціною понад квотний цукор у Аграрний фонд і здійснювати інтервенції в сприятливий період та не допускати перевиробництва цукру понад квоту «А». Отже, ціни на цукрові буряки й цукор є стержнем і показником рівня економічних взаємовідносин між виробниками цукрових буряків і переробною промисловістю і вони мають мати певне співвідношення, бути об'єктивними, економічно обґрунтованими і стабільними.

Необхідно відмітити, що найбільш необ'єктивною і вразливою є ціна реалізації цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами, що можна підтвердити даними за 2014 рік (табл. 3). Якщо середня ціна на 1 тонну цукрових буряків на рівні 494,2 грн, які поступили на цукровий завод до грудня була остаточною, то на такі культури як озима пшениця, кукурудза, ячмінь, насіння соняшника, сою і ріпак в січні ціни піднялись в середньому у 1,25 раза, в березні 2015 року – у 1,35 раза, а на ріпак – у 2,8 раза. Якби фіксовану ціну на цукрові буряки 494,2 грн збільшити у 1,35 раза, що методологічно було б вірним, то вона мала б дорівнювати 667 грн/т, в 1,25 раза – 618 грн/т, а в середньому – в 1,3 раза. Тоді б закупівельна ціна 1 тонни цукрових буряків мала бути 642,5 грн, виручка з 1 га 30647 грн, прибуток в розрахунку на 1 тонну при собівартості 419,2 грн/тонну – 223,3 грн, а на 1 га – 10651 грн, рівень рентабельності 53,3%. І це цілком коректна і об'єктивна ціна – 29 доларів США (642,5/22), така як в західних країнах, які суворо дотримуються принципу рівня прибутковості всіх сільськогосподарських культур. Відповідно відбувся ріст ціни цукру, виробленого з сировини за ціною зафіксованою в грудні від 7500 грн/т до 10000, 15000 грн/т і навіть більше в наступні періоди МР. Тому логічно було б зафіксувати співвідношення цін на сировину в момент її закупки і цукор в момент його переробки, і в подальшому при збільшенні ціни на цукор здійснювати доплати товаровиробникам, відповідно до зафіксованого співвідношення, наприклад 1:15,2 (7500 грн : 494,2 грн/т). При оптовій ціні цукру 10000 грн/т закупівельна ціна коренеплодів мала б бути 657,9 грн/т, 15000 грн/т – 986,8 грн/т і 20000 грн/т – 1315,8 грн/т. Різниця між цінами становила б відповідно 163,7 грн/т (657,9-494,2), 492,6 грн/т (986,8-494,2) і 821,6 грн/т(1315,8-494,2). Доплати за сировину вирахувати досить просто. Наприклад, завод продав

1000 тонн цукру за ціною по 10000 грн/т. Різниця між розрахунковою і фактичною ціною на сировину становить 163,7 грн/т. Відомо, що з 1 га одержано в 2014 р. – 6,2 тонн цукру, а 1000 тонн цукру – з 161,3 га. При урожайності з 1 га – 47,7 тонни, потрібно здійснити доплату за 7694 тонн. Вона становитиме 1259,5 тис. грн (7694 т * 163,7 грн/т) і т. д. Такий принцип потрібно внести в контракт у вигляді відповідних розрахункових співвідношень і таблиць.

Висновки. 1. Нераціональний механізм взаємовідносин в сфері виробництва і переробки цукрових буряків породив бартерні стосунки, давальницькі схеми переробки цукрових буряків, сегментацію загального ринку цукру на субринки різних відомств, що призвело до вимивання обігових коштів у виробників, породило тіньові схеми і фінансові деформації.

2. Переважна частина нормативно-правових актів держави щодо регулювання процесів переведення цукробурякової галузі на ринкові рейки у 90-і роки ХХ століття не тільки не поліпшувала ситуацію, а спричиняла шкоду розвитку галузі, за виключенням Закону України «Про державне регулювання виробництва і реалізації цукру» (1999 р.), який стримав цукробурякове виробництво від розвалу. Внаслідок ряд регіонів ліквідували бурякосіяння. Цукробурякове виробництво залишилось переважно у Вінницькій, Полтавській, Хмельницькій, Київській, Тернопільській, Житомирській, Львівській, Харківській, Волинській, Черкаській, Кіровоградській, Рівненській і Чернігівській областях, із 192 колишніх цукрових заводів фактично діючими залишилось 53, з яких у 2015 році працювало 36, демонтовано 102, законсервовано – 37. За даними Мінагрополітики визначена Урядом квота на виробництво та поставку цукру в період з 01.09.2016 до 01.09.2017 в обсязі 1,670 млн тонн була розподілена між 44 цукровими заводами [3]. Замість колишніх 6 тисяч бурякосійних господарств функціонує 904, з яких 502 є дрібними, 309 – середніми і 93 – крупними.

3. Зафіксовані співвідношення цін на сировину в момент її закупки і цукор в момент його переробки потрібно внести в господарський договір між цукровими заводами, бурякосійними господарствами та іншими суб'єктами цукробурякового комплексу незалежно від форми власності щодо вирощування та закупівлі цукрових буряків для виробництва цукру квоти «А» у вигляді відповідних розрахункових співвідношень і таблиць, і при збільшенні ціни на цукор здійснювати доплати сільськогосподарським товаровиробникам.

Список використаних джерел

1. Заєць О.С. Ринок цукру в Україні : проблеми створення, функціонування та розвитку / О.С. Заєць. – К. : Наук. думка, 1999. – 388 с.
2. Закон України «Про державне регулювання виробництва і реалізації

- цукру» від 17 червня 1999 року № 758-XIV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/758-14>
3. Мінагрополітики розподілило квоти на виробництво цукру між 44 заводами. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sugarua.com/ua/main/lists/3153>
 4. Фурса А.В. Ціноутворення на цукросировину в умовах формування ринкових відносин / А.В. Фурса // Економіка АПК. – 2000. – № 7. – С. 87-89.

Summary. To investigate the role of economic mechanism of mutual relations in the field of production and processing of sugar beet and its importance for the development of economy of sugar-beet industry. To determine the principle of correlation of realizable price of sugar beet and wholesale price of sugar in the moment of its processing, that in future allows to carry out additional payments to the commodity producers at its increase on the final product, in accordance with a fixed correlation.

Key words: economic mechanism of mutual relations, agroindustrial system, sugar-beet production, price, level of profitability.

УДК 334.72:631.145

Шульський М.Г.,

д.е.н., професор

Львівського національного університету ветеринарної медицини та

біотехнологій імені С.З. Гжицького,

м. Львів

РЕЗУЛЬТАТИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У даній публікації проведено дослідження результатів здійснення підприємницької діяльності сільськогосподарськими підприємствами Львівщини. Вибір саме цих організаційно-господарських структур у системі введення аграрного виробництва обумовлені тим, що саме ці форми господарювання у сучасних умовах характеризуються динамічними і стабільними процесами нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, що є основою для розширення підприємницької діяльності в аграрному секторі.

Поряд з позитивними аспектами функціонування цих господарств, спостерігаються негативні наслідки їх діяльності, які відображаються в економічних показниках, особливо на завершальних процесах аграрної діяльності, а саме: реалізації виробленої продукції, а це, у свою чергу, в найбільшій мірі характеризує стан розвитку аграрного підприємництва.

Виходячи із вищесказаного, у статті проведено аналіз результатів підприємницької діяльності досліджуваних аграрних підприємств з акцентуванням уваги на результати цього виду діяльності в тваринництві.

Ключові слова: підприємницька діяльність, сільськогосподарські підприємства, продукція, тваринництво, збитковість, рівень рентабельності.

Постановка проблеми. Розвиток підприємництва в аграрній сфері є найбільш важливою складовою ефективного функціонування сільськогосподарського виробництва взагалі і окремими підприємствами зокрема. Проте, ведення підприємницької діяльності в сучасних умовах не в повній мірі задовольняє потреби аграрних виробників щодо результативного використання їх потенційних можливостей розвитку цього виду діяльності.

Виходячи з вищесказаного, суть постановки проблеми полягає в тому, щоб провести дослідження результатів ведення підприємницької діяльності сільськогосподарськими підприємствами Львівщини і на основі цього дати оцінку стану розвитку аграрного підприємництва у досліджуваній галузі – тваринництві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем розвитку підприємницької діяльності в аграрній сфері присвячені праці як відомих, так і маловідомих в умовах сьогодення науковців. Серед дослідників – аграрників цього виду діяльності виділимо деяких із них, а саме: П.І. Гайдуцький, Ю.Е. Губені, В.М. Заяць, С.В. Коробка, М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк, М.Г. Шульський та інші.

Однак, з іншого боку, у працях названих і неназваних економістів – аграрників значну увагу сконцентровано на загальні аспекти розвитку підприємницької діяльності в аграрному секторі, взагалі і в меншій мірі – у функціонуванні окремих організаційно – господарських структур, а в них – на конкретні галузі, зокрема у наших дослідженнях – це тваринництво. Врахування саме цих аспектів і обумовило вибір теми даної публікації.

Мета статті. Проаналізувати результати підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств Львівщини і на основі цього визначити стан розвитку цього виду діяльності у галузі тваринництва.

Виклад основного матеріалу. В Господарському кодексі України підприємство у статті 42 «Підприємство як вид підприємницької діяльності» вказується, що «підприємство – це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку» [1, с. 21]. Цей вид діяльності – це результати проведених реформ в Україні, що почалися в кінці минулого століття і продовжуються по-сьогоднішній день. За колишньої системи ця

діяльність була заборонена законом і вона трактувалась як спекуляція. За спекулятивні дії громадян притягували до кримінальної відповідальності. Так, зокрема, вважалося, що в «СРСР спекуляція розглядалася як тяжкий злочин, що завдає шкоди радянській торгівлі й інтересам покупців..... спекуляція карається позбавленням волі на строк до 2-ох років, або виправними роботами на строк до 1-го року, або штрафними роботами у розмірі 300 крб. ... спекуляція у великих розмірах – позбавленням волі на строк до 6 років з конфіскацією майна і з висланням на строк до 3-ох років...» [11, с. 540]. А будь-який підприємець, за висловлюванням Л. Мізеса, «є завжди спекулянт і ці обставини характеризуються невизначеними умовами майбутнього» [9, с. 274]. До речі зауважимо, що Л. Мізес є вихідцем із м. Львова і на будинку, де він народився, встановлена меморіальна дошка.

У сучасних умовах здійснення виробництва сформувалась багатоукладність, важливою складовою якої є сільськогосподарські підприємства. Їх розвиток за період проведення реформ характеризувався неоднозначністю у процесах функціонування, які матеріалізувались в показниках як спаду, так і піднесення. У сьгоднішніх умовах ця форма підприємницької діяльності динамічно нарощує темпи свого відновлення, стабілізації і піднесення. Для підтвердження сказаного наведемо показники виробництва сільськогосподарської продукції цими суб'єктами господарювання Львівщини за 1995 – 2014 рр. (табл.1).

Таблиця 1

Обсяги виробництва продукції сільського господарства сільськогосподарськими підприємствами Львівщини*

Показники \ Роки	Роки						2014 у% до	
	1995	2000	2005	2010	2012	2014	1995	2010
– Валова продукція всього	2125,2** 30,7***	679,8 9,8	738,0 10,4	1862,2 25,3	2626,1 30,0	3204,0 34,5	150,8 +3,8	172,1 +9,2
у тому числі: рослинництва	1415,5 39,8	522,7 14,9	493,6 14,1	1034,1 27,2	1688,2 32,5	2203,9 38,8	155,7 -1,0	213,1 +11,6
тваринництва	709,7 21,1	157,1 4,5	245,2 6,7	828,1 23,2	937,9 26,4	1000,1 27,7	140,9 +6,6	120,8 +4,5

Примітки: * – тут і надалі використано матеріали статистичного збірника [10];

** – чисельник – вартість валової продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами, у постійних цінах 2010 р., млн. грн.;

*** – знаменник – питома вага валової продукції сільськогосподарських підприємств у загальних обсягах продукції, виробленої всіма категоріями господарств, %.

Наведені дані показують, що у сферах виробництва продукції сільськогосподарськими підприємствами за досліджуваний період відбулись помітні зміни, які трансформувались в показниках як у

зниження обсягів виробництва аграрної продукції, так і її збільшення. Так, зокрема, показники за 2000 р.; 2005 р.; і 2010 р., характеризувались зниженням їх величин, а, починаючи із 2012 р., відбуваються зміни, які супроводжувалися зростанням обсягів виробництва аграрної продукції, що вироблялася досліджуваними підприємствами. Неабиякий інтерес представляють показники, що наведені у знаменнику таблиці 1. Фактично у минулому столітті питома вага продукції, що продукована сільськогосподарськими підприємствами, в загальних обсягах її виробництва всіма категоріями господарств Львівської області складала досить відчутну величину. Так, зокрема, незважаючи на процеси руйнації їх діяльності, що почалися із початком аграрних реформ, вони все таки у 1995 р. займали досить значні позиції серед аграрних виробників. При цьому зауважимо, що питома вага виробництва продукції рослинництва цими організаційно-господарськими структурами в загальних обсягах виробництва рослинницької продукції, виробленої всіма категоріями господарств, у 1995 р. становила 39,8%. Цю величину не вдалося перевищити на протязі досліджуваного періоду.

Вироблена продукція, як правило, повинна бути реалізована – це основний закон товарного виробництва. У даній публікації щодо реалізації продукції сконцентруємо увагу на одній галузі – галузі тваринництва, що є однією із важливих джерел забезпечення продовольством населення держави. Перш за все розглянемо обсяги реалізації продукції тваринницької галузі за досліджуваний період (табл.2). Наведена інформація про обсяги продажу основних видів тваринницької продукції сільськогосподарськими підприємствами Львівщини за 2000-2014 рр. наведена у таблиці 2. При цьому у цій інформації представлено два показники: у чисельнику – обсяги продажу продукції, а в знаменнику – середні реалізаційні ціни однієї її тонни (яйця, тис. шт.). Характерною особливістю представленої інформації є те, що середні реалізаційні ціни зростали значно вищими темпами, ніж обсяги реалізації продукції. Таке зростання цін, перш за все, пояснюється у значній мірі інфляційними процесами, що розвивалися в Україні у досліджуваний період.

Таблиця 2

**Обсяги реалізації продукції тваринництва
сільськогосподарськими підприємствами Львівщини.**

Види продукції	Роки					2014 у% до	
	2000	2005	2010	2012	2014	2000	2010
Худоба і птиця (у живій вазі)	<u>1867,0*</u> 2123,2 **	<u>1245,5</u> 6370,8	<u>6861,9</u> 9564,1	<u>7783,4</u> 11968,3	<u>8173,4</u> 14171,3	<u>437,8</u> 667,5	<u>119,1</u> 148,2
Молоко і молочні продукти	<u>4417,1</u> 503,1	<u>2302,3</u> 1067,3	<u>1890,3</u> 2722,4	<u>2194,1</u> 2663,6	<u>2065,0</u> 3504,6	<u>46,8</u> 696,6	<u>109,2</u> 128,7
Яйця, тис. шт.;	<u>5030,7</u> 208,6	<u>1142,29</u> 252,7	<u>1331,5</u> 454,3	<u>6261,0</u> 566,5	<u>56170</u> 715,6	<u>111,7</u> 343,0	<u>49,2</u> 157,5

Примітки: * чисельник – обсяги реалізації продукції, т.;

** знаменник – середні ціни реалізації продукції: за 1 т. грн.; за тис. штук яєць, грн.

Щодо цифрової інформації. Найвище зросли величини показників, які характеризують обсяги реалізації худоби і птиці (у живій вазі). Так, зокрема, у 2014 р. було реалізовано названої продукції у порівняно з 2000 р. більше, ніж у 4 рази, а при співставленні з 2010 р. – на 119%. Ціни за 2014 р. становили 667,5% рівня 2000 р. Поряд з цим значне занепокоєння викликає реалізація молока і молочних продуктів, об'єми продажів яких різко зменшились у 2014 р. у порівнянні з 2000 р. і незначним збільшенням у співставленні з 2010 р.

Щодо реалізації яєць. Показники реалізації цієї продукції характеризуються значною строкатістю. Так, зокрема, найбільше було продано яєць у 2010 р. – 133315 тис. штук, а найменше у 2000 р. – 50307 тис. штук. Показники в інші роки займають проміжне значення. Середні реалізаційні ціни на продукцію мають тверду тенденцію до зростання. Така строкатість показників реалізації яєць обумовлена дією цілого комплексу різноманітних показників, однак важливою умовою цих процесів є те, що птахівництво є досить скороспілою галуззю. Ця особливість дозволяє агровиробникам як швидко розвинути птахівництво, так і оперативно його скоротити.

Узагальнюючим показником підприємницької діяльності як сільськогосподарських підприємств, так і інших організаційно-господарських структур в аграрному виробництві є рівень рентабельності продукуюваної продукції. Інформація, що наведена у таблиці 3, у цифрових виразах характеризує ці показники як у цілому в тваринництві, так і в розрізі окремих видів продукції тваринницької галузі.

Таблиця 3

Рівень рентабельності виробництва основних видів продукції тваринництва у сільськогосподарських підприємствах Львівщини, %

Види продукції	Роки					2014 у ± до	
	2000	2005	2010	2012	2014	2000	2010
Молоко і молочні продукти	-12,7	8,0	15,0	3,2	11,0	+23,7	-4,0
М'ясо великої рогатої худоби	-51,4	-34,9	-36,4	-27,2	-30,7	+20,7	+5,7
М'ясо свиней	-56,9	-21,5	10,8	-7,6	-1,0	+55,9	-11,8
М'ясо овець і кіз	-70,6	-46,9	-45,6	-53,4	—	—	—
М'ясо птиці	-37,4	13,1	4,0	-0,4	5,2	42,6	+1,2
Яйця	0,3	18,7	-5,5	4,4	20,7	+20,4	+26,2
Вовна	-100,0	0,0	—	—	—	—	—
Всього по тваринництву	-43,0	-3,6	0,7	-4,9	-1,9	+41,1	-2,6

Наведені дані показують, що виробництво основних видів продукції тваринництва на протязі досліджуваних років у переважній своїй більшості було збитковим, що в кінцевому підсумку не забезпечило рентабельне ведення тваринницької галузі в цілому (за винятком 2010 р.). Так, зокрема, м'ясо великої рогатої худоби на протязі досліджуваного періоду було повністю збитковим, нерентабельним було також виробництво м'яса овець і кіз, що привело до значного скорочення цієї галузі сільськогосподарськими підприємствами. М'ясо свиней дало прибутки тільки у 2010 р., що забезпечило рівень рентабельності 10,8%. Виробництво продукції птахівництва також характеризувалося нерентабельним веденням, однак у значно менших вимірах, ніж виробництво продукції в інших галузях. При цьому характерним для птахівництва є те, що виробництво м'яса птиці характеризується вищими величинами збитковості, ніж продукування яєць. Так, скажімо, найвищий рівень збитковості м'яса птиці становив у 2000 р. – 37,4%, а при виробництві яєць цей показник дорівнював у 2010 р. – 5,5%. Всі інші аналізуючі роки продукування яєць було рентабельним: найвищий рівень рентабельності спостерігався у 2014 р. (20,7%), а найнижчий у 2000 р. (0,3%). Проте, ці досягнення не забезпечили рентабельне ведення тваринництва в цілому, за виключенням 2010 р., де рівень рентабельності галузі становив лише 0,7%.

Висновки. На основі проведеного дослідження результатів підприємницької діяльності сільськогосподарських підприємств у тваринництві Львівщини можна констатувати наступне:

– вартість виробленої продукції тваринницькою галуззю має тенденцію до зростання як в абсолютному виразі, так і в показниках питомої ваги у її структурі (табл. 1). Ці зміни у значній мірі спричинені інфляційними процесами, що сприяло зростанням реалізаційних цін. Наведені дані середніх реалізаційних цін у таблиці 2 підтверджують сказане;

– вартість валової і товарної продукції, як правило, забезпечуються виробництвом окремих видів продукції тваринництва, основні з них представлені у таблиці 2. При цьому спостерігається певна закономірність: темпи зростання виробництва наведених видів тваринницької продукції нижчі, ніж темпи росту реалізаційних цін. У сучасних умовах в Україні значно простіше відбуваються процеси підвищення цін. Наростити виробництво – справа досить складна і утруднена дією різноманітних чинників;

– узагальнюючим показником здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання є рівень рентабельності як окремих складових досліджуваної галузі, так і галузі в цілому. Щодо наших досліджень, то ця інформація представлена у таблиці 3, яка дає підстави стверджувати, що тваринництво у сучасних умовах є збитковою галуззю. Причини такого стану є різні, а як їх подолати? Це виходить за

межі даної публікації і вимагає проведення подальших досліджень щодо причин збитковості виробництва продукції тваринництва та розробки конкретних заходів підвищення ефективності розвитку цієї галузі.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [текст]: чинне законодавство України зі змінами та доповненням станом на 3 вересня 2014 р. [відповідає офіційному текстові] – К.: «Центр учбової літератури», 2014. – 142 с.
2. Губені Ю.Е. Підприємництво: Навч. посіб. / Ю.Е. Губені. – Львів: НВФ «Українські технології», 2012. – 572 с.
3. Заяць В.М. Підприємницька модель сільського розвитку // В.М. Заяць // Економіка АПК. – 2015. – № 11. – С. 67-78.
4. Костриця М.М. Підприємництво як інституційний фактор сільського розвитку / М.М. Костриця // Наук. вісник НУБіП України. – 2013. – №3. – С. 163-174.
5. Кривцов А.С. Предпринимательство как тип хозяйствования / А.С. Кривцов. – Х.: Прапор, 2011. – 118 с.
6. Липчук В.В. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві: Монографія / В.В. Липчук, С.В. Коробка. – Львів, СПОЛОМ, 2011. – 227 с.
7. Малік М.Й. Інституалізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2010. – №7. – С. 132-139.
8. Малік М.Й. Підприємництво та його організаційно-правові форми / М.Й. Малік, П.І. Гайдуцький, О.Г. Шпикуляк // Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь. – К.: ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 164-166.
9. Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономическим теориям / Л. Мизес. – М.: Экономист, 2000. – 878 с.
10. Сільське господарство Львівської області. Статистичний збірник / За ред. С.І. Зимовіної. – Львів, 2015. – 248 с.
11. Українська радянська енциклопедія. Т. 13. – К.: Головна редакція Української радянської енциклопедії, 1963. – 564 с.
12. Шульський М.Г. Розвиток малого підприємництва Львівщини / М.Г. Шульський // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 9. – Кам'янець-Подільський: ФОП Сисин Я.І., 2014. – С. 278-283.

Summary. In this publication the research results of business farms Lviv region. The choice of these organizational and economic structures in the system of administration of agricultural production due to the fact that these forms of management in modern conditions characterized by dynamic and stable processes increase the volume of agricultural production, which is the

basis for the expansion of business activities in the agricultural sector.

Along with the positive aspects of the operation of these facilities, there are negative consequences of their activities, which appear in economic performance, especially in the final processes of agricultural activity, namely the realization of products, and this, in turn, to the greatest extent characterizes the state of development of agricultural enterprises. Based on the foregoing, the article analyzes the results of the investigated business enterprises with emphasis on the results of this type of livestock.

Key words: *entrepreneurship, agricultural enterprises, products, livestock, losses, profitability.*

УДК 338.3

Буга О.,

доктор наук, профессор

Государственного университета «Алеси Руссо»

г. Бельцы, Республика Молдова,

Мелник Н.,

аспирант

Государственного Педагогического Университета Молдовы «Ион

Creangă»,

г. Кишинёв, Республика Молдова

СОВРЕМЕННЫЕ ВЗГЛЯДЫ НА УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ. КОНЦЕПЦИЯ ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСАМИ

Abstract: *In the fierce competition for survival in conditions which operate the majority of enterprises in the Republic of Moldova, one of the leading roles is beginning to play and will play the financial management quality. To date, there is no national or international instrument regulating the quality of financial management, the need for which is dictated by the requirements of the times and the market. If we talk about the quality of enterprise management, the management of this problem coincide with the objectives of quality of financial management.*

Key words: *financial policy, management, optimization, and quality.*

Система управления финансами предприятия, являясь органической, неотъемлемой частью экономической категории управления, руководства, контроля в производстве, направлена на развитие и совершенствование финансовых отношений путем постоянного внедрения новых принципов, форм, структур и методов управления. В исследованиях отечественных и зарубежных авторов содержание термина «оптимизация управление финансами предприятия» трактуется

как искусство управления и руководства финансовыми отношениями с целью эффективного использования основного и оборотного капитала, трудовых и материальных ресурсов [6, стр. 22].

В теории управления финансами используют модели Баумоля и Миллера – Орра. По мере нормализации уровня инфляции и стабилизации экономики, учетных ставок, развития фондового рынка они смогут применяться и в условиях Республики Молдова. Эти модели управления денежными средствами требуют оценки:

- 1) общего объема денежных средств и их эквивалентов;
- 2) доли денег на расчетном счете и в высоколиквидных ценных бумагах;
- 3) времени и объема процедуры конвертации денег и быстрореализуемых финансовых активов. [4, стр. 245]

Основные направления финансовой политики Республики Молдова в условиях глобализации, оптимизации инвестиционных ресурсов страховых компаний.

Одним из существенных недостатков данных исследований, с нашей точки зрения является то, что в них не произведена разработка общей модели оптимизации финансов предприятия, а смоделированы только отдельные элементы оптимизации финансов предприятия, например моделирование состояния финансово-кредитного равновесия экономического агента. Проблема оптимизации инвестиционных ресурсов не рассмотрена во взаимосвязи с разработкой и внедрением финансовой стратегии предприятия. А процедура управления инвестиционным риском довольно поверхностно связана с применением финансовых инструментов. [2, стр. 14]

Проведенный анализ научных работ показал, что исследование оптимизации управления финансами предприятий не основывался на применении финансовых инструментов.

Многообразие финансовых отношений, возникающих в процессе участия финансов предприятий в производственно-хозяйственной деятельности, объясняется разнообразием участников процесса. Это и отношения с поставщиками и покупателями, заказчиками и подрядчиками, бюджетом и внебюджетными фондами. Разнообразные виды финансовых отношений предприятия, выраженные в денежной форме, являются взаимными и отражают движение денежных средств, как от хозяйствующих субъектов, так и к ним. Соотношение встречных потоков денежных средств, преобладание одного либо другого направления, влияя на финансовое состояние, определяет перспективы развития предприятия.

В связи с этим, с нашей точки зрения, главная задача оптимизации управления финансами предприятия (финансового менеджмента) – рациональное и эффективное размещение и использование денежных средств для получения устойчивого источника финансирования.

В жесткой конкурентной борьбе за выживаемость, в условиях

которой осуществляют свою деятельность большинство предприятий Республики Молдова, одну из ведущих ролей начинает играть и будет играть качество управления финансами. На сегодняшний день не существует ни общегосударственного, ни международного документа регламентирующего качество управления финансами, потребность в котором диктуется требованиями времени и рынка.[3, стр. 72]

Возникает необходимость разработки концепции оптимального управления финансами, ориентированной на качество управления финансами. Функционально «качество управления финансами» отличается от категории «качество управления» тем, что основное назначение качества управления финансами – это обеспечение процесса производства в полном объеме и требуемые сроки необходимыми и достаточными финансовыми ресурсами, то есть качество управления финансами составляет только часть категории «качество управления». Если говорить о качестве управления предприятием, то задачи этого управления совпадают с задачами качественного управления финансами.

Концепция управления финансами предприятия по нашему мнению должна включать в себя определение термина качество управления финансами предприятия, модель качества управления финансами предприятия, инструментарий качества управления финансами предприятия.

Соединение системы менеджмента качества с финансовым менеджментом предприятия посредством внедрения сертификации ISO позволит использовать ряд преимуществ как внутреннего, так и внешнего плана, а именно:

- оптимизация финансовых процессов, выявление проблем и сокращение финансовых потерь;
- экономия финансовых ресурсов;
- увеличение производительности и эффективности использования финансовых ресурсов;
- повышение ответственности финансовых менеджеров;
- оптимизация финансовой структуры;
- гарантия соблюдения соответствующего финансового законодательства перед партнерами и клиентами;
- ограничение случаев финансовых ошибок, предполагающих юридическую ответственность организации;
- обеспечение условий предоставления страховок и кредитов, которые могут оказаться более выгодными. [6, стр, 194]

Что касается эволюции методов и способов проведения финансового анализа то необходимо отметить, что систематизированный финансовый анализ с помощью наборов аналитических коэффициентов, известный на Западе как «Анализ коэффициентов» (Ratio Analysis) начал распространяться в Республике Молдова сравнительно недавно – с начала

90-х годов. Причин тому было несколько: усиление англо-американского влияния на процессы изменения отечественной системы бухгалтерского учета и анализа, распространение переводной литературы по вопросам учета, аудита и финансового менеджмента.

Резкое увеличение в Республике Молдова числа действительно самостоятельных предприятий, постепенное разрушение вертикальных связей в информационном обеспечении и усиление роли горизонтальных связей, существенное повышение неопределенности относительно финансового состояния имеющих и потенциальных контрагентов.

Можно упомянуть о трех основных причинах возникновения подобных недоразумений. Во-первых, многие коэффициенты были взяты из западной учетно-аналитической литературы без каких-либо комментариев или минимальной интерпретации в приложении к специфике Молдовы.[1, стр. 37] Во-вторых, в отличие от западной практики, которой известны десятки аналитических коэффициентов, однако при проведении реального анализа они отбираются и специфицируются в расчете на конкретный круг пользователей, отечественные аналитики нередко предлагают практикам рассчитывать все возможные коэффициенты, что нередко приводит к множественности расчетов и отсутствию понимания целей подобных вычислений. В-третьих, анализ с помощью коэффициентов всегда предполагает их сравнение. Аналитические показатели и коэффициенты, рассматриваемые изолированно, «беспомощны», а нередко и просто бессмысленны, они обретают смысл лишь в том случае, когда представится возможность сравнения их в пространственно-временном аспекте.

Показатели и инструментарий оценки объектов финансового анализа предприятия графическим способом представлены в Приложении 1.

Таблица 1

Перечень показателей и инструментарий оценки объектов финансового анализа предприятия графическим способом

Наименования объектов финансового анализа	Наименования показателей анализа и оценки объекта финансового анализа	Инструментарий анализа и оценки показателей объекта финансового анализа
Платежеспособность	Достаточность собственного капитала для обеспечения основных и оборотных производственных фондов. Достаточность перманентного капитала для обеспечения основных и оборотных производственных фондов. Достаточность нормальных источников формирования для обеспечения основных и оборотных производственных фондов.	Балансограмма анализа и оценки платежеспособности предприятия.

	Наличие собственного оборотного капитала. Наличие перманентного оборотного капитала. Достаточность перманентного оборотного капитала для обеспечения запасов предприятия. Степень платежеспособности.	
Кредитоспособность	Достаточность наиболее ликвидных активов для погашения наиболее срочных обязательств. Достаточность быстрореализуемых активов для погашения краткосрочных пассивов. Достаточность медленнореализуемых активов для погашения долгосрочных пассивов. Превышение постоянными пассивами труднореализуемых активов. Достаточность суммы наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов для погашения суммы наиболее срочных обязательств и краткосрочных пассивов. Достаточность суммы наиболее ликвидных активов, быстрореализуемых активов и медленнореализуемых активов для погашения суммы наиболее срочных обязательств, краткосрочных пассивов и долгосрочных пассивов. Достаточность наиболее ликвидных активов для погашения не менее 20% краткосрочных обязательств. Достаточность суммы наиболее ликвидных активов и быстрореализуемых активов для погашения не менее 80% краткосрочных обязательств. Достаточность оборотных активов для двукратного погашения	Балансограмма анализа и оценки кредитоспособности предприятия.

Динамика состояния платежеспособности и факторы, определившие изменение платежеспособности предприятия устанавливаются сравнением величин финансовых показателей балансограммы на начало и на конец анализируемого периода.

Резюмируя все вышесказанное, с помощью использованных методов финансового анализа, можно произвести расчет и анализ необходимых показателей среди которых, с нашей точки зрения необходимо выделить:

- показатели, характеризующие эффективность использование активов и источников финансирования экономического агента;
- финансовые результаты предприятия;
- показатели ликвидности;
- рентабельность и бизнес активность;
- кредитоспособность предприятия;

Данные показатели позволяют оценить эффективность управления финансами предприятия и определить необходимые направления и инструменты оптимизации управления финансами предприятия.

Список использованных источников

1. Cobzari Ludmila Dimensiuni ale dezvoltării durabile și mijloace de realizare a acestuia. Simpozion științific internațional „Dezvoltarea durabilă: schimb global și ecosisteme», București, 2007, p.32-41.
2. Ganea Victoria. Investițiile de risc – prerogative de finanțare a proiectelor inovatoare *Revista economică*, volumul II, 2008, p. 70.
3. Iliadi Gheorghii, Ganea Victoria. Investițiile de risc – finanțarea de alternativă a activității inovatoare. Monografie. Complexul Editorial al IEFS, 2011. Chișinău.2011, 144 p.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. К: Эльга, Ника-Центр, 2004, 656 с
5. Володин А.А. Управление финансами (Финансы предприятий). Учебник/ М. ИНФРА-М, 2004, 504 с
6. Жилкина А.Н. Управление финансами. Финансовый анализ предприятия. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2005, 216 с.
7. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007, 1024 с
8. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. М.: ИКЦ «ДИС», 1998, 224 с.
9. Файоль А., Тейлор Ф., Форд Г., Эмерсон Г. и др. Из истории развития менеджмента. М., 1992, 415 с

УДК 338.246:35.072.6:330.112

Залознова Ю.С.,

д.э.н., с.н.с.

Института экономики промышленности НАН Украины,

Трушкина Н.В.,

магистр по экономике

Института экономики промышленности НАН Украины,

г. Киев

ОБСЛУЖИВАНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ УГОЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Исследование выполнено в рамках научно-исследовательской работы Института экономики промышленности НАН Украины «Развитие публично-частного партнерства в процессе модернизации угольной промышленности и тепловой энергетики» (№ государственной регистрации 0115U001638).

У статті проаналізовано наукові підходи до визначення термінів «обслуговування споживачів», «логістичне обслуговування споживачів» і «логістичний сервіс». Уточнено зміст терміна «обслуговування

споживачів вугільної продукції» в контексті організації збутової діяльності вугледобувних підприємств в умовах нестабільного попиту.

Ключові слова: *споживачі вугільної продукції, обслуговування споживачів, збутова діяльність, вугледобувне підприємство, нестабільність попиту.*

Актуальность проблемы. В связи с ростом конкуренции в современных условиях меняются взаимоотношения промышленных предприятий с потребителями, повышаются требования к уровню обслуживания и появляются новые критерии к качеству сервиса. Это требует от предприятий больше внимания уделять анализу конъюнктуры рынка, уточнению ассортимента продукции, внедрению новых схем реализации продукции различным категориям потребителей, учитывая особенности их обслуживания.

Исследования, проведенные специалистами компании Customer Service Agency с целью выявления влияния уровня удовлетворения потребителей на развитие предприятий, показали, что повышение уровня лояльности клиентов способствует адекватному увеличению прибыли компании. Для Canadian Imperial Bank of Commerce это составило 70 млн долл. США. Повышение индекса клиентского удовлетворения на 1% позволило компании IBM осуществлять дополнительные продажи продукции на сумму 100 млн долл. США [1].

По мнению зарубежных ученых, «обслуживание потребителей непосредственно влияет на рыночную долю компании, ее общие логистические издержки и, в конечном счете, на рентабельность ... Для многих компаний предоставление потребителям отличного обслуживания может стать наилучшим способом достижения конкурентного преимущества» [2, с. 89]. По результатам исследований Координационного совета по логистике (г. Москва), к основным задачам предприятий относится повышение уровня качества логистического обслуживания клиентов (38% респондентов) [3, с. 75].

Таким образом, проблемы совершенствования процессов обслуживания потребителей остаются актуальными и требуют дальнейших исследований.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы повышения уровня и качества обслуживания потребителей исследуют многие зарубежные и отечественные ученые и специалисты [1–15]. Ими определено содержание понятий «обслуживание потребителей», «логистическое обслуживание клиентов», «логистическая услуга» и «логистический продукт» как предметов логистического обслуживания. Предложена классификация покупателей на основе анализа процедур работы с клиентами и стандартов их обслуживания. Разработаны методические подходы к оценке показателей эффективности обслуживания потребителей. Определены направления

совершенствования обслуживания потребителей и особенности принятия клиенто-ориентированных логистических решений. Разработаны предложения по улучшению качества обслуживания потребителей на основе использования программных комплексов для электронной торговли и управления взаимоотношениями с клиентами.

Анализ свидетельствует о существовании различных научных школ, которые занимаются разработками по проблемам совершенствования обслуживания потребителей. Но в современных условиях хозяйствования все более актуализируется проблема уточнения содержания термина «обслуживание потребителей угольной продукции» с учетом специфики организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий.

Целью данного исследования является уточнение содержания термина «обслуживание потребителей угольной продукции» в контексте организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий в условиях нестабильного спроса.

Изложение основного материала исследования. Анализ научных источников показал, что существуют различные подходы к определению дефиниции «обслуживание потребителей». Зарубежные ученые М. Кристофер и Х. Пек отмечают, что обслуживание клиентов «охватывает все случаи контакта поставщика и покупателя» [4, с. 47].

По их мнению, обслуживание клиентов включает следующие основные составляющие, как «элементы, предшествующие сделке: политика обслуживания клиентов, оформленная в виде документа; доступность, организационная структура и гибкость системы; элементы сделки: время выполнения заказа, наличие товара на складе, судьба выполненных заказов, информационное состояние заказа; элементы, следующие за сделкой: наличие запасных частей, время реагирования, отслеживание товара / гарантии» [4, с. 48–49].

Ученый Национального университета «Львовская политехника», доктор экономических наук Е.В. Крикавский под термином «обслуживание клиента» понимает «меру относительной оценки выполнения заказов»; «философию деятельности, которая в стратегическом смысле формирует потенциал устойчивых конкурентных преимуществ» [5, с. 296]. По его мнению, предметами логистического обслуживания является логистическая услуга и логистический продукт [6, с. 26; 7, с. 18].

Ученый Национального университета «Львовская политехника», доктор экономических наук Н.И. Чухрай рассматривает понятие «обслуживание потребителя» как «совокупность видов деятельности по созданию потребительской полезности, которые происходят в процессе выполнения заказов, направленных на удовлетворение потребностей потребителей и достижение цели деятельности предприятия» [8, с. 10].

Представители научной школы Национального авиационного университета (г. Киев) кандидат экономических наук М.Ю. Григорак и

кандидат экономических наук А.В. Карпунь определяют «логистическое обслуживание потребителей» как «важную составляющую процесса обслуживания, что дает возможность обеспечить необходимый уровень удовлетворения потребностей потребителей при условии поддержки эффективного уровня затрат в цепи поставок» [9, с. 17]. Они отмечают, что «логистическое обслуживание потребителей создает добавленную ценность для всех участников логистической цепи... Основными принципами логистического обслуживания потребителей являются: ориентация на удовлетворение потребностей потребителей, ориентация системы обслуживания на предотвращение ошибок, сбоев, несоответствий; ориентация на совершенствование процессов, процедур и документации по обслуживанию потребителей; участие сотрудников всех функциональных подразделений предприятия в обеспечении необходимого уровня обслуживания потребителей; четкое распределение должностных обязанностей работников» [9, с. 18–19].

Ученый Национального университета «Львовская политехника», кандидат экономических наук Н.И. Хтей сформулировала содержание термина «логистическое обслуживание клиентов» как «временно-пространственную координацию формирования добавленной полезности, реализация которой удовлетворяет потребности клиентов эффективным с точки зрения затрат предоставлением услуг в цепи поставок». По ее мнению, логистическое обслуживание как экономическое понятие является «процессом предоставления логистических услуг потребителю и составляющей обслуживания клиентов», охватывающим «только те логистические операции, которые создают определенные конкурентные преимущества, в частности, способны создавать добавленную полезность для клиента или приносить дополнительную прибыль предприятию» [10, с. 208–209].

Представители научной школы Харьковского национального экономического университета, кандидат экономических наук К.В. Мельникова и кандидат экономических наук К.М. Таньков трактуют «обслуживание потребителей» как «сферу деятельности, набор количественных показателей активности бизнеса, философию управления». Они утверждают, что обслуживание потребителей – это «процесс создания существенных выгод, содержащих добавленную стоимость, при условии поддержки эффективного уровня затрат в цепи поставок» [11, с. 5].

Обслуживание потребителей является «главным звеном в логистической политике, которое заключается в следующем: потребность потребителей значительнее услуг и продуктов; услуги и продукты имеют ценность, если они открыты и востребованы потребителями» [12, с. 218].

Как показывает анализ, в научной литературе встречается термин «логистический сервис». Зарубежные ученые под этой дефиницией

понимают «баланс между приоритетом высококачественного обслуживания потребителей и сопутствующими издержками» [13, с. 34]. Логистический сервис «неразрывно связан с процессом распределения и представляет собой комплекс услуг, оказываемых в процессе поставки товаров потребителю» [14].

По мнению ученых Харьковского национального экономического университета, «логистический сервис» определяется как «предложение различных комбинаций логистических услуг потребителям оборудования в соответствии с существующими способами его использования в течение всего срока эксплуатации» [15, с. 68].

На основе обобщения существующих научных подходов к определению содержания термина «обслуживание потребителей» можно сделать следующий вывод. Под этой дефиницией большинство ученых понимает определенный вид деятельности по созданию потребительской полезности, который осуществляется при выполнении заказов потребителей и направлен на удовлетворение их потребностей.

Обслуживание потребителей является процессом формирования добавленной ценности для потребителя при минимизации затрат ресурсов. Понимание обслуживания потребителей как вида деятельности предполагает возможность управления этой деятельностью. Восприятие обслуживания через количественные показатели возможно при условии, когда они поддаются точной оценке. Формулировка обслуживания клиентов как философии управления отражает роль маркетинга, ориентированного на удовлетворение потребностей и спроса потребителей.

Основываясь на этих научно-методических положениях, уточним содержание термина «обслуживание потребителей угольной продукции» с учетом особенностей крупно-, средне- и мелкооптовых потребителей.

По мнению кандидата юридических наук А.А. Владыченка, субъектами, осуществляющими реализацию угольной продукции, являются угледобывающие, углеперерабатывающие предприятия и посредники, которые имеют статус предприятия. Под термином «реализация угольной продукции» он рассматривает «хозяйственно-торговую деятельность, осуществляемую угледобывающими, углеперерабатывающими предприятиями, а также субъектами хозяйствования – посредниками в форме оптовой и розничной торговли каменным или бурым углем и продуктами первичной переработки угля, как продукции производственно-технического назначения, путем заключения договоров поставки и купли-продажи» [16, с. 81].

На основе проведения научных исследований по проблемам организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий обоснована целесообразность дифференцирования потребителей угольной продукции на крупно-, средне- и мелкооптовых, исходя из

объемов их ежегодного спроса.

Как показывает анализ показателей сбытовой деятельности отечественных угледобывающих предприятий, ежемесячные объемы поставки угля крупнооптовым потребителям составляют от 10 тыс. т, среднеоптовым – от 60–70 т, мелкооптовым – до 10 т. Общие объемы отгрузки угольной продукции потребителям ПАО «Шахта им. А.Ф. Засядько» сократились за 2001–2015 гг. на 69,1%, или 2256,7 до 697,2 тыс. т. За этот период объемы реализации угля крупнооптовым потребителям уменьшились с 1731,7 до 622,4 тыс. т, или на 64,1%, среднеоптовым – с 509,3 до 69,9 тыс. т, или на 86,3%.

Наблюдается рост удельного веса объемов отгрузки угля крупнооптовым и сокращение среднеоптовым потребителям. Так, за 2001–2015 гг. удельный вес отгрузки угля крупнооптовым потребителям ПАО «Шахта им. А.Ф. Засядько» увеличился на 12,6%, а среднеоптовым потребителям уменьшился на 12,6%. Удельный вес объемов реализации угля мелкооптовым потребителям почти не изменялся и составлял 0,7% (табл. 1).

Обследование показывает, что в 2015 г. удельный вес поставок на ряде шахт в структуре отгрузки угля крупнооптовым потребителям составлял 86–90%, среднеоптовым – 3–10, а мелкооптовым – 1–3%.

Таким образом, авторами данной статьи разработан научно-методический подход к дифференцированию потребителей угольной продукции, который в отличие от существующих учитывает объемы ежегодного спроса и особенности обслуживания крупно-, средне- и мелкооптовых потребителей.

Таблица 1

Динамика структуры отгрузки угля разным категориям потребителей, %

Годы	Категории потребителей		
	крупнооптовые	среднеоптовые	мелкооптовые
2001	76,7	22,6	0,7
2002	89,4	9,7	0,9
2003	78,7	20,6	0,7
2004	75,2	23,9	0,9
2005	83,9	15,9	0,2
2006	86,2	13,5	0,3
2007	86,6	13,1	0,3
2008	90,3	8,7	1,0
2009	92,9	6,1	1,0
2010	93,6	5,7	0,7
2011	93,6	5,6	0,8
2012	93,8	5,4	0,8
2013	93,6	5,7	0,7
2014	88,5	10,8	0,7
2015	89,3	10,0	0,7

К потребителям угольной продукции относятся угледобывающие и углеперерабатывающие предприятия, металлургические, коксохимические заводы, теплоэлектростанции; посреднические организации, котельные теплоснабжения дошкольных и общеобразовательных учебных заведений, больниц, жилых домов и население, использующие уголь для производства промышленной продукции, дальнейшей реализации или для бытовых потребностей (рис. 1).

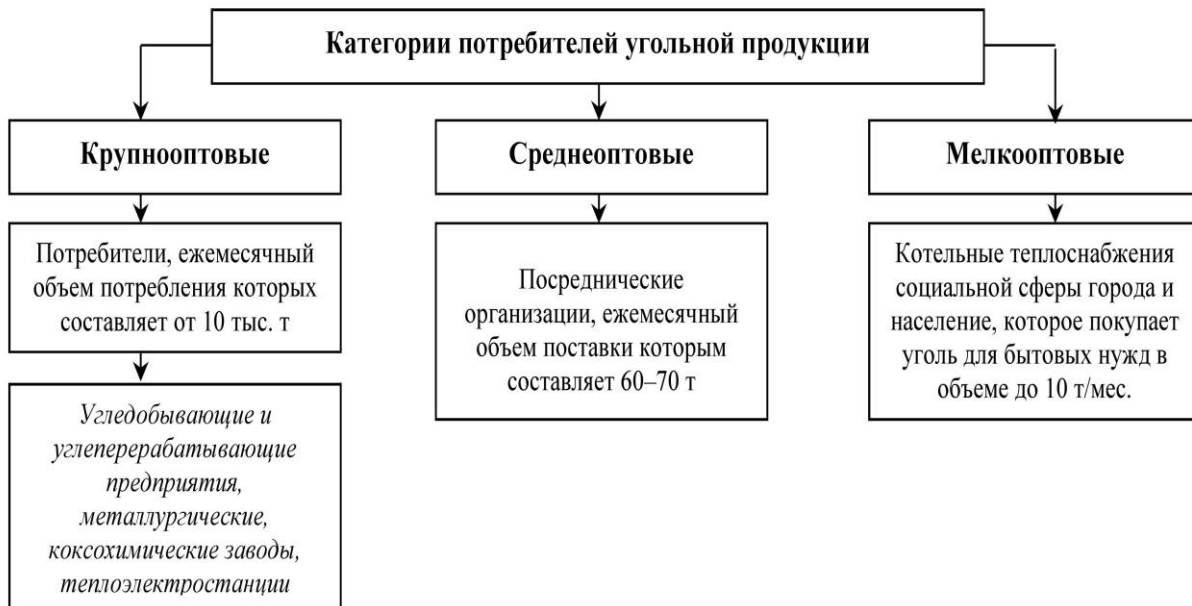


Рис. 1. Дифференциация потребителей угольной продукции

Исходя из этого, авторы данной статьи под термином «обслуживание потребителей угольной продукции» понимают организацию комплекса взаимосвязанных, последовательно выполняемых процессов сбытовой деятельности и транспортных услуг, направленных на удовлетворение спроса потребителей путем поставки им необходимого объема угля для осуществления производственного процесса (крупнооптовые потребители), дальнейшей реализации угля с целью получения прибыли (среднеоптовые) и обеспечения бытовых нужд (мелкооптовые потребители).

Особенности обслуживания потребителей угольной продукции необходимо учитывать при разработке предложений по улучшению договорной работы с каждой группой потребителей. К этапам подготовки договоров на поставку угольной продукции целесообразно включить: процедуры согласования сроков поставок, условия оплаты за угольную продукцию, выбор вида транспорта, формирование графиков транспортировки с учетом времени в пути и разгрузки вагонов, применение взысканий штрафных санкций с потребителей в случае их несвоевременного отказа от заказа на поставку продукции (рис. 2).

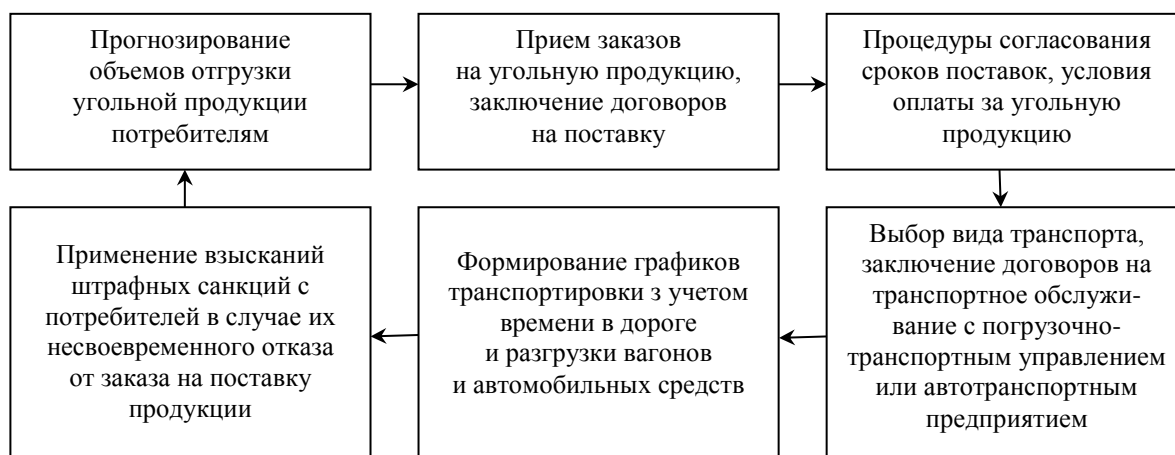


Рис. 2. Алгоритм процесса обслуживания крупно- и среднеоптовых потребителей угольной продукции

При оформлении договоров на поставку угольной продукции крупнооптовым потребителям целесообразным является включение такого пункта, как 30–50% предоплаты или отсрочка платежей за отгруженный уголь. Отличием договора на поставку угольной продукции среднеоптовым потребителям должно быть то, что условием оплаты является стопроцентная предоплата, а также выбор вида транспортного средства в зависимости от объемов отгрузки. Особенностью договора на поставку угля мелкооптовым потребителям является стопроцентная предоплата за предоставленные услуги «уголь плюс доставка» или «уголь без доставки».

Целесообразно также уточнить и дополнить содержание договоров на поставку угольной продукции. Практика показывает, что, как правило, в ситуации, когда потребители несвоевременно отказываются от заказанной угольной продукции, предприятие платит за услуги погрузочно-транспортного управления. В связи с этим в договор на поставку следует включить такой пункт: в случаях, когда потребители несвоевременно отказываются от угольной продукции, они возмещают предприятию расходы, связанные с оплатой услуг погрузочно-транспортного управления за использование, постановку и уборку вагонов.

«Предприятия, которые предлагают высокий уровень обслуживания клиента, значительно эффективнее... Эти предприятия по сравнению с предприятиями с низким уровнем обслуживания клиента развиваются на 8% быстрее; продают продукцию по ценам выше на 7%; достигают рентабельности, высшей в 12 раз» [8, с. 131]. Реализация обеспечения доставки, согласно экспертным оценкам, «позволяет на 30–50% сократить все виды запасов материальных ресурсов, на 24–45% – продолжительность движения продукции к потребителю, затраты на дистрибуцию, повысить уровень удовлетворения запросов потребителей

как на продукцию, так и сервис» [9, с. 5].

Реализация предложенных мероприятий по повышению качества обслуживания различных категорий потребителей угольной продукции на основе совершенствования договорной работы будет способствовать получению эффекта за счет роста объемов реализации, снижения затрат на организацию сбытовой деятельности и сроков поставки продукции, повышения уровня сервиса (табл. 2). Это подтверждается исследованиями специалистов, которые определяли составляющие эффекта на основе формирования новых схем обслуживания потребителей.

Таблица 2

Составляющие эффекта от реализации мероприятий по совершенствованию качества обслуживания потребителей согласно разным научным подходам

Составляющие эффекта	Содержание составляющих эффекта
Экономия затрат на организацию сбытовой деятельности	– снижение затрат на реализацию продукции потребителям на 20% [17, с. 19]; – уменьшение количества нарушений сроков поставок в среднем на 30–35% [18, с. 207]; – уменьшение сроков доставки готовой продукции на 25–45% [19, с. 39]
Повышение качества сервиса	– повышение уровня сервиса на 15–26% [20; 21, с. 168]; – уменьшение стоимости и времени обработки заказа на 20–40% [22, с. 32]; – внедрение концепции SCM (управление цепями поставок) позволит увеличить оборот и долю рынка на 55% за счет улучшения способности системы и изменения отношений с потребителями [23, с. 232]; – уменьшение расходов в сфере торговли с 25 до 18% в общем объеме логистических затрат [24, с. 16]
Информационное обеспечение организации процессов обслуживания за счет внедрения информационной системы CRM	– сокращение цикла продаж в среднем на 10–15%, сокращение времени на выполнение текущих операций на 25–30%, повышение точности прогнозирования продаж до 80%, снижение затрат на продажи, маркетинг и поддержку клиентов на 10–15%, повышение эффективности маркетинговых кампаний на 5–7%, повышение средней прибыльности продаж на 15–20% [25, с. 48]; – повышение объемов продаж, совершенствование работы с клиентами, сокращение административных расходов на продажи и маркетинг; повышение качества документооборота, оптимизация маркетинговой деятельности на основе увеличения заключенных договоров за счет повышения точности прогнозирования продаж [26, с. 108–109]

Ожидаемый экономический эффект от реализации мероприятий по повышению качества обслуживания различных категорий потребителей угольной продукции состоит в экономии затрат на организацию сбытовой деятельности в результате сокращения времени на обслуживание потребителей, ускорения оформления соответствующей

документации, повышения качества сервиса и уровня обслуживания потребителей и внедрение современных информационных технологий с целью совершенствования организации дистрибуции.

Выводы. На основе полученных результатов исследования выявлено, что дифференциация потребителей угольной продукции позволит улучшить взаимоотношения угледобывающего предприятия с потребителями, повысить качество обслуживания, расширить рынки сбыта из-за появления новых сегментов, своевременно реагировать на изменения спроса потребителей и рынка.

Реализация предложенного алгоритма совершенствования обслуживания различных категорий потребителей будет способствовать повышению уровня сервиса, уменьшению времени на доставку угольной продукции, увеличению объемов отгрузки продукции потребителям, повышению оперативности принятия управленческих решений по организации сбытовой деятельности.

Внедрение предложений по улучшению договорной работы с различными группами потребителей угольной продукции позволит установить долгосрочные экономически выгодные взаимоотношения угледобывающего предприятия с потребителями, снизить уровень рисков и убытков за счет своевременного реагирования на возникновение возможных форс-мажорных обстоятельств во время транспортировки и реализации продукции, сократить уровень затрат на сбытовую деятельность из-за снижения простоев транспорта.

Таким образом, реализация мероприятий по повышению качества обслуживания различных категорий потребителей будет способствовать формированию научно обоснованной маркетинговой стратегии угледобывающего предприятия, которая соответствует современным условиям хозяйствования.

В дальнейших научных исследованиях целесообразно разработать предложения по повышению эффективности организации сбытовой деятельности угледобывающих предприятий на основе изучения особенностей обслуживания различных категорий потребителей угольной продукции, выявления тенденций колебаний спроса на уголь и прогнозирования объемов отгрузки. Это позволит своевременно и качественно организовывать такие процессы сбытовой деятельности угледобывающего предприятия в условиях нестабильного спроса, как формирование планов поставок; обработка и оформление заявок; заказ транспорта; эффективное управление запасами угля; совершенствование договорной работы с потребителями.

Список использованных источников

1. Исследование удовлетворенности потребителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.customerservice.com.ua/ru/>.
2. Сток Дж. Р. Стратегическое управление логистикой / Дж. Р. Сток,

- Д. М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 797 с.
3. Таштаев Ы. Развитие логистики в России: современная ситуация, прогноз на будущее, ключевые задачи и приоритеты компаний / Ы. Ташбаев, В. Демин // Логистика. – 2011. – № 2. – С. 74–75.
 4. Кристофер М. Маркетинговая логистика / Мартин Кристофер, Хелен Пэк; пер. с англ. – М.: Издательский Дом «Технологии», 2005. – 200 с.
 5. Крикавський Є. В. Логістика. Основи логістики / Є. В. Крикавський. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2006. – 456 с.
 6. Економіка логістичних систем: монографія / М. Васелевський, І. Білик, Є. Крикавський та інші. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2008. – 596 с.
 7. Крикавський Є. В. Логістичні системи / Є. В. Крикавський, Н. В. Чернописька. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2009. – 264 с.
 8. Чухрай Н. Логістичне обслуговування / Н. Чухрай. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2006. – 292 с.
 9. Григорак М. Ю. Логістичне обслуговування / М. Ю. Григорак, О. В. Карпунь. – К.: Нац. авіаційний ун-т, 2010. – 152 с.
 10. Хтей Н. І. Обґрунтування оптимального рівня та розроблення стандартів логістичного обслуговування клієнтів в ланцюгу поставок / Н. І. Хтей // Прометей: зб. наук. праць. – Вип. № 1 (19). – Донецьк: Ін-т економіко-правових досліджень НАН України, Донецький економіко-гуманітарний ін-т, 2006. – С. 207–212.
 11. Мельникова К. В. Логістичне обслуговування / К. В. Мельникова, К. М. Таньков. – Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2006. – 156 с.
 12. Гудков Д. В. Логистическое обслуживание потребителей / Д. В. Гудков, И. И. Попов // Молодой ученый. – 2014. – № 6. – С. 218–220.
 13. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок. – 2-е изд. / Доналд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
 14. Ельдештейн Ю. М. Логистика [Электронный ресурс] / Ю. М. Ельдештейн. – Режим доступа: http://www.kgau.ru/distance/fub_03/eldeshtein/logistika/02_07.html.
 15. Таньков К. М. Логістика / К. М. Таньков, Ю. О. Леонова, О. В. Бахурець. Харків: Харківський нац. економічний ун-т, 2011. – 132 с.
 16. Владиченко О. О. Щодо законодавчого закріплення поняття реалізації вугільної продукції / О. О. Владиченко // Форум права. – 2011. – № 4. – С. 77–82.
 17. Неруш Ю. М. Логистика / Ю. М. Неруш. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – 390 с.
 18. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок / М. Кристофер; под общ. ред. В. С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2004. – 316 с.
 19. Гаджинский А. М. Логистика / А. М. Гаджинский. – 20-е изд.,

- перераб. и доп. – М.: Дашков и К⁰, 2012. – 484 с.
20. Кульчицкий А. Применение информационных технологий для решения задач транспортной и складской логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.oxs.ru>.
 21. Сумец А. М. Логистика: теория, ситуации, практические задания / А. М. Сумец. – К.: Хай-Тек Пресс, 2008. – 320 с.
 22. Ильченко Н. Б. Организация логистической деятельности украинских торговых предприятий: интеграционный процесс / Н. Б. Ильченко // Логистика: проблемы и решения. – 2010. – № 3 (28). – С. 28–35.
 23. Пономаренко В. С. Логістичний менеджмент / В. С. Пономаренко, К. М. Таньков, Т. І. Лепейко; за ред. В. С. Пономаренка. – Харків: ІНЖЕК, 2010. – 440 с.
 24. Москвітіна Т. Д. Торгівельна логістика / Т. Д. Москвітіна. – К.: Київський нац. торговельно-економічний ун-т, 2007. – 162 с.
 25. Капінус Л. В. Доцільність впровадження клієнтоцентризму на підприємстві / Л. В. Капінус // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4 (83). – С. 46–50.
 26. Силенко А. Н. Оптимизация деятельности предприятия на основе концепции CRM (управление взаимоотношениями с клиентом) / А. Н. Силенко, М. В. Трубников // Экономические стратегии. – 2009. – № 2. – С. 102–109.

***Summary.** The article analyzes the scientific approaches to the definition of «customer service», «logistics service users» and «logistics services». The content of the term «service of coal products consumers» is clarified in the context of the organization of marketing activity of the coal-mining enterprises in the conditions of unstable demand.*

***Key words:** consumers of coal products, customer service, marketing activity, coal mining enterprise, supply instability.*

УДК 336.543.23

Китриш Е.Ю.,
аспирантка

*Института экономики промышленности НАН Украины,
г. Киев*

ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ И УСТОЙЧИВОСТИ ЦЕПЕЙ ПОСТАВОК

Постановка проблемы. Основная проблема – это стратегия компаний в ситуации экономического кризиса. Сегодня большинство предприятий, работающих на украинском рынке, видят лишь один способ поддержки бизнеса в кризисной ситуации, а именно: уменьшение затрат. При этом

многие собственники и топ-менеджеры компаний явно недооценивают возможности логистики и управления цепями поставок (SCM – аббревиатура от английского варианта этого понятия), как инструментов уменьшения общих издержек, оптимизации баланса «затраты/уровень обслуживания», сосредотачиваясь, зачастую, только на сокращении любой ценой операционных затрат.

Постановка задачи. Несмотря на сложившиеся объективно причины отставания Украины в развитии логистики и SCM по сравнению с промышленно развитыми странами, в последние годы наблюдаются явная тенденция в усилении роли управления цепями поставки как в отдельных бизнес-структурах, так и в общенациональном масштабе.

Анализ последних публикаций. Среди отечественных ученых, занимающихся этой проблематикой, следует выделить В.В. Дыбскую, В.И.Сергеева, Е.И.Зайцева, А.Н. Стерлигова. Среди зарубежных ученых, следует назвать К. Лайсона, С. Осаги, М.Фишера, А. Харрисона. Но не смотря на это, тема устойчивости цепей поставок не достаточная раскрыта в полной мере.

Поэтому основной задачей является позиционировать управление цепями поставок в качестве ключевого пункта повестки дня многих транснациональных корпораций, крупных национальных компаний и даже малых предприятий, объединенных в сетевые формы бизнеса (кластеры) по всему миру.

Изложение основного материала исследования.

Усложнение рыночных отношений и усиление конкуренции в настоящее время приводят к трансформации цепей поставок, выражающейся в следующих основных моментах [13, с. 64]:

1. Возрастает скорость, интенсивность и сложность материальных и информационных. Усложняются информационные и финансовые взаимоотношения между контрагентами цепей поставок.

2. Сокращается число звеньев и уменьшается количество организационно-экономических отношений в цепях поставок, но сложность их возрастает.

3. Уменьшается надежность цепей поставок, так как минимизируются запасы в производстве и каналах распределения.

Следствием этих тенденций является увеличение потенциальной неустойчивости цепей поставок. Для повышения устойчивости и надежности цепей поставок необходима системная кооперация контрагентов цепей в разрезе операционной, информационной и организационной интеграции.

Устойчивость может быть определена как способность цепи поставок восстанавливаться, возвращаться в исходное состояние после какого-либо возмущения внешней среды, которое проявляется в отклонении значений параметров функционирования цепи [10, с. 155]. Данный принцип может быть интерпретирован как снижение устойчивости при повышении

интенсивности проходящих через цепь поставок материальных и информационных потоков, что тем самым увеличивает нагрузку на все звенья цепи, повышая коэффициент использования их мощности. Потеря устойчивости одного звена цепи может привести не только к нарушению заданных параметров функционирования (KPI) данного звена, но и всей цепи поставок [18, с. 28]. В рамках SCM это может быть выражено в ситуации, когда у компании, например, отсутствуют альтернативные поставщики, производственные или логистические мощности (например, распределительные центры), – в такой ситуации выход из строя данного звена может привести к нарушению функционирования всей цепи поставок.

Под надежностью, в общем смысле понимается свойство системы сохранять значения установленных параметров функционирования в определенных пределах, соответствующих заданным режимам и условиям использования, технического обслуживания, хранения и транспортирования. Таким образом, надежность цепи поставок может быть определена как ее свойство сохранять заданные параметры в соответствии со стандартами KPI или же их варьирование в определенном интервале (допуске) при нормальных условиях функционирования. При этом цепь поставок можно рассматривать как сложную систему, где существует несколько работоспособных состояний за счет наличия альтернативных вариантов логистических и производственных мощностей, что определяет ее гибкость и адаптируемость к изменяющимся условиям внешней среды.

В основу оценки устойчивости и надежности могут быть положены некоторые показатели из базовой структуры KPI, предложенной Советом по цепям поставок [14] в стратегической карте SCOR-модели [5, 16, 19], которые в свою очередь разбиты на 4 метрики в соответствии с выделенными составляющими устойчивости цепи поставок: надежность (Reliability), скорость реакции (Responsiveness), гибкость (Flexibility), адаптивность (Adaptability).

Сегодня устойчивость и надежность стали важнейшими параметрами функционирования цепей поставок, наряду с предоставляемым уровнем логистического сервиса и затратами. При этом данные характеристики достаточно тесно взаимосвязаны между собой и, если снижение логистических затрат и увеличение продаж может быть достигнуто за счет локальной оптимизации, то именно устойчивость и надежность выступают в качестве основных критериев эффективности всей цепи поставок. Другими словами, повышение устойчивости и надежности цепи поставок и снижение ее уязвимости должно стать одной из приоритетных целей SCM в условиях экономического кризиса. Несмотря на, казалось бы, очевидную необходимость в повышении устойчивости и надежности цепей поставок, число компаний, которые уделяют внимание

данной проблеме в России, пока еще незначительно.

Четкое понимание персоналом компаний важности повышения устойчивости и надежности, как базовых характеристик функционирования цепи поставок, вызывает необходимость формирования системы стратегического планирования и контроллинга, которая бы позволяла определять уровень устойчивости той или иной цепи поставок, а, следовательно, и проводить на основе полученных данных сравнение с основными конкурентами в отрасли. В этом плане участились примеры использования методов и моделей структурной теории надежности, а также функций алгебры логики в расчетах надежности и устойчивости цепей поставок.

Большое значение для повышения устойчивости и надежности цепей поставок в нынешних условиях является создание единого информационного пространства, т.е. среды интегрированного планирования и управления взаимодействиями контрагентов в цепи. К основным составляющим единого информационного пространства цепи поставок сегодня относятся: система планирования, оперативного управления и электронный документооборот [20, с. 117–118]. В настоящее время именно состояние информационных технологий во многом определяет возможности компаний для организации кооперационных отношений как основы повышения устойчивости цепей поставок.

В последнее время большой интерес вызывает практика создания динамических цепей поставок, в которых реализуется идея повышения устойчивости цепей поставок в условиях нестабильного спроса и удлинения цикла доставки продукции потребителю. При этом понятие устойчивой цепи поставок получает новое измерение: динамичность или способность цепи к адаптации или быстрой реакции на изменяющиеся условия. Для построения динамической цепи часто используется методика моделирования (чаще всего имитационного) так называемого «эффекта хлыста» в цепи поставок [19, с. 46]. Методика предоставляет возможность моделирования и исследования причин возникновения «эффекта хлыста», анализа достоинств и недостатков использования различных комбинаций сценариев моделей управления запасами, методов прогнозирования и управления рисками, оценки эффективности использования технологий взаимодействия в цепи поставок, управления и анализа многоуровневой цепи поставок при разных структурах затрат. В результате можно получить модель цепи поставок с заданными параметрами надежности при ограничениях затрат, связанных с запасами.

Выводы из проведенного исследования.

Из приведенного выше можно сделать следующие выводы. Управление цепями поставок – управленческая концепция и

организационная стратегия, заключающаяся в интегрированном подходе к планированию и управлению всем потоком информации о сырье, материалах, продуктах, услугах, возникающих и преобразующихся в логистических и производственных процессах предприятия, нацеленном на измеримый совокупный экономический эффект (снижение издержек, удовлетворение спроса на конечную продукцию). Таким образом, управление цепями поставок включает в себя систематическую деятельность по оптимизации цепей поставок.

Большое значение для повышения устойчивости и надежности цепей поставок в нынешних условиях является создание единого информационного пространства, т.е. среды интегрированного планирования и управления взаимодействиями контрагентов в цепи. К основным составляющим единого информационного пространства цепи поставок сегодня относятся: система планирования, оперативного управления и электронный документооборот.

В последнее время большой интерес вызывает практика создания динамичных цепей поставок, в которых реализуется идея повышения устойчивости цепей поставок в условиях нестабильного спроса и удлинения цикла доставки продукции потребителю. При этом понятие устойчивой цепи поставок получает новое измерение: динамичность или способность цепи к адаптации или быстрой реакции на изменяющиеся условия.

Список использованных источников

1. Osagie S. Supply Chain Management in 2015 and Beyond / Sigi Osagie // Supply Chain Management Review. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа з: http://www.scmr.com/article/supply_chain_management_in_2015_and_beyond?utm_source=twitterfeed&utm_medium=twitter
2. Ethical Corporation. Sustainable Supply Chain. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа з: <http://events.ethicalcorp.com/supplychain/content-trend.php>
3. Лайсонс К. Управление закупочной деятельностью и цепью поставок / К. Лайсонс, М. Джиллингем: Пер. с 6-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 798 с.
4. Lamming R. Beyond Partnership – Strategies for Innovation and Lean Supply / Ronald Lamming. – London: Prentice Hall, 1993. – 239 p.
5. Womack J. The Machine that Changed the World / J. Womack and D. Roos. – New York: Maxwell Macmillian, 1990. – 279 p.
6. Википедия. Управление цепями поставок. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа з: https://ru.wikipedia.org/wiki/Управление_цепями_поставок
7. Cannon, S., Restructuring the Supply Chain. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа з: www.cips.org.uk

8. Kidd P.T. Social Networking Technologies as a Strategic Tool for the Development of Sustainable Production and Consumption. In: Cruz-Cunha, M. M., Gonçalves, P., Lopes, N., Miranda, E. M., & Putnik, G. D. (Eds.), Handbook of Research on Business Social Networking: Organizational, Managerial, and Technological Dimensions. London: Global Publishing, 2012. – pp. 509-522.
9. Harrison A. Creating the Agile Supply Chain: School of Management / A. Harrison, M. Christopher, and R.van Hock. – Cranfield: Cranfield University Press, 2009. – 322 p.
10. Fisher M. L. Making supply meet demand in an uncertain world / M. L. Fisher, J. Hammond, W. Obermeyer // Harvard Business Review, May/June 1994. – pp. 154 – 162.
11. Beesley A. Time compression in the supply chain', in: Water, D. (ed.), Global Logistics and Distribution. – New York: Kogan Page, 1999. – pp. 180-192.
12. Bourton Group. Half Deliverd – A Survey of Strategies and Tactics in Managing the Supply Chain in Manufacturing Business, Supply Chain Management Review. – 2007. – Vol. 2. – N 1. – pp. 26-28.
13. Гришуткина Д., Сергеев В.И. Применение концепции управления поставщиком запасами потребителя (VMI) в логистической системе распределения запасных частей // Логистика и управление цепями поставок, № 3, 2007. – С. 63 – 69.
14. Дыбская В.В. Управление складированием в цепях поставок. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2009. – 720 с.
15. Логистика: интеграция и оптимизация логистических бизнес-процессов в цепях поставок / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова: Учебник под ред. проф. В.И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с.
16. Корпоративная логистика в вопросах и ответах / Под общей и науч. ред проф. В.И. Сергеева. Изд. 2-е пер. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 634 с.
17. Сергеев В.И. Новое видение системы контроллинга логистических бизнес-процессов в цепи поставок / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2007. – № 5. – с. 14 – 19.
18. Сергеев В. И. Разработка системы сбалансированных показателей логистики промышленной компании / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2014. – №№ 4 – 5. – С. 27 – 33.
19. Сергеев В.И. Рекомендуемая модель операций в цепях поставок – SCOR-модель / В. И. Сергеев // Логистика и управление цепями поставок. – 2005. – №№ 1 – 2. – С. 43 – 49.
20. Управление цепями поставок: Учебник издательства Gower / Под ред. Дж. Гатторны ; Перевод с 5-го англ. изд. под науч. ред. д.э.н., проф. В.И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 670 с.

Górczyński Sławomir
Poznan University of Economics

TRADE CREDIT AS A RESULT OF INTERORGANIZATIONAL RELATIONSHIP

Summary. This article underlines the connection between interorganizational relationships and trade credit. It shows how short term financing of the company relies on relation with other companies as well as the situation on the market. It shows in empirical studies that enterprises are more inclined to go into long term cooperation then take big risks with short term one.

In most scientific articles concerning trade credit the financial aspects of it is underlined and all possibilities as well as consequences are widely discussed. The possibility to consider trade credit as a short term source of financing, that is simpler to acquire for small and medium enterprises than other sources, creates many aspects that worth looking into. Apart from the financial aspects, trade credit can be considered in relational approach. The approach is less discussed in literature and therefore leaves more possibilities to researching. Literature notices the fact that trade credit uses soft information and trust that are basic elements of relational approaches [Berger Udell, 2005].

Trade credit is connected very strongly with interorganizational relationships (IOR). The possibility of acquiring it is based on trust that is a fundamental element of IOR. Three main determinants of IOR are deeply connected to the core of trade credit when looking at it from financial point of view [Górczyński, 2015]:

- 1) asymmetry,
- 2) efficiency,
- 3) stability.

In table below are examples for each determinant and each company from role criteria.

Table 1

Determinants most relevant with trade credit

Asymmetry	Noticing the potential in cooperation in long term manner.	Showing the possibilities for further growth
Efficiency	Possibilities for outsourcing the process that are more costly	Possibilities to growth with farther investments
Stability	Working with the same companies in long term cooperation so lower problems with changing clients with unknown requirements	Long term relationship insures that in case of small payment issues the product will not stop being delivered

Source: own work

Furthermore, sales and supply agreement are very often said to be

examples of IORs in the simplest forms [Macias, 2012]. If the long term factor becomes relevant the relationship is changing in a more permanent way. The creditworthiness is a slow process building through time when both companies get to know each other position on the market as well as opinions of other companies about them. They take into consideration market situation and prior transactions before starting the process of granting and receiving trade credit.

The popularity and prevalence of trade credit led the author to seek answers to the question about the factors that affect entrepreneurs offering their contractors deferred payment. This aspect has been studied in the context of broader observations on the conditions, the risk and the importance of trade credit in the operations of the company. The nature of the research problem decided to adopt as a basis for quantitative research, using comparative analysis, structural indicators, the average arithmetic and a hierarchy of importance. Selection of the research was based on non-random sampling method purposeful typical units, characterized by a common, well-established and stable business structure.

The study, conducted in the years 2013/2014, attended by 193 entities included in the group of industrial companies operating in the market b2b. Classification of the units was also carried out using the criterion of employment, which allowed the company to distinguish large, medium and small. In this paper, special attention is given to companies small (124 subjects) and medium (51 entities).

The following question that was asked in the studies to the entrepreneurs:

For each factor listed below set the number from 1 to 5 of how much is it influencing your decision to grant some other company trade credit. 1- low impact 5- high impact

1. The reputation and image of the borrower
2. The period of previous cooperation
3. The competitive position of the recipient on the market
4. The experience from previous cooperation
5. The value of the purchase executed by the borrower
6. The financial condition of the recipient
7. Return on sales
8. The scope and form of the relationship (or partnership)
9. High bargaining power of borrowers
10. Financial policy of company
11. The borrower's financial policy
12. References other co-operating with the borrower
13. References banks and specialized financial institutions
14. Audits and inspections carried out at the headquarters of the borrower
15. Subjective assessment of the company's employees
16. Impressions and feelings of direct contact
17. Opinion and reputation of the borrower on the market

18. The risk level of cooperation
19. Type the sector in which the borrower operates
20. Informal relations with employees of the borrower
21. The credibility of the recipient
22. Extortion and pressure from borrowers
23. The pressure of external entities
24. Confidence long-term cooperation
25. Trust in a partner
26. The joint implementation projects
27. Growth prospects of future cooperation

The table below shows the results of the eight highest ranked factors that companies that took part in the study decided as the most influencing for them.

Table 2

Results of study

Rank	Factor	Average result
1	The experience from previous cooperation	4,42
2	The period of previous cooperation	4,40
3	The financial condition of the recipient	4,24
4	The credibility of the recipient	4,05
5	The risk level of cooperation	3,96
6	Trust in a partner	3,95
7	Growth prospects of future cooperation	3,90
8	Confidence long-term cooperation	3,83

The results shows that companies strongly rely on any previous cooperation even if it was short term, but with the increasing period of cooperation the possibility of good credit conditions are growing. The longer the cooperation is successful the crediting period can be longer or the amount that will be credited can be bigger. For both of this factors trust is the most basic element, because when companies cooperated for longer time they learn what is the internal situation of the company. Cooperation is one of the most common form of interorganizational relationships as well as one that builds many other relationships. Trust is fundamental each relation but it takes time to gain it. That is why the longer the previous cooperation the better conditions of trade credit.

The third important factor is the financial situation of the company that wants to take trade credit. It is not easy to get to know the internal financial situation. In many cases companies have to rely on soft information that come up in conversations often informal, because SME do not need to present their financial statements to anyone.

All the other factors are connected with relationships. The aspects that are most important to companies are the possible length of relationship as well as trust in the other company.

In current situation on the market companies prefer to cooperated with other companies that they can trust and know their situation on the market.

The risks that are connected with granting trade credit make companies consider the long term situation in their own finance as well as situation on the market which is changing all the time. If they cooperate with someone long term and know that their partner always pays at the end of credit period they are more inclined to grant them credit next time. In case of new partners the shorter credit period or lower amounts are taken into consideration because risks are higher and trust is lower then in the situation before.

To sum up, trade credit cannot be considered only as a short term financing source without taking closer look to relationship approach. The fundamental factors of trade credit base on relationship between enterprises as well as with market. Considering only financial benefits without underlining relation ones can be the cause of misunderstanding the situation of the company in further cooperation

References

1. Berger Allen N., Udell Gregory F., A more complete conceptual framework for SME finance, *Journal of Banking & Finance*, Volume 30, Issue 11, November 2006, 2945-2966
2. Górczyński S. (2014) «Motywy i czynniki rozwoju kredyty kupieckiego w małych i średnich przedsiębiorstwach» W: *Wybrane problemy współpracy i współdziałania przedsiębiorstw*. By Dariusz Nowak, Wydawnictwo uczelniane Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej im. Prezydenta S.Wojciechowskiego, 2014. 147-155
3. Macias J. (2012) Nowe formy relacji międzyorganizacyjnych przedsiębiorstw. *Problemy Jakości*, 44, 6-11.

dr hab. Dariusz Nowak
prof. nadzw. UEP

Department of Management and Corporate Resources Analysis
Poznan University of Economics,
Poznan

SOURCES OF COMPETENCES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary. Implementation of the strategy based on the concept of core competencies can bring the company a number of benefits, including primarily the possessing of appropriate, highly competitive position. Unfortunately, creation, identification or recognition of the most important assets, strengths or qualities is not an easy task. It requires the involvement of all employees, both senior managers, as well as the basic ones and identification of those characteristics, activities, functions or resources that make an organization standing out, unique and unrepeatable. The results of the conducted survey let

to assume that the most important competence creating factors are those of the resource and relational nature. Slightly less important factors are technological and behavioral ones, however it must be noted that the difference is very minimal.

INTRODUCTION

Changes in the business environment cause that the existing methods of building competitive advantage, based on a confrontational-competitive approach, are no longer bringing the expected results. In addition, the traditional marketing tools, such as price, distribution, promotion or product, due to the prevalence and widespread usage, no longer allow positively stand out among many companies operating in the same market. Thus, they began looking for the new strategies, ideas or vision of doing business. Among many, such as outsourcing, lean manufacturing, borderless organization or competitive edge there is the noteworthy concept of core competences. In the simplest terms, the philosophy of this concept focuses on the basic, distinguishing assets, the strengths of organization and its qualities. It should be noted, however, that not every attribute can be treated as a priority and a key. According to Prahalad and Hamel, [1, p. 83] the creators of the concept:

- A core competence provides potential access to a wide variety of markets,
- A core competence should make a significant contribution to the perceived customer benefits of the end product,
- A core competence should be difficult for competitors to imitate.

The mentioned attributes indicate that the key one means exceptionality, uniqueness, unrepeatability and even originality. It can be said that the «core» means «the most important or central part of something» [2, p. 349]. It was noticed that the value of the organization is created not only by compiling the internal resources, characterized by such variables as: skills, experience, qualifications, technology, structure, etc. All stakeholders have a significant influence, including in particular the suppliers and recipients, who through the process of cooperation have an impact on company's business domain, influence the modification of goals and methods of achieving them, implementation of new technologies, products, services etc.

In addition, the business practice shows that in the long-term business management the concept of core competences plays a very important role. It can help the organizations operating within unstable and dynamic environment, to build an appropriate competitive position and thus to develop the product, services, markets, organizational structure, partner relationships with suppliers and customers, organizational culture, etc.

Despite the large significance and ability to generate above-average values the discussed concept is not too popular in the strategic management of the company. It requires a lot of commitment, activity and time, and not only from the board of organization but also from the single and individual units which

have a certain, often rare or unique characteristics. A particular difficulty arises in an attempt to identify the factors on the basis of which the company is trying to build its area of competency. The basic barrier is associated with an attempt to identify strengths and weaknesses, especially in terms of their relevance and impact on the overall functioning. Not every threat is of special significance, not every strong point is of strategic nature. Given the importance of the concept and its impact on building competitive advantages, especially in the long term horizon, the purpose of this paper is the identification and assessment of the most important sources of competences of Polish industrial enterprises. Identification was based on a particularly constructed questionnaire, as part of a wider research on interdependencies in cross-organizational competition.

Competencies of enterprises – the theoretical approach

The term of competence comes from Latin *competentia* meaning the suitability, compatibility, and ability as well as from *competere* meaning to descend, to agree, to fit, to compete [3, p. 510]. In general, it is the entitlement to carry out a particular action based on knowledge, professionalism and responsibility. In a detailed sense there is emphasized the technical aspect, indicating that the competence is the ability and predisposition to perform a specific job or task defined [4, p. 246]. In some situations, such defined professionalism of activity takes on the distinctive or core character [5]. The term was introduced into an economic world by Penrose [6], for who the distinctive competencies are particularly valuable resources at the disposal of the company, which is required to identify, develop and protect them. The concept was developed in the 90's of the twentieth century, by Prahalad and Hamel [1], who believe that this should be treated as the ability to act effectively in the market conditions and the ability to respond to the challenges. They represent a predisposition to collaborative learning within the organization, particularly in the coordination of diverse production skills and integration of complex process streams. Similar approach represents Collis [7, p. 51], who recognizes that the core competences it is a diverse set of technological skills and professionalism of action, completed with compatible strengths, adopted procedures and production capacity. In practical terms, however, they should be regarded as a course of action, involving the search for the essence of organization individuality while taking into account the strategic future.

Eden and Ackermann [5] consider the core competencies through the prism of the objectives of the organization and especially their compatibility and impact on the implementation of assigned tasks. They assume that defined, specific and unique intentions of the organization provide the values for suppliers, buyers, shareholders and other stakeholders gathered around a specific entity. These objectives are the distinguishing feature of organization because they enhance its being, in the context of generality and universality of the major requirements for modern enterprises, such as the pursuit of growth

in turnover, market share, cost reduction, etc. Specific targets should be mutually consistent, interact and mutually overlap. In this context, they emphasize that the core competences are these assets which are central, principal and which contribute directly to the realization of identified priorities at the operational level. Shi [8, p. 42] has a similar opinion and defines it more broadly than the simple organizational resources. According to the author, they contain within themselves the tangible and intangible resources and contribute to the effective implementation of the core business of organization. In addition, the intangible or related to intangible assets can not be easily copied by competitors and should pose great difficulties in replacing them in case the company lost them or damaged them [9, p. 14].

Core competences are the company's ability to efficiently and effectively act in response to the demands and requirements of the customers. They have to be a combination of the following skills: knowledge, technical and technological professionalism, performance and production capacity management [10, p. 236].

To sum up, it should be underlined that a lot of strengths, resources or skills that only a few years ago were predominantly competitive and could be effectively implemented into the development strategies of the company, they have lost their potential, load values and the aspect of sustainability. A typical example is the sale on the online platforms which now has become an extremely popular way to increase revenues almost in any organization. There is required, therefore, a constant search for sources and essence of its own competency.

The sample and the study objective

Searching for competence sources of Polish industrial companies there were conducted some series of studies of a questionnaire nature with simultaneous participant observation. They took place during the years 2008, 2012 and 2016, and were part of a wider analysis on the strategy of relationships and interdependencies between economic operators. The inclusion of core competence issues into the cooperation issues results from the fact of their importance in the process of joint tasks and objectives realization. Each party entering into a newly built network of relations, brings its most important strengths and weaknesses which consequently affect the newly established system.

The aim of the studies was an attempt to identify the competencies and identify those areas of functioning of an enterprise, these functions or processes, which in the opinion of the respondents were the source of the most clear, explicit and specific strengths. In each study there took part the manufacturing companies and companies providing manufacturing services on the Polish investment and supply market. The choice of companies, among which the questionnaire was carried out, was based on the deliberate, non-random selection of units commonly existing.

This article presents the results of a survey conducted in 2012, which was

fulfilled by 193 business entities. The range of companies undergoing questionnaires was very wide, both represented by small, medium and large entities engaged in various domains and areas of activity, although it should be noted that they have many features in common, which consequently led to their group analysis.

In the course of the study the respondents were asked to rate on a 5-point Likert scale variables developed on the basis of a critical analysis of the bibliography and own experience, interviews and surveys with businesses and the opinions and comments of both the scientific and economic community. The identified variables were divided into 8 groups, including: technological, behavioral, relational, resource, logistics, marketing, organizational and financial and other factors. In the article there are presented just the results of the first 4 groups (and some other chosen factors) because the other were assessed in fact as irrelevant.

Due to the wide variety of entities participating in the study, the results can not be generalized and regarded as a competency image of Polish companies. It should be noted, however, that the presented results are the background of the theoretical considerations and enable to identify, in qualitative and quantitative terms, the occurrence of characteristics features for such kind of entities and set some trends of activity.

Development of core competencies

The company wishing to positively distinguish from among many competitors operating on the same market, must seek its specific, exceptional or unique properties that can be the basis for shaping the future competencies and, consequently, a competitive advantage. These features may be found in different areas of business, processes, functions or resources that can be divided into several categories. These aspects always have an individual dimension, depending on the specifics of the business, its resources, established relationships and interdependence, as well as the goals, objectives and strategic goals. However, given the large group the certain regularities, tendencies and trends, that characterize the behavior of the companies, can be determined. The results of the study clearly indicate that the resource, relational, technological and behavioral conditions belong to the most important sets of the competency factors. Others, such as logistics, marketing or organizational ones have much less impact, as the average of all variables was less than 3.

Proceeding to the detailed analysis of the research (presented in Table 1), which results are discussed in this article, it is clear that a collection of resource whose average value is 3.56 belongs to a particular group of factors constituting the basis for the development of core competencies. There are four worth mentioning components of the several ones: possessed financial resources (factor of significance $S = 4.02$), engineering staff ($S = 3.93$), executive employees ($S = 3.84$) and less important access to scarce resources ($S = 3.74$). According to the respondents the financial resources guarantee the

independence, enable the realization of many, sometimes even very expensive projects and also affect the image and reputation of the company. In addition, the financial security is particularly valuable, especially in the situation of permanently crossed payment terms of trade credit.

The source of competences is believed to be also the professionalism, qualifications, experience and skills of both engineering staff and staff executive. The modern entrepreneurs increasingly difficult acquire adequately educated workers. The lack of manpower is caused by two factors. The first one is related to the lack of professional training schools for practical professions, the second one is a migration of the most enterprising, creative and educated people beyond the borders of the state.

The second element taken into account when building the plane of competency are the relational factors (the average for the group $S = 3.49$), which take into account 11 variables. It should be emphasized that the spread of evaluation was very wide, oscillating in the range from 2.17 to 4.19. Among all the relations, the relationships with suppliers were particularly relevant ($S = 4.23$), similarly with receivers ($S = 4.19$), the flexibility to new ideas, concepts and projects ($S = 3.97$), and the image and reputation (3.95). Given the results presented it should be stressed that market relations are often regarded as a source of competitive advantage, especially in the context of compliant, conflict-free execution of common tasks. Such relationships can not be bought, rent or purchased in a different way, they are the result of a long-term cooperation, mutual compatibility, understanding and harmonization. It can be considered that this is one of the most important sources of competency, while these relationships ensure continuity of cooperation and thus the systematic inflow of revenue and profit. The positive relationships in value chain are usually the result of operational flexibility, especially in the implementation of even the most discussion tasks. The elements analyzed together affect the reputation and positive reception of the company on the market, which usually results in an increase in the portfolio of buyers.

Table 1

Main sources of industrial enterprise competences

The source of competences	The number of enterprises N=193		
	<i>Index S</i>	<i>LW</i>	<i>OS</i>
Technological			
Know-how	3,25	93,62	1,07
Owned patents and licenses	3,41	92,55	1,09
Production potential (production equipment)	3,61	92,55	1,04
Production capacity	3,43	90,43	1,01
Innovation of existing technologies	3,22	91,49	1,07
Compatibility of technology and process	3,09	92,55	1,19
Normalization and standardization of technological processes	3,63	87,23	1,31
Quality and modernity of products	3,22	92,55	1,18
Low production costs	3,83	87,23	1,22
<i>Average for the technology:</i>	3,41		
Behavioural	<i>Index S</i>	<i>LW</i>	<i>OS</i>

Knowledge of the objectives and principles of cooperation	3,20	96,88	1,16
Strictly defined tasks	3,15	95,83	1,13
Strict liability	3,26	97,92	1,20
Skills matched to the possessed technology	3,41	96,88	1,26
Qualifications (education level) staff	3,94	95,83	1,20
Qualifications (education level) crew	3,71	93,75	1,27
The experience gained in the course of their work	3,68	93,75	1,12
Training and internal training	2,86	94,79	1,15
Procedures and programs	2,69	93,75	1,24
<i>Average for behavioral:</i>	3,32		
Relational	<i>Index S</i>	<i>LW</i>	<i>OS</i>
Relationships between crew	3,46	88,30	1,11
Relationships between the crew and managers	2,79	90,43	1,13
Relationships with suppliers	4,23	91,49	1,02
Relationships with customers	4,19	88,30	0,97
Relationships with other stakeholders (shareholders, local governments, institutions, etc.)	3,97	88,30	1,04
The manner and method of customer service	3,60	87,23	1,20
Openness and flexibility	3,88	92,55	1,35
Values and standards of management	3,65	92,55	1,18
Organizational culture	2,17	87,23	1,27
Conflict management	2,56	90,43	1,31
Image and reputation in the marketplace	3,95	87,23	1,16
<i>Average for relational:</i>	3,49		
Resource			1,14
Possessed financial resources	4,02	97,22	1,24
Possessed human resources – engineering staff	3,93	97,22	1,18
Possessed human resources – executive employees	3,84	97,22	1,18
Access to rare natural resources	3,75	94,44	1,20
Access to suppliers	3,48	97,22	1,09
Depth and width of the range	3,40	97,22	1,07
Access to distribution channels	2,54	97,22	1,30
<i>Average for the resource:</i>	3,56		
Other	<i>Index S</i>	<i>LW</i>	<i>OS</i>
Mission and vision of the company	3,44	96,97	1,16
Clear objectives and tasks	3,36	95,45	1,18
Certificates, awards and other documents certifying the company's position in the industry	3,13	93,94	1,12
<i>Average for others:</i>	3,31		

Source: own study

Another element of sources of core competences should be sought in technological factors (the average for the group S = 3.41). Bibliography indicates that beyond such aspects as experience, skills or resources, technology is one of the most important factors of competency and building competitive advantage. It should be noted, however, that the equipment of

Polish enterprises is not the most modern one, the national economy is still reflecting the effects of lack of investments from the 80s and 90s of the twentieth century. However, more and more entrepreneurs can see the potential in modern production methods, hence that's the reason for the high rating of this group of factors. It is characterized by 10 variables of different significance, but according to the respondents, there are three particularly important that received the highest note: low production costs ($S = 3.83$), standardization and production process standardization ($S = 3.63$) and a potential output ($S = 3.61$). The majority of Polish enterprises consider its development through the implementation of cost leadership strategy, based on offering goods and services at the lowest possible cost. The universality of the strategy shows the immaturity of the market, difficulties in selling products and lack of ability to shape their own strengths. The results are the low wages of crew, the relatively poor quality of products and offered services and the relatively small portfolio of customers. Analyzing this variable there should be noticed the problem of stress and pressure put on the large and medium-sized manufacturers to reduce prices of component, elements and semi-finished products by the suppliers. Many companies are specialized therefore in the low-cost production but often at the expense of their own employees. This variable is related to another one concerning the normalization, standardization, unification and automation. These processes allow the use of experience curve which is reflected in the scale of production and consequently in price reduction. According to the respondents an important competence factor is also manufacturing equipment which can be characterized according to various criteria, such as modernity, age, degree of use, compatibility, versatility or specialization, production capacity, failure and reliability etc. Together considered they are the image of the company's machinery. A high rating indicates that Polish entrepreneurs are increasingly aware of importance of manufacturing technologies what should be reflected in the growth of investment.

The last group of factors relates to the behavioral aspects (the average for the group $S = 3.32$), and is characterized by 9 variables, three of which are of particular importance, i.e.: qualified personnel ($S = 3.94$), crew qualification ($S = 3.71$) and the experience of the work performed ($S = 3.68$). It should be emphasized that all the indicated variables belong to the conventional agents mentioned in the bibliography sources.

References

1. Prahalad, C.K., Hamel, G., 1990, The Core Competence of the Corporation, Harvard Business Review, May-June.
2. Dictionary of Contemporary English, Longman 2005.
3. Kopaliński W., 1980, Słownik Wyrazów Obcych i Zwrotów Obcojęzycznych, Wiedza Powszechna.
4. Oxford Advanced Learner's Dictionary, 2000, Oxford University Press,

Oxford.

5. Eden C., Ackermann F., 2010, Competences, distinctive competences and core competences, A Focused Issue on Identifying, Building and Linking Competences, Research in Competences Based Management, Vol. 5, s. 3-33.
6. Penrose, E. T., (1959), The Theory of the Growth of the Firm, New York, John Wiley.
7. Collis D. J., 1991, A resource based analysis of global competence: The case of the bearing industry, Strategic Management Journal, Vol. 12, Special Issue: Global Strategy.
8. Shi M., 2013, Capturing strategic competences: cloud security as a case study, Journal of Business Strategy, Vol. 34.
9. Dunphy D., Turner D., Crawford M., 1997, Organizational learning as the creation of corporation competence, Journal of Management Development, Vol. 16, No. 4.
10. Bakker H., Jones W., Nichols M., 1994, Using core competence to develop new business, Long Range Planning, Vol. 27.

Ключові слова: компетенція, промислова компанія.

**РОЗДІЛ 3. ПРІОРИТЕТИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА
НАГРОМАДЖЕННЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ**

УДК 331

*Андрейцева І.А.,**к. е. н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський***ЕФЕКТИВНІСТЬ ОЦІНЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ: СУТНІСТЬ
ТА МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ**

Автором досліджено сутність ефективності оцінювання персоналу та теоретичних аспектів її розрахунку в сучасних економічних умовах. Обґрунтовано висновок про необхідність визначення економічної та соціальної ефективності оцінювання персоналу.

***Ключові слова:** ефект, ефективність, ефективність оцінювання персоналу, економічна ефективність, соціальна ефективність.*

Постановка проблеми. Актуальність дослідження проявляється у тому, що у більшості організацій оцінювання персоналу носить загальний характер, йому не приділяють значної уваги, використовуючи багато різних методів оцінки, які часто не пов'язані між собою, що зумовлює неефективність даного процесу, і в результаті зменшення ефективності діяльності організації у цілому.

Аналіз останніх досліджень. До вітчизняних фахівців, які займаються вивченням оціночних механізмів персоналу належать: А. Колот, О. Крушельницька, М. Шаповалов, А. Вучкович-Стаднік, В. Абрамов, Д. Богиня, М. Виноградський, І. Гіленко, А. Гриценко, В. Данюк, Т. Деткевич та ін.

Незважаючи на пильну увагу до цієї проблеми зазначених авторів, залишаються дискусійними теоретичні та практичні питання щодо формування дієвої системи оцінки, метою якої є забезпечення ефективної роботи персоналу організації.

Метою статті є дослідження теоретичних засад організації оцінювання персоналу та її ефективності, його аналіз, розробка пропозицій та рекомендацій.

Результати дослідження. «Ефект» і «ефективність» – різні поняття. Економічний ефект – це результат праці людини в процесі виробництва матеріальних благ (кількість випущеної продукції цехом, заводом, приріст новоствореної вартості в народному господарстві) [1].

Але, на думку, Кредісова А.І., ефект сам по собі недостатньо

характеризує діяльність людини. Для більш повної характеристики важливо знати, з якими витратами отриманий цей ефект, тобто в що обійшовся результат. Однакові витрати праці можуть дати різний ефект, і навпаки, той самий ефект може бути досягнутий різними витратами праці. Ціль суспільного виробництва – одержання більшого ефекту з найменшими трудовими, матеріальними і грошовими витратами. Тому необхідно одержаний результат порівняти з понесеними витратами, тобто співвіднести ефект з витратами, порівняти одну абсолютну величину – ефект з іншою – витратами. Таке зіставлення дає відносну величину – ефективність [2].

На практиці для оцінювання ефективності праці працівників широко використовуване поняття «економічна ефективність управлінської праці» є більш вузьким поняттям, й являє собою економію живої та уречевленої праці, яка одержується у сфері управління матеріальним виробництвом за рахунок оптимізації та раціоналізації управлінської діяльності.

Критерієм оцінки ефективності праці працівників апарату управління є також соціальна ефективність, яка через відсутність кількісних вимірників визначається головним чином якісними показниками. Критерій економічної ефективності управлінської праці дозволяє кількісно виміряти ефективність праці управлінців, тому знайшов більше практичне застосування. Для визначення ефективності праці управлінського персоналу необхідно встановити критерії й показники оцінювання. Під критеріями розуміють найбільш загальну кількісну характеристику результатів управлінської праці. Окремі результати діяльності апарату управління є показниками управлінської праці. Вони носять підлеглий характер щодо критерію і є основою його визначення. Таким чином, сукупність показників праці характеризуватимуть критерії оцінки.

Для визначення економічної ефективності управлінської праці використовуються різні способи: за показниками підприємства, організацією і функціонуванням праці управлінського персоналу, обсягом інформації, за якістю і швидкістю прийнятих рішень, за виконанням функцій управлінських ланок [3].

У сфері впливу управлінської праці на виробництво показниками, які кількісно вимірювані, є: приріст прибутку, збільшення обсягів реалізації продукції, зростання продуктивності праці, зниження фондомісткості, збільшення фондівіддачі, прискорення оборотності оборотних коштів, збільшення рентабельності виробництва, зменшення невиробничих витрат, зниження трудомісткості продукції, зменшення обсягів незавершеного виробництва, зниження собівартості продукції, економія заробітної плати, зменшення втрат робочого часу, підвищення культури виробництва, підвищення рівня організаційної роботи, поліпшення умов праці, підвищення якості продукції, підвищення кваліфікації виробничого персоналу, зростання технічного рівня оснащення

виробництва [4, с. 280].

В результаті вдосконалення системи управління персоналом на підприємстві отримують економічний і соціальний ефект: збільшується обсяг і підвищується товарність виробництва, забезпечується ритмічна робота підприємств, досягається економія живої і уречевленої праці, підвищується якість продукції, полегшується і змінюється характер праці, зростає задоволеність працею, скорочується плинність кадрів. Проте не всі елементи економічного і соціального ефекту мають кількісний вираз. Це ускладнює оцінку ефективності управління. При цьому слід враховувати не тільки кількісні, але й якісні показники.

Ефективність – це оціночний критерій діяльності колективу працівників у будь-якій сфері. Тому забезпечення високої ефективності управління персоналом організації є складовою частиною загальної проблеми підвищення економічної ефективності діяльності підприємства [5].

На думку Єгоршина А.П., існують різні підходи до визначення ефективності управління персоналом. Розраховують синтетичні показники ефективності (коефіцієнт оперативності, надійності тощо). Фактичні дані порівнюють з нормативними, плановими або з показниками за попередні роки (нормативи чисельності апарату управління, продуктивність, економічність управління тощо) [6].

Застосовують якісну оцінку ефективності за допомогою експертів. Використовують емпіричні формули для розрахунку показників, що характеризують ефективність управління персоналом. При визначенні ефективності управління персоналом обчислюють абсолютну й відносну ефективність витрат на управління. Абсолютна ефективність виражається загальною величиною ефекту, одержаного в результаті здійснення заходів удосконалення системи управління персоналом та організацією у цілому. Відносна ефективність показує, наскільки один варіант ефективніший за інший, проєктований або діючий.

Для оцінки ефективності управління персоналом підприємства використовують трудові, вартісні, інформаційні, технічні (технологічні) показники [7].

Вибір методів оцінювання персоналу, результати, які отримують за рахунок обраних методів оцінки, базуються на визначенні ефективності від її проведення. Розглядаючи ефективність оцінки працівників організації необхідно виділяти два аспекти такої оцінки, а саме: економічний аспект та соціальний аспект.

Економічний аспект як і економічну ефективність можна визначати тільки опосередкованим відношенням до основних економічних показників, які пов'язані з підвищенням результативності роботи персоналу після проведення оцінки.

Економічна ефективність від реалізації проєкту з оцінювання працівників може проявлятися у зменшенні плинності кадрів та

оптимізації кадрової структури за рахунок скорочення апарату управління з одночасним підвищенням результативності його діяльності. Розрахунок економічної ефективності можна здійснити за формулами:

$$E_{no} = \frac{E_{pn}}{B_p} \quad (1),$$

де E_{no} – показник економічної ефективності проекту з оцінювання;
 E_{pn} – річний економічний ефект від реалізації проекту (грн.);
 B_p – сумарні річні витрати, пов'язані з впровадженням проекту (грн.).

$$E_{pn} = \sum_{T=1}^n (P_{\varepsilon} - B_p) \quad (2),$$

де P_{ε} – вартісна оцінка результатів від реалізації проекту з оцінювання;

B_p – сумарні річні витрати на впровадження проекту;

n – кількість виконаних робіт за результатами яких отримано економію.

Для розрахунку економічного ефекту використовуємо наступні показники:

$P_{\varepsilon 1}$ – економія за рахунок зменшення плинності кадрів;

$P_{\varepsilon 2}$ – економія заробітної плати.

Економію за рахунок зменшення плинності кадрів розраховується за формулою:

$$P_{\varepsilon 1} = \sum P_{\varepsilon 3} \times \left(1 - \frac{K_{T1}}{K_{T2}}\right) \quad (3),$$

де K_{T1} ; K_{T2} – очікуваний коефіцієнт плинності кадрів після впровадження інновацій;

$\sum P_{\varepsilon 3}$ – середньорічні збитки організації від плинності кадрів.

При скороченні штату за результатами оцінки відбувається економія фонду заробітної плати. Формула для розрахунку вартісної оцінки результатів від скорочення чисельності працівників матиме наступний вигляд:

$$P_{\varepsilon 2} = K_c \times Z_{cp} \times \left(1 + \frac{B_{cc}}{100}\right) \quad (4),$$

де K_c – кількість скорочених штатних одиниць;

Z_{cp} – середньорічна заробітна плата одного працівника;

B_{cc} – відсоток відрахувань на соціальне страхування.

Соціальні ефекти від оцінювання персоналу можна розглядати з позиції трьох ефектів, зокрема розвитку персоналу, мотивуючого та стимулюючого ефектів, та психологічного ефекту.

До ефектів пов'язаних з розвитком персоналу можна віднести наступне:

- підвищення компетентності працівників, керівників структурних підрозділів, менеджерів з персоналу, які відповідають за навчання персоналу та кар'єрне зростання;

- розвиток оціночної компетентності оцінюваних, корегування їх самооцінки;

- створення сприятливих умов для самореалізації працівників.

Остання позиція може бути досягнута за рахунок наступних заходів:

- розширення функціональних обов'язків працівників;

- горизонтальної ротації в межах одного й того ж самого структурного підрозділу без підвищення за посадою;

- спрямування працівника на курси підвищення рівня кваліфікації.

Якщо розглядати мотивуючий та стимулюючий ефекти, то до них відносять наступні позиції:

- діагностування рівня мотивації працівників на подальше навчання та розвиток;

- відкриття особистісного та ділового потенціалу усіх учасників оцінювання;

- постійне формування мотивації до підвищення кваліфікація та покращення своїх професійних навичок та компетенцій за рахунок зворотного зв'язку після оцінювання;

- формування чіткого розуміння у працівників про кар'єрне зростання в організації та висвітлення горизонтів розвитку працівника.

Реалізація останнього ефекту, який проявляється у психологічному аспекті, полягає у розвитку лояльності та корпоративної культури в організації, завдяки висвітленню матеріальних мотиваційних заходів.

Всі соціальні ефекти, які отримуються у результаті здійснення оцінки персоналу підприємства, дозволяють підприємству здійснювати свою діяльність за принципами корпоративної соціальної відповідальності. Корпоративна соціальна відповідальність є одним із сучасних напрямів політики соціально-орієнтованої держави.

Оперативність роботи апарату управління персоналом відображає своєчасність використання постанов, наказів і розпоряджень вищестоящих організацій, керівників та головних спеціалістів підприємства [8, 9].

Ефективність організації управління персоналом можна оцінити за іншими показниками, які характеризують стан системи управління персоналом на підприємстві: коефіцієнтом якості використання управлінських робіт; коефіцієнтом стабільності кадрів; коефіцієнтом, що характеризує співвідношення між темпами зростання обсягу виробництва і витратами на управління персоналом.

Як часткові показники, що характеризують організацію праці управлінського персоналу, застосовують також коефіцієнт використання робочого часу і кваліфікації кадрів, коефіцієнт умов праці і організації робочих місць та ін. На підставі зазначених коефіцієнтів визначають

зведений коефіцієнт рівня організації управлінської праці [9].

Для визначення ефективності роботи кожного структурного підрозділу, включаючи відділ управління персоналом, використовують дані про виконання конкретних завдань і рівень досягнення поставлених цілей.

Отже, практичним результатом удосконалення системи управління персоналом може бути зниження витрат на управління персоналом, яке досягається за рахунок скорочення чисельності працівників апарату управління персоналом, і підвищення продуктивності праці. Проте не будь-яке вдосконалення управління персоналом призводить до зниження питомих витрат на управління персоналом. Оскільки управління персоналом є складовою виробничо-фінансової діяльності підприємств, тому свідченням підвищення його ефективності може бути зростання величини економічних показників господарювання при незмінних або навіть дещо зростаючих витратах на управління персоналом.

Висновки. Таким чином, за результатами дослідження оцінки персоналу організації та методів її здійснення можна зробити висновок, що поєднання економічного та соціального аспектів проведення оцінки персоналу підприємства дає змогу обґрунтовано використовувати економічні показники щодо системи оцінки ефективності діяльності підприємства, які розраховують співвідношенням отриманого ефекту з витратами на його досягнення, та з урахуванням діючої соціальної складової підприємства – показників, які відображають соціально обґрунтовані стандарти рівня життя працівників підприємства та забезпечення потреб і можливостей його покращення.

Економічна ефективність від реалізації проекту з оцінювання працівників може проявлятися у зменшенні плинності кадрів та оптимізації кадрової структури за рахунок скорочення апарату управління з одночасним підвищенням результативності його діяльності. Соціальні ефекти від оцінювання персоналу можна розглядати з позиції трьох ефектів, зокрема, розвитку персоналу, мотивуючого та стимулюючого ефектів, та психологічного ефекту.

Список використаних джерел

1. Управління персоналом: навч. посіб./ Дятлов В. А., Кибанов А. Я., Піхало В. Т. – М.: «Видавництво ПРИОР», 1998. – 244 с.
2. Чижов Н.А. Руководитель и персонал: технология взаимодействия/ Н.А. Чижов. – М.: Альфа-Пресс, 2007. – 577 с.
3. Слинков В.Н. Должностная инструкция и менеджмент: [практ. рекомендации] / В.Н. Слинков. – К.: КНТ, 2006. – 332 с.
4. Лук'янихін В.О. Менеджмент персоналу: навч. посіб. / В.О. Лук'янихін. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2004. – 592 с.
5. Борисова Е.А. Оценка и аттестация персонала/ Е.А. Борисова. – СПб.: Питер, 2002. – 256 с.

6. Управление персоналом организации : учеб. / под ред. А.Я. Кибанова. – 2-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 638 с.
7. Мурашко М.І. Менеджмент персоналу: навч.-практ. посіб./ М.І. Мурашко; 2ге вид., стер. – К.: Знання, 2006. – 312 с
8. Слинков В.Н. Персонал и его менеджмент: практические рекомендации / В.Н. Слинков. – К.: КНТ, 2007. – 476 с.
9. Магура М.И. Оценка работы персонала / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М.: ЗАО Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 144 с.

***Summary.** The author investigated the nature of effectiveness evaluation of personnel and theoretical aspects of the calculation of the current economic conditions. The conclusion is substantiated about the necessity of that influence defining of economic efficiency and social effectiveness evaluation of personnel.*

***Key words:** effect, efficiency, effectiveness evaluation of personnel, economic efficiency, social efficiency.*

УДК 316.454.4:321.7

Гриненко А.М.,
к.е.н., професор

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,

Кирилюк В.В.,
асистент

ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»,
м. Київ

СОЦІАЛЬНА ЗГУРТОВАНІСТЬ СУСПІЛЬСТВА В УМОВАХ ДЕМОКРАТІЇ

У статті досліджено суть та значення соціальної згуртованості суспільства в умовах демократії. Розглянуто стан соціальної згуртованості українського суспільства та визначено основні причини низького його рівня розвитку. Запропоновано можливі шляхи підвищення рівня соціальної згуртованості в Україні в аспекті демократичних перетворень.

***Ключові слова:** соціальна згуртованість, демократія, соціальна політика, соціальне залучення.*

Постановка проблеми. Значна частина досліджень соціальної згуртованості в сучасних суспільствах зосереджена на змінах, які відбуваються у світі, фрагментованому егоцентричною

індивідуалізацією. Такий підхід пов'язаний із втратою почуття належності та національної спільноти, байдужістю до спільного блага, занепадом традиційних орієнтирів та експансією інформаційних систем у купі з бажанням до дедалі ширшого асортименту споживчих товарів. Нас цікавить, як за таких умов розвивається соціальна згуртованість в умовах досконалої демократії та недосконалої демократії – до таких можна віднести і Україну.

Аналіз останніх досліджень. Соціальну згуртованість суспільства та її багатогранні аспекти досліджують останнім часом досить багато вчених, адже тема є надзвичайно цікава та актуальна. Найбільший внесок у дослідження теми соціальної згуртованості зробили відповідні інститути – Рада Європи та Організація Економічного Співробітництва і Розвитку (ОЕСР). Щодо саме напряму соціальної згуртованості і демократії, то тут одними із найобґрунтованіших є праці вчених Бернарду Соржа та Даніло Мартучеллі, результати яких були використані у даній статті.

Мета статті полягає у відображенні соціальної згуртованості суспільства у поєднанні з демократією та її складовими і існуючими в ній проблемами.

Виклад основного матеріалу. Актуальність створення і впровадження концепції соціальної згуртованості, соціальної консолідації зумовлена необхідністю зниження напруги в суспільствах, які вимушені шукати способи оптимального реагування на виклики сучасності. До таких викликів можливо, наприклад, віднести наступне: значна нерівність доходів (інколи в десятки разів); поляризація людей згідно їх економічного статусу; відсутність стабільної зайнятості і т.д. Незадоволеність людей якістю свого життя виступає одним із основних факторів низької згуртованості суспільства, генерує основу для соціокультурної, економічної дестабілізації та виникнення внутрішніх і зовнішніх загроз стійкого розвитку держави. В результаті, сукупність проблем людей згуртовує їх для масового суспільного протесту [5, с. 267]. Таким прикладом може бути Революція Гідності, яка згуртувала людей через бездіяльність влади, поганий економічний та соціальний стан в нашій країні.

Рада Європи під соціальною згуртованістю розуміє здатність суспільства забезпечувати добробут своїх членів, зводити до мінімуму нерівність і уникати поляризації суспільства. Згуртоване суспільство розглядається як громада, яка складається з вільних громадян, які виконують спільні завдання демократичним шляхом [2, с. 261].

Основними чинниками формування соціальної згуртованості суспільства виступають довіра та соціальний капітал. Згідно з теорією довіри та соціального капіталу, яка останнім часом розвивається представниками як соціологічної, так і економічної науки, ключовою характеристикою розвитку людського суспільства, яка має прояв як на індивідуальному, так і на інших рівнях, включаючи міждержавний, є

довіра. Як стверджує один із фундаторів теорії, американський соціолог Френсіс Фукуяма, успішне функціонування конкретного суспільства залежить не тільки і не стільки від реалізації на практиці ринкових принципів і механізмів, а й від загальнопоширеного елемента культури – рівня довіри, що існує в суспільстві [4, с. 225].

В процесі дослідження ми зіткнулись з «проблемою порівняння». Суть її полягає в тому, що практично орієнтоване українське суспільствознавство (соціологія, політологія, економіка) залишається в полоні еволюціоністського мислення, здебільшого зіставляючи параметри українського суспільства із суспільствами Західної Європи і цим самим не враховує значущості відмінностей між статусом українського й західноєвропейського суспільств у глобальній ієрархії взаємозалежностей. Суперечність цього підходу в тому, що українське суспільство з огляду на його статус у глобальній ієрархії не має в розпорядженні таких самих ресурсів, як західні суспільства. При цьому воно змушене бути залученим у не вигідні обміни (тобто взаємозалежності) з ними.

Для прикладу, міграційний відтік (вихід) кваліфікованих кадрів за межі України в західні суспільства означає, що технологічну модернізацію, реформу державного апарату та підвищення рівня життя (в ситуації старіння населення) доводиться здійснювати в умовах, які кардинально відрізняються від схожого досвіду західних суспільств, котрі ніколи не потерпали від відтоку, а натомість завжди могли розраховувати на притік кадрів. Аналогічно через те саме глобальне становище уряд України не має в розпорядженні настільки ефективних інструментів монетарної політики, як західні уряди, щоб використовувати їх для виходу з економічної кризи.

Аналіз соціальної згуртованості в Україні повинен прояснити її зв'язок з демократією. Якщо в Європі демократія – утверджений факт, то в нашій країні навпроти цього слова треба ставити знак запитання. Згідно соціологічної теорії, всі суспільства породжують ту чи іншу форму соціальної згуртованості. Інакше вони б навіть не існували. Проте механізми забезпечення соціальної згуртованості варіюються в залежності від історії та типу суспільства. В складних суспільствах вони проявляються в існуванні універсіумів переконань і цінностей, спільних (хоч і різною мірою) для всіх членів суспільства, а також у системах авторитету, закорінених у консенсусних нормах і системах примусу, які гарантують функціонування встановленого порядку. Так само багато існує різних механізмів соціальної дезінтеграції. Вони бувають продуктами ексклюзії, аномічного насилля, або авторитарних ідеологій.

В цілому нас цікавить соціальна згуртованість в умовах демократії – як досконалої так і недосконалої. Йдеться про процеси і механізми, які можуть ослабити або зміцнити віру в демократичні цінності й практики як спосіб розв'язання соціальних конфліктів і забезпечення спільного блага. Сучасні суспільства постійно модифікуються, а це означає, що

якись форми соціальності постійно розкладаються та поступаються новим механізмам інтеграції, в якій кардинальну роль відіграють участь і вимоги громадян.

Дослідивши рівень соціальної згуртованості українського суспільства, згідно розробленої нами методології, ми можемо зробити висновок – він знаходиться на середньому рівні (індекс соціальної згуртованості – 0,58).

Проблематика соціальної згуртованості надзвичайно широка – починаючи від того, що у чинних в Україні законодавчих і нормативних актах вона ще й досі не знайшла закріплення та постановки щодо цілеспрямованого розв'язання і закінчуючи низькою ефективністю соціальної політики та економічним станом країни.

Однією із перших і основних причин невисокого рівня соціальної згуртованості суспільства є надмірна диференціація доходів населення. Адже, саме доходи населення традиційно виступають базовою складовою виміру соціально-економічної нерівності у суспільстві. Проблема нерівності тісно пов'язана із проблемою соціальної згуртованості, соціального залучення, суспільної довіри. Надмірна соціальна нерівність, що, як правило, продукує суспільну роз'єднаність, стримує людський розвиток та перешкоджає прогресу. Усвідомлення матеріальної нерівності поглиблюється, коли у суспільстві досягнення певного рівня престижу, влади, статусу сприймається невинуватим і несправедливим.

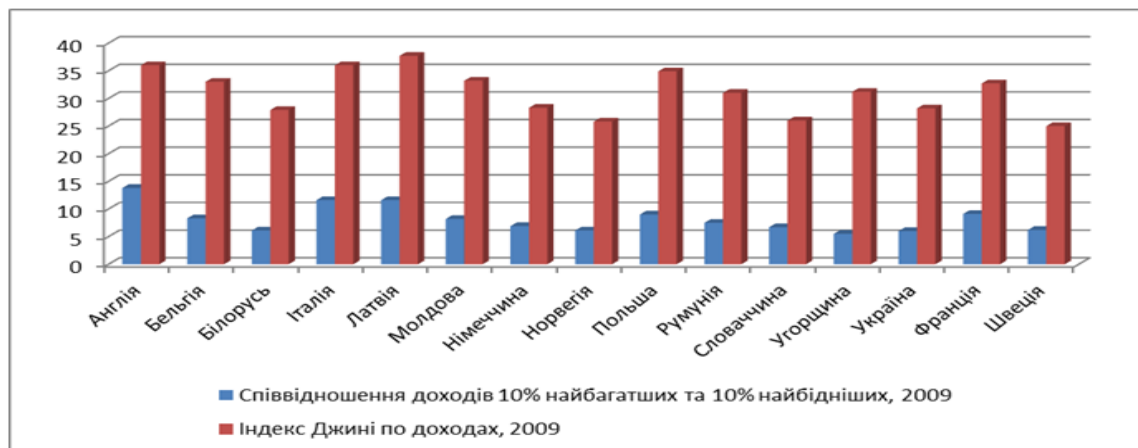


Рис. 1. Нерівність доходів в Україні та країнах Європи [1, с. 93]

Джерело: складено авторами

Економічна нерівність в Україні є цікавим феноменом. З одного боку, за офіційними статистичними даними наша країна є дуже рівноправною серед інших країн, з іншого – навколишня реальність та самопочуття населення не дуже це підтверджують. За даними ООН, частка 10% найбагатших українців у сукупному доході становила близько 22,5%, а 10% найбідніших – 3,8%. Розрив може здатися великим – багаті отримують в 6 разів вищий дохід, ніж бідні – проте в більшості країн цей розрив ще більший. Навіть у

відомій своєю щедрою соціальною підтримкою Швеції він дорівнює 6,2, тобто трохи більше, ніж в Україні (Рис.1).

В таких країнах Східної Європи, як Польща та Латвія, співвідношення між доходом 10% найбагатших та 10% найбідніших рівне, відповідно, 9 та 10,3, тобто значно вище ніж в Україні. Навіть державно-капіталістична Білорусь, в якій майже відсутній великий приватний бізнес, має співвідношення доходів між найбагатшими та найбіднішими на рівні 6,1, все ще вище за Україну [1, с. 93].

Наступною причиною низького рівня соціальної згуртованості є криза довіри громадян до влади та основних соціальних інститутів. Криза інституціональної легітимності влади посилюється нівеляцією демократичних процедур легітимації влади, перш за все – виборчих механізмів у політичному процесі. Попри високу оцінку значення виборів загалом, стосовно виборів в Україні населення здебільшого вважає, що вони проводяться лише задля створення видимості демократії, якої у нас насправді немає. Головну причину, що заважає стати виборам в Україні справді демократичним механізмом, населення вбачає у тому, що народні обранці не виконують своїх передвиборчих обіцянок.

В основі причин, які зумовлюють низький рівень довіри громадян до органів влади лежать ряд чинників, які ми узагальнили у вигляді таблиці (Таблиця 1)

Таблиця 1

**Основні чинники низького рівня довіри громадян до органів
влади**

№ п.п	Причини низького рівня довіри громадян до органів влади
1	скептицизм та незадоволення населення діяльністю як державних органів влади, так і політичних партій
2	поширення у суспільстві атмосфери розчарувань, зумовленої невинуватістю сподівань, які мали місце під час президентських та парламентських виборів
3	відсутність дієвих механізмів політичної відповідальності політичних сил, що формують політику держави
4	постійні конфлікти між представниками політичної еліти
5	низька інституціональна спроможність громадян впливати на політичний процес
6	політична корупція на всіх рівнях влади та зростання ознак непрозорості і закритості від громадськості процесу прийняття управлінських рішень
7	низька ефективність соціально-економічної політики уряду
8	спекуляції та піар політиків на темі військових дій на Донбасі

Джерело: розробка авторів

На нашу думку, криза довіри до влади (криза легітимності влади) на нинішньому етапі носить системний характер. Інтегральними складовими її прояву є: низький рівень довіри громадян (наявність тенденцій до подальшого падіння) до базових інститутів політичної системи, які мають первинне джерело легітимності (отримують легітимізацію в результаті прямого волевиявлення населення) –

Президент, Верховна Рада, політичні партії; нівелювання у громадській думці значення електоральних процедур впливу на політичний процес; зростання протестних настроїв громадян, що виявляється в їхній дедалі більшій готовності брати участь у неінституціалізованих масових протестних акціях, метою яких є опір політиці органів державної влади; погіршення іміджу України як держави на міжнародному рівні.

Соціальна згуртованість українського суспільства залишається на низькому рівні, незважаючи на ряд позитивних демократичних змін з часу набуття незалежності України. Якщо в Європі демократія – утверджений факт, то у нашій країні навпроти цього слова досі потрібно ставити знак питання. Адже у нашому суспільстві, де політична система характеризується неабиякими обмеженнями, відсутністю як такої політичної еліти, розвитку демократичних основ перешкоджають корупція та бюрократія.

Ключовим у підвищенні рівня соціальної згуртованості суспільства, на нашу думку, повинна стати соціальна політика. Соціальна політика в сучасних умовах є універсальною, необхідною і функціонально значущою сферою життєдіяльності суспільства, особливо для підвищення рівня соціальної згуртованості суспільства. Її об'єктивний характер і масштаби реалізації обумовлюються високим, а іноді і надмірним рівнем соціальної диференціації і складністю соціальних відносин у суспільствах сучасного типу, що вимагають постійних зусиль у напрямі їхнього регулювання як факторів суспільного розвитку.

Висновки. Грунтовний аналіз причин такого стану соціальної згуртованості суспільства в Україні показав, що рівень соціальної згуртованості українського суспільства залишається не високим унаслідок зростаючої соціальної нерівності, корупції, тіньової економіки, низького рівня довіри населення до інститутів влади та інших інститутів, масових проявів соціальної дезінтеграції, ерозії соціальної солідарності та цінностей праці.

Визначальну роль, на нашу думку, в процесі становлення та розвитку соціальної згуртованості суспільства в умовах демократії, відіграє соціальна політика держави. Низька ефективність соціальної політики в Україні зумовлена багатьма факторами. Так, неефективність соціальних реформ визначається тим, що розпочинали проводились вони в рамках патерналістської парадигми управління, за якої влада завжди була всемогутньою, а суспільство виступало як її об'єкт. Як наслідок, багато хто в сучасній Україні розчарований соціальною політикою держави, відсутністю зростання рівня життя населення, ще дехто розгублений, частина громадян ще чогось сподівається від держави, а частина так і не знає як себе найкраще реалізувати в умовах швидких суспільних трансформацій. Зміна підходів щодо соціальної політики в Україні повинна стати основою для зміцнення соціальної згуртованості та прогресивного розвитку суспільства.

Список використаних джерел

1. Гриненко А.М., Кирилюк В.В. Надмірна нерівність доходів населення України як дестабілізуючий фактор соціальної згуртованості суспільства. Соціально-трудові відносини: теорія та практика / збірник наукових праць. – К.: КНЕУ, 2015. – № 1(9). – С. 91-98
2. Гриненко А.М., Кирилюк В.В. Соціальна згуртованість суспільства: соціально-політичний аспект / Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. Випуск 8. – Кам'янець-Подільський: Абетка, 2013. – С. 261-264
3. Кирилюк В.В. Основні чинники формування соціальної згуртованості суспільства / Кирилюк В.В. // Вісник Одеського національного університету імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка». – Одеса: Видавничий дім «Гельветика». – 2014. – Т. 19. – № 2(5). – С. 55-59
4. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: етап відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А.М.Колот. – К.: КНЕУ, 2010. – 251 с.
5. Сорж Б. Латиноамериканський виклик: Соціальна згуртованість і демократія / Бернару Сорж, Даніло Мартучеллі; пер. з порт. та англ. Т.Цимбал. – Львів : Кальварія ; К.: Ніка-Центр, 2014. – 288 с.

***Summary.** In the article the essence and importance of social cohesion of society in a democracy. The state social cohesion Ukrainian society and the main reasons for its low level. The possible ways to enhance social cohesion in Ukraine.*

***Key words:** social cohesion, democracy, social policy, social inclusion.*

УДК 331

Лусак В.Ю.,

к.е.н., доцент, декан економічного факультету

Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,

м. Кам'янець-Подільський,

Хомин О.Й.,

к.е.н., доцент, професор кафедри соціальних дисциплін

Львівського державного університету внутрішніх справ,

м. Львів

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

У статті розглядаються системи управління мотивацією людського капіталу та їх вплив на діяльність підприємств. Аналізуються форми мотивації та вплив матеріальної мотивації на продуктивність праці людського капіталу

***Ключові слова:** мотив, мотивація, матеріальна мотивація, управління мотивацією, мотиваційні системи, мотиваційний процес, персонал, людський капітал.*

Актуальність. Перед системою управління людським капіталом стоїть завдання побудови мотиваційного механізму та його соціальної складової.

Всі організації стурбовані питанням, що слід робити для того, щоб одержати стійкий високий рівень показників роботи своїх співробітників. Це означає, що необхідно приділити пильну увагу тому, як можна мотивувати індивідуума за допомогою стимулів, винагород, керівництво і, що особливо важливе, тієї роботи яку він виконує, і того організаційного середовища, в якому він це робить.

Аналіз досліджень. Методологічні засади зародження та розвитку мотиваційних теорії та впливу мотиваційних чинників знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних і закордонних учених як: В.П. Антонюк, Д.П. Богиня, О. С. Ви ханський, А. И. Наумов. В.М. Гриньова, І. А. Грузіна О.А. Грішнова, П.З. Капустянський С.Г. Климко, А.В. Короковський, Т.М. Кір'ян, А. М. Колот М.В. Семікіна, Т.В. Харчук, А.И. Добрыніни, С.А. Дятлов, Е.В. Маслов, В.Е. Марченко, У.С. Джевонс, Л. Дублін, Ф Тейлор, Г. Гантт, Ф. Гілберт і Л. Гілберт Ф. М. Фоллет, Г. Емерсон, А. Маслоу, Д. Мак-Клелланд, Ф. Герцберг, В. Врум, Л. Портер, Е. Лоулер та ін.

Метою статті є розвиток мотиваційного процесу і робочого середовища, які б сприяли тому, щоб працівники досягали результатів, відповідних очікуванням керівництва.

На жаль, підходам до мотивації часто супроводять спрощені припущення про те, як вона працює. Процес мотивації набагато складніший, чим вважає багато хто у людей різних потреб, для їх задоволення вони ставлять перед собою різні цілі і для досягнення своїх цілей роблять різні дії. Невірно припускати, що один і той же підхід до мотивації підійде для всіх. З цієї причини спрощеним є переконання в достоїнствах оплати, заснованої на показниках праці, як стимул для мотивації. Практичні кроки у сфері мотивації вірогідніше працюватимуть ефективно, якщо вони засновані на адекватному розумінні того, що відбувається [1, с. 154].

Останнім часом в системі управління мотивацією працівників зроблено значний крок вперед наука та практика не стоїть на місці. Розроблена велика кількість інструментів, які дозволяють підвищити ефективність праці людського капіталу. У зв'язку з великою кількістю підходів до мотивації персоналу керівництву необхідно виявити основні потреби працівників та знайти правильний механізм їх задоволення.

Сучасна модель мотивації продуктивної праці має враховувати в першу чергу позитивний досвід європейських країн, а також можливості його впровадження з врахуванням специфіки відповідних галузей та регіонів, далі – пріоритетність розвитку відповідних галузей економіки, регіональні особливості певних областей, традиції та менталітет населення [2. с. 170]. Цікавий досвід інноваційного розвитку матеріальної систем мотивації на американських фірмах. Основними

методами мотивації виступає матеріальне заохочуванням працівників. Як правило проявляються в виплаті основної заробітної плати, преміювання та надбавок, використовують аналітичні системи заробітної платні, особливість яких – диференціальна оцінка в балах ступені складності праці з урахуванням кваліфікації працівників, фізичних зусиль, умов праці та інше.

Отже, потрібно відмітити що досвід матеріальної мотивації працівників на закордонних підприємствах постійно перебуває в інноваційному розвитку та збагачується новими елементами. Як показує досвід зарубіжних країн матеріальні методи мотивації, безумовно, відіграють важливу роль у визначенні трудової поведінки працівників, однак як показує практика вони не є головними.

Але на жаль на сучасному етапі розвитку економіки та суспільства мотивувати працівників лише засобами матеріальної мотивації стає дедалі важче. Не останню роль в процесі мотивації відіграють нематеріальні мотиви і стимули. З підвищенням ролі людського чинника з'явилися психологічні методи мотивації. У основі цих методів лежить твердження, що основним чинником, що модифікує, є не тільки матеріальні стимули, але і нематеріальні мотиви, такі, як самоповага, визнання з боку навколишніх членів колективу, моральне задоволення роботою і гордість своєю фірмою.

Серед основних форм залучення працівників до управління справами фірми виділяють наступні:

- а) участь працівників в управлінні працею і якістю продукції на рівні цеху (дільниці);
- б) створення робітничих рад або спільних комітетів робітників і менеджерів;
- в) запровадження систем участі персоналу в прибутках;
- г) участь представників найманої праці в роботі директорів корпорацій.

Результати дослідження засвідчили, що найбільшого успіху досягають ті фірми, які прагнуть створити у свого персоналу почуття причетності до загальної справи, підтримувати обстановку довіри до працівників, свободи творчості, самостійності [3, с. 263].

Позитивну роль також відіграє надання додаткового вільного часу. Цей засіб зовнішньої мотивації реалізується диференціацією (зміною) тривалості основної та різноманітних додаткових відпусток, їхнім дробленням на певні частини (наприклад, надання влітку та взимку), наданням можливості працювати неповний робочий день або неповний робочий тиждень, скороченням робочого періоду тощо [4, с. 318].

Матеріальна мотивація працівників постійно перебуває в інноваційному розвитку та збагачується новими елементами, зокрема, використання різних форм та постійне зростання заробітної плати, одержання різних соціальних пільг, виплата премій. Як свідчить досвід, матеріальні методи мотивації, безумовно, відіграють важливу роль у

визначенні трудової поведінки працівників, однак, як доводить практика, вони не є головними. Широко практикується система морального стимулювання працівників: просування по службі; участь в управлінні підприємством; гнучкі графіки роботи.

Неабиякої уваги в процесі мотивації праці заслуговує досвід Японії. Система мотивації працівників на японських підприємствах заснована на неформальних міжособових відносинах. Як показує досвід, саме в цій країні, завдяки пошуку та поєднанню матеріальних і моральних стимулів праці персоналу, вдалося домогтися високих результатів та бурхливого піднесення промисловості. Японські методи мотивації праці відмінні від європейських і американських. На японських підприємствах розроблену та прийнято свою власну модель мотивації персоналу, з урахуванням національного характеру. В центрі мотивації стоїть людина як основний фактор розвитку виробництва. Основою мотивації праці є гармонізація між працею і капіталом.

Оскільки в Японії людський капітал визнається пріоритетним, то на усіх підприємствах діє розгалужена система матеріального і нематеріального стимулювання працівників.

Основу матеріального стимулювання становлять такі елементи:

- заробітна плата - їй належить головне місце, оскільки фірми на неї виділяють у середньому до 85% всіх коштів, що витрачаються на трудові ресурси;

- премії - вони доповнюють місячний заробіток та виплачуються двічі на рік (т. зв. – бонуси) понад тарифний заробіток за встановлений робочий час і понаднормові доплати; тарифний заробіток складається з тарифної ставки і надбавок до неї;

- залежність заробітної плати від терміну служби та віку. Всім новим працівникам призначається однакова заробітна плата, яка щорічно доповнюється надбавками за досвід;

- оптимальна диференціація заробітної плати. Наприклад, заробітна плата управлінського персоналу японських компаній перевищує плату нових працівників лише у 7—8 разів, а в американських компаніях – у 10 – 70 разів;

- використання розгалуженої системи пільг для постійних працівників: надбавок на утримання сім'ї, оплати проїзду до місця роботи, медичного страхування, соціального страхування, виплат на соціальні потреби, надання путівок на відпочинок, оплати стоянок автомашин, забезпечення харчуванням працівників, видачі премій та цінних подарунків тощо;

- використання натуральних оплат (безкоштовне забезпечення товарами) тощо.

Для японських працівників більше значення мають не матеріальні стимули, а задоволення соціальних потреб. Система нематеріального (морального) стимулювання працівників, передбачає:

- просування за службовою ієрархією залежно від терміну роботи, освіти і віку, що стимулює працівника постійно підвищувати свою кваліфікацію, згладжує організаційні конфлікти, забезпечує стабільність, ієрархію тощо;

- підтримка та розвиток корпоративної культури - полягає у діяльності форм групової роботи, спрямованої на підвищення ефективності виробництва і вдосконалення соціально-трудоких відносин, передовсім слід назвати «гуртки якості»;

Водночас матеріальне стимулювання поширюється не більше ніж на 30 % гуртків;

- принцип пожиттєвого найму, який гарантує стабільне становище працівника у фірмі, відсутність страху втратити роботу і є запорукою розвитку особистості;

- організація розважальних заходів, групових виїздів на природу, різноманітних вечорів, сприяння в організації сімейних свят — весіль, ювілеїв тощо;

- культивування корпоративного духу шляхом залучення працівника до справ фірми, її завдань, місії; для цього кожна фірма має свою форму, девіз, гімн, різноманітні ритуали, влаштовує зібрання, конференції;

- надання працівникам роботи відповідно до їх потенціалу, створення можливостей для самореалізації, вияву здібностей і вподобань тощо.

Висновки. На нашу думку, для розробки системи мотивації продуктивної праці на вітчизняних підприємствах слід врахувати перш за все особливості та національні традиції, а також менталітет працівників. Орієнтиром буде позитивний досвід європейських країн, а також можливості його впровадження на вітчизняних підприємствах.

Список використаних джерел

1. Армстронг Практика управління людськими ресурсами. 8-е издание / Перев. С англ. под ред.С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с.: ил. – (Серия «Классика МВА»).
2. Буркинський Б.В., Нижник В.М., Ніколайчук М.В. Ефективність використання трудового потенціалу: теорія і практика: монографія / Б. В. Буркинський, В. М. Нижник, М. В. Ніколайчук. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 223 с.
3. Колот А.М. мотивація, стимулювання, й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 224 с.
4. Менеджмент персоналу. Навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА з економічних спеціальностей / Укл.: А.М.Ткаченко, О.В.Шляга. – Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2009. – 475 с.

Summary. In the article the system of motivation of human capital and their impact on businesses. Analyzes forms of motivation and influence of

financial incentives on productivity of human capital

Key words: *motive, motivation, material motivation, motivation management, motivation system, motivational process, personnel, human capital.*

УДК 316.455

Олійник Н.Ю.,

*к. пед. н., доцент кафедри управління персоналом та економіки праці
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИМИ КОНФЛІКТАМИ ТА ЇХ ВИРІШЕННЯ

В науковій статті схарактеризовано управлінський підхід до вирішення соціально-трудоових відносин в організації. Проаналізовано процесуальну модель конфлікту, зазначено чинники вирішення конфлікту. Описано застосування в управлінні структурних методів і міжособових способів вирішення соціально-трудоових конфліктів.

Ключові слова: *конфлікти в організації, соціально-трудоові відносини процес розгортання конфлікту, методи та способи вирішення конфліктів.*

Постановка проблеми. Управлінські відносини – одна з найскладніших сфер соціальних відносин. Складаються вони у будь-якої соціальної групи і організації. Управління як один з найбільш складних видів соціальних відносин пов'язане з безліччю проблем і протиріч, які створюють передумови для конфліктів у цій сфері. Конфлікти як частина життя виникають у суспільстві між індивідами, організованими групами, інтереси яких протилежні. Уява про те, що конфліктів потрібно уникати, не повинна бути властива менеджменту. Такий погляд на проблему конфліктів тільки заважає займати правильну позицію при управлінні організацією.

Управління як складний процес включає в себе планування, організацію, мотивацію і контроль діяльності соціальних суб'єктів і зводиться до забезпечення цілеспрямованої, скоординованої діяльності як окремих учасників спільного праці, так і трудових колективів в цілому. Сучасний підхід до суті конфлікту розглядає його як неминучий, і навіть в деяких випадках необхідний елемент діяльності організації. Нерідко конфлікт має негативний характер. Іноді він може заважати задоволенню потреб окремої особи і досягненню цілей організації в цілому. Але в багатьох ситуаціях конфлікт допомагає виявити різноманітність точок зору, дає додаткову інформацію, допомагає виявити більше число альтернатив або проблем. Це робить процес ухвалення рішення групою ефективнішим, а також дає можливість

людям виразити свої думки, задовольнити свої особисті потреби в пошані і власті. Це також може привести до ефективнішого виконання планів, стратегій і проектів, оскільки обговорення різних точок зору на ці документи відбувається до їх фактичного виконання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Управління конфліктами є однією з основних напрямів вивчення конфліктології, так як вивчає саме середовище виникнення та розвитку конфлікту. Розгляд проблеми, пов'язаної з управлінням конфліктами та недопущенням негативних наслідків їх впливу досліджується у працях Л. М. Герасіної, Н. В. Грішиної, Т. В. Дуткевич, Л. М. Ємельяненко, М. І. Панова, М. В. Примуш та інших науковців. Автори визначають різні аспекти конфліктів та конфліктних ситуацій, а саме: конфлікти, що виникають під час ведення переговорів, психологічні аспекти конфліктів в управлінській діяльності, теоретичні засади управління конфліктами тощо.

Особливості запобігання конфліктних ситуацій в організації, зниження конфліктного потенціалу спільноти, тобто вплив управлінськими засобами на процеси спільної діяльності людей розглядалися В. С. Венедіктовою, Г. С. Гончаровою, Г. В. Жаворонкова, В. В. Жернаковою, О. В. Кузниченко, П. Д. Пилипенко, О. І. Процевським, В. Г. Ротань, Б. С. Стичинським, В. М. Толкуною, Н. М. Хуторян та інших дослідників.

Формулювання мети статті. Мета статті полягає в обґрунтуванні необхідності та доцільності управління конфліктами в організації, а також правильному застосуванні способів і методів вирішення конфліктів в соціально-трудових відносинах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглядаючи історію розвитку конфлікту, першочерговою вважалася точка зору, згідно з якою конфлікти в організації – річ небажана (доктрина школи Вебера), їх необхідно уникати, а якщо вони все ж так з'являються, то гасити на ранній стадії, не даючи змоги розвиватися. Конфлікти асоціюються з усілякими негараздами, суперечками, ворожістю, боротьбою. Представники школи «людських відносин» також вважали, що конфлікт потрібно уникати. Зазвичай розглядаючи конфлікт як ознаку неефективної діяльності організації та поганого управління. Вважали, що добрі взаємовідносини в організації можуть запобігти появі конфлікту. У трактуванні Л. Козера, конфлікт – це боротьба за цінності та претензія на певний статус, владу і ресурси. З точки зору іншого американського автора К. Боулінга, конфлікт – це усвідомлені суперечність і зіткнення інтересів [1].

Однак сучасна школа менеджменту дійшла висновку, що конфлікт, відіграє і позитивну роль – сприяє рухові організації вперед і визначає фактори, що заважають цьому процесові. На сучасному етапі термін конфлікт можна визначити як джерело творчої енергії, якою слід управляти, тобто спрямовувати її у бажане русло. Подолання конфліктів веде до оздоровлення колективу, подальшого його розвитку.

Таким чином, визначають два напрями подолання конфліктів: позитивний та негативний. При позитивному, передбачається усунути

причини, які заважають нормальній узгодженій діяльності людей. При негативному – усунути одну з конфлікуючих сторін.

Важливо зазначити, що для вирішення конфлікту необхідні такі чинники: 1) інституційний – існування у суспільстві механізмів для вирішення трудових суперечок у межах законодавчої, судової та виконавчої влади; 2) консенсуальний – наявність бажання дійти до згоди між конфлікуючими сторонами; 3) чинник кумулятивності – чим меншим є конфлікт, тим вища імовірність його мирного врегулювання; 4) чинник історичного досвіду, наявність у практиці прикладів умілого вирішення подібних конфліктів, розробленої стратегії й тактики вирішення конфліктів; 5) чинник рівноваги сил (якщо можливості і сили конфлікуючих сторін приблизно рівні, для них буде вигідне мирне вирішення конфлікту); 6) психологічний – наявність певних особистісних характеристик у осіб, що представляють конфлікуючі сторони і проводять примирливі переговори, які мають сприяти мирному вирішенню конфлікту.

Джерелом будь-якого конфлікту, в тому числі і пов'язаного з управлінням, є суперечності, які при певних умовах переростають в конфлікт. Кожному виду і типу конфлікту притаманні свої протиріччя, об'єктивність яких обумовлена структурою і змістом соціальної взаємодії, його специфікою та умовами, в яких воно відбувається. При цьому варто розглянути процесуальну модель конфлікту, що виявляє його динаміку через послідовність зміни стадій і етапів, які характеризують процес розгортання конфлікту від виникнення конфліктної ситуації до вирішення конфлікту (Див. рис. 1).

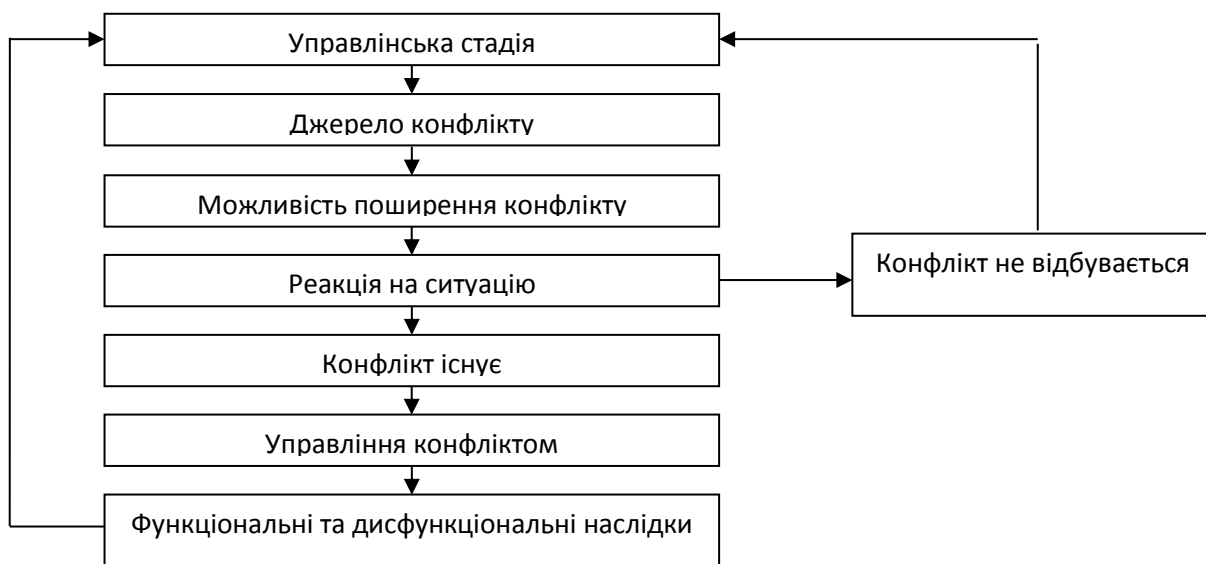


Рис. 1. Модель конфлікту як процес

Представлена модель перебігу конфлікту вказує на існування одного чи багатьох джерел конфлікту, що збільшує можливість виникнення конфліктних ситуацій у процесі управління. Але при можливості виникнення конфлікту, сторони можуть відреагувати так, щоб надалі не ускладнювати ситуацію. Іноді працівники в організації розуміють, що

потенціальні вигоди участі у конфлікті не варті витрат, однак у більшості випадків індивід буде реагувати так, щоб не дати іншому домогтися бажаної цілі. Також ефективність управління конфліктом виявляє функціональні або дисфункціональні наслідки, що в свою чергу вплине на можливість наступних конфліктів.

Загалом існуючі в управлінні способи вирішення конфліктних ситуацій розподіляються на дві категорії: структурні та міжособові [6, с. 397].

До арсеналу *структурних методів* належать:

- роз'яснення вимог до змісту роботи (делегування окремим особам чи структурним підрозділам чітко окреслених повноважень для виконання покладених функцій і ознайомлення з відповідальністю за їх виконання, оперативне доведення максимуму наявної корисної інформації з цього питання);

- принцип використання ієрархії (звернення до керівника) при вирішенні конфліктних ситуацій. Ієрархія визначає порядок взаємодії та підпорядкованість, регулює інформаційні потоки і вказує на те, яка особа відповідальна за ухвалення конкретного управлінського рішення

- підпорядкування цілей підрозділів загальноорганізаційним цілям. Загальна мета організації, якій підпорядковується решта цілей підрозділів, змушує всі ланки, формальні та неформальні групи і окремих осіб сприяти її досягненню

- вплив на поведінку через систему винагород.

Міжособові способи вирішення конфліктів зводяться до п'яти варіантів типу поведінки, що їх має обрати конкретна людина при появі перших симптомів конфліктної ситуації – загострення досі прихованих суперечностей чи втручанні сторонніх сил, які зміщують акценти у розстановці сил. Це, зокрема:

- ухилення – мається на увазі, що людина (група людей, підприємство, складова соціуму), передбачаючи наперед загострення ситуації прагне уникати дій, які провокують інцидент. Така роль пасивного спостерігача притаманна особам, які не зацікавлені у змінах, прагнуть уникнути загострення суперечностей;

- згладжування – тип поведінки, який має багато спільного з попереднім. При цьому не помічаються ознаки майбутнього конфлікту, йде активна профілактика його вияву, ліквідовуються чи завуальовуються суперечності сторін;

- примус – контроль над ситуацією і регулювання її розвитку. При небажаному напрямі розвитку конфлікту, особа, яка наділена владою і повноваженнями втручається і силовими методами впливає на ситуацію, спрямовує конфлікт у бажане русло;

- компроміс – тимчасове чи нейтральне вирішення проблеми, що умовно задовільняє всі сторони, які беруть участь у конфлікті. Суперники (опоненти) йдуть на взаємні поступки, частково приймають точку зору іншої сторони або ж відкладають вирішення питання на майбутнє, залишаючи його відкритим;

– вирішення конфлікту – найбільш бажаний і радикальний шлях розвитку ситуації. Сторони детально ознайомлюються з аргументацією як «за», так і «проти», йдуть на взаємні поступки, вузлові питання вирішують колективним ухваленням рішень.

Якщо варто попрацювати над вирішенням проблеми, не ухиляючись від конфлікту і поступаючись в чомусь один одному та наполягаючи на власному варіанті рішення, то належить діяти шляхом проведення переговорів чи конструктивних суперечок.

Конструктивна суперечка як свідомо організоване з'ясування протилежних точок зору сприяє вирішенню конфліктних ситуацій у міжособистісних відносинах. Методика її проведення досить проста і може бути використана у ділових й особистих сферах. Вона дозволяє активно розвивати психологічну структуру взаємних відносин.

За щирого бажання розв'язати спірне питання потрібно користуватися таким планом. Відверту розмову бажано вести у спеціально відведений час і у приміщенні, де не буде сторонніх. Ліпше, якщо ваш опонент буде ознайомлений з вашими намірами щодо розбору конфліктної ситуації. Результат суперечки дає можливість оцінити інформаційну корисність спілкування, емоційний стан, єдність або різницю позицій та відносин.

Розвиток конструктивної суперечки повинний мати такі три чіткі й послідовні фази:

1) вступна. Визначається предмет суперечки;

2) середня (власне суперечка). Обговорюйте суть справи, а не блукайте «коло та навколо». Обов'язково відреагуйте на висловлене непорозуміння, критику. Викладіть свою думку конкретно та чітко;

3) завершальна. Приймаючи рішення з питання, що викликало протиріччя, визнайте свою помилку чи доведіть свою правоту опоненту.

У наш час все частіше доводиться удаватися до переговорів. Переговори – це засіб вирішення конфлікту, коли за наявності у сторін суперечливих інтересів існує їхня певна взаємозалежність, що дозволяє сторонам виробити взаємоприйнятні рішення. Переговори містять у собі як момент боротьби, так і співробітництво сторін. На думку Р. Фішера і У. Юрі, основними стратегіями, що застосовуються в переговорах, є: традиційна – позиційної боротьби та стратегія колаборативних (принципових) переговорів [2].

Прихильники традиційної стратегії борються за максимальне задоволення висунутих ними вимог. Ті, хто сповідує цінності принципів переговорів, бачать свою мету в досягненні спільної (колаборативної) перемоги, за якої максимально задовольняються як сьогоденні інтереси всіх сторін, так і майбутні, а також досягається психологічне задоволення від процесу переговорів [3].

Важливо зауважити, що ефективним є метод переговорів, який призначений для досягнення спільними зусиллями ефективного результату. Цей метод названий принципівими переговорами чи переговорами по суті. Він полягає в тому, щоб вирішувати проблеми на

основі їх якісних характеристик, тобто виходячи від суті справи, а не сперечатися з приводу того, на що може зважити або ні колена зі сторін. Цей метод передбачає прагнення до пошуку взаємної вигоди, або досягнення результату, що був би обґрунтованим. Метод принципів переговорів означає жорсткий підхід до розгляду суті справи, але передбачає м'який підхід до відносин між учасниками переговорів. Зазначений метод дає можливість бути справедливим, одночасно оберігаючи від тих, хто міг би скористатися відкритістю іншої сторони.

Як правило, управління конфліктом спрямоване на його вирішення, врегулювання чи усунення. Вирішення конфлікту – зняття протиріч, що викликали конфлікт, і встановлення нормальних взаємовідносин між протиборчими сторонами. Вирішення конфлікту передбачає усунення джерела конфлікту, а його врегулювання означає припинення конфліктних дій і ворожості, зниження значущості джерела, причин конфлікту. Зазвичай це досягається за допомогою компромісів та переконання. Усунення конфлікту – зняття гостроти протиборства сторін, яке не усуває причин конфлікту.

Варто зауважити, що конфлікт вирішується успішніше, коли обидві сторони зацікавлені в досягненні деякого спільного результату та спонукує їх до співробітництва. Досвід спільної діяльності в ім'я досягнення загальної мети зближує партнерів, дозволяє відкривати нові, додаткові способи подолання труднощів та неприємностей, пов'язаних із вирішенням конфлікту. Успішне вирішення спільних завдань підвищує також ступінь взаємної довіри, що зменшує ризик надмірної відкритості у спілкуванні. Це – момент надзвичайної важливості, тому що люди часто навіть не уявляють собі, що можна співпрацювати з людиною, з якою конфліктуєш.

У загальному розумінні проблеми ефективність застосування різних методів управління конфліктами залежить від конкретної ситуації, специфіки організації, її структури та культури, від стилю та техніки керівництва, особистісних якостей учасників конфлікту та його арбітра-керівника, від суб'єктивної значущості об'єкта конфлікту, шансів на успіх коленої зі сторін та низки інших чинників.

Висновки. Отже, конфлікт може бути функціональним і вести до підвищення ефективності організації. Або він може бути дисфункціональним і призводить до зниження особистої задоволеності, групового співробітництва та ефективності організації. Роль конфлікту, в основному, залежить від того, наскільки ефективно їм управляють. Щоб управляти конфліктом, необхідно знати причини його виникнення, можливі наслідки для того, щоб вибрати найбільш ефективний засіб його дозволу. Тому, сукупність усіх представлених способів і методів забезпечує збереження нормальних ділових відносин, зміцнює взаємну повагу та довіру, створює в організації атмосферу співробітництва, тим самим сприяє запобіганню деструктивних конфліктів і формування стійкого морально-психологічного клімату, здатного надійно протистояти будь-яким негативним проявам.

Список використаних джерел

1. Жаворонкова Г. В., Скібіцький О. М., Сівашенко Т. В., Туз О. І. Управління конфліктами: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2010. – 172 с.
2. Ішмуратов А. Т. Конфлікт і згода / А. Т. Ішмуратов. – К. : Наукова думка, 2010. – 192 с.
3. Конфліктологія : навч. посіб. / Л. М. Ємельяненко, В. М. Петюх, Л. В. Торгова, А. М. Гриненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 315 с.
4. Костиця Н. Методика навчання студентів спілкування в управлінській діяльності. Навч. посіб. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 272 с.
5. Ложкін Г. Психологія конфлікту. Теорія та сучасна практика. – К. : ТОВ «Професіонал», 2007. – 218 с.
6. Організаційна поведінка / [Дон Гелрігел, Джон В. Слокум-молодший, Ричард В. Вудмен, Н. Сью Бренінг]; пер. з англ. І. Тарасюк, М. Зарицька, Н. Гайдукевич. – К. : «Основи», 2001. – 726 с.

Summary. The author determined management approach to address the social and labor relations in the organization in the scientific article. The process model of conflict and factors of conflict resolution are analyzed. The usage in the management of structural methods and ways to solve interpersonal social and labor conflicts are described in the article.

Key words: conflicts in the organization of social and labor relations process of conflict, methods and ways of solving conflicts.

УДК 001.89:331.524

Попович О.С.,

д.е.н., головний науковий співробітник

ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України»,

Костиця О.П.,

м.н.с.

ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г.М.Доброва НАН України»,
м. Київ

ПЕРЕФОРМУВАННЯ ВІКОВОЇ СТРУКТУРИ НАУКОВИХ КАДРІВ ЯК ФАКТОР ЖИТТЄЗДАТНОСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ НАУКИ В УКРАЇНІ

Досліджено динаміку вікової структури кадрового потенціалу економічної науки в Україні з 2002 до 2014 рік, продемонстровано, що відбулася кардинальна прибудова цієї структури, яка призвела до появи значних її відмінностей від вікової структури всієї науки країни. Звернуто увагу на неоднозначність трактовки наслідків цього процесу.

Ключові слова: наукові кадри, вікова структура, вікова група, економічні науки, доктор наук, кандидат наук, наукова установа.

Актуальність теми та постановка проблеми. Виходячи з того, що наукова продуктивність і креативні можливості науковців істотно змінюються з віком, останнім часом чимало публікацій у засобах масової інформації і навіть в науковій літературі присвячено постарінню науки в Україні і сусідніх країнах [1 – 5]. Тож автори на основі аналізу статистичних даних спробували знайти відповідь на питання: чи відбулося дійсно катастрофічне постаріння наукових кадрів в Україні, Росії та Беларусі, чи забезпечує їх вікова структура життєздатність науки в цих країнах, чи є вона перепорою для розвитку і нарощування наукового потенціалу [6, 7]. Особливий інтерес викликає питання про те, як ці процеси відбилися на економічній науці, цьому й присвячений наступний аналіз.

Виклад основного матеріалу.

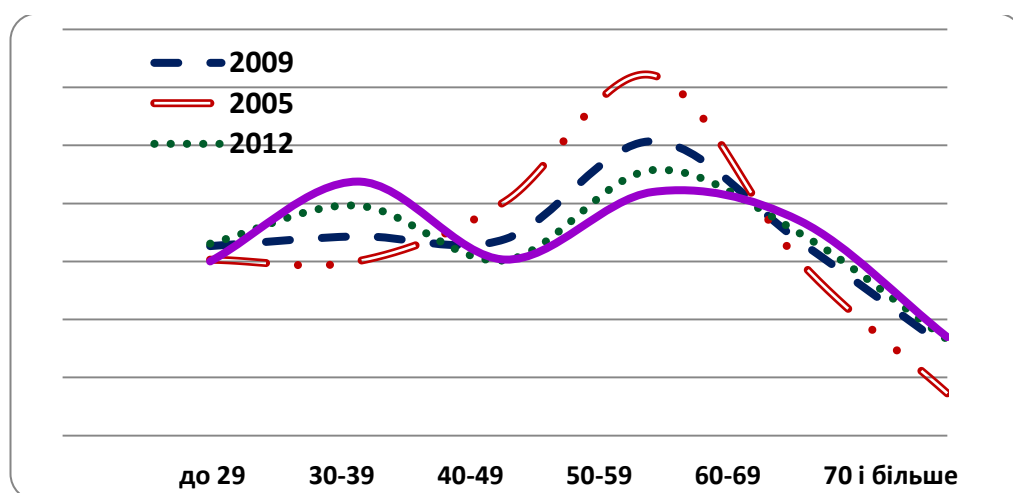


Рис. 1. Еволюція вікового профілю науковців України з 2005 по 2014 роки

Досліджуючи вікову структуру науковців України [6,7], ми звернули увагу на те, що на протязі першого десятиліття двохтисячних років віковий профіль наукових кадрів в Україні кардинально змінився: якщо до 2005 року він описувався кривою, подібною до нормального гаусівського розподілу з дещо піднятим лівим крилом (див. рис. 1.), то вже в 2009 році починають вимальовуватись дві характерні особливості на кривих профілю: з'являється максимум, що відповідає віковій групі 30 – 39 років і навпаки – мінімум для групи 40 – 49 років. У 2009 році ці особливості ледь помітні, але вони наростають з роками. Це свідчить про те, що наукова система, попри всі складнощі останніх років, все більше приваблювала молодих науковців, але значна частина з них, набувши відповідну кваліфікацію, залишала науку, в пошуках більш достойної

оплати праці залишала наукові установи і переходила до інших сфер трудової діяльності. Тобто, з одного боку, відбувалося не стільки постаріння, як омолодження кадрового складу – адже якщо у 2005 році дослідники у віці до 50 років становили 50,8% то у 2014 їх стало 52%. З другого боку наукові колективи все більше збіднювались на дослідників у віці 40-49 років – їх стало лише 15%. Останнє, звичайно, не може не викликати тривоги, проте з наведених профілів все ж можна зробити висновок, що на макрорівні вікова структура свідчить про життєздатність наукової системи, адже в ній вагомо представлені найбільш продуктивні вікові групи і понад 70% науковців не досягли пенсійного віку.

Зрозуміло, що в кожній галузі науки зміни вікової структури можуть мати свою специфіку й істотно відрізнятись від описаних вище. Особливий інтерес у авторів даної роботи викликає економічна наука, до якої волею колишнього ВАК'у віднесено і наукознавство.

На рис. 2. Представлено, як змінювались вікові профілі дослідників-економістів з 2002 року.

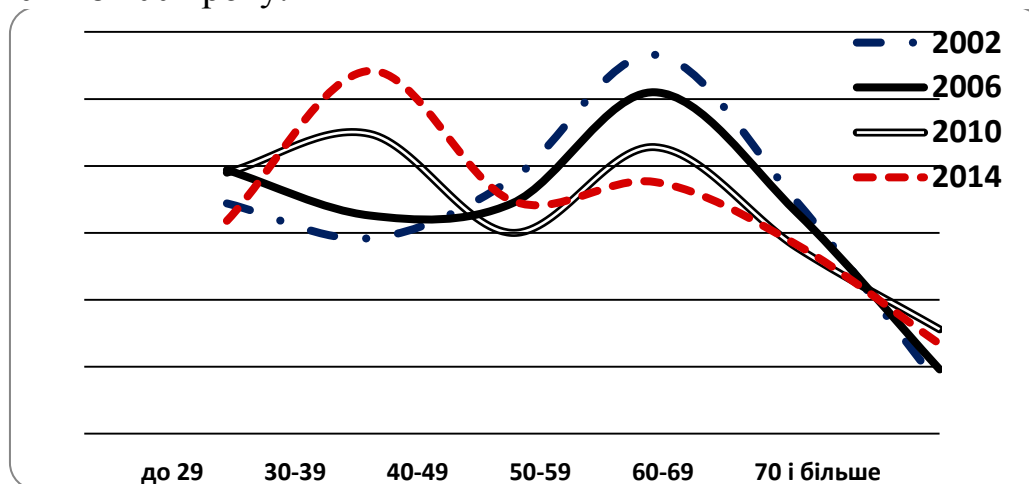


Рис. 2. Динаміка вікових профілів дослідників, які працюють в установах економічного профілю

Як бачимо, на початку досліджуваного періоду максимум кривої розподілу дослідників за віком відповідав віковій групі 50-59 років, яка складала тоді 28,3% загальної їх кількості. Групі 30-39 років відповідав тоді мінімум (14,6%), який наступного 2003 року став навіть ще більш виразним (14,4%). Проте вже в 2006 році спостерігалось наростання частки молодших вікових груп з одночасним зменшенням групи «50-59». У 2010 році віковий профіль вже має виразний максимум для групи «30-39» (22,4%), мінімум для «40-49» (15%) і другий максимум для «50-59», який, однак, істотно менший за значення 2002 року (21,4% проти 28,3%). Продовження такої тенденції до 2014 року призвело до абсолютного домінування групи «30-39» (27,1%) і ще більш значного падіння частки вікової групи «50-59». Спостерігається при цьому й істотне (майже удвічі) зростання частки групи «70 і більше», але вона

навіть у своєму максимумі (2010 – 7,8%) лишається найменшою, а у 2014 знову падає до 6,7%, тобто зовсім не має визначального впливу на віковий профіль.

З рис. 3. видно, що цілком аналогічно еволюціонують на протязі досліджуваного періоду й вікові профілі дослідників-економістів з науковим ступенем кандидата наук. Щоправда тут перегрупування ще більш виразні та кардинальні.

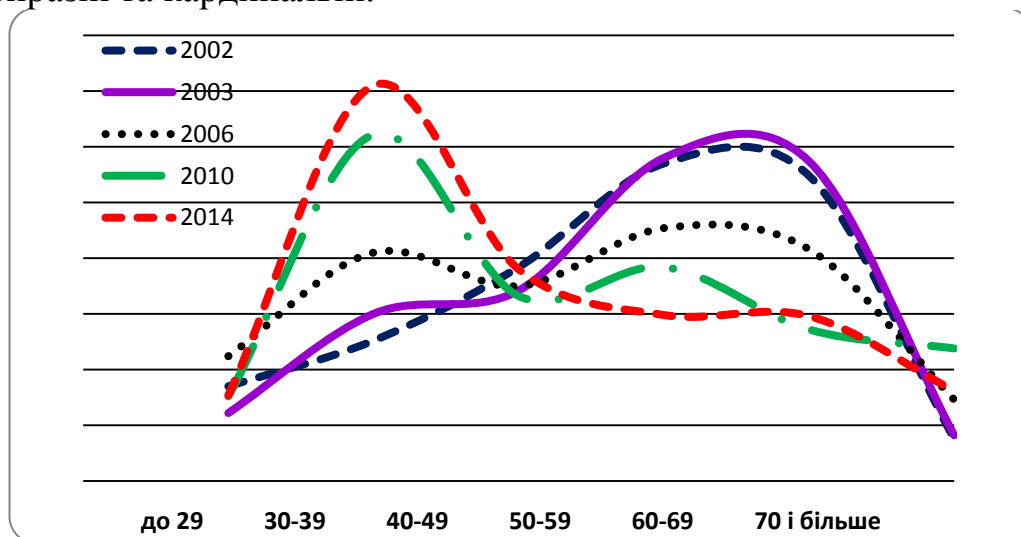


Рис. 3. Динаміка вікових профілів дослідників – кандидатів економічних наук

Фактично другий максимум, що відповідає віковій групі 50-59 років для цієї категорії дослідників-економістів до 2014 року взагалі зникає. Тому оптимізм щодо явно вираженого омоложення даної категорії науковців, яке демонструє рис. 3., затьмарюється тим, що більшість молодих кандидатів наук з цієї галузі наукового пошуку не затримується в наукових колективах, шукаючи собі роботи з більш пристойною оплатою праці.

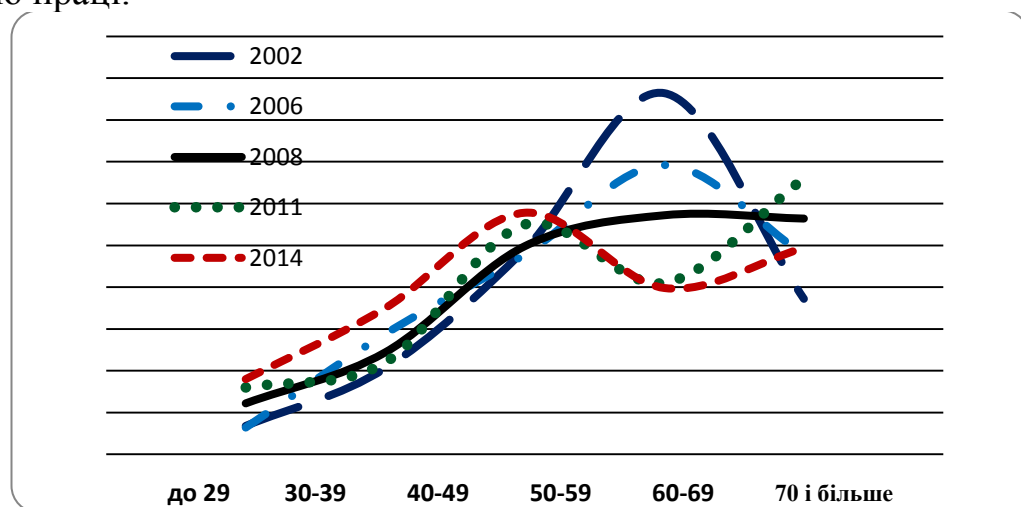


Рис. 4. Динаміка вікових профілів дослідників – докторів економічних наук

Рис. 4. Демонструє, що в кадровому складі економічної науки після 2006 року відбулися кардинальні зміни – її полишило більше половини науковців вікової групи 60 -69 років. Цього не відбулося у всій українській науці, в чому неважко переконатися, порівнявши вікові профілі, представлені на рис. 5 і рис. 6.

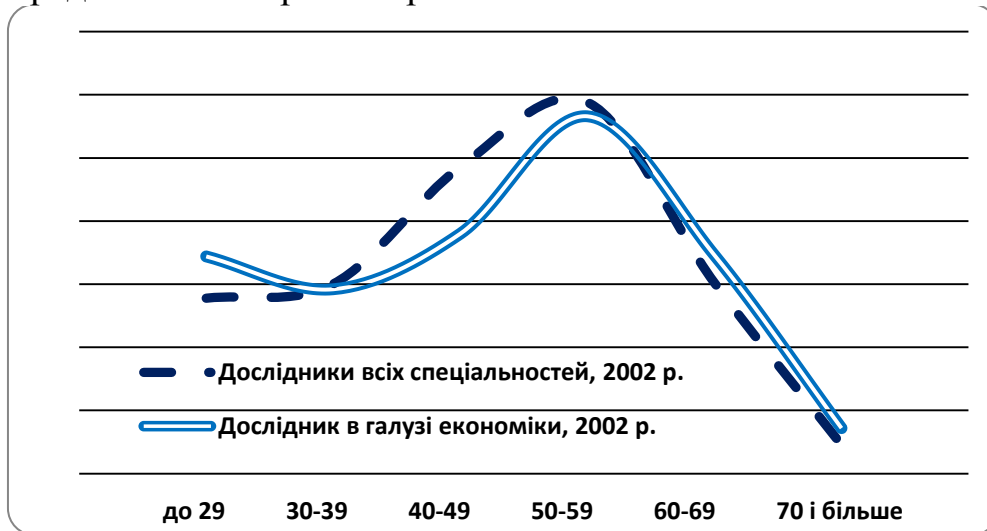


Рис. 5. Порівняння вікових профілів науковців України в цілому та дослідників-економістів у 2002 році

Як бачимо, у 2002 році вікова структура представників економічної науки мало відрізнялась від структури української науки в цілому – лише десь на 5 відсоткових пунктів меншою була вікова група «40-49» та більшою група «до 29».

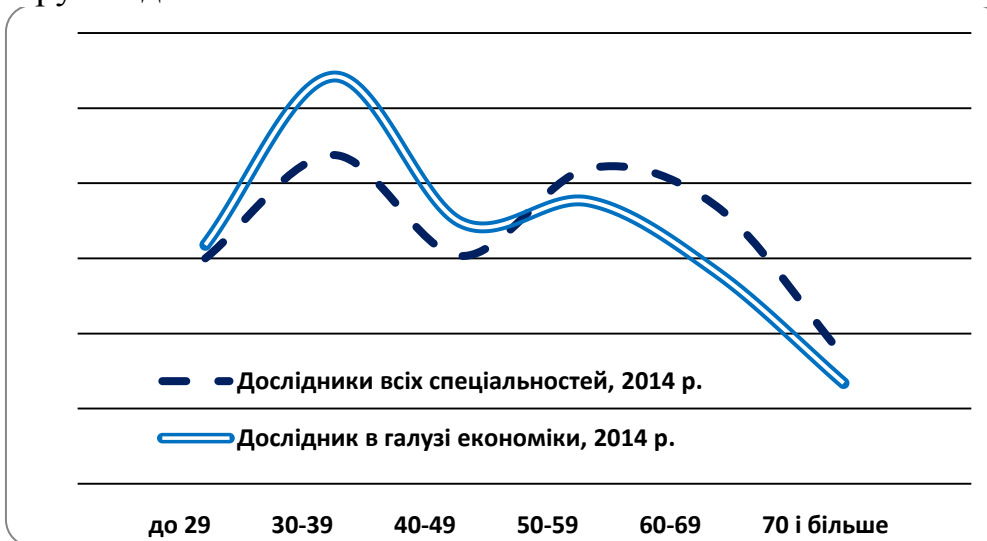


Рис. 6. Порівняння вікових профілів науковців України в цілому та дослідників-економістів у 2014 році

Проте в 2014 році присутність серед економістів вікової групи 60-69 зменшилась мало не вдвічі і найбільшою стала група «30-39», що кардинально відрізняється від вікового профілю науки України в цілому.

Це стало наслідком значно більш масового відправлення науковців-економістів на пенсію після 2010 року. Таке швидке «помолодіння» економічної науки, звичайно, цілком заперечує тезу «загального постаріння», але питання про те, чи цілком позитивне це явище, лишається спірним.

Як видно з рис. 7., у 2002 році віковий профіль докторів-економістів у 2002 році мало відрізнявся від вікового профілю докторського корпусу України в цілому – лише трохи меншою була частка групи «50-59», дещо більшою – груп «30-39» та «69-69».

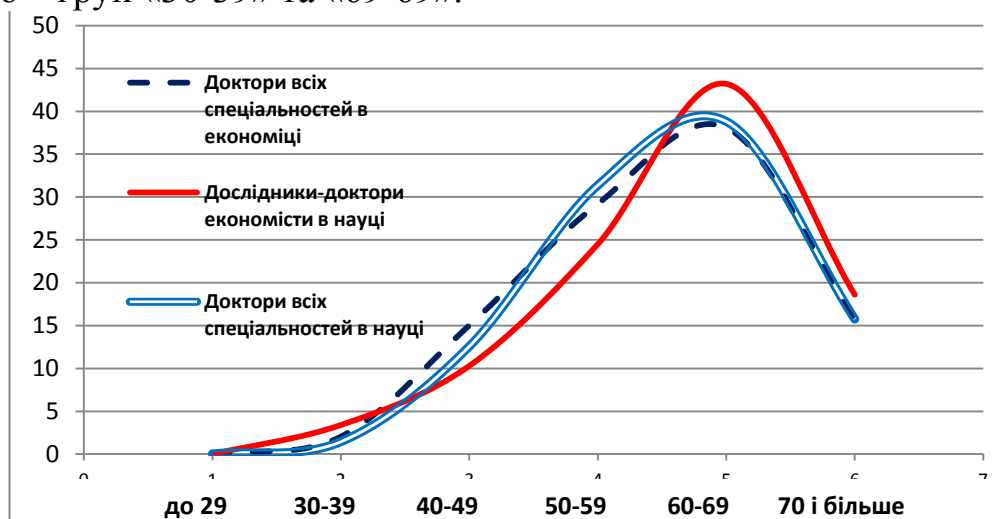


Рис. 7. Вікові профілі докторів наук – загалом в економіці і в наукових організаціях всіх галузей науки у порівнянні з дослідниками-докторами в економічній науці у 2002 році

Проте рис. 8. демонструє, що на фоні помітного постаріння докторів наук, що працюють в установах інших спеціальностей, відбулося помітне помолодшання докторів-економістів.

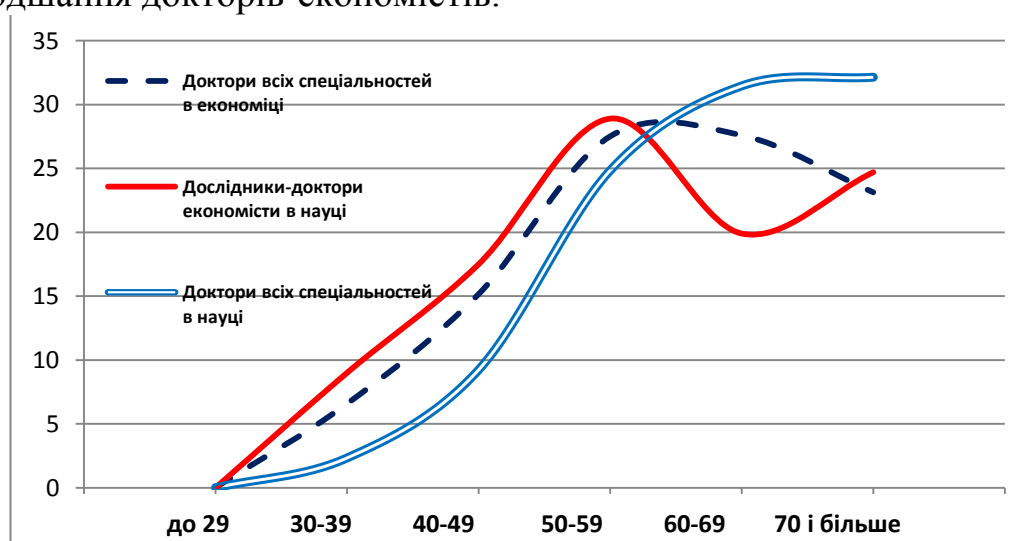


Рис. 8. Вікові профілі докторів наук – загалом в економіці і в наукових організаціях всіх галузей науки у порівнянні з дослідниками-докторами в економічній науці у 2014 році

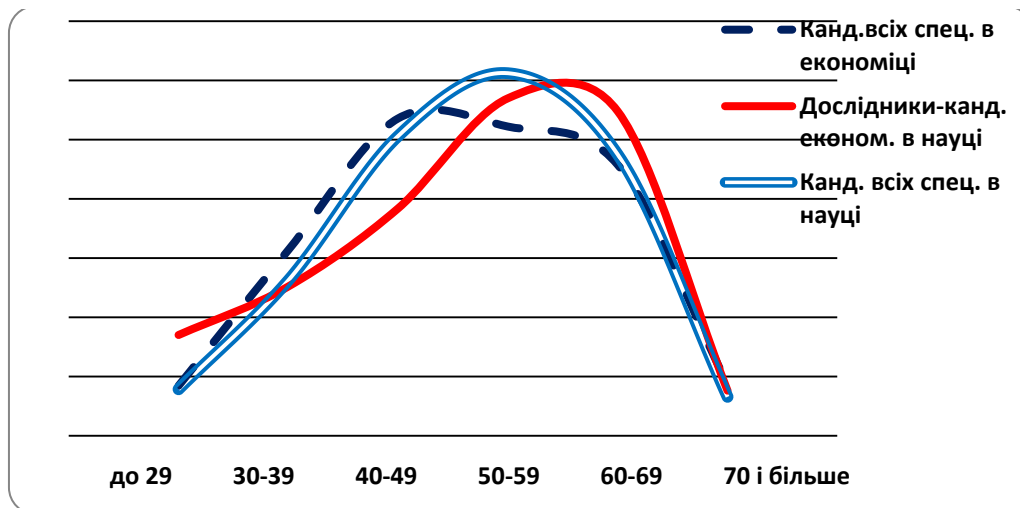


Рис. 9. Вікові профілі кандидатів наук – загалом в економіці і в наукових організаціях всіх галузей науки у порівнянні з дослідниками-докторами в економічній науці (2002 р.)

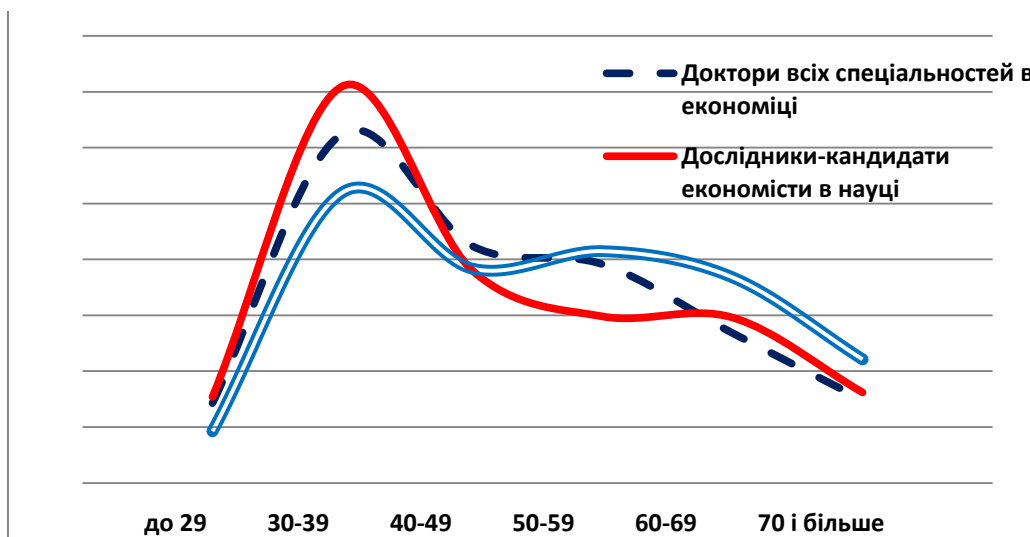


Рис. 10. Вікові профілі кандидатів наук – загалом в економіці і в наукових організаціях всіх галузей науки у порівнянні з дослідниками-докторами в економічній науці (2014 р.)

Ще більш виразно тенденцію помолодшання ілюструє порівняння вікових профілів кандидатського корпусу: якщо у 2002 році кандидати-економісти були в середньому старші ніж дослідники-кандидати наук загалом в науці України, то у 2014 році максимум (понад 35%) належить вже групі «30-39», а частки працівників старших за 50 років кардинально зменшились.

Висновки. Проведений аналіз свідчить, що в економічній науці за останні роки відбулися кардинальні зміни вікової структури науковців. Значною мірою вони пов'язані із зовнішніми причинами. Зокрема, на міграції наукових кадрів у даній галузі науки не могло не позначитись те, що якщо до 2010 року загальна кількість науковців-економістів в основному зростала (з 2002 по 2010 вона збільшилась на 19%), то після

цього почала круто падати і в 2014 році зменшилась на 43,8 %. Кількість кандидатів наук, які працюють у цій галузі, також зменшилась на 38,4 %, докторів наук – на 19,8 %. Зрозуміло, що при скороченні штатів наукових організацій звільнялись у першу чергу працівники пенсійного віку, але, як видно з рис 10., значна частина кандидатів економічних наук з вікової групи «50-59», зважаючи на ці тенденції, також не стала чекати наступного скорочення і перейшли до інших сфер діяльності.

Економічна наука стала молодшою, проте нинішній її віковий профіль навряд чи став оптимальним: надто слабо в ньому представлені найбільш продуктивні вікові групи від 40 до 60 років. Час покаже, наскільки переформування вікового профілю науковців, що відбулося, сприятиме концептуальному оновленню і креативності наукового пошуку в цій надзвичайно актуальній для України галузі наукового пошуку.

Список використаних джерел

1. Дежина И.Г. Кадровые проблемы в российской науке и инициативы государства // Наука та наукознавство. – 2006. – № 1. – С. 28 – 34.
2. Артюхин М.И. и др. Научные кадры в условиях инновационного развития республики Беларусь / под. общей редакцией М.И.Артюхина; Ин-т социологии Нац. Акад. наук Беларуси – Минск: Беларус. навука», 2010. – 323 с.
3. Вашуленко О. С. Вікова структура кадрового потенціалу наукової системи України / О. С. Вашуленко // Наука та наукознавство. – 2009. – № 3. – С. 31–45.
4. Грига В.Ю., Вашуленко О.С. Оцінка стану наукових кадрів України: віковий аспект // Наука і наукознавство. – 2013. – № 1. – С. 38 – 46.
5. Аллахвердян А.Г. Динамика научных кадров в советской и российской науке: сравнительно-историческое исследование. – М.: Изд.-во «Когито-Центр», 2014. – 263 с.
6. Попович О.С., Костриця О.П. Зміна вікової структури кадрового потенціалу української науки // Наука і наукознавство. – 2015. – № 4. – С. 52 – 66.
7. Попович О.С., Костриця О.П. Вікова структура наукових кадрів як фактор життєздатності наукової системи України.// Наука та інновації. – 2016. - № 3. – С.

Summary. In was analyzed the dynamics of the age structure of the personnel potential of economic science in Ukraine from 2002 to 2014, demonstrated that there was a radical reorganization of the structure, which led to the appearance of its significant differences from the age structure of the whole country of science, in particular, to a significant rejuvenation of academic economists. Attention is drawn to the ambiguity of the interpretation of the consequences of this process.

Key words: age structure of scientific manpower, capable of living scientific potential.

УДК: 331.08.37

Рарок О.В.,
к.е.н., старший викладач кафедри управління персоналом
та економіки праці
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський

КОУЧИНГ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто одну із сучасних технологій управління підприємством – коучинг, обґрунтовано визначення коучингу, визначено його змістовну та функціональну сутність та принципи коучингу в управлінні персоналом.

Ключові слова: коучинг, коуч, людський капітал, управління персоналом, підприємництво.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин, організація може досягти конкурентних переваг та ефективних результатів діяльності лише за рахунок використання нових технологій, методів та інструментів управління. Одним з них є коучинг, як новітній результативний підхід до оптимізації потенціалу та роботи персоналу організації. Це зумовлюється тим, що саме людський капітал надає організації, товарам або послугам унікальності, що так необхідно їм для досягнення конкурентоспроможності на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми. Проблеми коучингу досліджувались у працях таких зарубіжних науковців, як Сорокоумов А., Огнев О., Тимоти Голви, Лаура Уитворт, Генри Кимси-Хаус, Фил Сэндал, Макс Ландсберг, Дилтс Роберт, Джон Уитмор, Едвард Стак, Самольянов О., Майкл Р. Джей. Дослідження цих авторів містять способи реалізації коучингової взаємодії, методи застосування коучингу, окремі аспекти з оцінювання елементів коучингу. Серед вітчизняних науковців можемо виокремити праці О. Кузьміна, Н. Чухрай, В. Павлова, Л. Круглова, Ю. Кравченко, М. Таран, М. Нагари, Е. Денисенко, В. Кулик, І. Петровської, Г. Назарової та ін. У їх роботах висвітлено трактування коучингу, особливості його застосування, рекомендації щодо розвитку потенціалу працівників із застосуванням коучингу.

Метою дослідження є обґрунтування впливу коучингу на формування ефективної діяльності управління персоналом та на розвиток підприємства за рахунок підвищення якості персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом керівники організацій все частіше застосовують коучинг. У нашій країні це новий напрямок в навчанні персоналу, яке все більше знаходить своє

застосування в організаціях. У широкому сенсі коучинг – це бізнес-консультування, бізнес-тренінг, бізнес-експерт, іміджмейкерство, психотерапія - все разом покликані вести людину або організацію до успіху.

Коучинг не є поширеним інструментом управління персоналом на українських підприємствах. Однією із причин цього є відсутність розуміння змісту коучингової діяльності. У більш вузькому сенсі коучинг в перекладі з англійської (coaching) - тренування або спільне досягнення. Коучинг – це форма консультування, орієнтована на прояснення клієнтом власних цілей і успішного досягнення їх за рахунок внутрішніх ресурсів і джерел мотивації [3, с. 297–301].

В багатьох організаціях коучинг сьогодні став обов'язковим доповненням, а подекуди й заміною тренінгу. Це пояснюється тим, що на відміну від тренінгу коучинг не займається вирішенням проблем, він займається вирішенням завдань; рівні або партнерські взаємини між коучем і клієнтом; коуч не дає порад або готових рішень, він структурує і надихає пошук рішення самим клієнтом; коуч-тренер не обов'язково повинен бути фахівцем в області діяльності клієнта; в результаті коучингу досягається гарантований результат.

Коучинг як інструмент менеджменту – це допомога співробітникам у розвитку і навчанні в процесі спільної роботи. При цьому використовуються певні методи, техніки постановки питань спільного обговорення тощо. Існує досить багато класифікацій коучингу. В цілому ж можна виділити три великі сфери застосування коучингу [1, с. 28–29]:

1. Адміністративний (а також політичний) коучинг – це робота з першими особами компаній, організацій, державних установ чи політичних структур. У цій сфері коуч допомагає втримувати та примножувати досягнення політичного діяча чи керівника компанії: розподіляти ресурси, здійснювати стратегічне лідерство, грамотно реалізовувати владні повноваження тощо. Досить часто людина, яка займає найвищий щабель соціальних досягнень, як ніхто потребує допомоги спеціаліста, з яким можна обговорити свої надії та мрії, сумніви та побоювання, людини, що має підготовку задавати питання і відкривати нове бачення – коуча.

2. Бізнес-коучинг навчає людей справлятися з професійними викликами. Бізнес-коучинг може бути зосереджений як на окремих людях, так і на всій системі бізнесу в цілому, тоді він буде називатися відповідно персональним бізнес-коучингом та командним бізнес-коучингом. Головними результатами бізнес-коучингу є поліпшення показників роботи: фінансових, логістичних, управлінських тощо.

3. Життєвий коучинг зосереджений на допомозі людям у досягненні особистих цілей, які можуть бути досить далекими від професійних чи організаційних. Як і в транзитивному коучингу, цей коучинг допомагає людям ефективно вирішувати різні життєві завдання, що виникають у

міру того, як особа просувається від однієї стадії життя до іншої. Тут, так само як і в адміністративному чи бізнес-коучингу, можливий і індивідуальний (персональний), і груповий коучинг.

Коучинг є високоефективним підходом в роботі з людьми, за рахунок того, що включає в себе три унікальних компоненти: синергія: клієнт і коуч є партнерами, командою, що фокусується на цілях клієнта і його запитах, щоб досягти більше, ніж клієнт міг би зробити один; структура: з коучем клієнт бере на себе більше відповідальності і дій, мислить масштабніше і завершує свої плани, завдяки професіоналізму і відповідальності коуча; професіоналізм і експертність: коуч знає, як допомогти керівникам і підприємцям приймати найкращі рішення, встановлювати найкращі цілі, заробляти більше, реструктурувати своє професійне й особисте життя для досягнення максимуму продуктивності і задоволеності.

Коучинг варто розглядати як діяльність, спрямовану на досягнення цілей та реалізацію стратегії підприємства, як формування поведінки працівника таким чином, щоб максимально забезпечити самостійність та ефективність прийнятих ним рішень. Він переважно проявляється у формі питань, а тому розглядається як інструмент управління персоналом.

Коучинг забезпечує високі стандарти виконання завдань, підтримує систему партисипативного управління, створює атмосферу, яка стимулює креативність, генерацію нових ідей і є надійним фундаментом інтегрованості працівників на підприємстві, так як проявляється через підтримку, співпрацю та партнерство, допомагає набуту нових конкурентних переваг. Сьогодні, в більшості передових компаній, коучинг є дієвою складовою концепції управління людськими ресурсами, оскільки застосовується при плануванні, відборі, адаптації, мотивації, навчанні та розвитку, атестації і оцінці персоналу.

Невід'ємним учасником коучингового процесу є коуч, який є фахівцем, що має навички, знання та досвід з різних аспектів управління підприємством. Коуч забезпечує такі умови діяльності, при яких співпадають поставлені цілі, ефективність, розвиток та відчуття необхідності, приналежності працівника підприємству. Основним завданням коуча є дослідження цілей, які ставить перед собою працівник. Спочатку він визначає зміст цілей та способи їх досягнення. Наступним кроком є стимулювання працівника до встановлення конкретних інструментів та термінів реалізації поставлених завдань [2, с. 52-53]. Коуч здійснює супровід досягнення цілей, встановлює, чи потрібно працівнику розвивати саме такі навички, які він обрав. Він допомагає у випадку виникнення перешкод на шляху досягнення цілей та при цьому стимулює працівника до визначення причин невдач з метою запобігти їх у майбутньому. Коуч повинен розвивати вміння слухати, підтримувати та удосконалювати діяльність користувача коучингу.

Таким чином, коуч – це фахівець у сфері розвитку працівника, який у

процесі коучингової комунікації забезпечує формування працівником ключових цілей, які мають бути реалізовані у конкретний встановлений період часу. Основною особливістю коуча є те, що він не надає готові рішення для розв'язання конкретної проблеми. Основним завданням коуча є створення передумов для користувача коучингу, в яких він самостійно формуватиме свої цілі, засоби досягнення цілей, зможе вибрати найкращі та спланує конкретний перелік дій по досягненню цілей.

Окрім завдань, коучинг також покликаний виконувати наступні функції

[3, с. 299–300]:

1. Функція розвитку – забезпечує розвиток трудового потенціалу та компетенцій працівників, кар'єрний рух.

2. Креативна – дає змогу працівникам максимально виявляти ініціативу, висувати нові ідеї, приймати креативні рішення.

3. Комплексного консультування – може виконуватись в усіх сферах та усіма підрозділами, на будь-якій стадії розвитку персоналу.

4. Мотивуюча – надає можливість працівникам забезпечувати досягнення мети як особистої, так і підприємства.

5. Адаптації – навчає працівників швидко пристосовуватись до мінливих умов навколишнього середовища.

Ефективність коучингу змінюється у залежності від індивідуально-особистісних та професійно-кваліфікаційних характеристик учасників коучингового процесу. Доцільно зауважити, що ефективність коучингу також залежить як від коуча, який його здійснює, так і від користувача коучингу. Тому чинники розвитку коучингу на підприємстві згруповано у три напрями: перший – чинники впливу коуча, другий - чинники впливу користувача коучингу та третій - загальні (спільні) чинники [5, с. 158–161].

Необхідною умовою ефективної реалізації коучингу є принципи, на засадах яких він здійснюється: принцип усвідомленості і принцип відповідальності [4, с. 276–280]. Принципи коучингу – це базові положення, норми, засади та правила, які забезпечують ефективність управління потенціалом працівника у процесі коучингової комунікації. Вітчизняними підприємствами принципи коучингу практично не використовуються, а якщо й так, то лише частково, що є причиною недоліків в управлінській діяльності. Тому впровадження принципів коучингу у діяльність суб'єктів господарювання дозволить використовувати коучинг як інструмент менеджменту та сприятиме розвитку потенціалу працівників. Принципи коучингу відображатимуть тенденції соціального й економічного, кадрового, креативного, особистісного розвитку працівників; будуть враховувати соціально-психологічні, адміністративні, економічні та інші методи, управлінські рішення тощо, тобто сукупність елементів, які створюють основу ефективного управління потенціалом працівників в напрямку розвитку.

Отже, коучинг – це не теорія, це, перш за все, практика. Практика не складна в освоєнні, але при цьому на рідкість ефективна. Щоб переконатися в цьому, достатньо тільки спробувати застосувати коучинг у своїй роботі, і результат неодмінно буде позитивним.

Список використаних джерел

1. Голви, Т. Максимальная самореализация. работа как внутренняя игра. Фокус, обучение, удовольствие и мобильность на рабочем месте / Тимоти Голви. – М. : Издательство Альпина бизнес букс, 2005 г. – 254 с
2. Денисенко Е. Коучинг для менеджеров / Е. Денисенко // Отдел маркетинга. – 2004. – № 7–8. – С. 52–53.
3. Логвиновський Є.І. Функціональна та змістовна сутність коучингу на підприємстві / Є.І. Логвиновський // Європейський вектор економічного розвитку: [збірник наукових праць]. - К:2012. - № 2 (13). - С.297-301.
4. Павлов В. І. Коучинг та наставництво у підприємницькій діяльності України / В. І. Павлов, О. Ю. Кушнірук // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць]. - Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 276-280.
5. Петровська І.Р. Підвищення ефективності управлінської діяльності керівника за допомогою коучингу / І.Р. Петровська, Р.Д. Бала // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20.14. – С. 158–161.

Summary. The article deals with one of the modern technologies of business management - coaching, coaching reasonable definition, defined by its content and functional essence and principles of coaching in personnel management.

Key words: coaching, coach, human capital, human resources, business.

УДК 354.04:351.77:323.21

Рингач Н.О.,

*доктор наук з державного управління
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи НАН України,
м. Київ*

ЗДОРОВ'Я ЯК СКЛАДОВА ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ ТА ЗАПОРУКА РОЗВИТКУ

У статті окреслено сучасне розуміння ролі здоров'я як складової людського капіталу та необхідної умови суспільного розвитку. За допомогою контент-аналізу міжнародних стратегічних документів визначено основні ключові моменти стратегій охорони громадського

здоров'я та її еволюцію з кінця ХХ-початку ХХІ сторіччя. Висвітлено значущість громадського здоров'я у досягненні цілей сталого розвитку.

Ключові слова: громадське здоров'я, зміцнення здоров'я, людський капітал, сталий розвиток

«Очевидно, що гарне здоров'я є основною умовою прогресу. Суспільства здорових людей впевнено рухаються в різних напрямках прогресу. Тому забезпечення здоров'я стало пріоритетним завданням на національному і глобальному рівні»

Прем'єр-міністр Таїланду д-р Таксин Шинаватра, виступ на церемонії відкриття VI глобальної конференції зі зміцнення здоров'я, Бангкок, 2005

Сьогодні, за умов визнання ролі людського капіталу однією з основних у розвитку суспільства (Г. Беккер, Т. Шульц, Б. Вейсброд, Дж. Мінцер, Л. Хансен тощо), існує нагальна потреба усвідомлення як керівництвом державою, так і суспільством в цілому і окремими громадянами значущості здоров'я з огляду його важливості для розвитку. Адже у структурі національного багатства економічно розвинутих країн природні ресурси та основні виробничі фонди сумарно складають лише близько чверті, тоді як людський капітал, складовою якого є здоров'я – решту, або три четвертих. Через це саме людський капітал вважається найціннішим ресурсом в постіндустріальному суспільстві. Попри те, що здоров'я є одним із нематеріальних компонентів людського розвитку, його формування, збереження та відновлення вимагає коштів і зусиль. Концепцією людського розвитку, у фокусі якої перебуває людина і її потреби, серед основних дій з оптимізації зв'язку між економічним зростанням і людським розвитком запропоновано, зокрема, збільшення інвестицій в охорону здоров'я, що сприятиме реалізації можливостей людини та її участі у виробництві та суспільному житті.

Усвідомлення того, що краще здоров'я населення – необхідна умова для економічного зростання, призвело до розгляду вкладення коштів в ефективні системи охорони здоров'я як інвестицію в майбутній добробут населення, причому ця інвестиція має бути ретельно прорахованою з точки зору витрат і вигод (cost-benefit). Так, згідно проведеної у Об'єднаному Королівстві оцінки, прогнозовані фінансові потреби на медичну допомогу до 2020 року відрізнятимуться щонайменше на 50 млн. євро залежно від того, чи буде стан здоров'я населення відповідати найбільш оптимістичним чи, навпаки, найбільш песимістичним оцінкам [1].

Хоча Основами законодавства України про охорону здоров'я одним із основних принципів охорони здоров'я в Україні (ст. 4) задекларовано «визнання охорони здоров'я пріоритетним напрямом діяльності

суспільства і держави, одним з головних чинників виживання та розвитку народу України» реальна медико-демографічна ситуація залишається несприятливою, а за показником очікуваної тривалості життя наша країна відстає від показників країн ЄС на десятиріччя. Останнє засвідчує необхідність привернення уваги до дій з покращання здоров'я нації для забезпечення збереження і подальшого розвитку української держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фахівцями підкреслюється, що у минулому темпи економічного зростання недостатньо співвідносилися з показниками, що засвідчували покращання у таких найважливіших сферах розвитку, як політична та соціальна стабільність, безпека, освіта і охорона здоров'я [2, 3]. Основною метою розвитку визнається стале зростання якості життя всього населення, що неможливо досягти без покращання громадського здоров'я. Визнаним мірилом людського розвитку і благополуччя виступає тривалість життя. Інтегральний показник здоров'я і довголіття – середня тривалість життя при народженні – є важливою характеристикою Індексу розвитку людського потенціалу (HumanDevelopmentIndex). Здоров'я також є вагомою складовою (вага 10%) Індексу якості життя (QualityofLifeIndex).

Компанія Bloomberg (один з провідних постачальників фінансової інформації для фінансових ринків світу) нині формує і оприлюднює рейтинг країн за станом здоров'я їх громадян, демонструючи цим зростаюче усвідомлення важливості капіталу здоров'я для можливостей розвитку конкретної держави і її конкурентоздатності та привабливості в якості об'єкту інвестицій на міжнародному ринку. Окрім очікуваної тривалості життя, рейтинг від Bloomberg базується на таких показниках, як дитяча смертність, рівні смертності для різних вікових груп та за причинами, частка курців, рівень вживання спиртних напоїв, характеристика фізичної активності, поширення ВІЛ, показниках, що характеризують екологічну ситуацію в країні тощо.

Серед Цілей Розвитку Тисячоліття до 2015 року було представлено декілька цілей, що стосуються здоров'я. Україною серед інших було визначено дві національні цілі, які безпосередньо стосуються здоров'я: Ціль 4 – Поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності, та Ціль 5 – Обмеження поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів. Однак, окрім них, виконувались завдання з досягнення інших цілей, які торкалися здоров'я населення опосередковано – наприклад, Ціль 7 – Сталий розвиток довкілля, або Ціль 1 – Подолання бідності тощо [4]. Після аналізу досягнення Цілей розвитку тисячоліття (ЦРТ) у світі та обговорення програми в галузі розвитку після 2015 року було визнано, що зниження глобального тягаря хвороб і впровадження здорового способу життя не може бути виключно функцією системи охорони здоров'я; це вимагає

узгоджених міжсекторальних впливів, підтримуваних цілим рядом функцій і суспільних благ у глобальних масштабах. Юридичні та структурні зміни необхідні, щоб зменшити нездорові впливи і збільшити можливості для вибору здорового способу життя і можливості максимально досяжного рівня здоров'я [5]. Серед запропонованих 25 вересня 2015 року на Саміті ООН 17 глобальних цілей сталого розвитку до 2030 року фігурує Ціль 3 – гарне здоров'я і благополуччя, характеризуючи нерозривну єдність цих двох понять.

Метою роботи стало визначення ролі здоров'я як складової людського капіталу та необхідної умови суспільного розвитку на сучасному етапі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Здоров'я (фізичне, психічне, соціальне) є однією з основних складових якості життя, формуючи якість життя як безпосередньо, так і через тісно пов'язані з ним (або обумовлені ним) трудовою активністю, фінансовим становищем, рівнем незалежності тощо. Без збереження здоров'я населення не може реалізовувати свої можливості в економічній та інших сферах людської життєдіяльності. Гарне здоров'я на індивідуальному рівні надає відчуття повноцінного життя, здатність бути активним і творчим членом суспільства, на макrorівні ж стан здоров'я працюючого населення є одночасно об'єктивною передумовою і наслідком економічних успіхів. На нашу думку, важко будь-яким економічним реформам в Україні забезпечити нову якість економічного зростання, коли третина населення вмирає до завершення періоду трудової діяльності (до досягнення 65 років). Тому проблеми громадського здоров'я мають бути в фокусі соціально-економічної політики, і розглядатися з позицій міжнародних стратегій у цій сфері.

Низка глобальних конференцій зі зміцнення здоров'я послідовно окреслює, розвиває і удосконалює стратегію охорони громадського здоров'я у масштабі світу, спираючись на вагому доказову інформаційно-аналітичну базу стосовно детермінантів здоров'я, постійно поновлювану міжнародною командою фахівців, оперативно враховуючи соціальні, політичні, демографічні, економічні, кліматичні та інші зрушення, своєчасно реагуючи на загрози і використовуючи можливості і переваги застосування набутого досвіду. Наріжним каменем цієї стратегії є усвідомлення важливості здоров'я як необхідної запоруки і, одночасно, цілі розвитку людства.

Ще на Першій міжнародній конференції щодо зміцнення здоров'я, яка була скликана в 1986 р в Оттаві, були визначені принципи і напрями дій зі зміцнення здоров'я. Зміцнення здоров'я (Health Promotion) було визначено як «процес, що дає людям можливість впливати на своє здоров'я і покращувати його [6]. Для досягнення повного фізичного, душевного і соціального благополуччя індивідууми і спільноти повинні

бути в змозі визначати і реалізовувати свої прагнення, задовольняти свої потреби і змінювати умови навколишнього середовища або пристосовуватися до них. Здоров'я, таким чином, уявляється ресурсом для повсякденного життя. Здоров'я – це позитивна концепція, що підкреслює важливість соціальних і особистісних ресурсів, поряд з фізичними можливостями. Тому зміцнення здоров'я – завдання не тільки сектора охорони здоров'я, необхідні зусилля по формуванню здорового способу життя і, в більш широкому плані, всебічне підвищення рівня загального добробуту людей».

Було проголошено п'ять стратегій Оттавської Хартії: розробка державної політики, що сприяє зміцненню здоров'я; посилення активностей на рівні громади; розвиток вмінь і навичок; створення сприятливого середовища проживання людей; переорієнтація служб охорони здоров'я.

Четверта Міжнародна конференція щодо зміцнення здоров'я, що відбулася в 1997 р. у Джакарті (Індонезія) прийняла декларацію «Керуючись зміцненням здоров'я – в ХХІ століття». Джакартською декларацією були окреслені основні пріоритети зміцнення здоров'я в наступному столітті:

- розвиток громадської відповідальності за здоров'я;
- збільшення інвестицій, спрямованих на розвиток здоров'я;
- консолідація і розширення партнерства заради здоров'я.

Згідно з визначенням ВООЗ, розвиток охорони здоров'я – це процес постійного і послідовного поліпшення стану здоров'я окремих осіб і груп населення. Джакартська декларація зміцнення здоров'я характеризує як основний елемент розвитку охорони здоров'я.

Бангкокська хартія (2005) проголосила, що політика і партнерства, спрямовані на розширення можливостей громад та на поліпшення здоров'я і підвищення рівності в забезпеченні здоров'я, повинні бути в центрі глобального і національного розвитку [7]. Бангкокська хартія доповнила і розвинула цінності, принципи і стратегії дій щодо зміцнення здоров'я, встановлені в Оттавській хартії.

У Бангкоку було акцентовано увагу на тому, що необхідно вирішувати проблеми, пов'язані з наслідками глобалізації для здоров'я, зокрема, зростаючі нерівності стосовно здоров'я всередині країн та між ними, швидка урбанізація і деградація навколишнього середовища. Критичними чинниками, що впливають на здоров'я у сучасному світі, визнано також наступні:

- нова типологія споживання і комунікацій;
- комерціалізація;
- несприятливі соціальні, економічні демографічні зміни, що впливають на умови праці, навчальне середовище, характер сімейних зв'язків, а також культуру і соціальний склад громад.

Бангкокською хартією (Таїланд, 7-11 серпня 2005 р.) було визначено новий напрямок діяльності зі зміцнення здоров'я, закликаючи до узгодженості політичних курсів, інвестицій та створення партнерств за участю урядів, міжнародних організацій, громадянського суспільства та приватного сектора для виконання чотирьох основних зобов'язань. Відповідно до них зміцнення здоров'я повинно:

- бути внесеним в якості основного пункту до порядку денного глобального розвитку;
- стати одним з основних обов'язків всіх урядів;
- бути частиною належної корпоративної практики;
- перебувати в фокусі ініціатив громад та громадянського суспільства.

Етична та відповідальна ділова практика і справедлива торгівля служать прикладами того типу ділової практики, яка повинна підтримуватися споживачами і громадянським суспільством, а також органами управління з використанням відповідних стимулів і правил.

У 2008 р. у Таллінні було підписано Хартію «Системи охорони здоров'я для здоров'я та добробуту», що ілюструє відданість конкретним, вимірюваним діям з укріплення систем охорони здоров'я в цілях підвищення ступеня їх відповідальності як перед населенням цих країн, так і перед міжнародним співтовариством [8] з акцентом на тому, що інвестування у здоров'я відповідає інтересам кожного уряду через доведене суттєве сприяння покращання здоров'я населення підвищенню добробуту нації.

Політика і стратегії залежать від політичних систем і діючих суб'єктів і вимагають розуміння контексту, в якому вони покликані забезпечити зміни. У будь-якому планованому втручанні програмного характеру має враховуватися: потенційний вплив культурних відмінностей, соціально-економічне становище, гендерна, расова та етнічна приналежність, мас-культура – подача новин, реклама, маркетинг, достатність та надійність доступних джерел медичної інформації, в т. ч. по електронних каналах.

Стратегія «Здоров'я-2020» надає об'єднану і всеосяжну рамкову основу для розвитку охорони здоров'я, що базується на ціннісних принципах та включає реалістичні цільові показники, а також механізми для моніторингу, планування та реалізації [9, 10]. Вона зводить воєдино взаємопов'язані нові фактичні дані і зміцнює послідовність існуючих знань з питань здоров'я та його детермінант. Розроблена для того, щоб запропонувати практичні шляхи вирішення існуючих і виникаючих проблем в сфері охорони здоров'я в Європейському Регіоні, належні рішення в сфері стратегічного управління і ефективні втручання, вона вказує, як можна підвищувати, підтримувати, оцінювати рівень здоров'я і благополуччя. В рамках «Здоров'я-2020» пропонуються заходи, які спрямовані на формування духу соціальної згуртованості та безпеки, встановлення розумного співвідношення між роботою і життям,

досягнення гарного здоров'я і отримання хорошої освіти. Серед ключових політичних питань – як найкращим чином можна використовувати обмежені ресурси для досягнення більш високих показників здоров'я при справедливому і рівноправному доступі до медичної допомоги, якого роду заходи політики і втручання найбільш ефективним чином вплинуть на стан здоров'я і благополуччя людей, та які можливості і види новаторських розробок видаються найбільш перспективними у конкретних умовах для різних країн.

Серед головних цілей політики «Здоров'я-2020»:

- Працювати разом;
- Встановити спільні стратегічні цілі;
- Добиватися покращання здоров'я;
- Удосконалити стратегічне управління ОЗ;
- Активізувати процес обміну знаннями і впровадження інновацій;
- Підвищити рівень громадської участі (право і можливість).

Аделаїдська заява (2010) щодо необхідності врахування питань здоров'я у всьому спектрі державної політики спрямована на залучення до цього процесу чиновників на всіх рівнях управління (від місцевого до міжнародного). Підкреслено, що мета діяльності уряду може бути краще досягнута, коли всі галузі розглядають здоров'я та добре самопочуття людини як ключовий компонент політики, адже більшість чинників здоров'я та доброго самопочуття лежать поза галуззю охорони здоров'я і формуються соціально-економічними умовами. Хоча багато галузей економіки вже роблять свій внесок у здоров'я нації, значні протиріччя між здоров'ям та розвитком економіки все ще зберігаються. Аделаїдська заява підкреслює необхідність укладення нового соціального контракту для досягнення цілей людського розвитку, сталості та рівності, а також поліпшення здоров'я людей, що вимагає впровадження нових форм управління, з очолюваною урядами взаємодією між всіма секторами, на галузевому рівні та у площині управлінської вертикалі [11].

Стратегічне управління в інтересах здоров'я визначається як «прагнення органів державного управління (урядів)³ керувати спільнотами, країною (або групами країн) в їх діях з досягнення здоров'я як невід'ємної складової благополуччя, застосовуючи для цього як загальнодержавний підхід, так і підхід на основі участі всього суспільства». Здоров'я і благополуччя розглядаються в цій концепції стратегічного керівництва в інтересах здоров'я як головні елементи того, що складає в ХХІ столітті процвітаюче суспільство і економіку, яка динамічно розвивається, а стратегії та підходи будуються на фундаменті таких цінностей, як права людини і соціальна справедливість.

³або інших діючих суб'єктів

Стратегічне управління в інтересах здоров'я передбачає створення умов для спільних дій як сектора охорони здоров'я, так і секторів, що не мають відношення до охорони здоров'я, державного і приватного секторів і безпосередньо громадян в ім'я спільних інтересів. Для нього потрібний набір стратегій, що взаємно підсилюють один одного, багато з яких поширюються на сектори, не займаються охороною здоров'я, і на сектори, що не входять в систему державного управління, і ці стратегії повинні спиратися на структури та механізми, що дають можливість здійснювати співробітництво. Концепція стратегічного управління в інтересах здоров'я рішуче підтверджує логічність і обґрунтованість існування міністрів і міністерств охорони здоров'я та установ охорони громадського здоров'я та полегшує їм виконання завдань по налагодженню співпраці з іншими зацікавленими партнерами і виконанню нових функцій щодо формування стратегій, спрямованих на зміцнення здоров'я та благополуччя [12].

Сутність сучасного загального зсуву в процесах формування політики полягає в тому, щоб впровадити загальнодержавний підхід до охорони здоров'я, причому підхід на основі участі всього суспільства. У світі існує нагальна потреба випробувати нові підходи до формування та реалізації політики на національному та місцевому рівнях. Охорона здоров'я – така сфера політики, в якій потрібно здійснювати узгоджені дії в одночасно у низці інших секторів, і саме це відкриває можливість для прийняття стратегій, які взаємно підсилюють одна одну в усіх напрямках суспільного розвитку, реалізуючи на практиці гасло «Працюючи разом у різних секторах для здоров'я й благополуччя».

Тісний зв'язок освіти і культури яскраво ілюструється на прикладі оцінки впливу грамотності з питань здоров'я. Недостатні знання і навички в сфері санітарної грамотності призводять до вибору менш здорового способу життя і ризикованої поведінки, і як наслідок, більш слабкого здоров'я, а отже потребою у допомозі і зростання числа випадків госпіталізації, та виснаження кадрових та фінансових ресурсів систем охорони здоров'я і соціального захисту. Завжди обмежена грамотність асоціюється з великими витратами системи охорони здоров'я. Так, було підраховано, що обмежена грамотність з питань здоров'я в Канаді обійшлася за рік більш ніж у 8 млрд. \$ США, що становило приблизно 3-5% всього бюджету медико-санітарної допомоги країни. За даними Національної академії з проблем старіючого суспільства, додаткові витрати на медико-санітарну допомогу, викликані обмеженою санітарною грамотністю громадян Сполучених Штатів Америки, склали у 1998 р. близько 73 млрд. \$ США [13].

Висновки. В минулому важливість системи охорони здоров'я недооцінювалась, не було чіткого розуміння, що краще здоров'я населення – необхідна умова для економічного зростання. Сучасний погляд на роль охорони здоров'я полягає в тому, що здоров'я нації

виступає передумовою функціонування економіки країни, а ефективна система охорони здоров'я – одним з чинників її розвитку.

Доступна для широких верств якісна охорона здоров'я, що забезпечує вагому частину соціального захисту, є, з одного боку, важливою складовою якості життя, з іншого – запорукою ефективного функціонування національної економіки. Середня очікувана тривалість життя виступає інтегральним показником стану здоров'я населення та ефективності державної політики в цілому, і у сфері охорони здоров'я, зокрема.

Сьогодні інвестування в ефективні системи охорони здоров'я слід розглядати не як неминучий тягар, а як інвестицію в сьогоднішній і майбутній добробут населення.

Список використаних джерел

1. ВОЗ призывает использовать новые подходы как к медицинской помощи, так и к роли пациентов в процессе ее оказания [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.who.int/infobase/report.aspx?rid=111&iso=UKR&goButton=Go>
2. Мехедова Т. Людський капітал: концепція, напрямки розвитку / Мехедова Т.М // Донецький вісник Наукового товариства ім. Шевченка. Т. 15. – Донецьк : Східний видавничий дім, Український культурологічний центр. – 2006. – С. 115-122.
3. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики (колективна монографія) / за ред. Е.М.Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2014. – С.67.
4. Цілі Розвитку Тисячоліття Україна: 2000–2015 : Національна доповідь. – К., Програма Розвитку ООН в Україні, 2015. – 37 с.
5. Buse K. Health post-2015: evidenceandpower / K. Buse , S. Hawkes // TheLancet, Vol. 383, Issue 9918. – P. 678 – 679.
6. Оттавская хартия по укреплению здоровья. Женева, Всемирная организация здравоохранения, 1986 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа :http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0009/146808/Ottawa_Charter_R.pdf
7. The Bangkok Charter for Health Promotion in a Globalized World (11 August 2005) [Electronic resource]. – Access mode : http://www.who.int/healthpromotion/conferences/6gchp/hpr_050829_%20BCHP.pdf?ua=1
8. WHO European Ministerial Conference on Health Systems: «Health Systems, Health and Wealth», Tallinn, Estonia, 25–27 June 2008. Report. – Copenhagen : WHO Regional Office for Europe, 2009. – iv + 74 p.
9. EUR/RC61/9 The new European policy for health – Health 2020: vision, values, main directions and approaches [Electronic resource]. – Access mode :<http://www.euro.who.int/en/who-we-are/governance/regional->

- committee-for-europe/past-sessions/sixty-first-session/documentation/working-documents/wd9-the-new-european-policy-for-health-health-2020
10. The Minsk Declaration. The Life-course Approach in the Context of Health 2020. – Copenhagen : World Health Organization Regional Office for Europe, 2015. – 12 p.
 11. The Adelaide Statement on Health in All Policies. Moving towards a shared governance for health and well-being : Report from the International Meeting on Health in All Policies, Adelaide 2010. – WHO, 2010. – 4 p.
 12. Governance for health in the 21st century.[Electronic resource]. – Access mode : <http://www.euro.who.int/en/what-we-do/event/first-who-european-conference-on-the-new-european-policy-for-health-health-2020/documentation/inf-doc-6-governance-of-health-in-the-21st-century>
 13. Eichler K. et al. The costs of limited health literacy: a systematic review. – International Journal of Public Health. – 2009. – № 54. – P. 313–324.

***Summary.** The article demonstrates the modern (up to date) comprehension of health role as a component of human capital and necessary condition of social development.*

With the help of content-analysis of international strategic documents there were revealed the principal key moments of public health and the end of XX - beginning of XXI century's evolution strategy. There was shown the importance of public health in achievements of sustainable development goal.

***Key words:** public health, health promotion, human capital, sustainable development*

УДК [37:007]:[005.953:364.614.8]

Трифаніна Л.С.,
аспірант

Національного педагогічного університету
ім. М. П. Драгоманова,
м. Київ

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ НА РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У статті розглянуті поняття «людський розвиток», «потенціал» та «людський потенціал». З'ясовані компоненти людського потенціалу. Зазначено причини людського потенціалу, як основного стратегічного ресурсу суспільства. Визначено роль освіти у процесі розвитку людського потенціалу. Надана характеристика інформаційної культури. Обґрунтовано вплив інформаційної культури на збагачення людського потенціалу.

***Ключові слова:** людський розвиток, потенціал, людський потенціал, освіта, інформаційна культура.*

Актуальність. В останні роки все більше уваги приділяється проблемі розвитку і ефективному використанню людського потенціалу. З рівнем його розвитку сьогодні покладають великі надії на подолання глобального екологічного, енергетичного і духовного кризисів. Одним із важливих і перспективних напрямків розвитку людського потенціалу, ефективності його практичного використання може стати занурення в систему освіти нових принципів вивчення теорії та практики використання інформаційних технологій. Однак результативність залежить від інформаційно-комунікаційної компетенції людей, тобто від їх рівня інформаційної культури.

Аналіз досліджень. Проблемою відтворення та розвитку людського потенціалу в Україні займалися такі вчені як: К. Бондарчук, Ю. Васильчук, С. Вовканич, Х. Копистянська, Д. Маляр, Л. Ноджакта, С. Матюх, В. Пиц, Л. Рудич та інші.

Значний внесок в поняття «людський потенціал» зробили зарубіжні вчені: Г. Беккер, А. Печчеї, А. Сен, Л. Туроу та інші.

Інформаційну культуру як фактор розвитку сучасного суспільства представлено в працях О. В. Малишевського, К. В. Коперсака, В. І. Пожуєва та інші.

Інформаційна культура як об'єкт педагогічного дослідження відображена в дослідженнях І. Смирнова, Л. Філіппова та інші.

Проте аспект впливу інформаційної культури на розвиток людського потенціалу недостатньо відображено в теорії та практиці сучасної педагогічної науки.

Тому, **метою** нашої статті є теоретичне обґрунтування впливу інформаційної культури на розвиток людського потенціалу.

За умов переходу до постіндустріального цивілізаційного етапу, розвитку інформаційного суспільства та економіки знань основним економічним ресурсом та визначальним чинником суспільного прогресу став людський потенціал [2, с. 35].

Поняття «людський потенціал» ввелось на початку 90-х років минулого століття, але досі не набуло свого остаточного визначення. Воно має неоднозначне трактування, методологію оцінки, проте визнане «головним ресурсом країни», «чинником її стабільності», критерієм «оцінки розвитку», умовою економічного зростання, «перспективним критерієм» та головним ресурсом суспільної системи, важливою соціальною функцією держави.

Перераховане дозволяє отримати висновок стосовно своєчасності і доцільності введення в обіг категорії «людський потенціал», хоча й немає відсутності чіткого і однозначного його визначення. Складність розкриття змісту поняття «людський потенціал» полягає в його синтетичній природі, оскільки складається із двох категорій: «людина» і «потенціал». Зокрема, перша категорія має філософську, психологічну, демографічну, соціальну та економічну природу, а друга – головним

чином фізичну [3, с. 51].

У стислому словнику сучасних понять і термінів «потенціал» означає (від лат. *potentia* – сила) – сукупність можливостей, джерел, засобів, запасів тощо, які можуть бути призведені в дію, використані для вирішення певних задач, досягнення цілей; можливості окремого обличчя суспільства, держави в певній галузі.

Прийнявши визначення «потенціал» за основу, можна з'ясувати поняття «людський потенціал», яке визначається як сукупність можливостей конкретних людей, суспільства і держави в галузі використання людських ресурсів, які можуть бути призведені в дію для вирішення певних задач і досягнення цілей.

Таким чином, людський потенціал характеризує деяку сукупність властивостей людських ресурсів в той чи іншій країні, які залежать від їх кількісних та якісних характеристик [1, с. 20].

Людський потенціал можна характеризувати як накопичений населенням запас фізичного і морального здоров'я, загальнокультурної та професійної компетентності, творчої, підприємницької та громадянської активності, що реалізуються в різноманітних сферах діяльності, а також у структурі потреб.

Н. М. Римашевська зазначає, що людський потенціал – це не обсяги виробництва і відповідний рівень доходу, а можливості людського вибору, які розширюються.

Людський потенціал – це сукупні можливості суспільства і держави, які визначають могутність країни вчора, сьогодні й завтра. На макрорівні людський потенціал є складною соціально-економічною системою, на нього впливає низка факторів, тому його стан характеризується сукупністю потенціалів, які доповнюють один одного: життєвий потенціал населення; інвестування у формування та нагромадження людського потенціалу; науковий потенціал суспільства; потенціал зайнятості; освітній потенціал; потенціал здоров'я; культурний потенціал [6, с. 12–13].

До складу людського потенціалу входять такі компоненти: здоров'я; моральність і вміння працювати в колективі; творчий потенціал; активність; організованість; освіта; професіоналізм; ресурси робочого часу.

Ресурси робочого часу в свою чергу характеризують: психофізіологічні можливості участі в суспільно корисній діяльності; можливості нормальних соціальних контактів; здатність до генерації нових ідей, методів, образів, уявлень; раціональність поведінки; наявність знань і навичок, потрібних для виконання певних обов'язків і видів робіт; пропозицію на ринку праці [3, с. 52].

Людський потенціал є основним стратегічним ресурсом і чинником економічного зростання, який визначає ефективність використання виробничого, фінансового і природного капіталу. Це обумовлено рядом

причин:

- в процесі переходу до постіндустріального суспільства, інформаційно-інноваційної економіки людина стає основною продуктивною силою;
- тільки людина може володіти інноваційним потенціалом, тобто запасом знань і умінь, які відповідають сучасному високотехнологічному розвитку;
- людський потенціал визначає темпи економічного розвитку і науково-технічного прогресу [2, с. 33].

Процес розвитку людського потенціалу не відбувається автоматично. Вимагаючи значних зусиль суспільства, він зазнає впливу ряду факторів, тобто умов, причин, параметрів, показників, що впливають на процес або явище і обумовлюють їх результативність. Цей процес в значній мірі залежить від сприятливого середовища, тобто від існуючої в тій чи іншій країні економічних, соціальних і політичних можливостей.

Розвиток людського потенціалу – це процес безперервної якісної зміни внутрішнього змісту його складових, який сприяє розширенню спектра можливостей людини [7, с. 85–86].

Соціально-економічні, виробничо-технологічні та техніко-економічні відносини є важливими для розвитку та реалізації людського потенціалу, однак не менш вагоме значення має також і відтворення моральних, релігійних, культурних, організаційно-економічних, політичних, правових відносин. Підтвердженням цього є концепція духовно-інформаційної мобільності нації, елементом якої є соціогуманітарна інновація, яку розглядає С. Й. Вовканич. Зміст цієї інновації полягає в збереженні культурних традицій (історична пам'ять, духовність, національна свідомість, менталітет), які передаються через сім'ю, школу, релігію, підвищують роль національної науки, створення нового знання.

Розвиток людського потенціалу залежить від індивідуальних властивостей кожної людини, її потреб, інтересів, мотивацій, особистих зусиль, праці, професійного потенціалу. Зокрема, стан фізичного, психічного здоров'я, обдарування, здібностей, знання та уміння [4, с. 192].

Концепція людського розвитку передбачає пріоритетну необхідність визначення людського розвитку не лише як досягнути рівень добробуту, а й як процес зростання людських можливостей – людина має прожити довге життя, бути здоровою, освіченою, користуватися політичними й економічними свободами, правами людини, суспільною повагою до особистості. Людський розвиток – це процес розширення вибору, досягнутий рівень добробуту [4, с. 188].

Розвиток людських здібностей сприяє суспільному прогресу і створює передумови для нарощування людського інтелектуального потенціалу інформаційного суспільства.

Можливість ефективного використання людського потенціалу в

сучасному суспільстві багато в чому залежить від його якості. При цьому ключовими факторами є рівень освіти та культури, а також спроможності і вміння людей застосовувати свої знання у своїй практичній діяльності [1, с. 24].

Сьогодні освіта розглядається як одна з основних цінностей, без яких неможливий подальший розвиток суспільства.

Згідно із Законом України «Про освіту» метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвитку її талантів розумових та фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, забезпечення економіки кваліфікованими працівниками.

Вплив освіти здійснюється протягом усього життя суспільства, починаючи з дитинства. Значна роль належить рівню розвитку суспільства, важливості освіти в ньому та існуючого рівня доходів.

Освіта виступає соціальним інститутом завдяки якому функціонує соціально-генетичний механізм, що визначає становлення і вдосконалення особистості, набуття, передачу і розробку нових наукових знань, надбань культури від покоління до покоління [6, с. 87].

В сучасному суспільстві не менш важливим чинником розвитку людського потенціалу виступає культура нового типу – інформаційна культура.

На думку І. Хангельдієвої інформаційна культура – це якісна характеристика життєдіяльності людини у сфері отримання, передачі, зберігання й використання інформації, де пріоритетними є загальнолюдські духовні цінності. Інформаційна культура індивіда включає як високий рівень володіння інформаційними технологіями даного суспільства, так і усвідомлення сенсів культурно-значущої інформації, що транслюється через ці носії [5, с. 103].

Інформаційна культура – це історичний тип продуктивного співіснування людини й суспільства у знаково-символічному, інформаційному світі. Її найважливішими характеристиками є: ступінь оволодіння людьми за допомогою інформаційної техніки соціальною інформацією; сукупність принципів і реальних механізмів, які забезпечують взаємодію суб'єктів у будь-яких видах діяльності за допомогою виробництва, передачі и сприйняття релевантної інформації.

Важливими показниками інформаційної культури також є розвиненні інформаційні здібності, потреби та інтереси, знання та навички роботи з інформацією за допомогою сучасної комп'ютерної техніки та технологій на всіх стадіях інформаційно-діяльнісного процесу [5, с. 84].

В умовах зростаючого впливу інформації на всі без винятку сфери суспільного буття виникла потреба у формуванні в кожній людині тих якостей, які дозволяють певною мірою управляти адаптивними і резервними можливостями мислення й пам'яті стосовно сприйняття та

обробки інформації, особливо її інтелектуальними і духовними якостями. Вирішення проблеми оптимальності інформаційних потоків нерозривно пов'язане з цінностями культурного розвитку [5, с. 85].

Розвиваючи абстрактне мислення, цікавість, уміння узагальнювати факти і робити з них правильні висновки, підвищуючи готовність до сприйняття та ефективного використання нової інформації, інформаційна культура формує продуктивні знання, сприяє нарощуванню нових, стимулює нові ідеї. Таким чином, вона здатна оновити існуючий людський потенціал та сформувати нову, інноваційну його якість.

Головне завдання інформаційної культури – підвищення якості людського потенціалу, забезпечення його адекватності новим умовам існування в глобальному інформаційному суспільстві, заснованому на все більш широкому розповсюдженні високих технологій.

Інформаційна культура сприяє продуктивності людській праці. Сформовані вміння людини сприймати, узагальнювати, аналізувати інформацію, дозволяють більш ефективніше використовувати особистий потенціал, тим самим підвищуючи продуктивність власної діяльності. Як відомо, високоосвічені люди завжди мають великі можливості для самореалізації у різноманітних сферах діяльності. Їм притаманні широкі можливості вертикальної та горизонтальної мобільності. Особи, які володіють інформаційною підготовкою, виконують більш складну роботу, здатні приймати найкращі рішення, оперативно впроваджувати різноманітні нововведення, освоюють передову техніку і технології, швидко пристосовуються до змін та інновацій, тобто є більш конкурентоспроможними в тій чи іншій сфері діяльності.

Інформаційна культура формує інформаційний світогляд людини, розвиває певний діапазон її інформаційних здібностей та потреб, які вимагає інформаційне середовище, тим самим розкриває, збагачує та розвиває людські ресурси та потенційні можливості, тобто людський потенціал.

Отже, інформаційна культура надає можливість відновити та збагатити людські знання, набути та розвинути людські вміння та навички. Вона прямо чи опосередковано впливає на формування і розвиток усіх компонентів людського потенціалу, багато в чому визначає можливості людини у всіх сферах життєдіяльності, забезпечує адаптацію до вимог та умов оточуючого середовища, що свідчить про її визначальну та провідну роль в процесі розвитку людського потенціалу.

Тому, подальшого вивчення потребує проблема формування інформаційної культури особистості та впровадження необхідних педагогічних умов для шляхів реалізації даного процесу.

Список використаних джерел

1. Колін К. К. Человеческий потенциал и социальные технологии в XXI в. / К. К. Колін // *Alma mater*. – 2003. – № 6. – С. 18-25
2. Курій Л. О. Управління людським потенціалом регіону / Л. О. Курій //

- Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2009. – № 5 . – Т. 2. – С. 32-35
3. Матюх С. А. Закономірності сучасного етапу відтворення людського потенціалу України / С. А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. – 2009. – № 5 . – Т. 2. – С. 50-53
 4. Піц В. І. Відтворення людського потенціалу: теоретична концептуалізація та сучасний прагматизм / В. І. Піц // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6. – С. 187-193
 5. Пруднікова О. В. Інформаційна культура: концептуальні засади та світоглядний сенс / О. В. Пруднікова. – Харків: Право, 2015. – 351 с.
 6. Римашевская Н. М. Качество человеческого капитала в России / Н. М. Римашевская.– М.: Межд. Фонд Н.Д. Кондратьева, 2009. – 102 с.
 7. Рудич Л. В. Фактори формування конкурентоспроможності людського потенціалу / Л. В. Рудич // Вісник Хмельницького національного університету: Економічні науки. –2009. – № 4 . – Т. 3. – С. 85-90

Summary. In the article were considered the concepts of «human development», «potential» and «human potential». Components of human potential were elucidated. The causes of human potential as a main strategic resource society were indicated. The role of education in process of the development of human potential was determined. The character information culture was presented. The influence information culture on enrich human potential was grounded.

Key words: human development, potential, human potential, education, information culture.

УДК 001-057.4(476)

Антонова Т.А.,
научный сотрудник
ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»,
г. Минск

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА НАУКИ БЕЛАРУСИ

В статье анализируется состояние и перспективы развития интеллектуального потенциала Беларуси, рассматривается роль научных кадров в решении задач инновационного развития экономики страны. Делается вывод о том, что разрыв между интеллектуальным потенциалом страны и состоянием кадрового потенциала науки свидетельствует о недостаточно эффективном использовании

человеческого капитала в инновационном развитии, обосновывается необходимость разработки государственной стратегии более эффективного накопления и использования интеллектуального потенциала белорусской науки.

Ключевые слова: *человеческий капитал, интеллектуальный потенциал, инновационное развитие, экономика, наука, научные кадры.*

Постановка проблемы. В условиях информационного общества и постоянно нарастающей конкуренции в сферах высоких технологий передовые научные знания, высокая квалификация являются ценным интеллектуальным капиталом, от обладания и правильного управления которым во многом зависит международная конкурентоспособность национальных экономик. По данным Всемирного банка, в настоящее время лишь 16% экономического роста обусловлены развитием физического капитала, 20% - природным капиталом, остальные 64% связаны с человеческим капиталом, реализуемым, прежде всего, в виде инноваций. Таким образом, белорусский интеллектуальный потенциал является важным стратегическим ресурсом для формирования государства, способного не только успешно интегрироваться в мировое сообщество, но и создать сильную экономику, отвечающую всем требованиям устойчивого развития.

Изложение основного материала.

Беларусь относится к числу стран с высоким уровнем интеллектуального потенциала. Это подтверждается систематическими достижениями в науке и других сферах умственного труда. В настоящее время, например, Беларусь рассматривается в качестве одной из лучших стран в мире с точки зрения подготовки IT-специалистов. Так, основатель американской IT-компании «EPAM Systems» Аркадий Добкин родился и получил высшее образование в Минске, в Белорусском национальном техническом университете. Кроме того, белорусские программисты нередко становятся лучшими, побеждая на различных конкурсах.

Что касается образованности населения и других показателей, то по данным Института Всемирного банка, по индексу знаний (способность создавать, принимать и распространять знания) в рейтинге 146 стран мира Беларусь - на 45-м месте. В списке стран по индексу развития человеческого потенциала в 2015 году республика заняла 50-е место из 188. Во многом, этот показатель достигнут благодаря индексу образования, по которому страна занимает 21 место среди 187 стран мира, при этом, устойчивый и значительный рост числа граждан с высшим образованием, по данным ЮНЕСКО, отмечается в Беларуси с 1993 года, а доля лиц с высшим образованием в возрасте 25-64 лет составляет 23,8%.

Итак, интеллектуальный потенциал страны характеризуется суммой

наличных знаний, которыми располагает ее население, а также удельным весом работников умственного труда в структуре населения. Он выражается в уровне образованности населения и в объеме интеллектуального труда, функционирующего в сфере производства, а также непроектных отраслях. Ядром интеллектуального потенциала является научный потенциал. В то же время, численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками постоянно снижается и в расчете на 10000 занятых в экономике, составляет в Беларуси 59,8 человек, что в разы уступает аналогичному показателю в странах Европейского Союза.

В этой связи интересно обратиться к результатам исследования Белорусского института стратегических исследований (BISS) «Человеческий капитал: кадровый потенциал белорусской науки», которые наглядно демонстрируют состояние интеллектуального капитала белорусского общества [1]. Согласно данному исследованию, с 1988 по 2009 гг. в Беларуси рекордно возросла численность кандидатов и докторов наук в возрасте старше 60 лет. Общее количество белорусских ученых за этот период уменьшилось на треть, при этом наибольшие потери белорусская наука понесла в период с 1998 по 2012 гг. Также наблюдается трансформация гендерного состава научных кадров: во всех областях науки, за исключением технических, преобладают женщины с сохранением тенденции опережающего роста в сегменте высококвалифицированных научных кадров. Однако, рост доли женщин-исследователей в составе научных кадров свидетельствует не столько об успешности политики формирования гендерного равенства в сфере науки, а является, скорее, результатом резкого падения социального статуса науки и ученого в белорусском обществе и уровня оплаты труда в научно-образовательной сфере. В целом, по мнению А. Лаврухина, количественные потери, понесенные белорусской наукой в период с 1990 по 2012 гг., не восполнены до сих пор, а тенденция сокращения численности научных кадров сохраняется, что негативным образом сказывается на перспективах развития белорусского социума в целом.

Разрыв между интеллектуальным потенциалом страны и состоянием кадрового потенциала науки свидетельствует о недостаточно эффективном использовании человеческого капитала в инновационном развитии. Беларусь продолжает находиться на отстающих позициях по уровню бюджетного финансирования исследований и разработок. По уровню расходов на НИОКР среди стран мира Беларусь на 43-м месте из 91. Научное потребление ВВП в 2014 году составила около 0,5%, что в два раза ниже критического уровня в 1,0%. На одном из совещаний по проблемам экономики Правительство страны заявило о планах повышения научного потребления ВВП до 2,5%. Однако реализовать подобные планы будет сложно ввиду очередной волны системного экономического кризиса. Кроме того, сам по себе рост финансирования науки, в условиях

командно-административных методов управления экономикой, может привести к формальному отношению к освоению средств, что неизбежно приведет к отсутствию конкретных результатов.

Процесс государственного регулирования развития науки и внедрения наукоемких технологий в экономику, помимо выбора приоритетных направлений исследований (что само по себе очень важно), сопряжен с некоторыми рисками:

- 1) медленным принятием решений в этой сфере;
- 2) негативным влиянием программы импортозамещения, выполнение которой препятствует закупке современного научного оборудования импортного производства (притом, что степень износа отечественного которой научного оборудования составляет около 50%);
- 3) невысокой престижностью научной карьеры среди молодых специалистов, вследствие чего уровень защиты диссертаций в срок составляет не более 5%;
- 4) высоким уровнем миграционных намерений молодежи - около двух третей студентов белорусских вузов планируют уехать на работу за границу после окончания учебы, что связано как с неудовлетворенностью профессиональной самореализацией молодых людей, так и низким уровнем заработной платы ученых.

Основными проблемами кадрового потенциала белорусской науки являются:

1. Ухудшение квалификационной структуры научных кадров и кадровой ситуации в науке республики в целом.
2. Существенное уменьшение численности специалистов высшей квалификации в НАН Беларуси, научные организации которой за период 2006-2012 гг., например, потеряли 10,1% докторов и 6,9% кандидатов наук.
3. Основная часть исследователей сконцентрирована в области технических наук – более 60% от общей численности при наименьшей ее обеспеченности исследователями высшей квалификации.
4. Не преодолена тенденция старения научных кадров - белорусскую науку покидают, прежде всего, исследователи самых продуктивных возрастов 30-49 лет [2, с. 127].

Существенное влияние на снижение интеллектуального потенциала страны способна оказать эмиграция научных кадров. И хотя она не достигает масштабов, которые были характерны для 90-х годов XX века, однако по-прежнему является значимым фактором для инновационного развития Беларуси.

Разброс оценок масштабов и последствий интеллектуальной эмиграции из Беларуси достаточно широк. Это связано, прежде всего, с тем, что в стране отсутствует достоверная официальная информация о численности белорусских ученых и специалистов, выехавших за границу. Некоторые обобщения и выводы позволяет сделать мониторинг

интеллектуальной миграции, проводившийся с 1996 г. по 2009 г. Центром мониторинга миграции научных и научно-педагогических кадров Института социологии НАН Беларуси. По данным мониторинга, за период 1996-2006 гг. в среднем из Беларуси ежегодно эмигрировали и оставались за границей около 60-70 научных работников и преподавателей вузов (из них 3-4 доктора наук, 20-25 кандидатов наук и 40 работников без ученой степени), позже средний показатель ежегодного оттока снизился и по итогам 2009 года составил 44 человека [3, с. 126].

С 2001 г. по 2012 г. из научных организаций академического сектора науки эмигрировало 103 исследователя, в том числе 2 доктора, 62 кандидата наук и 39 исследователей без ученой степени. Квалификационный уровень эмигрантов-исследователей остается высоким. Из общего количества эмигрировавших исследователей большинство (62%) имели ученую степень, при этом более 50% кандидатов наук составили лица младше 40 лет. Две трети составили исследователи, работающие в области естественных наук. В подавляющем большинстве (85,4%) эмигранты относились к возрастной категории до 49 лет, а 2/3 эмигрировавших научных работников - до 39 лет. Нужно учитывать тот факт, что количественные показатели не дают полной картины изменений в научной среде, поскольку в сфере интеллектуального, и особенно научного, труда количество работников далеко не всегда коррелирует с реальной величиной человеческого капитала. Эмиграция ученых и специалистов высокой квалификации имеет последствием качественный аспект: эмигрируют, как правило, талантливые и активные люди в наиболее трудоспособном возрасте. Отток ученых и специалистов существенно ухудшает качественные характеристики трудовых ресурсов, наносит урон интеллектуальному уровню общества как в настоящее время, так и долгосрочной перспективе, что практически не поддается количественной оценке.

Прежде всего, это относится к проблеме воспроизводства научных школ и интеллектуальной научной элиты. Научные школы являются традиционными механизмами воспроизводства научной элиты. Их подразделяют на «классические» и т. н. школы «проточного» типа. Традиционным для белорусской науки является первый тип школ, атрибутами которого являются наличие лидера - генератора идей и сложившейся вокруг него команды исследователей. В такой системе отъезд даже одного крупного ученого может привести к разрушению сложившейся научной школы.

Кроме того, в русле существующих на сегодняшний день кадровых проблем белорусской науки эмиграция ученых несет ряд угроз, а именно:

1. Отраслевая структура мировой науки характеризуется сдвигом приоритетов в сторону естественных наук. В Государственной

программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. среди основных высокотехнологичных направлений значительное место также занимают естественнонаучные. В то же время, как указывалось выше, в общей численности ученых-эмигрантов подавляющее большинство составляют исследователи высокой квалификации, работающие в области естественных наук, при том, что в структуре распределения исследователей по областям науки в республике их доля в 2013 году составила лишь 18,9% [4, с. 47]. Эта тенденция может привести к значительному снижению эффективности исследований, либо вообще к потере в перспективе целых направлений инновационного развития.

2. Основной контингент исследователей-эмигрантов составляет молодежь, что усугубляет проблему старения научных кадров.

В этих условиях встает вопрос о выработке в Республике Беларусь адекватных форм регулирования процессов интеллектуальной миграции. Государству необходимо разработать четкую стратегию эффективного накопления и использования отечественного интеллектуального потенциала. Нужно стремиться к трансформации проблемы утечки умов в проблему государственной поддержки мобильности ученых в интересах взаимовыгодного международного сотрудничества, обеспечения возрастания их вклада в инновационное развитие экономики Беларуси.

Выводы. Анализируя состояние белорусской интеллектуальной культуры на настоящий момент, мы можем отметить, что многое в ней нуждается в модернизации. Устаревшая система практически всех уровней образования, слабое финансирование научных исследований, недостаточно развитые условия для высокотехнологичного бизнеса и наукоемких производств - все это сдерживает реализацию интеллектуального потенциала Беларуси.

Республика Беларусь, как и ряд других стран, нуждается в обновлении своего интеллектуального капитала, приведении его в соответствие с современными социально-экономическими, политическими и экологическими условиями. Это означает, прежде всего, то, что в качестве ключевой задачи следует рассматривать не увеличение наукоемких и высокотехнологичных производственных сил, а синхронизацию интеллектуальных процессов с актуальными задачами науки и техники, бизнеса и образования, политики и идеологии. Поэтому прямое инвестирование в развитие информационных технологий и организаций умственного труда можно считать эффективным только когда, когда созданы условия для их рационального практического применения.

В целом, перспективы Беларуси как страны, относящейся к техногенной цивилизации, следует определять в соответствии с общими

тенденциями цивилизационного развития. Основным вектором этого развития является переход от индустриального общества к постиндустриальному, или «обществу знания», где производство характеризуется высокой наукоемкостью. Ведущую роль в таких условиях играет носитель научного знания - ученый, специалист, профессионал, что предопределяет повышение роли научных учреждений, связанных с производством и распространением знания – университетов, научных институтов и т. п. Иными словами, достижение и поддержание соответствующего уровня цивилизационного развития ставится в прямую зависимость от интеллектуального потенциала общества. Недооценка значимости социальных институтов и организаций интеллектуального потенциала, финансирование интеллектуального труда по остаточному принципу может стать одной из весомых причин технологического и экономического отставания страны. Поэтому одной из приоритетных задач государства, его структур является выработка такого отношения к интеллектуальному труду, которое бы соответствовало роли и значению этого труда в инновационном развитии общества.

Список использованных источников

1. Лаврухин А. Человеческий капитал: кадровый потенциал белорусской науки // Белорусский институт стратегических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belinstitute.eu/sites/biss.newmediahost.info/files/attachedfiles/BISS_SA11_2013ru.pdf. – Дата доступа: 11.04.2016. – Название с экрана.
2. О состоянии и перспективах развития науки в Республике Беларусь по итогам 2012 года: Аналитический доклад. – Минск, 2013. – 216 с.
3. Миграция населения Республики Беларусь. – Минск: Белорус. наука, 2008. – 182 с.
4. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2013 году. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. – 150 с.

***Summary.** The article examines the state and prospects of development of the intellectual potential of Belarus, considers the role of scientists in solving problems of innovation economy development of the country. The conclusion is that the gap between the intellectual potential of the country and the state of human resources potential of science indicates the lack of effective use of human capital in the innovation development, the necessity of development of public policies more efficient storage and use of the intellectual potential of the Belarusian science.*

***Key words:** human capital, intellectual potential, innovative development, the economy, science, scientific personnel.*

УДК: 330:332.1 (477)

Новикова О.Ф.,
д.э.н., профессор
Института экономики промышленности НАН Украины,
Вишневский А.С.,
к.э.н., м.н.с. отдела экономических проблем
социальной политики
Института экономики промышленности НАН Украины,
г. Киев

ПРОБЛЕМЫ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В УСЛОВИЯХ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИИ

В роботі визначено особливості розмежування центрів формування людського потенціалу та його капіталізації. Розглянуто шляхи капіталізації людського потенціалу. Формалізовано протиріччя між впливом регіональних та місцевих органів влади на формування людського потенціалу та впливом загальнонаціональної монетарної та валютної політики на його капіталізацію.

Ключові слова: людський капітал, людський потенціал, децентралізація, державна політика, регіональна політика.

Постановка проблеми. О наличие проблем формирования человеческого потенциала и использования человеческого капитала в Украине свидетельствует ряд показателей, среди которых: нисходящая экономическая динамика, низкая стоимость рабочей силы по сравнению с экономически развитыми странами, негативные миграционные процессы. Например, миграция оценивается «в пределах 4-15% от всего населения или 20% трудоспособного населения» страны [1, 2]. Это указывает на ограниченные возможности социально-экономической системы Украины для преобразования человеческого потенциала в человеческий капитал и его «выдавливание» в другие страны для капитализации. Одновременно в Украине происходит децентрализация управления, которая затрагивает перераспределение полномочий между национальным и региональным уровнем управления и непосредственно влияет на процессы капитализации человеческого потенциала, что обуславливает актуальность данного исследования.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы, связанные с формированием, использованием и приумножением человеческого капитала в Украине исследуют ведущие отечественные ученые, среди которых системностью выделяются работы А.И. Амоши [2], В.П. Антонюк [2] и И.В. Ящишиной [3]. Но в этих работах не рассматривается диалектическое противоречие между формированием человеческого потенциала на региональном (местном) уровне и его

капитализацией на государственном уровне. Вместе с тем, при исследовании процессов децентрализации и централизации [4–6] остаётся без внимания вопрос трансформации человеческого потенциала в капитал и обратно. Таким образом, остается нерешенной проблема преобразования человеческого потенциала в человеческий капитал в условиях децентрализации, что и обусловило выбор темы и цели исследования.

Целью статьи является формализация способов формирования человеческого потенциала и его капитализации на региональном и национальном уровне с учетом процесса децентрализации.

Изложение основного материала исследования. Роль человеческого капитала как основного фактора формирования национального богатства является научно подтвержденным фактом. Для Украины значение человеческого капитала также является решающим, несмотря на несколько меньшую его долю в национальном богатстве по сравнению с экономически развитыми странами [7].

В рамках данного исследования под *человеческим потенциалом* понимается набор физиологических, психологических, квалификационных и других характеристик индивида, которые могут быть капитализированы через общественные отношения. В этом контексте сфера охраны здоровья – это элемент поддержания и восстановления человеческого потенциала, а сфера образования – элемент его формирования.

Человеческий капитал – это продукт общественно полезной деятельности, имеющей конкретный результат на настоящий момент. Человеческий капитал может формироваться только на базе человеческого потенциала.

Следовательно, человеческий потенциал страны или региона можно рассматривать как алгебраическую сумму индивидуальных потенциалов. В тоже время, человеческий капитал представляет собой продукт общественных отношений, которые постоянно воспроизводятся, т.к. капитализация человеческого потенциала невозможна вне коммуникаций между отдельными людьми.

Используя общефилософскую терминологию можно утверждать, что при капитализации человеческого потенциала происходит опредмечивание способностей и возможностей индивида. При этом на формирование человеческого потенциала влияет распределение результатов деятельности человеческого капитала.

Преобразование человеческого потенциала в человеческий капитал происходит двумя способами (рис. 1): (1) через рыночные отношения (предпринимательство и труд)⁴ и (2) внерыночным путем⁵

⁴ Товарно-денежные (рыночные) отношения формируют условия для превращения человеческого потенциал в человеческий капитал через сочетание труда и предпринимательской деятельности.

⁵ Под внерыночным путем в данной работе понимается деятельность, которая не нацелена на получение прибыли.

(волонтерство; краудфандинг⁶). Эти способы существуют одновременно и дополняют друг друга. Так, в условиях провалов рынка формируются стимулы для концентрации человеческого потенциала и его капитализации на волонтерских началах.

Несмотря на наличие двух взаимодополняющих способов капитализации человеческого потенциала, он не может капитализироваться в полном объеме, как в результате объективных социально-экономических ограничений, например, в силу наличия фрикционной, структурной и других видов безработицы, так и по причине наличия дилеммы между текущим накоплением человеческого потенциала и его капитализацией. Время, затраченное на формирование прибавочного человеческого потенциала, т.е. создание нового, можно было использовать, как минимум частично, для капитализации уже существующего человеческого потенциала.

Человеческий потенциал и человеческий капитал формируются в определенных центрах. Например, общеизвестные университетские городки или районы можно считать центрами формирования человеческого потенциала (г. Кембридж, г. Оксфорд и др.). В то время, как мировые столицы – это центры капитализации (Нью-Йорк, Лондон и др.) или так называемые ворота в глобальную экономику [8].

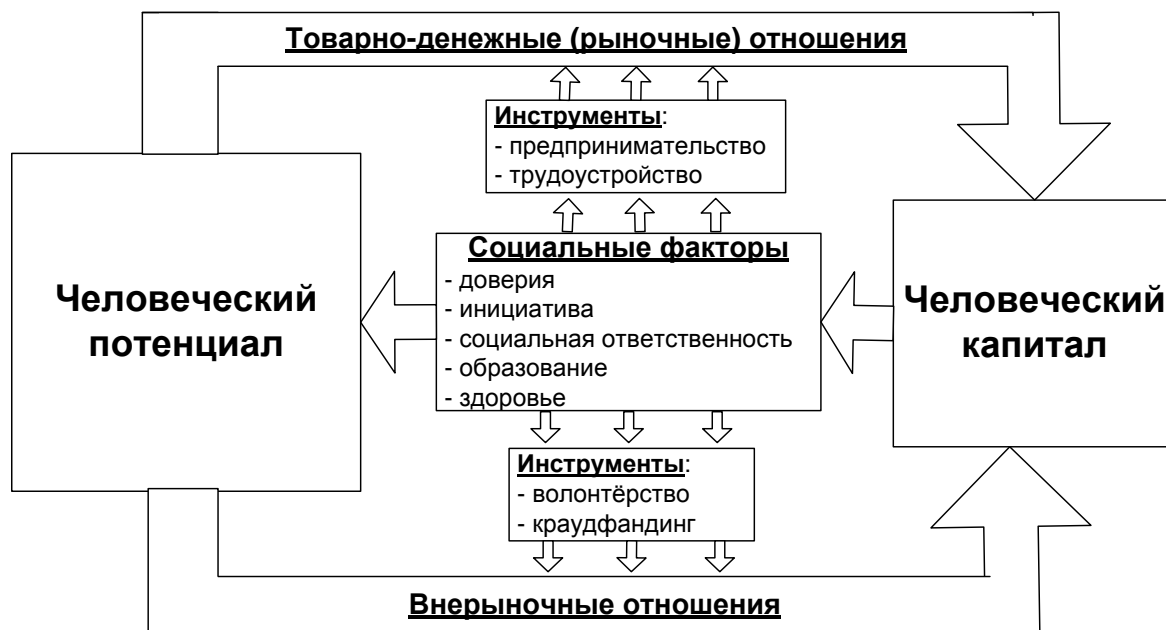


Рис. 1. Взаимосвязь и взаимообусловленность человеческого потенциала и капитала

Следовательно, можно выделить три уровня формирования человеческого потенциала и его капитализации: региональный

⁶ Краудфандинг – «общественное финансирование» или «финансирование общиной» – это сотрудничество людей, которые добровольно объединяют свои деньги или другие ресурсы вместе, как правило, через Интернет, чтобы поддержать усилия других людей или организаций

(местный), национальный и глобальный. Эти уровни можно рассматривать в парадигме мир-системного анализа [9], где центр (ядро) – это зона преимущественной капитализации человеческого потенциала, а периферия – это зона преимущественного формирования человеческого потенциала.

Аналогичная логика применима при рассмотрении Украины как социально экономического комплекса, в задачи которого входит превращение человеческого потенциала в человеческий капитал с учетом взаимодействия на уровне центр-регион. Формирование значительной части человеческого потенциала происходит на региональном уровне, а его непосредственной капитализацией в столице, с учетом политики на государственном уровне. Региональная локализация системы образования и здравоохранения обеспечивает формирование человеческого потенциала на региональном уровне. При этом влияние на управление этими системами со стороны местных и региональных органов власти в текущем процессе децентрализации усиливается, что прослеживается в реформе сферы образования [10]. Налоговая и бюджетная децентрализация создает инструменты для формирования и накопления человеческого капитала.

Однако капитализация человеческого потенциала во много предопределяется, не качеством местного и регионального управления, а общенациональной политикой. В условиях рыночных отношений на капитализацию человеческого потенциала большое влияние оказывает государственная кредитно-денежная и валютная политика. Так официальное обесценивание гривны в течение 2014-2015 гг. составило около 2 раз⁷, а ее девальвация относительно доллара США – около 3 раз, что привело к значительному снижению капитализации человеческого потенциала при его неизменном качестве. Соответственно возникает конфликт интересов между регионами и центром, когда расходы, понесенные местной общиной в «старых» ценах начинают капитализироваться в «новых» ценах, обусловленных макроэкономическим положением, т.е. эффективность инвестиций в человеческий потенциал снижается.

Одновременно девальвация национальной валюты повышает стоимость импорта современных и перспективных технологий, что обуславливает замораживание технологической отсталости. Это в свою очередь снижает возможности, как для формирования человеческого потенциала, так и для его капитализации до уровня, отвечающего современным экономико-технологическим возможностям.

Разрешение указанного конфликта интересов в рамках процесса децентрализации не представляется возможным в полном объеме. Имеется лишь предпосылки для частичного решения в виде передачи на

⁷ Индексы потребительских цен в 1992-2015 гг. (К декабрю предыдущего года) / Государственная служба статистики Украины: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/ct/cn_rik/isc/isc_u/isc_gr_u.htm

регіональний і місний рівні повномочий для створення компенсаторних механізмів в умовах макроекономічних коливань.

Таким образом, процесс децентрализации, значительная поддержка которого наблюдается со стороны населения Украины, целесообразно рассматривать как расширение возможностей для формирования человеческого потенциала и его капитализации на местном и региональном уровне.

Выводы.

1. Капитализация человеческого потенциала происходит не только в рыночных условиях, когда как минимум одна из сторон стремится получить прибыль, но также и альтернативным способом на волонтерских началах.

2. Децентрализация управления создает условия для целенаправленного формирования человеческого капитала на региональном уровне. При этом капитализация человеческого потенциала, во много остаётся зависимой от качества управления на национальном уровне, где определяется монетарная и валютная политика.

3. Цель децентрализации можно сформулировать, как создание максимально благоприятных условий для формирования человеческого потенциала и его капитализации.

4. Центры формирования человеческого потенциала, если они не совмещены с центрами его капитализации, в меньшей степени оказывают влияние на миграционные процессы, чем центры капитализации.

Перспективы дальнейших исследований. Поставленные теоретические проблемы требуют проведения детальной количественной оценки объема человеческого потенциала и капитала Украины. Также требует внимания разработка детальных планов по повышению возможности для формирования человеческого потенциала и его капитализации на региональном и национальном уровне.

Список использованных источников

1. Надточій А.О. Причини зовнішньої трудової міграції та оцінка її наслідків для економіки України / А.О. Надточій// Теорія та практика державного управління. – Вип. 1 (48). – 2015. – Режим доступу: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/tpdu/2015-1/doc/2/06.pdf>
2. Антонюк В.П. Людський капітал регіонів України в контексті інноваційного розвитку: моногр. / В.П. Антонюк, О.І. Амоша, Л.Г. Мельцер та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2011. – 308 с.
3. Ящишина І.В. Взаємозв'язок соціалізації і капіталізації в інноваційній економіці / І.В. Ящишина // Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету / за ред. М. І. Бахмата. – Кам'янець-Подільський, 2010. – Вип. 18. – С. 165–170.

4. Державне управління в Україні: централізація і децентралізація: Монографія / Відп. ред. Н.Р. Нижник; Кол. авт.: В.Б. Авер'янов, І.А. Грицяк, С.Д. Дубенко та ін. – К.: УАДУ, 1997. – 448 с.
5. Фінансово-економічна безпека суб'єктів господарювання в умовах децентралізації в Україні : монографія / кол. авт. ; за ред. В. В. Глуценка. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2014. – 236 с.
6. Ганущак Ю. Реформа територіальної організації влади / [Ю. Ганущак – К.]; Швейцарсько-український проект «Підтримка децентралізації в Україні – DESPRO». – К. : ТОВ «Софія-А». – 2013. – 160 с.
7. Бобух І.М. Пропорції та перспективи формування національного багатства України: монографія / І.М. Бобух; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. – К., 2010. – 372 с.
8. Gateways to the global economy / edited by Ake E. Andersson, David E. Andersson. – Massachusetts: Edward Elgar Publishing, 2000. – 401 p.
9. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / И. Валлерстайн [Пер. с англ. под ред. В.И. Иноземцева]. - М.: Логос, 2004. - 368 с.
10. Децентралізація влади. Реформа освіти. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/reforms/item/id/1>

Summary. In this paper the peculiarities of differentiation centers of formation of human potential and its capitalization. Ways capitalization of human potential. The contradiction between the influence of regional and local authorities on the formation of human potential and national influence of monetary policy on its capitalization was formalized.

Key words: human capital, human potential, decentralization, public policy, regional policy.

УДК. 330.332

Павлов К.В.,
д.э.н., профессор
Камского института гуманитарных и инженерных технологий,
г. Ижевск, Россия

ЭТНОМЕНЕДЖМЕНТ КАК СОСТАВНАЯ ЧАСТЬ ЭТНОЭКОНОМИКИ

В последнее время интенсивно развивается этноэкономика – наука об особенностях экономического поведения разных этносов. Учитывая, что менеджмент является важнейшей частью системы общественного воспроизводства, весьма актуальным представляется формирование и развитие этноменеджмента как ключевого направления этноэкономики.

Этноменеджмент как перспективное научное направление посвящен исследованию различных национальных и этнорегиональных моделей менеджмента и систем управления воспроизводственными процессами. Изучение этнических моделей менеджмента осуществляется на основе использования методов общей теории систем и факторного анализа. Таким образом, в статье осуществляется анализ различных национальных и этнорегиональных моделей менеджмента, в том числе российской модели менеджмента, выявляются позитивные и негативные аспекты этих моделей и систем управления, а также определяются возможности использования некоторых элементов различных национальных моделей менеджмента в российских условиях хозяйствования.

Ключевые слова: *этноменеджмент, этноэкономика, национальные модели менеджмента, этнические особенности систем управления.*

Целенаправленное изучение различных наций и народностей в рамках различных наук ведется уже достаточно давно. Наряду с особенностями исторического развития разных народностей постепенно выявляются общие законы и закономерности функционирования этносов, определяются экономические, социальные, демографические и экологические факторы их существования. Важную роль при этом играет анализ взаимосвязи этнических и социально-экономических процессов, исследование национальных особенностей экономического поведения. При изучении этой проблемы выделяют несколько принципиально различных точек зрения.

В соответствии с марксистским подходом и, прежде всего, учением о базисе и надстройке, а, также учитывая связь с законом соответствия производственных отношений характеру и уровню развития производительных сил этнические процессы определяются степенью развитости производственных отношений, которые в свою очередь зависят от характера и уровня производительных сил. В учении М. Вебера просматривается прямо противоположный подход: один из важнейших элементов существования этноса-идеология (в работах М. Вебера речь идет прежде всего о протестантской этике) - в значительной степени определяет уровень развития экономики и производственных отношений. Как показывают различные исследования, истина, что называется, лежит посередине.

В частности, об этом свидетельствует анализ так называемых традиционных восточных обществ, где, как известно, психология проживающих в них народностей отличается крайним консерватизмом, в следствии чего новации ими воспринимаются с большим трудом. Кстати, даже в ортодоксальном марксизме можно выделить несколько особняком стоявшую концепцию об азиатском способе производства, в которой несмотря на характерный для этой формы марксизма экономический

детерминизм по существу констатировалась определяющая роль азиатских традиций и восточной психологии в процессе влияния их на характер и уровень развития производственных отношений. Таким образом, целесообразнее, на наш взгляд, искать не первопричину в цепочке «производительные силы – производственные отношения – этнос», а изучать взаимодействие и взаимовлияние различных составляющих этой цепочки.

В частности, большое значение имеет исследование влияние национальной психологии на экономику и наоборот. Так, уже Дж. М. Кейнс отмечал, что на поведение в сфере экономики заметное влияние оказывают особенности национальной психологии. В своем основном научном труде «Общая теория занятости, процента и денег» он писал, что англичане, например, делают инвестиции в основном ради ожидаемого дохода, тогда как американцы, инвестируя капитал, руководствуются в основном ожиданиями повышения его ценности (т. е. американцы проявляют повышенную склонность к спекуляции и менее тяготеют к прогнозам ожидаемого фактического дохода).

Многие исследователи выделяют также характерные для других этносов и серьезно влияющие на состояние экономики черты национальной психологии, скажем, для русских такие, как общинность, государственность и патернализм, которые в значительной мере определяют инерционную составляющую проводимых в последнее время у нас в стране рыночных реформ [1, с.216]. В свою очередь немцы – покупатели печатного материала необычайно придирчивы к его качеству, поэтому типографии там используют самую высококачественную печатающую технику. Одной из форм проявления в экономике исторических и национально-психологических особенностей японцев, во многом обусловленных конфуцианским учением как идеологической основой их жизненного уклада, как известно, являются пожизненный найм и ограничения увольнений рабочих, в связи с чем японские фирмы с большой осторожностью осуществляют прием новых кадров к себе на работу и активно автоматизируют производство. Подобных примеров взаимовлияния традиций и национальной психологии на эффективность функционирования социально-экономической системы можно привести еще очень много.

Необходимость интеграции экономики и психологии привела к тому, что уже несколько десятилетий весьма продуктивно развивается такое научное направление как экономическая психология. Однако при необходимости изучения взаимосвязи функционирования этноса и общественного воспроизводства оставаться лишь в рамках экономической психологии совершенно недостаточно, так как национальная психология – лишь один из элементов этносов, которые также еще отличаются друг от друга традициями, обычаями, идеологией, культурой и пр.

Учитывая, что этнос - понятие более широкое, чем национальная психология, целесообразно, на наш взгляд, наряду с экономической психологией развивать и такое научное направление, как этноэкономика, в рамках которого найдут разрешение проблемы определения взаимосвязи этнических и экономических процессов и отношений, выявление этнических особенностей экономического поведения, в том числе рыночной адаптации разных наций и народностей. Иначе говоря, этноэкономика - это наука о взаимосвязи и взаимовлиянии, которое оказывают традиции, обычаи, культура, психология, идеология, религиозные воззрения различных этносов на характер и уровень развития производительных сил и производственных отношений. Как видим, в данном определении по сравнению с ортодоксальным марксизмом с самого начала отвергается всеобщность и обязательность первичности экономических процессов по отношению к этническим. Как уже отмечалось, можно привести огромное число примеров, когда в роли первопричины выступают не экономические явления, а особенности этноса (учитывая возрастающую роль этнических процессов на функционирование различных элементов, сторон и аспектов современного общества, не удивительно, что в последнее время интенсивно формируются и эффективно развиваются такие новые научные дисциплины, как этнополитика, этнопедагогика, этносоциология, этногеография, этнопсихология и ряд других «стыковых» наук [2, с. 181; 3, с. 19–20]). Этноэкономике можно также определить как науку о социально-экономических особенностях поведения разных этносов, что также не противоречит данному нами выше определению этой науки.

В специальной литературе встречаются и иные подходы к определению сущности этноэкономики как нового научного направления. Преимущественно эти подходы относятся к пониманию этноэкономики как науки о развитии национальных производств, особенно о возрождении и развитии народных промыслов, некогда процветающих, но в значительной мере во второй половине XX века по различным причинам утерянных. Причем особенно часто такой вариант понимания этноэкономики связывают с развитием сельской экономики или с дальнейшим развитием титульных наций и народностей, проживающих в республиках, которых в России в настоящее время насчитывается 22 (т.е. практически четвертая часть всех субъектов РФ), а также в национальных округах (очевидно, что оба эти направления тесно связаны между собой).

Данные подходы к пониманию этноэкономики безусловно имеют право на существование, однако они, на наш взгляд, не противоречат предложенному нами подходу, имеющему более общий характер (т.е., иначе говоря, эти подходы по-существу являются частным случаем нашего определения этой науки). Более того, проблема возрождения

народных промыслов у удмуртов – одной из титульных наций в РФ, компактно проживающих на территории Удмуртской Республики нами рассматривалось в связи с исследованием процесса импортозамещения и использования как одного из факторов реализации в стране импортозамещающей модели модернизации экономики [4, с. 90]. В Удмуртии к возрождающимся народным промыслам относится льноводство, которое здесь интенсивно развивалось и в царский период развития страны (конец XIX - начало XX веков), и на первых этапах (20-е – 30-е годы XX века) существования советской власти. В эти периоды времени Удмуртия входила в тройку регионов, являющихся крупнейшими в стране производителями льна и изделий из него. Во второй половине XX века объемы посевов льна в регионе существенно снизились. В настоящее время лен выращивается в 15 районах Удмуртии, в основном в северной ее части и площади, занятые посевом льна, в последнее время составляют около 15 тыс. га. С 2007 года реализуется республиканская программа «Развитие льняного комплекса Удмуртской Республики», мероприятия которой направлены на увеличение производства льняной продукции и повышение эффективности производства на предприятиях льняного комплекса республики. Значительную роль здесь могут сыграть районные общества потребительской кооперации, которые в свое время оказали существенное влияние в процессе культивирования льна.

Целесообразно также увеличить объемы производства и таких традиционных для удмуртов народных промыслов, как пчеловодство, лесные промыслы, отхожие промыслы (выделка рогож, циновок, кулей, крашение шерстяных, бумажных, холщевых тканей и пряжи). В других республиках России похожая ситуация – в них можно развивать другие виды полузабытых народных промыслов, нередко называемых этноэкономикой. У башкир, например, традиционными народными промыслами были коневодство и кумысоделание, которые в последнее время также интенсивно возрождаются.

В последние десятилетия в теории менеджмента интенсивно изучаются различные национальные, этнические модели менеджмента. Этот процесс реализуется в условиях столь же интенсивно развивающегося нового научного направления, называемого «этноэкономика». В связи с этим, а также учитывая, что система управления является важнейшей частью экономической системы в целом, процесс исследования различных национальных моделей менеджмента, на наш взгляд, по аналогии целесообразно назвать «этноменеджментом».

Всплеск серьезного интереса к анализу этнонациональных моделей менеджмента впервые произошел в 80-х годах XX века, когда японская экономика обогнала экономику СССР и стала второй промышленно развитой экономикой мира, уступая только США. Успех послевоенного

развития экономики Японии настолько был разителен, что его окрестили «японским чудом» - по темпам роста экономика Японии существенно превосходила в тот период американскую экономику. Об этом говорят следующие факты: если в 1950 г. ВВП Японии был более чем в 30 раз меньше, чем ВВП США, то уже в 1985 г. это отставание сократилось до 2 раз, что свидетельствует о гораздо более высоком уровне роста производительности труда японской экономики по сравнению с американской.

Стремительное развитие японской экономики в послевоенный период вызвало огромный интерес к модели японского менеджмента, в особенностях которой многие специалисты справедливо видели главную причину японских успехов. В итоге в 80-х годах прошлого века большое число специалистов – менеджеров признало, что в то время японская модель менеджмента была, как минимум, не хуже, чем американская модель. Этому в значительной мере способствовали научные исследования американского ученого японского происхождения У. Оучи, посвященные особенностям японской модели менеджмента. Любая этно-национальная модель менеджмента формируется под влиянием культурных, религиозных политических, социально-экономических, географических факторов.

В общем, под моделью менеджмента обычно понимают совокупность идей и подходов, лежащих в основе системы управления организацией. Одним из самых важных факторов, повлиявшим на формирование японской модели, является религиозный фактор, а именно влияние конфуцианства и буддизма на социальную психологию и культуру японцев. Здесь смело можно утверждать, что данный фактор является одним из важнейших в процессе формирования и более общей – азиатской модели менеджмента (дело в том, что немало схожих черт и признаков в системе управления ряда азиатских стран – кроме Японии это и Южная Корея, и Тайвань, и даже в определенной степени Китай). Главной отличительной чертой японской (азиатской) модели менеджмента является коллективизм в отличии от индивидуализма, лежащего в основе американской модели системы управления [5, с. 411].

Японская философия управления персоналом основывается на принципах коллективизма, всеобщего согласия, вежливости, патернализма, а также на традициях уважения к старшему. Основной причиной успехов Японии в послевоенный период видят в применяемой ею модели менеджмента, ориентированной на человеческий фактор, при которой большое значение имеет этика бизнеса и когда во внимание принимают интересы не отдельного работника, а, прежде всего, интересы группы людей, интересы коллектива в целом. В связи с этим здесь на первом плане стоят принципы признания и уважения к человеку со стороны окружающих; определения места и роли каждого работника в коллективе, а также первостепенный учет социальных факторов, когда

вознаграждение за труд воспринимается сквозь призму социальных потребностей.

Таким образом, в основу азиатского менеджмента заложено создание дружных и эффективно работающих коллективов на основе использования сочетания формальных факторов организации производства с неформальными. В итоге и в Японии, и в Южной Корее фирмы обеспечивают не только доход своим работникам, но и дают им возможность для саморазвития и самовыражения. Это проявляется, в частности, в функционировании «кружков качества», в которые входят рабочие, менеджеры и руководители компаний (в Японии «кружки качества» действуют с 60-х годов XX века, а результатом их функционирования является внедрение на предприятиях страны многих технологических и организационно-управленческих инноваций), в обязательном награждении за успехи в труде, в сведении перерывов в работе к минимуму, а также в практике поставок точно в срок, которая дает возможность избавиться от громоздких складских помещений и позволяет достичь высокого уровня дисциплины персонала фирмы и эффективных логистических изменений.

Одним из важнейших позитивных аспектов в использовании азиатской модели является гибкий подход к построению структуры управления, а также использование неформальных процедур контроля, в т.ч. группового контроля. Это привело к тому, что еще в 80-е годы прошлого века на фирме «Тойота» впервые в истории была использована матричная организационно-управленческая структура. Этот факт стал отправной точкой широкого распространения в мире нового типа организационно-управленческих структур – органических вместо механических, которые до этого времени являлись основными. Все чаще японский опыт управления перенимают передовые европейские компании. Так, немецкая компания «Порше», оказавшись на грани разорения, обратилась за помощью к японским специалистам. В результате за 3 года в следствии использования нововведений в сфере складской логистики исчезло несколько подсобных помещений и территория завода сократилась на 30% - все это позволило существенно снизить затраты и выйти предприятию из кризиса.

Важнейшей основой азиатской модели менеджмента является патриархальное отношение к фирме со стороны служащих как к некоей большой семье, в которой руководители фирмы, как и родители в семье, заботятся о подчиненных (детях), а последние отвечают взаимностью – все это в значительной мере объясняется огромным влиянием, которое оказывают восточная философия и религия (особенно конфуцианство и буддизм) на социальную психологию многих азиатских наций и народностей (японцев, корейцев, китайцев и т.д.) [6, с. 302]. Следствием патриархальных отношений к фирме являются такие признаки японской модели, как использование метода консенсуса на совещаниях

руководителей при принятии управленческих решений; наличие общей столовой для руководителей и рабочих; утренняя зарядка для сотрудников фирмы; проведение рабочего времени в форменной одежде; сравнительно медленное продвижение по службе, зависящее не столько от индивидуальных результатов, сколько от результатов эффективности работы всего коллектива, в котором данный сотрудник работает. Важнейшими признаками азиатской модели являются также неформальные отношения руководителей с подчиненными: продвижение по карьерной лестнице, основанное на старшинстве и стаже работы; оплата труда в зависимости от стажа работы и показателей работы в группе; достижение гармонии в группе и групповые достижения; долгосрочная занятость; предоставление пенсионного пособия всем членам семьи рабочего после выхода его на пенсию; практика пожизненного найма, применяемая в основном на крупных предприятиях (по оценкам, в этой системе пожизненного найма занято от 30% до 40% всех работников страны, а с конца 80-х годов прошлого века в Японии также широко применяется система повторного найма, где в основном заняты люди пенсионного возраста).

Таким образом, в связи со спецификой ряда азиатских стран, в значительной мере обусловленной своеобразным мировоззрением, пронизанным влиянием конфуцианской и буддистской религиозно-этических концепций, в них использование западной модели системы управления хозяйственными организациями было невозможно, из-за чего и возникла необходимость формирования своей специфической модели менеджмента. К характерным чертам азиатского стиля управления можно отнести следующее: доверие партнеров друг к другу; понимание совместного вклада в развитие компании; медленная ротация кадров; широкое использование системы долгосрочных планов развития компании; стремление к повышению уровня образования персонала на основе постоянного обучения и повышения квалификации: наличие межфирменных отношений, строящихся на доверии и взаимоотношении руководителей компаний [7, с. 14].

Особенности азиатской модели менеджмента проявляются, например, в способе проведения деловых переговоров, когда в отличие от американского стиля менеджмента, японские бизнесмены в целях достигнуть взаимопонимания и доверия сначала обсуждают различные вопросы, лишь постепенно приближаясь к самой сути, т.е. к решению деловых проблем. Такой подход во многом роднит способ ведения деловых переговоров японскими бизнесменами и их коллегами из арабских стран. Однако в арабских государствах на этот процесс серьезное влияние оказывает позиция ислама о второстепенном отношении к женщине как к существу неполноценному по сравнению с мужчиной (в соответствии с догматами исламской религии) [8, с. 143]. В этой связи в этих странах, как правило, весьма неохотно имеют дело с

бизнес-леди, особенно если последние не замужем (известны случаи, когда европейским или американским компаниям приходилось отзывать своих высококвалифицированных специалистов женского пола, работающих в исламских государствах).

Кроме японской, азиатской, исламской моделей менеджмента широко известны английская, немецкая и особенно американская модели – последняя наряду с японской также считается эталоном системы управления экономическими структурами. К важнейшим особенностям американского менеджмента относятся: индивидуальная ответственность и индивидуальный процесс принятия решений; индивидуальный контроль со стороны руководства; продвижение и оплата труда, основанные на индивидуальных результатах. Кроме этого, к признакам американской модели менеджмента также относятся быстрая и преимущественно формализованная оценка результатов труда и ускоренное продвижение по службе, использование четких процедур контроля и формализм в системе отношений между руководителем и подчиненными.

Таким образом, американская философия управления персоналом построена на традициях конкуренции и поощрения индивидуализма работников. Она, прежде всего, ориентирована на получении прибыли компании, от величины которой также зависит и личный доход работника. Для американской концепции управления экономическими системами характерны: индивидуализм, четкая постановка целей и задач, а также выбор критериев оценки, высокая оплата труда персонала, поощрение потребительских ценностей [9, с. 226].

Сравнение приведенных признаков и особенностей японской и американской моделей управления свидетельствует о практически противоположных качественных характеристиках этих моделей. Особенно это справедливо в отношении таких свойств, как коллективизм, характерный для модели первого типа и индивидуализм, свойственный модели второго типа (однако, на самом деле, при более глубоком рассмотрении более правильным будет утверждение о том, что в случае японской модели речь идет об учете не только исключительно результатов деятельности коллектива в целом, но и об оценке индивидуальных показателей отдельных сотрудников, однако лишь сквозь призму учета результатов деятельности коллектива, в котором они работают, т.е. иначе говоря, в этой модели учитываются также и индивидуальные показатели, но при условии успешной работы коллектива в целом, причем показатели эффективной работы коллектива обязательно имеют приоритетное значение).

Так, групповая деятельность стала основной формой работы уже упоминавшихся выше кружков качества на промышленных предприятиях в Японии. Если в 1965 г. было зарегистрировано 3700 групп, занимающихся проблемами управления качеством, то уже в

начале XXI века было уже около двух миллионов кружков качества. При этом следует отметить, что реализация принципов работы кружков соответствует общественным и культурным традициям японцев. Обычно выделяют следующие принципы: принцип добровольности (начинать кружковую работу следует с теми, кто в этом заинтересован), самосовершенствования (члены кружка должны проявлять желание учиться), взаимного развития (члены кружка должны расширять свой кругозор и сотрудничать с членами других кружков) и принцип всеобщего участия (цель кружка качества – полноценное участие всех рабочих в управлении качеством) [10, с. 194].

В США и Европе – другие традиции. Здесь решение вопросов управления качеством, несмотря на желание использовать японский опыт остается прерогативой ученых и конструкторов. Сходство же японской и американской моделей менеджмента заключается в том, что в обоих случаях основное внимание уделяется активизации человеческого фактора, постоянным инновациям, диверсификации товаров и услуг, разукрупнению крупных предприятий и развитию малого и среднего бизнеса, умеренной децентрализации производства, разработке и реализации долгосрочных стратегических планов.

Как важно видеть, обе модели решают схожие задачи, однако многие специалисты считают, что именно японская модель в современных условиях наиболее конкурентоспособна. Однако по-прежнему широко используется и американская модель менеджмента. В реальной практике это проявляется в том, что в этом случае бизнесмены действуют прямолинейно. Они нередко прибегают к приказу в процессе согласования решений на переговорах, причем в этом случае в отличие от японцев, как правило, не делают долгих отступлений, а сразу переходят к самой сути вопроса. При ведении переговоров, главной целью которых является достижение договоренности, одним из самых важных условий является соблюдение всех законов и нормативно-правовых актов, а не выгода и согласие между партнерами. Поэтому в состав американской делегации на переговорах обязательно входит уполномоченный представитель, имеющий право на принятие решений, а также юрист. Важным отличием американской модели менеджмента от японской является также ее нацеленность на краткосрочную занятость, поэтому в этом случае у сотрудников, как правило, отсутствует преданность фирме и работе (напомним, у японцев, особенно в условиях пожизненного найма, ситуация прямо противоположная). В результате у американцев нормой является не только переход из одной фирмы в другую в среднем раз в 8-10 лет, но и существенное изменение вида деятельности и бизнеса вплоть до переезда в другой регион страны и выбора другой профессии.

Кроме американской модели существенный интерес представляет изучение особенностей английской и немецкой моделей менеджмента. Все эти модели имеют немало общих, сходных признаков, что позволяет

вести речь о наличии более общей западной модели управления. В целом для этой системы менеджмента характерны следующие признаки: единоначалие руководителя в принятии решений, разграничение деловых и личных отношений, отсутствие у сотрудников преданности работе. Особенными характеристиками немецкого менеджмента являются: высокая дисциплина, более длительный процесс внедрения новшеств и модернизации производства, а также дальновидность управленческой политики в целом.

Список использованных источников

1. Сергеева А.В. Какие мы русские? (100 вопросов – 100 ответов). Книга для чтения о русском национальном характере / А.В. Сергеева – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Русский язык. Курсы, 2010. – 384 с.
2. Тураев В.А. Этнополитология. М.: МГУ, 2001. - 386 с.
3. Стефаненко Т.Г. Этнопсихология. М.: МГУ, 2009. - 493 с.
4. Павлов К.В. Импортзамещающая модель модернизации российской экономики: развитие традиционных промыслов / Проблемы теории и практики управления. № 1. 2015. С. 88-97.
5. Гаджиев К.С. Геополитика. М.: Изд-во «Юрайт», 2012. – 479 с.
6. Малявин В.В. Конфуций (Жизнь замечательных людей. Серия биографий). М.: Молодая гвардия, 1992. – 335 с.
7. Волков Г. Этнопедагогика. Чебоксары: Альфа, 2003. – 316 с.
8. Сюкияйнен М. Мусульманское право. Вопросы теории и практики. М.: Наука, 1986. – 256 с.
9. Арутюнян Ю.В., Дробижева Л.М., Сусоколов А.А. Этносоциология. М.: Наука, 1998. - 341 с.
10. Чудновская С.Н. История менеджмента. Учебник для ВУЗов. СПб.: Питер, 2004. – 239 с.

***Summary.** Recently intensively etnoeconomy - the science of the economic behavior of the features of different ethnic groups. Given that management is an essential part of the system of social reproduction, it seems highly relevant formation and development as a key direction etnomanagement etnoeconomy. Etnomanagement as a promising scientific field devoted to the study of various national and ethno-regional patterns of management and control systems of the reproduction process. The study of ethnic patterns of management is based on the use of methods of general systems theory, and factor analysis. Thus, the article is carried out the analysis of various national and ethno-regional management models, including the Russian model of management, identify positive and negative aspects of these models and management systems, and identifies the possibility of using some of the elements of different national models of management in Russian economic conditions.*

***Key words:** etnomanagement, etnoeconomy, national model of management, ethnic characteristics of control systems.*

РОЗДІЛ 4. СОЦІАЛЬНІ РЕСУРСИ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

УДК 316.35:352.07

*Амоша О.І.,
д.е.н., академік НАН України,
директор Інституту економіки промисловості НАН України,
Шамілева Л.Л.,
к.е.н., доцент,
провідний науковий співробітник відділу економічних проблем
соціальної політики
Інституту економіки промисловості НАН України,
м. Київ*

РОЛЬ ТА МІСЦЕ СОЦІАЛЬНИХ РЕСУРСІВ В СИСТЕМІ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

В статті розглянуті основні умови та принципи збалансованості соціальних ресурсів територіальної громади та державних інститутів управління в системі місцевого самоврядування, визначені позитивні та негативні ефекти мобілізації соціальних ресурсів за рівнем сили громади, систематизована науково-методична складова системи управління соціальними ресурсами.

***Ключові слова:** соціальні ресурси, територіальна громада, самоврядування, збалансованість, мобілізація соціальних ресурсів.*

Актуальність. Забезпечення стійкого життєздатного функціонування та розвитку окремих територій (регіонів) як цілісної соціально-економічної системи, її соціальної розбудови для підвищення якості життя при обмежених обсягах матеріальних та фінансових ресурсів неможливе без мобілізації соціальних ресурсів громади або окремих соціальних груп. Соціальні ресурси є вирішальним ресурсом формування соціальної спільноти в межах конкретної території. Як суб'єкт управління спільнота здатна на основі сумісних цінностей і відповідальності перед громадою вирішувати визначені проблеми та задачі в відповідності до конкретних цілей та інтересів в забезпеченні розвитку регіону в умовах реалізації принципів демократизації управління. В такому контексті соціальні ресурси виступають нематеріальними активами самоврядування, а в умовному визначенні їх можна розглядати як соціальний інститут в системі самоврядування та децентралізації управління.

Аналіз досліджень. На сьогодні в наукових працях вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед яких можна визначити роботи Є. Джеймса, Б. Вейсброда, Л. Саломона та ін., наведено аналіз становлення та діяльності громадських організацій (ГО) як носіїв соціальних ресурсів. Окремі методологічні положення з визначенням

ролі та значення ГО як суб'єктів вироблення державної політики та засобів підвищення ефективності управління на державному та регіональному рівнях розглядалися в працях В. Бебіка, Б. Гаєвського, Е. Лібанової, Т. Бутирської та ін. Тематика, пов'язана з визначенням ролі та значення соціальних ресурсів в системі місцевого самоврядування, знайшла своє відображення в працях С.А. Пінчука, О.І. Карого, Я.В. Панас, Р.Р. Каплич, П.В. Мельника, Р.А. Логуа, Є.Н. Авраамової, М.Н. Малевой та ін. В той же час на сьогодні практично відсутній повний та комплексний аналіз умов збалансованості державних інститутів та соціальних ресурсів в забезпеченні соціально-економічного розвитку території, не сформульовані методичні засади формування програм розвитку, активізації та мобілізації соціальних ресурсів в структурі систем управління, що і обумовлює актуальність дослідження.

Мета статті – формування та розробка науково-методичних засад мобілізації та активізації соціальних ресурсів, систематизація умов їх збалансованості з владними інституціями в системі місцевого самоврядування.

Результати дослідження. Співвідношення та вплив державних інститутів влади та різноманітних інституційних та неінституційних форм прояву соціальних ресурсів (громадські організації, волонтерський рух, соціальна відповідальність та ін.) в забезпеченні розвитку суспільства (території, громади) досить неоднозначне.

Більшість науковців визначають позитивні ефекти, пов'язані з розвитком та мобілізацією соціальних ресурсів. В першу чергу мова йде про скорочення транзакційних витрат, зниження соціальних ризиків, можливість нівелювання негативних соціально-економічних наслідків управлінських рішень за рахунок соціальної взаємодії. В такому контексті формування, мобілізація та активізація соціальних ресурсів розглядається як зовнішнє доповнення до розвитку формальних (державних) інститутів місцевого самоврядування. Позитивний вплив на розвиток територій пов'язаний в першу чергу зі щільністю інституційних форм носіїв соціальних ресурсів, – «... чим вища щільність суспільних інститутів на даній території, тим більший потенціал для економічного росту та розвитку спільноти» [Morgan, 1977; Cooke & Morgan, 1998].

Збалансованість поміж інститутами держави та громади, як носія соціального ресурсу, забезпечує компенсацію потенційно негативних якостей один одного, при цьому співвідношення повинно мати компромісний характер та базуватися на засадах інституціональної координації. «Усвідомлення мешканцями вирішення проблеми, розуміння що такі дії направлені на благополуччя всієї громади, може стати стимулом для активного залучення мешканців до конкретної діяльності» [2, с. 389]. Держава (державні органи управління) та громада (соціальні ресурси) завжди виступають як компліментарні форми системи самоврядування в умовах децентралізації, а їх відносний баланс утворює соціо-економічний потенціал кожної території.

З іншого боку, високий рівень активізації та мобілізації соціальних ресурсів на рівні окремих соціальних груп або навіть громади в цілому може мати й негативні наслідки, які пов'язані з пошуком можливостей одержання необґрунтованих зисків, зі створенням неформальних правил або зв'язків для привілейованих умов перерозподілу ресурсів, ринків тощо. Така ситуація можлива за умови слабкої інституційної спроможності держави.

За умови слабкості держави «сильні» громади здатні накопичувати соціальні ресурси негативного спрямування, які за рахунок неформальних правил і зв'язків всередині сильної соціальної групи (громади) можуть бути зорієнтовані на пошуки додаткової вигоди не тільки на власній території, але й отримувати їх за рахунок інших соціальних груп. В такому випадку порушуються принципи збалансованості взаємодії поміж суб'єктами, що негативно впливає на соціально-економічний розвиток, при цьому сильні громади, за рахунок потужних соціальних ресурсів можуть призвести до поляризації спільноти в цілому. За умови слабкості громади, як носія малопотужного соціального ресурсу, поряд зі слабкістю державних інститутів формуються умови для виключення таких громад як за межі можливості їх розвитку, так і економічного розвитку території. В залежності від рівня розвитку громади (сильна чи слабка), можливі наступні варіанти цілеспрямування мобілізації соціальних ресурсів та можливих наслідків (табл. 1).

Таблиця 1

Диференціація цілей та наслідків мобілізації соціальних ресурсів громади

Цілі та наслідки	
позитивного спрямування	негативного спрямування
I. Сильні громади	
<ul style="list-style-type: none"> - зниження транзакційних витрат; - стримування можливості негативних ефектів; - підвищення автономії та масштабу; - заохочення відповідальності через конкуренцію; - зниження абсолютної влади над громадою; - зниження соціальних ризиків; - зростання соціально-економічної безпеки; - зменшення внутрішніх конфліктів; - формування громади як колективного агента; - перехід від відкритої економіки; - підвищення відповідальності; - нарощення людського та соціального капіталу 	<ul style="list-style-type: none"> - пошук вигод (ренти) від держави (соціуму), спільноти; - створення неформальних правил та зв'язків; - створення привілейованих умов на свою користь в розподілі ринків, капіталу, доходів тощо. Як наслідок: - порушення засад справедливості в державі (громаді); - негативний вплив на економічний розвиток; - збільшення соціальних ризиків; - зниження соціально-економічної безпеки
II. Слабкі громади	
<ul style="list-style-type: none"> - створення умов для виживання та забезпечення гідних умов життя 	<ul style="list-style-type: none"> - втрачають можливість бути почутими; - соціально-економічне положення знижується; - негативний вплив на можливості інвестування

Досягти збалансованості та оптимізації взаємовідносин поміж державними та соціальними інститутами в системі самоврядування та децентралізації управління можливо при існуванні умов, пов'язаних з:

- високою інституційною спроможністю держави, тобто сильною інституційною складовою державного управління;
- спроможністю та здатністю громади (соціальної групи) здійснювати та реалізовувати колективні інтереси;
- забезпечення мікроекономічної ефективності (на рівні території, громади);
- наявності відповідної соціальної політики, що підтримує ефективність;
- можливостями ефективного та своєчасного вирішення проблем, які виникають поміж суб'єктами систем управління.

В стабільних та нестабільних економіках мобілізація соціальних ресурсів залежить від положення різних соціальних груп на теренах соціально-економічного простору.

В економічному просторі, що стабільно функціонує та розвивається, соціальні ресурси в більшості зорієнтовані на нарощування людського капіталу, що пов'язано з інвестиційною складовою на стадії накопичення в відтворювальних процесах. За умови нестабільності мобілізація соціальних ресурсів зорієнтована в першу чергу в основному на стадію споживання [4, с. 86].

Соціальні ресурси в умовах реалізації принципів самоврядування та децентралізації управління розглядаються як ресурси, що забезпечують стале функціонування та розвиток території як цілісної соціально-економічної системи та визначають рівень життєздатності її населення. Результативність та ефективність децентралізації можлива за умови мобілізації суспільного соціального потенціалу на рішення соціального значимих проблем, створення умов для перетворення його в соціальні ресурси розвитку.

Основана мета управління соціальними ресурсами полягає в соціальній активізації населення в вирішенні соціально-економічних, побутових, екологічних, соціо-культурних та інших потреб та проблем територіальної громади або адміністративно-територіальної одиниці. Досягнення визначеної мети управління обумовлює необхідність вирішення низки задач, які характеризують структуру та зміст управлінського циклу:

- формування цілей, задач, проблем необхідності мобілізації соціальних ресурсів;
- діагностика;
- оцінка стану та потужності;
- визначення «вузьких» місць;
- прогнозування та оцінка можливих сценаріїв їх розвитку;
- мобілізація та активізація;

- створення умов для відтворення, збереження та оновлення.

Як видно з наведеної структури особливе місце посідає процес мобілізації соціальних ресурсів, як на етапі формування цілей управління, так і на етапі реалізації.

Соціальна мобілізація в контексті даного дослідження використовується як синонім мобілізації соціальних ресурсів, за змістом визначається як активне залучення всіх верст населення (або окремих соціальних груп) до вирішення пріоритетних проблем громади. Вона зорієнтована на підвищення соціальної активності та відповідальності населення, членів територіальної громади та об'єднує окремі її сегменти у формі партнерства та взаємодії заради досягнення спільної мети. Ефективність мобілізації соціальних ресурсів залежить від наявності наступних умов [5, с. 7]:

- визначення проблеми та її актуальності;
- усвідомлення громадою суті проблеми та повного розуміння обставин її вирішення;
- створення ініціативної групи з авторитетних представників різних соціальних прошарків громади;
- розроблення чіткого плану дій по вирішенню проблеми;
- чітке та прозоре планування дій по залученню необхідних ресурсів та реалізації плану;
- звітування перед громадою.

Соціальна мобілізація передбачає обов'язкове поєднання можливості вибору та добровільної участі, а за організаційними ознаками реалізується як формалізована та стихійна форма, перша з них на створенні громадських організацій, в той же час стихійна пов'язана з згуртованістю громади (або її окремих соціальних груп) навколо вирішення певної проблеми без створення громадських організацій. Мобілізацію соціальних ресурсів можна розглядати як динамічний процес, який за змістом зорієнтований на залучення потенціалу громадян, недержавних організацій до вирішення місцевих проблем розвитку та самопомоги. Обов'язковим його елементом виступає також освітня складова, яка пов'язана з залученням до навчальних програм по активізації і мобілізації соціальних ресурсів зацікавлених сторін, планування напрямків розвитку та формування нової свідомості людей, пов'язаної з їх соціалізацією.

Соціальна мобілізація в визначеному контексті виступає з одного боку як основні умови та засіб перетворення соціального потенціалу громади в її соціальні ресурси, а з іншого, забезпечує ефективність місцевого самоврядування, що підтверджується основними наслідками. За першою складовою, за рахунок соціальної мобілізації змінюється ставлення і соціальна поведінка людей, формується відчуття громади та соціальної спільноти. А в системі місцевого самоврядування соціальна мобілізація служить механізмом залучення громадської думки до

процесу прийняття рішень, сприяє місцевому та регіональному розвитку, створює дієвий форум для діалогу та взаємодії з громадянами, органами місцевого самоврядування та ін. [6].

Орієнтація на мобілізацію соціальних ресурсів в умовах децентралізації управління пов'язана з тим, що основною формою організації життя поселення (певної території) повинна стати не традиційна форма виробничого поселення, яка десятиліттями формувалася як «соціальних» цех містоутворюючих підприємств, а поселення як самоцінність людини [7]. За цих умов населення визначається не як проста сукупність жителів певної території, а як важлива соціальна спільнота, яка здатна, як суб'єкт управління, на підґрунті спільних цінностей та відповідальності перед громадою, виступати чинником соціально-економічного розвитку.

Висновки.

1. Державні органи управління та соціальні ресурси територіальної громади в системі самоврядування в умовах децентралізації управління за умови їх збалансованості утворюють соціо-економічний потенціал розвитку території.

2. В стабільних економіках мобілізація соціальних ресурсів супроводжується нарощуванням соціального та людського капіталу громади, а в системі самоврядування супроводжується скороченням транзакційних витрат, нівелюванням негативних соціально-економічних наслідків управлінських рішень, зниження соціальних ризиків.

3. Мобілізація соціальних ресурсів як вирішальний етап в системі управління визначається як активне залучення окремих верст населення (соціальних груп, громади) до вирішення визначених проблем, зорієнтована на підвищення соціальної активності на підвищення соціальної активності та відповідальності та як динамічний процес, включає освітню та соціально-психологічну складову.

4. Результативність та ефективність децентралізації можливо лише за умови мобілізації соціального потенціалу, створення умов для перетворення його в соціальний ресурс розвитку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/280/97-%D0%B2%D1%80>.
2. Пінчук С.А. Соціальна мобілізація як фактор забезпечення сталого розвитку громад // Науковий вісник Академії муніципального управління. Збірник наукових праць. Серія «Управління». Випуск 1/2011. – Київ, 2011. – С. 389-390.
3. Аврамова Е.М., Малева Т.М. Социальные ресурсы в условиях потери экономической стабильности // Вопросы экономики. – 2015. – № 11. – С. 86-100.

4. Місцеві ініціативи та залучення громадськості до здійснення місцевого самоврядування. Навчальний посібник для посадових осіб місцевого самоврядування / О.І. Карий, Я.В. Панас / Асоціація міст України. – К., ТОВ «Підприємство «ВІЕНЕЙ», 2015. – 176 с.
5. Краплич Р.Р. Соціальні проблеми вирішуємо разом (16 дій місцевої активності) / Фондація імені князів-благодійників Острозьких. – Рівне. – ПП Нестеров, 2006. – 72 с.
6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sdamsavas.net>1-51251.html>
7. Р.А. Логуа Социальные ресурсы местного самоуправления: инновационные технологии реализации // Вестник СамГУ. – 2011. – № 9(90). – С. 16-20.
8. Посібник з впровадження Проекту ЕС/ПРООН «Місцевий розвиток, орієнтований на громаду» / Київ: ПРООН. – 2008. – 155 с.

Summary. The article describes the main conditions and principles of balance of social resources of the local community and state governance institutions in the system of local self-government, identified the positive and negative effects of mobilizing social resources at the level of the forces of society, systematic scientific and methodological component of the system of management of social resources.

Key words: social resources, local community, self-management, balance, mobilization of social resources.

УДК 331.556.2

Кобеля З.І.,
к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Ю. Федьковича,
м. Чернівці

ВПЛИВ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНОК ПРАЦІ УКРАЇНИ

У статті розглядаються питання міграції населення України. Досліджуються питання внутрішньопереміщених осіб та інтелектуальної міграції населення України. Для пом'якшення несприятливого впливу на ринок праці країни пропонуються напрямки соціальної політики держави для ефективного використання трудового потенціалу.

Ключові слова: міграція населення, ринок праці, зайнятість населення, внутрішньопереміщені особи, інтелектуальний потенціал.

Актуальність. В епоху глобалізації особливого значення набули міграційні процеси, які, безумовно, впливають на ситуацію на ринку праці, як в країнах еміграції так і в основних імміграційних центрах. Відомо, що рух населення характерний для всіх історичних епох, суспільних формацій, країн та регіонів. Однак інтенсивність міграції, склад міграційних потоків, як правило, є наслідком конкретних історичних, соціально-політичних та економічних умов.

В останні десятиліття трудова міграція для України є об'єктивною реальністю. Відповідно до оцінки Світового банку наша держава входить до п'яти найбільших постачальників мігрантів у світі, а на думку багатьох дослідників вона є основним донором робочої сили для Європи.

Аналіз досліджень. Дану проблематику досліджували такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: Дж. Саймон, С. Кастл, М. Тоффлер, Б. Гхош, Р. Епплеярд, С. Бандур, О. Бугрова, О. Гладун, Е. Лібанова, С. Мельник, А. Бабаскін, Д. Богиня, Я. Безугла, П. Василенко, В. Венедиктов, І. Веселяк, С. Дріжчана, В. Жернаков, С. Іванов, Г. Кондратьєв, О. Магницька.

Викладення матеріалу. Основними причинами, які зумовлюють трудову міграцію населення в країні, на нашу думку, є незадовільні економічні умови життя працездатного населення. До характерних особливостей сучасного ринку праці в Україні можна віднести низький рівень оплати праці, високий рівень прихованого безробіття, низька дієвість державної політики в питаннях підприємницької діяльності, тобто відсутність стимулів для підприємців збільшувати кількість робочих місць, низка політичних та економічних чинників, які не дозволяють створити привабливий інвестиційний клімат для вливання інвестицій та працевлаштування громадян.

Зокрема, в останні роки, особливо внаслідок зовнішньої агресії економічна ситуація значно погіршилася і переросла в глибоку кризу. У 2015 році промислове виробництво скоротилося на 16,8%, в 2014 році обсяги скоротилося на 10,7%, в 2013 році – на 4,7%. Падіння валового внутрішнього продукту України (ВВП) у 2015 р. порівняно з 2014 р. склало 10% [3].

Економічні процеси, які відбуваються сьогодні, впливають на добробут населення. Слід зазначити, що номінальна середня заробітна плата у 2015 році на 30,4% порівняно з груднем 2014 зросла, але інфляційні процеси призвели до падіння реальної заробітної плати. За такої ситуації все більше українців опиняються за межами бідності, що змушує їх виїжджати за кордон. Адже середня заробітна плата працівників-мігрантів є майже у 20 разів більшою ніж в Україні.

Статистичні дані свідчать, що найбільший відтік мігрантів відбувається саме з праценадлишкових областей України (Волинська, Житомирська, Івано-Франківська, Рівненська, Тернопільська, Луганська, Чернівецька та Львівська). В цих областях рівень безробіття є вищим за середній по Україні, а рівень середньої заробітної плати один із

найнижчих.

До міграційних показників України з 2014 року додалися також показники внутрішньо переміщених осіб. За оцінками, понад дві третини зареєстрованих як безробітні переселенці віком від 25 до 45 років; більше 55% за останнім місцем роботи працювали на посадах керівників, професіоналів або фахівців, тобто мають не лише диплом про вищу освіту, а й практичні навички.

Найбільше число переселенців розташовано у семи регіонах України: Дніпропетровській (72,3 тис. осіб), Донецькій (93,7 тис.), Запорізькій (55,5 тис.), Київській (30,8 тис.), Луганській (99,1 тис.) областях та у м. Києві (39,0 тис.). За ступенем активності переміщених осіб, які звертаються до служб зайнятості, до цього переліку ще можна додати Полтавську область. У цілому, у цих регіонах розміщено понад 80% всіх переселенців. Слід відмітити, що розміщення переселенців саме у цих регіонах є цілком природним, оскільки вони вирізняються досить високою (за мірками України) економічною активністю та потужними ринками праці, що забезпечує достатній потенціал для реінтеграції прибулих осіб [3].

Політика щодо внутрішньо переміщених осіб має забезпечити баланс між інтересами місцевих громад і гідними умовами для життя та праці постраждалих осіб. Вирішення питань їхнього працевлаштування можливе шляхом застосування комплексного підходу, що передбачає створення економічних та фінансових умов, зокрема здійснення інвестицій для створення нових або адаптації наявних робочих місць для таких осіб, а також умов для їх професійної підготовки, перепідготовки або підвищення кваліфікації. Налагодження активної взаємодії служби зайнятості з органами місцевого самоврядування. Розробка дієвих механізмів стимулювання та підтримки малого та середнього бізнесу для створення нових робочих місць.

Доцільне більш активне залучення центрів професійно-технічної освіти дорослого населення до реалізації програм професійного навчання з орієнтацією на перспективні напрямки роботи; необхідно забезпечити практико-орієнтований зміст навчальних програм, налагодження конструктивної співпраці з роботодавцями для проходження стажування та подальшого працевлаштування.

Отже, головним напрямом у забезпеченні зайнятості внутрішньо переміщеного населення України є посилення ролі органів місцевого самоврядування та сторін соціального діалогу у процесі відбудови та відновлення економічного потенціалу окремих регіонів країни.

Щодо зовнішньої міграції доведено, що її вплив на ринок праці України носить двосторонній характер. До негативних факторів впливу відносяться втрата значної частини трудового потенціалу, втрата відповідного рівня кваліфікації за причин згоди на низькокваліфіковану працю, зменшення підприємницького потенціалу населення, дискримінація та експлуатація трудових мігрантів. Позитивні фактори

впливу включають в себе зниження напруги на ринку праці країни, набуття додаткового досвіду для самореалізації, в тому числі і професійної, підвищення рівня життя населення за рахунок коштів, які надходять від заробітчан [2].

Отже, трудова міграція є суперечливим явищем, в тому числі і в контексті формування ринку праці країни. Тому політика держави у відповідній сфері має полягати у створенні умов, які б мінімізували негативні наслідки міграції та максимізували її позитивний вплив на ринок праці.

Впродовж останніх двох десятиліть Україна є країною-донором інтелектуальних ресурсів. Процес «відпливу мізків» позбавляє країну перспективних і обдарованих дослідників, а, отже, пригальмовує темпи розвитку окремих галузей економіки, освіти та держави загалом. Відплив мізків – процес масової еміграції, при якій з країни або регіону виїжджають фахівці, вчені і кваліфіковані робітники з політичних, економічних, релігійних або інших причин. [1]

Основною причиною інтелектуальної міграції в Україні є наявна глибока криза вітчизняної науки, яка пов'язана із скороченням внутрішніх витрат на дослідження і розробки, низькою матеріальною оцінкою праці учених, відсутністю сучасного устаткування, тощо.

Інтелектуальні трудові ресурси виїжджають не лише в пошуках вищої матеріальної винагороди за свою працю, а також у пошуках комфортніших побутових умов, більших прав, політичних свобод, можливості творчості та саморозвитку.

Не менш важливими є також політичні причини, такі як криза політичної влади, політична нестабільність, порушення прав людини, загострення міжнаціональних відносин тощо.

Для України інтелектуальна міграція негативно впливає на трудові ресурси країни тому що знижується інтелектуальний потенціал, національна економіка втрачає наймобільнішу і, зазвичай, конкурентоспроможнішу частину кадрового потенціалу, внаслідок чого відбувається зміна структури трудових ресурсів. В результаті в країні погіршується продуктивність праці, що призводить до зниження конкурентоспроможності країни на світовому ринку. Відбувається деградації робочої сили та зростаюче відставання України в технологічному розвитку.

Також негативні наслідки спостерігаються і в демографічному ракурсі. Оскільки з метою працевлаштування за кордон виїжджають, в основному, молоді люди з досить високим рівнем освіти, то як наслідок в державі відбувається старіння нації, різке зменшення народжуваності, збільшення смертності і відсутність природного приросту – глибока демографічна криза.

З економічної точки зору Україна несе чималі збитки від еміграції наукового потенціалу. Лише витрати держави від міграції науковців становить приблизно \$36 млрд. не враховуючи потенційної вартості того,

що вони могли виробити або винайти [2].

Для зменшення масштабів інтелектуальної міграції, держава має спрямувати свою політику на розвиток та ефективне використання інтелектуального потенціалу:

- активно залучати молоде покоління до наукової діяльності;
- забезпечити гідну заробітну плату науковому потенціалу;
- забезпечити оновлення матеріально-технічної бази науково-дослідної сфери;
- створити сприятливі умови праці, з оснащеними необхідними технічними засобами лабораторіями, що сприятиме реалізації творчого та інтелектуального потенціалу;
- підвищити рівень соціальної захищеності працівників;
- стимулювати вітчизняний бізнес до ефективного використання наукових розробок українських учених;
- забезпечити більш тісну співпрацю вищих навчальних закладів з науково-дослідними інститутами;
- забезпечити участь у міжнародних програмах з інформаційного обміну для підвищення кваліфікації і інтелектуального потенціалу вченого;

Висновки. Отже, стабільна та приваблива Україна – це найкраще рішення для мінімізації негативних наслідків відтоку кваліфікованого персоналу та заохочення повернення висококваліфікованих мігрантів з-за кордону, а також залучення кваліфікованих іноземців з інших ринків праці.

Список використаних джерел

1. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>
2. Міграція і толерантність в Україні: №6.ст. / За ред. Ярослава Пилинського. – К.: Стилос, 2007. – 191 с.
3. Державна служба статистики. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Зовнішні трудові міграції населення України / За наук. ред. Е. Лібанової, О.Позняка. – К.: РВПС України, 2002. – 206 с.
5. Про зайнятість населення: Закон України від 01.03.1991 р., № 803-ХІІ.
6. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua>

Summary. *In the article the questions of migration Ukraine. The problems of internally displaced persons and intellectual migration Ukraine. To mitigate the adverse effects on the labor market of the country proposed areas of social policy for the efficient use of labor potential.*

Key words: *migration, labor market, employment, internally displaced persons, intellectual potential.*

УДК 316.472.47+061.2

Сидорчук О.Г.,*кандидат наук з держ. управління, доцент
ЛРІДУ Національної академії державного
управління при Президентові України,**м. Львів***Панькова О.В.,***к.с.н., доцент Інституту економіки промисловості НАН України,
м. Київ*

РЕСУРСИ ГРОМАДЯНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В ПРОЦЕСАХ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

В статті розкрито можливості розширення ресурсного забезпечення соціальної безпеки України за рахунок залучення соціальних ресурсів громадянського суспільства. Запропоновано систему основних напрямів залучення соціальних ресурсів громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки держави та її регіонів.

Ключові слова: *соціальна безпека, соціальні ресурси, громадянське суспільство, державне управління*

Події, що відбуваються в Україні, ставлять під загрозу керованість суспільними процесами, актуалізують питання забезпечення всіх складових національної безпеки держави та її регіонів, в тому числі і соціальної. Неможливість захистити навіть базові потреби і інтереси громадян створюють соціальну напруженість та, як наслідок, реальну загрозу керованості внутрішніх процесів в державі та можливостям подолання глибокої системної кризи, в якій опинилась Україна та її регіони. Забезпечення соціальної безпеки українського суспільства (яка розуміється як складова загальнонаціональної безпеки) доцільно зробити центральним концептом, навколо якого буде структуруватися діяльність всіх гілок влади на всіх її рівнях, бо саме гарантування як мінімум базового рівня соціальної безпеки за її основними складовими є необхідною передумовою сприйняття суспільством та успішної реалізації всіх інших реформ.

На сьогодні забезпечення соціальної безпеки в умовах вкрай обмеженої ресурсної бази – фінансової, соціальної, кадрової та ін. відбувається із значними складнощами, особливо коли держава не проявляє ефективності впливу на соціально-економічну і суспільно-політичну ситуацію. Тому пошук нових ресурсів і способів мобілізації та ефективного використання наявного ресурсного потенціалу суспільства, особливо на регіональному та місцевому рівнях, є особливо актуальним. Саме зараз відбуваються процеси становлення, згуртування громадян

країни, розкривається значний потенціал громадянської самоорганізації. Мобілізація ресурсів на основі процесів соціальної самоорганізації, набутий українським суспільством протягом останніх двох років вже дав позитивний ефект в питаннях збереження людського потенціалу країни та її регіонів. Зважаючи на це, розвиток та залучення цього потенціалу до процесів реформування та розвитку суспільства наразі має стати одним з основних завдань органів державного управління. В контексті управлінської діяльності це потребує створення системи відповідних механізмів (організаційно-управлінські, правові, економічні, інформаційно-комунікативні, фінансові, кадрові). З урахуванням значної регіональної специфіки України ключовим рівнем розробки та реалізації таких механізмів доцільно зробити регіональний рівень. Актуалізується проблема розробки та впровадження системи механізмів розвитку та залучення ресурсів громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки на національному та регіональному рівнях з огляду на те, що такі ресурси є складовою ресурсної системи розвитку регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні і зарубіжні науковці предметно досліджують ці проблеми і на теоретичному, і на практичному рівнях. Популярним є використання теоретичного підґрунтя «класичної теорії соціальних ресурсів» [1, с. 5–46; 2; 3, с. 28–36; 4, с. 77–94], яка у свою чергу є розвитком теорії соціального обміну. Узагальнено представники цього напрямку відносять поняття «Соціальний ресурс» до «будь-якого продукту – матеріального або символічного – який передається через міжособистісну поведінку», «все, що може передаватися від однієї людини до іншої», «що-небудь, що передається, в міжособистісній ситуації» або «будь-яка річ, реальна або символічна, яка може стати об'єктом обміну між людьми». Соціальні ресурси, як чинник розвитку держави та регіонів, досліджуються значною кількістю представників економічної науки, а як чинник розвитку суспільства знаходить прихильників теорії соціоморфогенеза, яка визначає спроможності соціальних систем до радикального оновлення (П. Штомпка). М. Вебер, Т. Парсонс, Н. Смелзер, Д. Белсе розкривають значущість потенціалу саморозвитку в структуруванні нових соціальних відносин. Е. Хиген вводить поняття «інноваційна особистість», на розвиток якої має бути спрямована система суспільних відносин, адже саме це гарантує успішне економічного зростання. В роботах М.Добрі соціальні ресурси розглядаються в контексті інтернаціоналізації діяльності. В теорії структуризації Є. Гідденса пропонується участь соціально-компетентних акторів в критичному аналізі соціальних змін, а також у розробці шляхів досягнення цілей і характері власної участі у перетвореннях. Він вважає, що ресурс довіри є основною умовою розвитку сучасного суспільства. Саме у ролі механізму узгодження децентралізації та соціальної згуртованості (солідарності) можуть виступати громадські об'єднання (офіційно

zareestrovani ta neformalni) i sotsialni mereshi, vsyu sukupnist' yakih poznachajut' ponyattjami «tretij sektor» abo «hromadjan'ske suspilstvo». Dlja c'ogo neobhvidnim e doslidzhennja mehanizmv rozvutku resursiv institutiv hromadjan's'kogo suspilstva, aktualizacija yakih dozvolit' im realizuvati svij potencijal yak sub'ektiv misceвого ta regional'nogo sotsial'nogo rozvutku.

Okremim pitannjam, sho potrebuє virishennja, zalishajetsja rozrobka ta vprovadzhennja mehanizmv zabezpechennja sotsial'noї bezpeki suspilstva, yak na nacjonal'nomu, tak i na regional'nomu ta misceвому rivniah. Roboti N.V. Kolendi [5, s. 27–32] majut' v c'omu plani znacnu cinnist', bo вона визначає механізм забезпечення соціальної безпеки як цілісну систему, «функціонування якої направлене на перешкоджання виникненню, послабленню або подолання загроз соціальній безпеці та підвищенню її рівня шляхом впливу органів державної влади, місцевого самоврядування, громадських організацій та самих громадян на соціальні процеси в суспільстві, що пов'язано з використанням ряду методів, заходів, інструментів і важелів з урахуванням загальноприйнятих принципів і критеріїв».

V strukturі c'ogo mehanizmu avtor viokremljue metodi (ekonomični, organizacijni, pravovi), resursne zabezpechennja (finansove, normativno-pravove, informacijne, kadrove), a takozh takі skladovi, yak принципи, instituciji, zahodi, instrumenti, vazeli впливу. V цілому погоджуючись із таким визначенням, не можна не відзначити його певну статичність та загальний характер – фактично воно являє собою структурований перелік складових частин такого механізму.

Zmistovne napovnenennja takogo zagal'nogo rozuminnja mehanizmu zabezpechennja sotsial'noї bezpeki ta dovedennja його do rivnja praktičnoї діяльності na vsix rivniah (nacjonal'nomu, regional'nomu, misceвому) можливе лише в контексті аналізу складових соціальної безпеки, стану взаємодії суб'єктів її забезпечення та основних чинників, шо на неї впливають. Takozh принципове значення dlia rozrobki ta vprovadzhennja дієвих механізмів залучення ресурсів hromadjan's'kogo suspilstva має doslidzhennja структури, стану, динаміки та специфіки цих ресурсів [6]

Meta doslidzhennja – визначити систему основних напрямів залучення ресурсного потенціалу hromadjan's'kogo suspilstva do zabezpechennja sotsial'noї bezpeki Ukraїni ta її regioniv.

Viklad osnovnogo materijalu doslidzhennja. Sotsialna bezpeka derzhavi ta її regioniv повинна спрямовуватись на гарантування конституційних прав і свобод людини і громадянина; зміцнення політичної і соціальної стабільності в суспільстві; розвиток hromadjan's'kogo suspilstva, його демократичних institutiv; створення sotsialno orijentovanoї rinkovoї ekonomiki ta zabezpechennja postij'nogo zrostanennja rivnja життя і добробуту населення; розвиток духовності, моральних засад, інтелектуального потенціалу українського народу,

зміцнення фізичного здоров'я нації, створення умов для розширеного відтворення населення [7].

Протягом останніх двох років ми є свідками того, що українське громадянське суспільство стає більш зрілим, накопичує власний досвід діяльності, проте одночасно загострюється необхідність у становленні і розвитку політичної і правової культури громадян, колективної і індивідуальної відповідальності за наслідки власних дій. В Україні на сьогодні сформувалася значна кількість реально діючих інститутів громадянського суспільства (об'єднань громадян, волонтерських рухів), до складу яких входять в тому числі і висококваліфіковані спеціалісти в тих чи інших галузях. Також значною є підтримка діяльності громадського сектору з боку бізнесу та громадян (в першу чергу в контексті захисту територіальної цілісності держави, допомоги вимушеним переселенцям з тимчасово окупованих територій).

Розвиток інститутів громадянського суспільства в Україні свідчать, що основним змістом діяльності щодо залучення соціальних ресурсів інститутів громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки на національному та регіональному рівнях має стати створення всіх необхідних умов та можливостей для конструктивної соціальної взаємодії усіх суб'єктів забезпечення соціальної безпеки. Вирішення цього завдання потребує створення дієвих механізмів інституціоналізації взаємодії громадянського суспільства, влади та бізнесу в сфері забезпечення соціальної безпеки на національному та регіональному рівнях через реалізацію наступних напрямів діяльності:

➤ Формування та розвиток відповідної інфраструктури взаємодії громадянського суспільства і держави в сфері забезпечення соціальної безпеки, в першу чергу – інфраструктури регіонального рівня.

➤ Розробка та реалізація нормативно-правового забезпечення діяльності інститутів громадянського суспільства, зокрема – в сфері забезпечення соціальної безпеки.

➤ Забезпечення науково-методичної та інформаційно-комунікативної підтримки практичної діяльності в цій сфері.

➤ Залучення інститутів громадянського суспільства до розробки та реалізації державних програм та стратегій із забезпечення соціальної безпеки.

➤ Створення систем зворотного зв'язку та системи постійного соціологічного моніторингу стану соціальної безпеки в регіонах України по ключових показниках, в тому числі – і щодо участі інститутів громадянського суспільства у вирішенні актуальних соціально-економічних проблем.

Реалізація цих напрямів означає необхідність створення системи відповідних взаємоузгоджених механізмів – нормативно-правових, організаційно-управлінських, фінансових, консультативно-методичних, інформаційних та інших – спрямованих на залучення потенціалу

громадської самоорганізації та соціальних ресурсів різноманітних інститутів громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки на національному та регіональному рівнях. Такі механізми повинні забезпечити залучення соціальних ресурсів громадянського суспільства до реалізації наступних пріоритетних завдань щодо забезпечення соціальної безпеки:

- становлення відносин суб'єктності між громадянським суспільством, державою, бізнесом щодо забезпечення соціальної безпеки на регіональному рівні;

- забезпечення інформаційної безпеки регіонів, в першу чергу – на територіях, що постраждали внаслідок збройного конфлікту;

- впровадження відповідної державної політики щодо реінтеграції Донбасу, започаткування соціального моніторингу стану та рівня соціальної напруженості на постраждалих територіях;

- залучення лідерів громадських організацій, волонтерських рухів до процесів прийняття та реалізації управлінських рішень;

- становлення механізмів ефективної соціальної комунікації між органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, територіальними громадами, громадськими об'єднаннями, бізнесом.

Механізми залучення соціальних ресурсів громадянського суспільства для забезпечення соціальної безпеки України та її регіонів мають включати наступне:

1. За безпосередньої участі інститутів громадянського суспільства необхідно створювати національної мережі регіональних ресурсно-моніторингових центрів (РМЦ) як інструменту забезпечення ефективного та скоординованого залучення потенціалу громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки на регіональному та місцевому рівнях. До основних функцій таких ресурсно-моніторингових центрів можуть бути віднесені:

- реалізація пілотних проектів з метою пошуку дієвих механізмів залучення інститутів громадянського суспільства до вирішення проблем, пов'язаних із забезпеченням соціальної безпеки суспільства;

- моніторинг стану та динаміки соціальної безпеки відповідних регіонів (за основними її складовими та напрямками забезпечення), завчасне виявлення існуючих загроз;

- забезпечення методологічної, методичної та інформаційно-комунікативної підтримки взаємодії регіональних та місцевих органів влади з інститутами громадянського суспільства та громадськістю щодо питань забезпечення соціальної безпеки на регіональному та місцевому рівнях;

- розробка та проведення тематичних науково-практичних семінарів та тренінгів для представників влади, бізнесу та громадських організацій щодо питань забезпечення узгодженої взаємодії при

вирішенні питань соціальної безпеки (за основними її складовими і напрямками забезпечення);

- розповсюдження набутого досвіду залучення інститутів громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки.

2. Удосконалення нормативно-правових механізмів щодо обов'язкового включення питань соціальної безпеки (за її основними складовими та напрямками забезпечення) та розвитку громадянського суспільства до переліку пріоритетних напрямів діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування на всіх рівнях (в межах їх компетенції та із відповідною конкретизацією).

3. Розробка системи моніторингових показників щодо участі інститутів громадянського суспільства у забезпеченні соціальної безпеки.

4. Активізація міжнародного співробітництва у сфері розробки та впровадження механізмів забезпечення соціальної безпеки суспільства за її основними складовими, зокрема – адаптація прийнятного до українських умов світового досвіду участі інститутів громадянського суспільства у забезпеченні соціальної безпеки.

5. Залучення ресурсної бази і кадрового потенціалу науково-дослідницьких установ (вищі навчальні заклади, установи НАН України та ін.) та громадських організацій до проведення відповідних науково-прикладних робіт із вивчення, адаптації та розробки дієвих механізмів залучення потенціалу інститутів громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки, а також до реалізації пілотних проектів і розробки відповідних нормативно-правових актів, стратегій та програм різного рівня.

6. Сприяння активізації участі інститутів громадянського суспільства у забезпеченні соціальної безпеки через організацію та проведення круглих столів, конференцій та інших заходів, спрямованих на залучення їхнього потенціалу до вирішення проблем соціальної безпеки суспільства. Відповідні заходи на регіональному рівні доцільно організовувати на базі ресурсно-моніторингових центрів, мова про які йшла вище.

7. Створення Фонду підтримки громадської самоорганізації (ФПГС) в сфері соціальної безпеки із мережею його регіональних представництв. Фонд доцільно створити за участі держави, бізнесу та громадських організацій. Основне завдання Фонду – фінансова підтримка діяльності інфраструктури розвитку громадянського суспільства та залучення його потенціалу до забезпечення соціальної безпеки (ресурсно-моніторингові центри, інтернет-портал), а також фінансування перспективних соціальних проектів, спрямованих на вирішення гострих соціальних проблем та забезпечення соціальної безпеки, що реалізуються за участі інститутів громадянського суспільства.

8. Забезпечення розвитку міжмуніципального співробітництва громад, як інструменту вирішення соціально-економічних та екологічних

проблем, для об'єднання обмежених ресурсів (фінансових, кадрових та ін.), збільшення шансів на отримання грантового фінансування від міжнародних фінансових інституцій.

9. Розробка та впровадження міжрегіональних проектів з об'єднання зусиль територіальних громад міст і районів, які не постраждали від бойових дій, з тими, що постраждали, з метою поєднання ресурсів, налагодження міжрегіональної взаємодії та взаємодопомоги, формування відчуття єдності та цілісності України.

10. Розробка оновленої Стратегії забезпечення соціальної безпеки України та її регіонів. Основною метою цієї Стратегії має стати створення та інституціоналізація системи механізмів забезпечення соціальної безпеки суспільства, включаючи питання створення та функціонування відповідної інфраструктури, нормативно-правового, організаційно-управлінського та фінансового забезпечення. Обов'язковим суб'єктом розробки та реалізації стратегії повинно стати громадянське суспільство, а обов'язковим її елементом – напрями і заходи щодо розвитку інститутів громадянського суспільства та залучення їхнього потенціалу до забезпечення соціальної безпеки.

Визначені заходи розкривають основні напрями і зміст діяльності із залучення потенціалу громадської самоорганізації та інститутів громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки, в першу чергу – на регіональному рівні. Практична реалізація сприятиме, з одного боку, розвитку громадянського суспільства в Україні та становленню реальної демократії, а з іншого – дозволить значно ефективніше долати загрози та виклики, які виникають в контексті подій останніх двох років та ставлять під загрозу соціальну безпеку української держави та її регіонів.

Список використаних джерел

1. Методика – програма проведення наукових досліджень ІЕП НАНУ України (2015 р.) http://iep.donetsk.ua/uch_sovet/contents/09_04_2015/Methodika.pdf
2. Соціальна безпека: теорія та українська практика: Монографія / І. Ф. Гнибіденко, А. М. Колот, О. Ф. Новікова та ін.; За ред. І. Ф. Гнибіденка, А. М. Колота, В. В. Рогового. – К.: КНЕУ, 2006. – 292 с.
3. Сидорчук О. Залучення ресурсного потенціалу громадянського суспільства до забезпечення соціальної безпеки України / Сидорчук О. // Україна: аспекти праці. – 2015. – №2. – С. 28-34.
4. Foa, E.V., Foa, U.G. Resource theory: Interpersonal behavior as exchange // Social exchange: Advances in theory and research / K. J. Gergen, M. S. Greenberg, & R. H. Willis (Eds.). – New York: Plenum Press, 1980 – pp. 77–94
5. Коленда Н.В. Соціальна безпека населення та її основні складові. /

- Н.В. Коленда // Науковий журнал «Збірник наукових праць SWorld», зареєстрований в наукометричній базі РИНЦ. – Випуск 1. Том 32. – Одеса: КУПРИЕНКО, 2013. – С. 27-32.
6. Панькова О.В., Касперович О.Ю., Іщенко О.В. Теоретичні засади залучення соціальних ресурсів громадських об'єднань на потреби розвитку регіонів в умовах децентралізації / Панькова О., Касперович О., Іщенко О. // Український соціум. – 2015. – №3. – С. 20-28
7. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради України, 2003. – №36, ст.351 зі змінами від 27.03.2014. – №22, ст. 816.

***Summary.** The authors revealed the possibility of resource provision of social security of Ukraine by attracting social resources of civil society. Determined the main directions of social security of the country and its regions in the conditions of strengthening of civil activity*

***Key words:** social security, social resources, civil society, governance, public administration.*

**РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ:
ІСТОРИЧНИЙ, ГЕОГРАФІЧНИЙ ТА
ЕКОНОМІЧНИЙ АСПЕКТИ**

УДК 338.48

Буторіна В.Б.,

*к.е.н., старший викладач кафедри туризму і готельно-ресторанно справи
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

**ЧИННИКИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ТУРИЗМУ В
УКРАЇНІ**

У статті запропоновано і проаналізовано вплив п'яти чинників розвитку національного туризму в Україні, визначено рекомендації щодо його активізації.

***Ключові слова:** національний туризм, внутрішній туризм, виїзний туризм, індекс цін, кінцеві споживчі витрати.*

Актуальність теми дослідження. Після втягнення України у військовий конфлікт туристичний міжгалузевий комплекс одразу відчув скорочення попиту як з боку іноземних туристів, які почали розцінювати територію нашої країни як потенційно небезпечну для свого життя і здоров'я, так і з боку вітчизняних туристів, які в силу скорочення свого рівня життя не спроможні витратити достатню частину свого доходу на туристичні подорожі і на відпочинок. Водночас, самі підприємства туристичного сектору значно скоротили свою інвестиційну активність, багато з них припинили діяльність. Тривожний стан галузі спонукає вчених і практиків шукати шляхи стимулювання попиту на послуги туристичних суб'єктів господарювання. За умов скорочення можливостей щодо гарантування безпеки іноземним туристам на території України ключовим чинником реанімації ринку туристичних послуг залишається активізація національного туризму. Тому актуальним є пошук чинників підвищення активності туристів-громадян України.

Аналіз досліджень з даної теми. Стан і перспективи розвитку туризму в Україні досліджують І.З. Криховецький, Т.І. Ткаченко, О.М. Костіна, В.І. Рачко. Праці О.В. Бабиревої, Л. Дяченко, М. Мальської, В. Кифяка присвячено аналізу діяльності суб'єктів туристичної діяльності. Ринок туристичних послуг перебуває в центрі досліджень О.О. Любіцевої, І.М. Школи.

Постановка проблеми. Кризовий стан туристичного міжгалузевого комплексу та скорочення в'їзного туризму у зв'язку з військовим

конфліктом, у який втягнуто Україну, підвищують увагу до виїзного і внутрішнього туризму. Трансформація вітчизняного ринку туристичних послуг потребує пошуку дієвих чинників активізації національного туризму.

Виклад основного матеріалу.

До початку військового конфлікту туристичне господарство України поступово розвивалося. У нас існували усі передумови для розвитку туризму – історичні, географічні, природні, економічні, соціально-демографічні. На сьогоднішній день несприятливими чинниками розвитку сфери стали економічні та соціальні чинники.

Серед несприятливих економічних чинників варто зазначити скорочення інвестиційної активності підприємств туристичного сектора. У офіційній статистиці капітальні інвестиції за видами економічної діяльності не розглядаються окремо для підприємств туристичної галузі, тут представлено лише сферу послуг з тимчасового розміщення й організації харчування та підприємств мистецтва, спорту, розваг і відпочинку [5]. Розглянемо зростання капітальних інвестицій цих двох груп суб'єктів господарювання до попереднього року за період 2011–2015 рр. (табл. 1)

Таблиця 1

Індекси капітальних інвестицій за видами економічної діяльності за 2011–2015 рр., % до попереднього року

	Тимчасове розміщення й організація харчування	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок
2011	121,2	121,4
2012	109,0	96,5
2013	85,8	141,3
2014	103,1	94,8
2015	67,4	144,2

Джерело: розраховано автором за матеріалами [1; 2; 3; 4].

Наприкінці досліджуваного періоду скоротилась інтенсивність інвестування у підприємства сфери послуг тимчасового розміщення й організації харчування, при цьому друга група підприємств активізувала інвестиційну діяльність. Причиною стало підвищення уваги до перспективнішого за поточних умов внутрішнього споживача туристичних та культурних послуг, який у меншій мірі порівняно з іноземним туристом користується послугами закладів розміщення та харчування.

Розглянемо споживчі витрати українських туристів на туристичному ринку України. В офіційній статистиці витрати домогосподарств подано за цілями, серед яких розглянемо відпочинок і культуру та ресторани і готелі (табл. 2)

Таблиця 2

Кінцеві споживчі витрати домашніх господарств за цілями

Роки	Відпочинок і культура		Ресторани та готелі	
	% до попереднього року	% до підсумку	% до попереднього року	% до підсумку
2012	116,4	4,1	108,5	2,4
2013	109,5	4,1	114,9	2,5
2014	112,1	4,3	107,4	2,5
2015	101,1	3,7	120,6	2,6

Джерело: розраховано автором за матеріалами [5].

Протягом досліджуваного періоду відбувалося зростання кінцевих споживчих витрат домогосподарств України на обидві цілі. При цьому інтенсивніше підвищувались витрати на послуги ресторанів та готелів. Це свідчить про те, що суб'єктам господарювання сфери розміщення і харчування потрібно розвиватися у напрямку задоволення потреб вітчизняного споживача, який, не зважаючи на непросте матеріальне становище, усе частіше звертається до їх послуг.

Показник питомої ваги витрат населення на відпочинок та культуру за останній 2015 р. скоротився, що спричинено підвищенням цін на базові товари і послуги. Але за 2012–2015 рр. спостерігається стійка позитивна динаміка стосовно питомої ваги витрат на послуги готелів та ресторанів, що додатково підтверджує вказану вище рекомендацію.

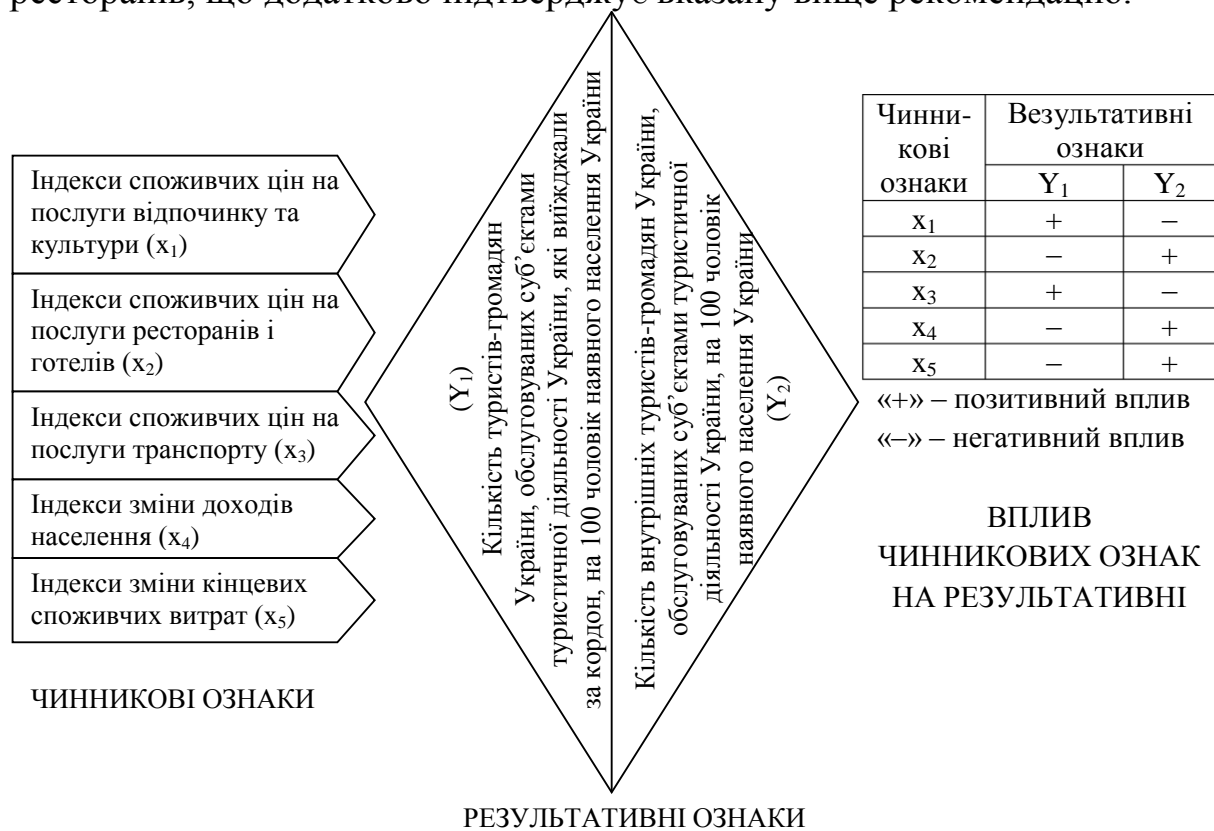


Рис. 1. Вплив чинникових ознак на складові національного туризму

Джерело: розроблено автором.

Витрати населення на туристичному ринку України спрямовані на туристичні подорожі у межах країни, а також на придбання турів за межі країни з використанням послуг вітчизняних тур агентів і туроператорів. Ці два напрямки витрат забезпечують національний туризм. *Національний туризм* охоплює внутрішній та виїзний туризм і співвідноситься з категорією національного виробництва (валового національного продукту).

Змоделюємо вплив п'яти чинникових ознак на дві складові національного туризму (рис. 1):

➤ кількість туристів-громадян України, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України, які виїжджали за кордон, на 100 чоловік наявного населення;

➤ кількість внутрішніх туристів-громадян України, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України, на 100 чоловік наявного населення.

Підбір чинникових ознак відбувався з використанням даних Державної служби статистики України та подальшим їх перетворенням на індексні показники. Для обробки економічної інформації, виявлення зв'язків та залежностей застосовано пакети прикладних програм Microsoft Office Excel, зокрема, метод кореляційно-регресійного аналізу.

На формування ринкового попиту на послуги підприємств туристичної індустрії у першу чергу впливають індекси цін: на послуги відпочинку та культури, на послуги транспорту, на послуги ресторанів і готелів (табл. 3).

Таблиця 3

Показники динаміки національного туризму в Україні у 2002–2015 рр.

Роки	Індекси споживчих цін на послуги (% до попереднього року)			Доходи населення України (% до попереднього року) (x ₄)	Кінцеві споживчі витрати (% до попереднього року) (x ₅)	Кількість туристів, обслугованих суб'єктами туристичної діяльності України, у розрахунку на 100 чоловік наявного населення України	
	Відпочинок і культура (x ₁)	Ресторани та готелі (x ₂)	Транспорт (x ₃)			туристи-громадяни України, які виїжджали за кордон (Y ₁)	внутрішні туристи (Y ₂)
2002	102,2	109,2	101,7	199,3	108,9	62,5	318,8
2003	102,1	108,4	103,7	106,5	118,4	71,7	400,4
2004	102,8	109,2	110,9	121,9	121,8	92,8	212,6
2005	103,9	117,5	120,0	136,8	137,6	119,9	197,2
2006	103,1	116,4	114,3	129,9	125,8	185,0	221,4

Продовження таблиці 3

2007	104,4	112,7	109,5	131,0	131,5	72,0	462,1
2008	108,4	128,4	124,5	134,1	135,9	276,5	299,1
2009	119,7	116,3	120,7	101,8	101,8	198,0	237,1
2010	104,0	107,4	109,6	119,2	118,3	281,9	141,3
2011	103,7	107,8	117,6	119,2	121,7	273,1	156,3
2012	101,5	104,6	108,2	112,1	115,7	428,8	169,6
2013	99,7	101,9	102,0	101,9	108,5	553,1	154,2
2014	110,7	106,7	124,5	103,8	102,3	485,7	75,2
2015	142,7	124,3	136,8	113,1	–	–	–

Джерело: розраховано автором за матеріалами [1; 2; 3; 4; 5].

У 2014 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя.

У 2015 р. без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

За досліджуваний період щороку дорожчали послуги відпочинку і культури, ресторанів і готелів та транспорту, виключенням стали лише споживчі ціни на послуги відпочинку та культури у 2013 р. Причиною такого відхилення стало підвищення ринкового попиту на даний вид послуг.

Цілком природним є прямий зв'язок між зростанням індекса цін на послуги відпочинку, культури і транспорту та динамікою виїзду вітчизняних туристів за кордон, оскільки таким чином турист шукає доступніший товар-субститут. Водночас подорожчання зазначених послуг негативно впливає на динаміку чисельності внутрішніх туристів-громадян України, обслуговуваних суб'єктами туристичної діяльності України, оскільки підвищує загальну вартість подорожі в межах нашої країни. Подорожчання послуг ресторанів та готелів спонукає українців до активнішого відпочинку – туристичних подорожей країною.

Періодичне підвищення доходів громадян України супроводжувалось протягом 2002–2014 рр. посиленням інтересу споживачів до внутрішнього туризму і послабленням виїзного туризму. Дана тенденція є позитивною, оскільки стає запорукою примноження ВВП України та розгортання дії мультиплікативного ефекту, який має місце у туристичній індустрії національної економіки.

Криза, яка наступила в країні, відкрила величезні перспективи перед українським туристичним бізнесом. Але далеко не всі сприймають всерйоз нові можливості. Поки лише Львів дійсно ефективно впроваджує цілісну туристичну стратегію. У 2015 р. українці на довгі вікенди стали проявляти більшу активність. За даними туроператора Kraina UA, травневі свята у 2015 р. побили всі рекорди і показали кращі результати за вісім років роботи. Популярністю користуються одно- або дводенні

екскурсійні тури в Кам'янець-Подільський, Хотин, Чернівці, Луцьк, Переяслав-Хмельницький, Буцький каньйон тощо.

Державна служба статистики України визначає наступні *прогнози* щодо зміни цін і попиту на послуги у першому кварталі 2016 р.: ціни у сфері тимчасового розміщення і організації харчування зростуть на 43% (величина попиту скоротиться на 32%), у сфері мистецтва, спорту, розваг та відпочинку – на 31% (величина попиту скоротиться на 15%), на транспортні послуги – на 14% (величина попиту скоротиться на 34%) [5].

Подальший розвиток національного туризму і подолання несприятливих прогнозів можливі за умов врахування наступних *рекомендацій*:

1) оптимізація індексів споживчих цін на послуги відпочинку, культури, транспорту, розміщення та харчування;

2) підвищення реальних доходів населення;

3) стимулювання кінцевих споживчих витрат домогосподарств України;

4) вирішення проблем використання наявної туристичної інфраструктури шляхом –

– модернізації застарілої матеріально-технічної бази (більшість готелів, мотелів, кемпінгів, санаторіїв, баз відпочинку та туристичних баз будувались за проектами, що сьогодні не відповідають міжнародним стандартам);

– підвищення фінансування державних закладів культури;

– підвищення кількості підприємств та персоналу в туризмі, якості обслуговування;

– відповідність транспортних шляхів України міжнародним вимогам;

– здійснення перевезень швидко, безпечно, надійно, комфортно;

– розвиток системи зв'язку і комунікацій, функціонування служб сервісу, розвитку громадського харчування, побутового, культурно-розважального обслуговування.

Висновки. Україна має всі об'єктивні передумови для інтенсивного розвитку національного туризму. Маючи вигідне геополітичне розміщення, Україна володіє великим туристично-рекреаційним потенціалом, сприятливим кліматом, багатою флорою і фауною, культурно-історичними пам'ятками світового рівня та туристичною індустрією, яка швидко розвивається. Маючи такий ресурсний потенціал, туризм України повинен сприяти зміцненню економіки країни, наповненню державного бюджету, зростанню добробуту, піднесенню духовного потенціалу суспільства. Активізація, зокрема, внутрішнього туризму дозволить розширити, удосконалити і зберегти наявну туристичну інфраструктуру у період перебування країни у військовому конфлікті і економічній кризі. Основними чинниками розвитку національного туризму є доступність цін на послуги підприємств туристичної індустрії для вітчизняного туриста, підвищення його

реальних доходів, стимулювання кінцевих споживчих витрат домогосподарств та збереження і модернізація інфраструктури туризму.

Список використаних джерел

1. Туристична діяльність в Україні у 2011 році : Стат. бюлетень. / Відп. за випуск І.В. Калачова, Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 76 с.
2. Туристична діяльність в Україні у 2012 році : Стат. бюлетень. / Відп. за випуск І.В. Калачова, Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.
3. Туристична діяльність в Україні у 2013 році : Стат. бюлетень. / Відп. за випуск І.В. Калачова, Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с.
4. Туристична діяльність в Україні у 2014 році : Стат. бюлетень. / Відп. за випуск О.О. Карамзіна, Державна служба статистики України. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 76 с.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Summary. The article suggests and the influence of five factors on the development of national tourism in Ukraine, defined recommendations for its revitalization.

Key words: national tourism, domestic tourism, outbound tourism, the price index, final consumption expenditure.

УДК 379.85:504.062

Ковтуник І.І.,

*к. геогр. н., старший викладач кафедри туризму
і готельно-ресторанної справи,*

*Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

ГЕОЛОГІЧНІ РЕСУРСИ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Проаналізовані поняття «рекреаційні ресурси» та «природно-географічним рекреаційні ресурси». Досліджено геологічні ресурси Хмельницької обл. Вивчені породи геологічних періодів, які залягають на території Хмельниччини.

Ключові слова: геологія, геологічні ресурси, природні рекреаційні ресурси, Товтровий Кряж, Смотрицький каньйон.

Постановка проблеми. Одним із найперспективніших регіонів, з точки зору розвитку рекреації та туризму в нашій країні є Хмельниччина.

Це пояснюється вигідними особливостями її географічного розташування та багатством рекреаційно-туристичного потенціалу. Важливе значення для рекреації та для формування рекреаційних потоків має рельєф.

Аналіз публікацій. Дослідженням ресурсів Хмельниччини присвячені ряд публікацій, з них монографія «Хмельниччина туристична: історико-культурні, природно-географічні та економічні аспекти розвитку».

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідити геологічні ресурси Хмельницької обл. Згідно мети, були поставлені наступні завдання:

1. Дати визначення «рекреаційним ресурсам» та «природно-географічним рекреаційним ресурсам»;
2. Дослідити геологічні ресурси області;
3. Визначити породи геологічних періодів, які залягають на території Хмельниччини.

Виклад основного матеріалу. Найважливішою передумовою організації рекреаційної діяльності виступають *рекреаційні ресурси*. Під рекреаційними ресурсами розуміють об'єкти, явища і процеси природного, антропогенного та соціального походження, що використовуються або можуть бути використані для розвитку рекреації та впливають на територіальну організацію рекреаційної діяльності, її спеціалізацію та економічну ефективність [1].

Хмельницька обл. має високий рівень концентрації природно-географічних рекреаційних ресурсів на своїй території, тому їх аналіз є надзвичайно актуальним, оскільки розкриваються значні перспективи розвитку рекреаційної діяльності та туризму на теренах області.

Хмельницька обл. розташована в південно-західній частині Східно-Європейської (Руської) платформи на межі двох її тектонічних структур – Українського кристалічного щита і Волино-Подільської плити. *Український кристалічний щит* є найдавнішою ділянкою земної кори на території України і найбільш піднятою частиною фундаменту платформи. Він складений сильно зміненими магматичними і метаморфічними кристалічними породами, які утворилися в архейській і протерозойській ерах і мають вік 3,5-0,6 млрд. років (*таблиця 1*). Гірські породи щита дуже зім'яті в складки і розчленовані численними розломами на блоки різної величини. Найдавніші (протерозойські) розломи розкололи щит на блоки, крайній західний з яких – Волино-Подільський лежить в основі східної частини області. В свою чергу він розділений на два менші блоки – Волинський і Подільський [6].

Внаслідок давніх тектонічних рухів фундамент *Волино-Подільської плити* також розколовся на ряд блоків, а сама плита неодноразово опускаючись, ставала морських дном. В морських басейнах плити відбувалось інтенсивне нагромадження осадових відкладів з органічних решток та знесених із суші уламків гірських порід [2].

Таблиця 1

Породи геологічних періодів на території Хмельницької обл.

Ери	Періоди	Початок, млн. р.	Породи, якими представлений період	Місце виходу порід на поверхню
Кайнозойська	Четвертинний (антропогеновий)	1,8	піски, супіски, суглинки, ліс і лісовидні суглинки, гравій, галька, торф	в місцях поширення
	Неогеновий	25	кварцові та кварцово-глауконітові піски, пісковики, вапняки, глини, мергелі, гіпси та ангідрити	в місцях поширення
	Палеогеновий	67	кварцові та кварцово-глауконітові піски, пісковики, мергелі	в місцях поширення
Мезозойська	Крейдовий	137	кварцові та кварцово-глауконітові піски, опоки, опалові спонголіти, крейда, крейдоподібні та піщані вапняки, кремій	берегові схили Дністра та долини Горині
	Юрський	195	не представлений	
	Тріасовий	230	не представлений	
Палеозойська	Пермський	285	не представлений	
	Камяновугільний	350	не представлений	
	Девонський	400	не представлений	
	Силурійський	440	плитчасті і грудкуваті вапняки, доломіти, доломітові мергелі	берегові схили Дністра та його приток – Студениці, Тернави, Мукші, Смотрича, Жванчика, Збруча
	Ордовицький	500	ясно-сірі кварцові пісковики, сірі верстуваті вапняки	Долини Дністра та його приток – Руски, Студениці, Тернави
Кембрійський	570	пісковики	околиці села Китайгород	
Протерозойська		2600	гнейси, мігматити	берегові схили Дністра та його приток – Руски, Ушиці Данилівки, Калюсу та півн.-сх. частина області
Архейська		4000	діорити, гнейси, мігматити, кварцити, кристалічні сланці, кристалічні вапняки	Долини Південного Бугу, Случа та їх приток

Джерело: складено автором за даними: [6].

Наступи моря спостерігалися в першій половині палеозойської ери (кембрійський, ордовіцький і силурійський періоди), в кінці мезозою (крейдовий період) та кайнозої (палеогеновий, неогеновий періоди) [5]. Неогенові відклади поширені майже по всій території області, вони мають значну товщину і різноманітний склад. Їх формування відбувалося здебільшого в басейнах Тортонського і Сарматського морів, окраїни яких покривали в неогені більшу частину області (за винятком найбільш піднятих ділянок кристалічного щита) [4]. Свідченням цього є значне поширення вапняків, що мають органічне походження. Найпотужнішими є рифові вапняки, які вузькою смугою (від 2 до 6 км.) простягаються на південному заході області. Формування бар'єрного рифу відбувалося в морі майже паралельно до його берега, внаслідок нагромадження водоростей, коралів, молюсків. При загальному піднятті Поділля, що відбувалось під час альпійського горотворення, на всій його території запанував континентальний режим, а бар'єрний вапняковий риф став горбистим пасмом, відомим як *Товтри* [3]. В інші періоди плита піднімалась, ставала сушею, відбувалося руйнування верхнього шару порід під впливом зовнішніх сил. Відкладів цих періодів на території області майже не виявлено.

Висновки. Таким чином, багатство та унікальність природно-рекреаційних ресурсів в Хмельницькій обл. створює передумови для розвитку рекреаційного господарства, економіки за рахунок їх ефективного використання, дає підстави сподіватися, що на території Хмельниччини рекреація згодом переросте у потужну індустрію відпочинку, фізичного й духовного відновлення, глибокого національного самоусвідомлення, екологічної освіти і виховання рекреантів, тому рекреаційна сфера повинна бути визнана в області як одна з пріоритетних.

Список використаних джерел

1. Бейдик О. О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: монографія / О. О. Бейдик. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2001. – 395 с.
2. Геренчук К. И. Природа Хмельницкой области / К. И. Геренчук. – Львов: Вища школа, 1980. – 152 с.
3. Журба І. Є. Економіко-географічні засади раціонального природокористування в регіоні (на прикладі Хмельницької області): Автореф. дис. канд. геогр. наук: 11.00.02 / І. Є. Журба; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2002. – 17 с.
4. Заставецький Б. І. Географія Хмельницької області / Б. І. Заставецький, О. В. Заставецька, І. Л. Дітчук. – Тернопіль: орендне п-во «Тернопільська обласна друкарня», 1995. – 96 с.
5. Любіцева О. О. Туристичні ресурси України / О. О. Любіцева,

- О. В. Панкова, В. І. Стафійчук. – К.: «Альтерпрес», 2007. – 369 с.
6. Хмельниччина туристична: історико-культурні, природно-географічні та економічні аспекти розвитку: колективна монографія [кол. авторів; за ред.: С. А. Копилов (гол. ред.), С. Е. Баженова (наук. ред.)]. – Кам'янець-Подільський: Кам.-Под. нац. ун. ім. Івана Огієнка, 2015. – 192 с.

Summary. Defenition «recreation resources» and «natural recreation resources» were analyzed. Geological resources of Khmelnytska region were investigated. Solids of geological periods, which occur in Khmelnytska region were investigated.

Key words: geology, geological resources, natural recreation resources, Tovtrovyi Edge, Smotrych canyon.

УДК 338.482.025.27.:3399«20»

Опря Б.О.,

к.і.н., старший викладач кафедри туризм і готельно-ресторанної справи
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІНДУСТРІЇ ГОСТИННОСТІ В ТУРИЗМІ

У статті проаналізовано особливості процесу індустрії гостинності та здійснено теоретичне осмислення комплексних програм розвитку туристичних регіонів. Запропоновано загальні тенденції на яких варто сконцентрувати увагу для розвитку індустрії гостинності в сучасних умовах.

Ключові слова: індустрія гостинності, туристична дестинація, готель, туристична галузь, регіон.

Актуальність. Туристична галузь є одним з доступних засобів пізнання оточуючого світу, його визначних місць і культурної спадщини. Поняття туризму і гостинності не можна розглядати окремо один від одного. Гостинність – це одне з понять цивілізації, яке завдяки прогресу перетворилося на сучасну індустрію, в якій працює велика кількість професіоналів. Індустрія гостинності включає в себе різні сфери діяльності людей – відпочинок, розваги, готельний і ресторанний бізнес, громадське харчування, екскурсійну діяльність, організацію виставок та проведення різних наукових конференцій. Індустрія гостинності – це комплексна сфера діяльності працівників, що задовольняють будь-які запити і бажання туристів.

Аналіз останніх досліджень. Сучасна індустрія гостинності на

сьогоднішній день викликають значний інтерес та є предметом дослідження таких науковців як М. Мальська, О. Розметова, Т. Мостенська, Т. Влодарчик, Г. Круль, В. Романов, Д. Єлканова, Є. Сорокіна, Д. Осіпов, Дж. Уокер та ін., однак дана тема не втратила своєї актуальності та потребує подальшого дослідження.

Тому **метою статті** є визначення головних сучасних тенденцій індустрії гостинності в туристичній галузі.

Виклад основного матеріалу.

Сучасні тенденції розвитку туризму визначають необхідність запровадження комплексних програм розвитку туристичних регіонів (дестинацій) і сприяння залученню різних вікових категорій споживачів в дестинації за допомогою інформаційних технологій та систем.

Туристична дестинація володіє певними об'єктами, котрі представляють значний туристичний інтерес (природні та антропогенні ресурси), пропонує різні послуги для туристів, як основні так і додаткові. Успішне функціонування дестинації можливе за умови розвитку транспортної інфраструктури, об'єктів побутового призначення, інфраструктури об'єктів харчування і відділів охорони здоров'я; систем сервісу і надання споживачам готельного продукту на рівні міжнародних стандартів якості по цінам відповідним надаваним послугам; модернізації, автоматизації управління готельним господарством, інвестиційною і інноваційною складовою розвитку технологічних процесів, функціонування інформаційних систем; підготовка кадрового складу для надання послуг в рамках готельного підприємства та екскурсійної діяльності – перша тенденція носить локальний характер розвитку індустрії гостинності та туризму [1].

Друга тенденція визначає локальний і світовий характер розвитку туризму. В першу чергу варто підвищувати конкурентоздатність туристичної індустрії України в умовах глобальної конкуренції обумовленої різними причинами, серед яких можна виділити: перетворення туризму в глобальне соціально-економічне явище, котре впливає на економіку десятків країн, та виступає її стабілізуючим фактором; здатність туризму перетворювати географічне розташування країни і її природно-кліматичні ресурси, культурні, історичні та визначні пам'ятки в конкретні переваги перед іншими регіонами світу; поява дякуючи туризму, нових робочих місць, внаслідок чого підвищується і рівень життя працівників [2].

Такий напрямок дозволить розвивати регіон в частині надання робочих місць, забезпечення зайнятості населення та здатності концентрації населення в даному регіоні, зменшуючи їх переїзд у великі міста, що буде свідчити про планомірний розвиток економічної і соціальної політики держави, а також соціальної сфери і сфери послуг в тому числі. Опіраючись на законодавчу базу і правовий механізм з'являється можливість підтримувати в конкретному регіоні напрямок

розвитку туристичної діяльності; здійснювати захист законних інтересів і прав туристів; надавати інформаційну підтримку на просування туристичного і готельного продукту, як в середині регіону, так і за його межами; здійснювати захист заповідних зон в яких дозволено проведення екскурсій; розвивати кадрову базу спеціалістів сфери туризму; підтримувати всі форми бізнесу і підприємництва в сфері гостинності і туризму [3].

Узагальнивши тенденції розвитку туризму логічно визначити деякі фактори на котрих варто сконцентрувати увагу: позиціонування та просування туристичного потенціалу і ресурсів на основі інформаційних технологій, рекламних і PR кампаній, просування інформації в ЗМІ, на регіональних і міжнародних туристичних виставках; розробка програм внутрішнього, в'їзного і виїзного туризму; проведення політики, основаної на залученні інвестицій, направлених на створення інфраструктури туризму; пріоритетний напрямок політики регіонів по створенню робочих місць для усіх верств населення, тобто туризм буде позитивно впливати на сферу зайнятості; підготовка кваліфікованих кадрів; апробація бізнес-досвіду регіонів і зарубіжних країн по технологіям і формам просування туристського продукту до кінцевого споживача.

Індустрія гостинності розвивається також під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів відносяться: політико-правові, безпека подорожей, економічні і фінансові, культурні, інфраструктурно-комунікаційні, демографічні, розвиток торгівлі, нові і новітні технології. На ефективність роботи готельного господарства впливають наступні фактори: економічні, соціально-економічні – розподіл населення по рівню доходів, рівню освіти, стилю життя, вікової структури, співвідношення міського і сільського населення, інфраструктура, рівень злочинності, розвиток туризму [4].

Поняття «індустрія гостинності» є більш широким ніж поняття «індустрія туризму». В основі цих двох сфер діяльності лежить поняття «гостинність», тобто щедрість і дружелюбність по відношенню до гостей. Іншими словами, дане поняття можна пояснити як виробництво послуг з проявом персональної уваги стосовно туриста та здатність відчувати його побажання та потреби [5].

Потреба виживання малих і середніх закладів готельного типу, сформувала основні тенденції розвитку підприємств індустрії гостинності.

Серед них варто визначити поглиблення спеціалізації готелів. Посилення спеціалізації готельного бізнесу дозволяє більш чітко орієнтуватися на певні сегменти споживачів з урахуванням різних ознак та сформувати вузький перелік послуг (наприклад, готель зорієнтований на клієнтів, які беруть участь у конференціях, конгресах).

Наступною тенденцією є диверсифікація готельного підприємства,

котра визначається розширенням послуг за рахунок раціонального використання ресурсів. Сучасні готельні підприємства диверсифікують як окремі послуги (пропонують клієнтові згідно попиту та ціни найбільш прийнятний йому варіант) так і водночас інформують про нові форми діяльності в цьому виді сервісу (сьогодні обов'язковими є розважальні, спортивні, оздоровчі послуги, послуги гастрономічних закладів тощо) [6, с. 33].

Ще однією важливою тенденцією є персоніфікація обслуговування і повна концентрація на запитах і потребах клієнтів. У дорогих готелях для цих цілей створюються карти постійних клієнтів, у яких збирається інформація про їхні смаки, уподобання та звички. Така база даних дозволяє попереджати бажання гостей. В сьогоденному світі з'явилося покоління подорожуючих, котрі не лише мандрують, а й шукають більш високого рівня відпочинку. Останні є досить досвідченими туристами та більш вимогливими до якості індустрії гостинності і туризму, котрим складніше догодити [7].

Наступною тенденцією є розвиток мережі малих готельних підприємств в індустрії гостинності. Даний процес спричинили різні обставини, як історичні події, так і нестача ділянок під забудову в центрах великих міст, невеликий строк окупності капіталовкладень, а також поєднання в малому готелі визначного комфорту та індивідуального підходу до кожного гостя. Як стверджував відомий готельєр К. Хілтон «один із секретів його успіху – це індивідуальний підхід до кожного гостя...» [8].

Черговою тенденцією є впровадження в індустрію гостинності нових комп'ютерних технологій, які докорінно змінили спосіб ведення готельного бізнесу, дозволили власникам підприємств розв'язати низку проблем і створили масу зручностей клієнтам. Нові технології, зокрема Інтернет з метою просування готельних продуктів і послуг, зменшують витрати і забезпечують споживачам підвищений комфорт. Дані технології розширюють можливості із залучення нових клієнтів і дозволяють розширити займані компаніями сегменти ринку.

Важливу роль у індустрії гостинності займає розвиток міжнародних готельних та ресторанних ланцюгів. Готельний ланцюг – об'єднання кількох готельних підприємств у колективний бізнес, що проводиться під єдиним керівництвом, у межах єдиної концепції просування продукту і під спільною торговельною маркою. Інтегровані готельні ланцюги керуються безпосередньо або опосередковано через франчайзингову систему або за контрактом на управління. Усі готелі інтегрованого ланцюга мають спільну назву і товарний знак. Щоб протистояти конкуренції з боку готельних ланцюгів, незалежні готелі об'єднуються в готельні консорціуми. Збільшення масштабів діяльності, при об'єднанні у консорціум, дозволяє досягати значної економії у витратах на маркетинг, придбання обладнання, створення комп'ютерних мереж бронювання

місць тощо [6, с. 35–37].

Вагомим чинником у розвитку індустрії туризму виступає і екологізація готельних послуг. Зв'язок людини з природою останнім часом набуває усе більшої популярності серед туристів. Наслідком даної тенденції є те, що відбувається будівництво готелів в екологічно чистих регіонах, формування «зелених» поверхів і номерів у звичайних міських готелях. При облаштуванні цих номерів застосовують екологічно чисті матеріали, звертаючи особливу увагу на економію природних ресурсів і мінімальне вторгнення в природне середовище.

При цьому «екологічна програма» не досягне своєї мети, якщо не буде організоване письмове «виховання» гостей. Наприклад, заклик до клієнтів «не кидати на підлогу рушник, якщо він ще використовуватиметься» допомагає заощадити не тільки воду й електроенергію, а й третину рушників, які перуться щодня, продовжуючи термін їхнього «життя» [9, с. 41].

Диверсифікація, персоніфікація, спеціалізація, екологізація, гедонізація готельних послуг, концептуалізація і технологізація пропозицій – такою є сучасна готельна політика як засіб виживання у сучасних умовах турбізнесу.

Отже, активний розвиток туризму в світі і в нашій країні сприяв виникненню індустрії гостинності, де для створення комфортних умов відпочинку туристів працюють мільйони професіоналів. Усе це вимагає персоніфікованої уваги до основного елемента системи індустрії туризму – гостя (клієнта) задля якого зводяться сучасні заклади проживання, харчування, відпочинку, метою яких є повноцінна рекреація. Таким чином, розвиток готельної справи нерозривно пов'язаний з розвитком індустрії туризму, а гостинність є найважливішою споживчою властивістю комплексного туристського продукту.

Список використаних джерел

1. Елканова Д. И. Основы индустрии гостеприимства [Електронний ресурс] / Д. И. Елканова, Д. А. Осипов, В. В. Романов, Е. В. Сорокина. – М., 2010. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_tourism/elkanova.htm
2. Все о туризме [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tourlib.net/>
3. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії [Електронний ресурс] / Н. В. Чорненька. – К., 2006. – Режим доступу : <http://tourism-book.com/pbooks/book-39/ua/>
4. Писаревський І. М. Організація туризму [Електронний ресурс] / І. М. Писаревський, С. О. Погасій, І. Б. Андренко, М. М. Поколодна, І. В. Сегеда. – Харків, 2008. – Режим доступу : http://tourlib.net/books_ukr/pysarevsky.htm
5. Уокер Джон Р. Введение в гостеприимство [Електронний ресурс] /

- Джон Р. Уокер. – Режим доступу: <http://padaread.com/?book=51044&pg=5>
6. Розметова О. Г. Організація готельного господарства / О. Г. Розметова, Т. Л. Мостенська, Т. В. Влодарчик. – Кам'янець-Подільський, 2014. – 432 с.
 7. Пайн Дж. Б. Экономика впечатлений [Електронний ресурс] / Джозеф Б. Пайн, Джеймс Х. Гилмор. – Режим доступу: <http://www.klex.ru/bzy>
 8. Истории успеха: Конрад Хилтон – человек-отель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ubr.ua/business-practice/ups-and-downs-in-business/i>
 9. Круль Г. Я. Основы готельної справи / Г. Я. Круль. – К., 2011. – 368 с.

Summary. *The article analyzes the peculiarities of the hospitality industry and the theoretical understanding of complex programs of tourist regions. A general trend which should concentrate on the development of the hospitality industry in modern conditions.*

Key words: *hospitality industry, travel destinations, hotels, tourist industry, region.*

УДК 338.487:338.33

Поліщук В.С.,

*к.е.н., доцент кафедри туризму і готельно-ресторанної справи
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

ПРОЦЕС ФОРМУВАННЯ ЯКОСТІ ПОСЛУГ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті автор на основі проведених досліджень розкриває значення постійного покращення якості надання послуг туристичними підприємствами; розкриває зміст процесу формування якості послуг туристичних підприємств.

Ключові слова: *якість, процес, модель, послуги, інформація, етап, підприємство.*

Актуальність. Мета кожного підприємства є прагнення здобути на вітчизняному, європейському чи світовому ринку ключову позицію через попит на свої продукти та послуги. Реалізації цієї мети для більшості українських підприємств передбачає підвищення ефективності управління, в тому числі і сфери туризму.

Тому актуальність теми статті не викликає сумніву.

Аналіз досліджень. Слід відмітити, що питанню вдосконалення управління якістю в туризмі приділяють увагу ряд провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: В.К. Бабарицька [1], М.Д. Жердєв [2], М.А. Жукова [3], Й. Кондо [4], Г.Д. Крилова [5], Н.В. Мережко [7], М.І. Шаповал [8], і ряд інших. Всі вони звертають увагу на розуміння якості туристичних послуг. Особливо багато уваги приділяються ними питанню формування якості послуг туристичних підприємств. Зокрема учена Н.Є. Кудла [6] відмічає, що постійне покращення якості означає, що туристичне підприємство спроможне досягти позитивної оцінки даних послуг. Вона підкреслює, що забезпечення постійного покращення якості означає, що туристичне підприємство спроможне досягти позитивної оцінки наданих послуг. Отже, забезпечення високої якості є наслідком здобуття сталої здатності ефективно задовольняти потреби клієнтів. Забезпечуючи повторюваність позитивних вражень, якість має вже розглядатися на етапі нагромадження інформації й проектування послуги, а також систематично враховуватися на кожному наступному етапі функціонування підприємства:

- 1 етап – нагромадження інформації;
- 2 етап – проектування послуги;
- 3 етап – надання послуги;
- 4 етап – інформування про якість.

Динамічна модель, представляє замкнуте коло процесу формування якості. Кожний наступний етап складається з декількох дій і методів, спільною метою яких є звуження прогалін якості і як результат отримання лояльності споживачів. За перебіг усього процесу відповідальність несе вище керівництво туристичного підприємства.

Розглянемо кожен етап на прикладі функціонування готельно-ресторанного господарства.

Перший етап пов'язаний з діяльністю готелю з метою нівелювання інформаційної прогалини. Інформаційна прогалина означає розбіжність між напрацюваннями щодо сподівань гостей, якими володіє готель, та очікуваннями гостей, а також розбіжність між знаннями (переконаннями) щодо можливості задоволення потреб гостей та реальними можливостями готелю. Керівництво готелю має знати, що для гостя найважливіше, оскільки це дає змогу зорієнтуватися, куди інвестувати обмежені засоби. Перед тим як дати відповідь на запитання, хто є наш гість, потрібно з'ясувати, хто може бути нашим клієнтом, тобто кому, за наявних ресурсів можемо запропонувати послуги високої якості.

Посилаючись на різноманітні дослідження, можна вказати на основні детермінанти якості туристичних підприємств, що однак не звільняє готельєрів та керівництво підприємств туристичного посередництва від постійного аналізу потреб сегменту, до якого скеровують свою пропозицію.

Туристичні підприємства володіють значними можливостями і

засобами, щоби отримати інформацію про клієнтів. Те, що визнають за проблематичний аспект у наданні послуг, а саме, єдність надання і споживання послуги, може стати доброю нагодою для кращого пізнання покупця. Готель чи туристична агенція має можливість швидкого й дешевого накопичення даних, поза як клієнти фізично присутні на підприємстві. Важливо у цей час добре підготуватися, тобто визначити й конкретизувати мету дослідження.

Можна виокремити багато способів отримання інформації щодо потреб покупців. Основними з них є:

- анкети (в офісі туристичної агенції, у номерах, на рецепції, у ресторані);

- репортажі (під час реєстрації та виїзду, в процесі розрахунку, після повернення; спеціальні);

- спостереження (чи потребує допомоги поведінка гостя у різних ситуаціях);

- спостереження працівників (занотовування зауважень гостей, оцінка налагодженості процесів тощо);

- бази даних (створюються на потреби програм лояльності). Накопичення інформації не може бути вибірковою діяльністю, а лише постійним процесом. Тому необхідно створити систему пошуку, передачі, збереження, оброблення, аналізу й інтерпретації даних щодо потреб клієнтів! Сучасне інформаційне забезпечення надає можливість, з огляду на незначні витрати, поширювати таку діяльність у невеликих туристичних об'єктах.

У процесі накопичення даних чимало залежить від осіб, які мають регулярний й безпосередній контакт з клієнтами та обізнані їх проблемами. У готелі таку функцію здійснюють так звані працівники першої лінії, до яких належить персонал служби приймання та розміщення, працівники обслуговування готельних гастрономічних закладів тощо. Удосконалення методів задоволення потреб гостей у значною мірою залежить від того, як лінійний персонал буде реагувати на дискретні або невербальні комунікації гостей. Сприйняття цієї інформації має супроводжуватися бажанням використання її як для самовдосконалення так і для навчання своїх підлеглих, які відповідають за проектування процесу надання послуги.

Отже, передумовою надання керівництву інформації про потреби туристів є налагоджена система вертикальної комунікації, тобто відповідна кількість способів комунікації (каналів дистрибуції), а також їх якість. Комунікація може здійснюватися формальними засобами (наприклад, звіти про проблемні ситуації, про результати маркетингових досліджень).

Серед способів стимулювання надходження інформації зверху-вниз можна виокремити зустрічі з працівниками, чергування чи години прийому (тобто час, коли всі зацікавлені можуть прийти й будуть вислухані), «скриньки довіри» (місця, де можна залишити інформацію)

тощо. Останній спосіб за умови гарантування анонімності може гарантувати значний відгук серед працівників. Система комунікації «керівник — підлеглий» має ґрунтуватися на довірі й переконанні обох сторін у доцільності таких відносин. Лінійний працівник має знати, що старший менеджер зацікавлений в його компетентності, а його знання будуть затребуваними.

Наступною умовою забезпечення керівництва інформацією щодо потреб туристів є горизонтальна, не надто розбудована організаційна структура. Вона зменшує ймовірність збоїв у вертикальній комунікації внаслідок усунення потенційних комунікаційних бар'єрів.

Другий етап процесу формування якості полягає у використанні знань потреб туристів у проектуванні послуги. Термін «проект» вживається для опису процесу конкретизації (матеріалізації) і переважно складається з трьох фаз:

- формування концепції на ґрунті раніше виявлених потреб;
- проектування системи, яка забезпечуватиме належне надання послуг;
- підготовка проекту повного циклу реалізації послуги завдяки застосуванню графічних засобів.

Опрацювання концепції послуги (фаза 1) вимагає окреслення структури пропозиції, яка буде запропонована туристам. Готель може знайти певні основні шляхи щодо способу проектування послуги у стандартах категоризації. Однак їх сфера обмежується лише матеріальними елементами і не визначає найважливіших вимог, що пов'язані з компетенцією і поведінкою персоналу. Туристичні фірми при створенні концепції туристичного заходу (продукту) зіштовхуються з проблемою добору вірогідних контрагентів. У статтях 32 і 33 Закону України «Про туризм» передбачено цивільно-правову відповідальність за неналежне надання послуг, у тому числі під виконавцями. Добір контрагентів здійснюється на етапі створення туристичного пакету і значною мірою визначає рівень послуг, що надаватимуться клієнтам. Помилки, допущені у цій фазі, можуть бути наслідком незадоволеності туристів упродовж сезону, оскільки розірвання умов з помилково оціненим готелем чи перевізником не завжди можливе.

Проблема проектування системи, яка забезпечуватиме належне надання послуг (фаза 2), пов'язана у готельному бізнесі зі сферою стандартизації процесів обслуговування гостя. Що є доцільнішим: детальне визначення процедур та інструкцій чи надання можливості працівникам самостійно приймати рішення щодо способу задоволення потреб гостей? На це запитання немає однозначної відповіді. За принципами філософії *TQM*, кожне вдосконалення процесу має бути описане так, аби знання про новий, кращий спосіб були доступні іншим працівникам. Позбавлення працівника інформації щодо бажаного способу поведінки може призвести до зниження відчуття його безпеки, а також спричинити невідповідне реагування на потреби гостей. Отже,

стандартизація може слугувати керівництву готелю за зняття контролю якості.

Надто детально розписані інструкції, тобто така ситуація, коли від працівника не вимагається винахідливості, призводить до зниження задоволеності від роботи й погіршення її якості. Вони не сприяють інноваційності, ведуть до схематичного мислення й діяльності. Чітке дотримання правил, тобто беззаперечне виконання процедур, стає способом функціонування у такій організації.

Сфера застосування стандартизації залежить від типу й величини підприємства. У невеликих готелях, де відносини «працівник — гість» ґрунтуються на особистих контактах, коли працівник добре знає гостя і може приділити йому більше уваги, унормування процедур не вимагається. Великі готелі, у яких сотні гостей контактують з відповідною кількістю працівників, для ефективного управління потребують прийняття більш формальних сценаріїв дій.

Підготовка проекту повного циклу реалізації послуги завдяки застосуванню графічних засобів (фаза 3) полягає у тому, що керівництво туристичного підприємства володіє графічними засобами, які допомагають у процесі проектування послуги. До них належать рисунок, блок-схема, комп'ютерна графіка. Ефективним є використання методу *blueprinting*, який базується на створенні карт процесів, що відбуваються на підприємстві від моменту прибуття клієнта і до завершення його справ на туристичній фірмі.

Проект можна поділити на чотири частини. Перша — це матеріальна складова, яка охоплює зручності й обладнання, котре використовується для надання послуги; друга — це усі дії клієнта; а третя — працівники першої лінії, які виконують видимі й невидимі для клієнта функції; четверта — допоміжні процеси, що сприяють обслуговуванню клієнтів працівниками першої лінії.

Проект послуги *blueprint* є більш точний ніж усне (словесне) вираження, а також менше піддається помилковій інтерпретації. Окрім цього, застосування карти процесів дає змогу:

- ідентифікувати слабкі сторони процесу й зазначити програми вдосконалення;
- продемонструвати взаємовідносини між різними відділами підприємства;
- допомогти працівникам зрозуміти свою роль і місце в комплексному наданні послуги;
- полегшити застосування так званого внутрішнього маркетингу.

Проект послуги не може бути розроблений суто для потреб керівного складу підприємства. Його ефективність і раціональність полягає в обізнаності працівників з перебігом усіх процесів, що відбуваються на підприємстві, та їх власним внеском у формування якості послуг. Отже, необхідним є навчання, в процесі якого працівники довідаються про:

- перебіг процесів у готелі (основні процеси, під процеси, засоби);

- роль свого робочого місця в реалізації послуги (ланцюг «постачальник-споживач»);
- особливо важливі моменти (критичні з огляду на задоволення потреб гостей);
- чітке коло своїх обов'язків (завдань і можливих способів їх виконання);
- сценарії дій, які опрацьовані згідно зі сподіваннями гостей (якщо можливим є створення такого сценарію).

На третьому етапі важливе і основне значення у наданні послуг має персональний характер, і, як засвідчують дослідження, їх оцінка в очах клієнтів значною мірою залежить від персоналу. Відтак С. Грунрос сформулював поняття технічної якості, яка підтверджує, що клієнт отримує в процесі споживання послуги, й доповнив його категорією функціональної якості, яка віддзеркалює спосіб надання послуги. Спосіб надання послуги визначає персонал туристичного підприємства, мінливість поведінки якого є причиною виникнення прогалини між проектом послуги та її фактичним наданням.

Період часу, коли клієнт контактує з персоналом готелю чи туристичним посередником, є нагодою сформулювати у нього враження щодо ставлення підприємства до якості. З огляду на ключову роль цих зв'язків їх називають у фаховій літературі «моментами правди». Нематеріальний, миттєвий характер цих контактів спричиняє те, що коректність їх перебігу складно проконтролювати. Це означає, що задоволеність, наприклад, готельних гостей значно залежить від того, ким є працівник, які його вміння і мотивація до надання послуги високої якості. Отже, від керівництва вимагається запровадження ефективного управління людськими ресурсами, що полягає у відповідному доборі, навчанні, технологічній підтримці, мотивуванні до якості та створенні на підприємстві про якісної культури.

Четвертий етап формування якості полягає в інформуванні про якість. Клієнт туристичного підприємства, навіть коли пропонована послуга надасть йому багато користі, може оцінити її незадовільно. Як уже зазначалося, під час оцінювання якості послуги користі, що надані туристу, порівнюються зі сподіваннями, пов'язаними з її купівлею. Якщо очікування залишилися завищеними, то складно буде переконувати такого клієнта щодо купівлі продукту. Отже, необхідно розпізнати чинники, які формують ті сподівання, а також можливості туристичного підприємства для маніпуляції.

Аби сприйнята якість перевищувала очікувану, туристичному підприємству необхідно ефективно управляти обіцянками, що пов'язані з обслуговуванням та навчати клієнта. Особливого значення у туризмі набувають чинники, які детермінують сподівання покупців і можуть ними контролюватися. Це явні обіцянки послуг (*explicit service promises*) й приховані обіцянки послуг (*implicit service promises*).

Явні обіцянки послуг — це особиста й неособиста декларація про послугу, що укладає підприємство для клієнтів. Особистий характер обіцянки послуг мають тоді, коли їх переказують менеджери з продажів або безпосереднього обслуговування, а неособистий — коли вони походять з носіїв реклами, брошур, каталогів та іншої друкованої продукції. Чільне місце у формуванні сподівань клієнтів туристичних фірм посідає договір, який задекларовано у статтях 20, 21, 23 Закону України «Про туризм». Кожна зі сторін договору може вимагати внесення змін або розірвання договору у зв'язку з істотними змінами обставин, з яких вона виходила під час укладення договору. Отже, відповідна інформація, яка була надана у письмових інформаційних джерелах (брошурах, каталогах), перетворюється на елемент угоди.

Управління сподіваннями щодо послуги накладає на туристичні підприємства обов'язок формулювання реалістичних обіцянок та передачі детальної, правдивої й повної інформації. Рекламні кампанії, які організовують працівники маркетингового відділу, мають на меті залучення нових клієнтів, і часто критерій атракційності й «нестандартності» гасел превалює над реалізмом. Окрім цього, менеджери з продажу, прагнучи до максимізації обсягу реалізації, більш або менш свідомо можуть замовчувати некорисну для клієнта інформацію. У проспектах і каталогах невидиму для туриста інформацію поміщають у спосіб малої видимості, розпорошеності, у формі розмитих піктограм чи нечитабельних скорочень. Фотографії у таких виданнях експонують найпривабливіші куточки готелю та околиці, оминаючи ті елементи, які можуть знеохотити до купівлі продукту.

Іншим методом реалістичного формування очікування є застосування сучасниці технологій до візуалізації пропозиції. Туристичні фірми часто демонструють у своїх офісах відеозаписи, де клієнт може побачити як виглядає його готель, номер чи околиця. Вони є чудовим стимулом і при цьому краще, ніж світлини, репрезентують пропозицію. Більшість львівських готелів на своїх веб-сторінках надають можливість оглянути об'єкт за допомогою віртуальної екскурсії у форматі 3D, у якій можна оглянути готель ззовні, його номерний фонд, відвідати конференцзал, ресторан, *SPA-об'єкти* тощо.

Окрім явних обіцянок послуг, підприємство також впливає на сподівання клієнта завдяки прихованим обіцянкам послуг. До них належить передусім ціна, матеріальне підтвердження послуг та імідж підприємства.

Ціновий аспект є одним із основних чинників формування сподівань клієнта. Ціна є найважливішою інформацією про продукт, яку продавець переказує споживачеві. Якщо споживачі не мають достатньо знань щодо якості, вони використовують ціну як її визначник. Завдяки попередньому досвіду й інформації від інших покупців у клієнтів виникає уява, чого можна сподіватися за відповідного рівня цін. Отже, цінова політика

туристичного підприємства має враховувати її вплив на очікування покупців. Наприклад, пропозиція нижчих цін може зменшити сподівання покупців і, як наслідок спричинити вищу оцінку якості. Небезпека таких дій полягає у тому, що підвищення цін може спричинити зростання очікувань, натомість їх зменшення не завжди відповідає зниженню сподівань.

Іншим способом формування вражень є добір матеріальних підтверджень послуги. Зовнішній вигляд працівників, приміщень, рекламних матеріалів тощо впливає на сподівання покупців, тому усі ці елементи можуть сприяти формуванню як позитивного, так і негативного враження.

На очікування клієнтів також впливає сприйняття марки туристичного підприємства. Важливе значення має назва, історія, символ, місце розташування підприємства, його розміри тощо. Марка є своєрідною гарантією визначених функціональних користей.

Отже, туристичне підприємство володіє багатьма методами, які уможливають формування реалістичних сподівань своїх клієнтів. До них належать:

- усвідомлення і закріплення у свідомості працівників необхідності надання чіткої, правдивої й комплексної інформації щодо пропозиції;
- використання у популяризації гасел та слоганів, які обіцяють можливі користі, що надає підприємство;
- навчання клієнтів у сфері таких понять як, *BB*, *HB*, *FB* та ін., специфіки місця дестинації, звичаїв, стандартів, погоди тощо;
- застосування сучасних методів візуалізації пропозиції — інтерактивних презентацій в Інтернеті, фільмів про місце тимчасового перебування тощо;
- гарантування якості.

Переорієнтування підприємства на комплексне формування якості є працездатним процесом і вимагає дотримання таких умов:

- основною ціллю формування якості має бути досягнення задоволеності клієнтів і внаслідок цього отримання їхньої лояльності;
- формування якості має відбуватися у системний спосіб, що означає злагоджену діяльність усіх структур підприємства й підтримку зусиль щодо якості;
- усі працівники мають бути переконані у необхідності постійного удосконалення й підвищення кваліфікації.

Висновки. Формування якості є чимось більшим, ніж накопичення інформації, проектування послуги, надання послуги високої якості й інформування щодо якості. Поодинокі елементи, які відокремлені від сукупності, не принесуть очікуваного результату. Щоби формування якості принесло результат у формі зростання задоволеності та лояльності покупців, під час раціоналізації витрат підприємствам необхідно трактувати ці елементи як системні, спільно впроваджувати їх й постійно покращувати [6, с. 70–81].

Список використаних джерел

1. Барбарицька В.К. Менеджмент туризму. Туроперейтинг: навч. посіб. / В.К. Барбарицька, О.Ю. Малиновська. – К.: Альтерпрес, 2004. – 288 с.
2. Жердев М.Д. Вплив якості транспортного обслуговування на попит споживачів транспортних послуг / М.Д. Жердев, Ю.В. Мирошнеченко // Вісн. економіки, транспорту і промисловості. – 2010. – № 29. – С. 250–253.
3. Жукова М.А. Менеджмент в туристическом бизнесе: учеб. пособие / М.А. Жукова. – 2-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2006. – 192 с.
4. Кондо Й. Управление качеством в масштабах компании: становление и этапы развития / Й. Кондо; пер. с англ. Е.П. Маркова, И.Н. Рыбаков. – К.: «АДЕФ-Украина», 2007. – 256 с.
5. Крылова Г.Д. Зарубежный опыт управления качеством / Г.Д. Крылова. – М.: Изд-во стандартов, 1992. – 140 с.
6. Кудла Н.Є. Управління якістю в туризмі [текст]: підручник. / Н.Є. Кудла – К.: «Центр учбової літератури», 2015. – 328 с.
7. Мережко Н.В. Управління якістю: підручник / Н.В. Мережко, В.В. Осієвська, Н.С. Ясинська. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун.-т, 2010. – 216 с.
8. Шаповал М.І. Менеджмент якості: підручник / М.І. Шаповал. – 3-те вид., випр. і доповн. – К.: Знання, 2007. – 471 с.

***Summary.** In the article the author based on the conducted research, reveals the importance of continuous improvement of quality of granting of services of tourist enterprises; reveals the contents of the process of formation of service quality of tourism enterprises.*

***Key words:** quality, process, model, services, information, stage, company.*

УДК 359.09

Смирнов І.Г.,

*д. геогр. н., професор кафедри країнознавства та туризму
Київського національного університету імені Т. Шевченка,
м. Київ*

МАРКЕТИНГОВІ ТА ЛОГІСТИЧНІ ПІДСТАВИ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОГО ПРОСТОРУ МІСТА

Викладено концептуальні засади маркетингової та логістичної організації туристичного простору на прикладі великих міст (Київ, Львів. Представлено основні складники ефективної логістичної організації туристичного простору, а саме: геологістичну (географічну та логістичну) ідентифікацію туристичних ресурсів, логістичне планування туристичних потоків, логістичне проектування інфраструктури туризму та логістичне проектування ланцюжків

поставок для забезпечення інфраструктури туризму.

Ключові слова: туристичний простір, маркетингова та логістична організація, логістичне проектування, інфраструктура туризму.

Постановка наукової проблеми. Нині стало звично говорити про кризовий стан туристичної галузі в Україні (з відомих причин), зменшення туристопотоків, скорочення чисельності та доходів турфірм тощо. Особливо наголошується на зменшенні кількості туристів, зокрема, іноземців, які приїжджають в Україну з метою відвідання найбільших міст – Києва, Харкова, Одеси тощо. Так, по Києву наводиться цифра зменшення туристопотоку за 2015 р. – 40%. Але не всі міста України зазнають втрат туристів у нинішні складні часи. На цьому тлі виділяється Львів, який переживає нині збільшення туристопотоку не тільки українських, але й іноземних туристів. Львів у своєму туристичному розвитку навчився робити з проблем переваги, що приваблює до нього все більше туристів – як українських так і іноземних. Це такий практичний «city branding» (англ. – брендинг міста), який включає у Львові використання усіх тих можливостей для розвитку туризму, які з'явилися у цього міста останнім часом. Приміром це відноситься до міжнародних футбольних матчів, які нині команда «Шахтар» (Донецьк) проводить на львівському стадіоні «Арена Львів». Кожний такий матч супроводжується приїздом до Львова футбольних вболівальників з відповідних країн (Німеччини, Австрії, Туреччини, Словенії тощо). Вони заповнюють львівські готелі, ресторани, кав'ярні – відповідно місто на цьому заробляє. Сьогодні серед туристів стало модно відвідувати не тільки львівські кав'ярні, але й львівські театри, де показують п'єси актуальної патріотичної тематики (зокрема, їхніми героями є учасники АТО), ставлять соціальні опери (вперше в Україні) тощо. А це вже інший, дещо вищий рівень культури Львова, з яким знайомляться туристи.

Недарма у 2015 р. Львів визнано однією з «літературних столиць Європи», що знову ж таки сприяє збільшенню туристичних прибуттів до міста. При цьому комісія Творчої мережі міст (Creative Cities Network) ЮНЕСКО обирала лідерів з 33 країн світу у семи номінаціях: мистецтво, дизайн, кіно, кулінарія, медійна справа, музика та література. Останню з них і дістав Львів у конкуренції з Багдадом (Ірак), Барселоною (Іспанія), Люблянєю (Словенія), Монтевідео (Уругвай), Ноттінгемом (Великобританія), Обідушем (Португалія), Тарту (Естонія) та Ульяновськом (Росія). Львів був єдиним українським містом, яке потрапило до переліку претендентів. Отримати статус «Міста літератури» Львову вдалося з другої спроби: заявку вже подавали у 2014 р., але тоді було багато недоліків. Головні критерії при відборі – наявність *літературних та культурних подій* у місті, розвиток *літературного туризму*, активна робота бібліотек та книгарень, якість освітніх програм. Ініціатором участі Львова у програмі «Міста

літератури» ЮНЕСКО став Форум видавців. Грошей за цей статус місто не отримало, натомість дістало доступ до мережі міст «Creative Cities Network», а це означає більші можливості для розвитку туризму, додаткові інвестиції, створення нових робочих місць тощо, так що тепер завдання міської влади Львова – ефективно використати ці бонуси. Також гарно себе зарекомендував у місті проект «Ніч у Львові», який здійснюється за підтримки одного з найбільших банків України «Кредобанк». Цей проект приваблює не лише гостей з інших міст, але й допомагає корінним львів'янам побачити рідне місто з іншого боку, відкрити для себе нові цікаві місця, чи навіть звичні локації побачити по-новому, як – от банківське відділення у якості концертного майданчика. У 2015 р. в рамках цього проекту відбулося більш як 100 різноманітних екскурсій та вистав. Двері для нічних відвідувачів вперше відкрили всі відділення Національного музею Андрея Шептицького, таємничі підземелля театру ім. Лесі Українки, підвали та дворик львівської Ратуші, інші цікаві і подекуди містичні локації старовинного Львова. «Ніч у Львові» уже стала настільки популярною, що на певні екскурсії доводиться займати чергу заздалегідь. За даними відділу промоції Львівської міської ради заходи тільки зимової «Ночі у Львові» у 2015 р. відвідало понад 10 тис. львів'ян та гостей міста.

Також Львів активно використовує сучасні можливості інтеграції України до світового та європейського туристичного та культурно-мистецького простору, так у 2015 р. місто приєдналося до мережі історичних міст світу, які проводять Різдвяні ярмарки (за ініціативи та участі Тзов «Львівські ярмарки»), а у 2010 р. виграло грант від Європейського Союзу (ЄС) на проект «Підземний Львів» (за Програмою добросусідства ЄС «Польща-Україна-Білорусь»). Про останній проект слід сказати окремо, оскільки підземелля Львова приваблюють не тільки туристів, але й дигерів, які досліджують підземні маршрути самотійно, що може бути небезпечним. Можливі маршрути «Підземного Львова» охоплюють траси: а) від пам'ятника Іванові Федоровичу через вул. Руську, площу Ринок та до площі Яворського (загальною довжиною 0,7 км); б) руслом підземної річки Полтви – від пр. Шевченка під пр. Свободи, пр. Чорновола, через вул. Торф'яну (з пропозицією – у «підземці» біля готелю «Жорж» встановити скло, або туристи могли побачити Полтву, але не контактували з небезпечними хімічними випарами); в) печерами на вул. Медової печери (район Майорівки) та на Святоюрській горі (де під час Другої світової війни митрополіт А.Шептицький переховував європейських дітей); г) колектор підземного трамваю під палацом Потоцьких; д) підземні тунелі під корпусами Львівської Політехніки (район вул. С.Бандери); е) підвали під Ратушою, Домініканськими монастирем та костьолом тощо.

Приваблюють туристів і численні нові пам'ятники, що нещодавно з'явилися у Львові, зокрема С.Бандері, митрополиту А.Шептицькому, козаку І.Підкові, кавоману Ю.-Ф. Кульчицькому, художнику

Никифорові, автору музики до Гімну України, композитору М.Вербицькому тощо. Цей список можна продовжити декількома монументальними творами, що належать авторству молодого львівського скульптора В.Цісарика – це пам'ятники Леопольду фон Захер-Мазоху, винахідникам гасової лампи Яну Зегу та Ігнацію Лукасевичу, Пабло Пікассо, львівським пивовару та сажотрусу, які стали свого роду візитівками міста, що створюють його імідж.

На час туристичного міжсезоння, який звичайно припадає на лютий-березень, Львів пропонує для туристів пільгові путівки під гаслом «Львів за півціни» (тижневий тур на двох осіб за ціною одноосібного); на туристичне свято перетворюється день Святого Валентина (14 лютого); проводяться вже традиційні фестивалі шоколаду, пива, тістечок «польвівські» (День пампуха) тощо. В результаті такої активної маркетингово-рекламної діяльності з приваблення до міста відвідувачів Львів відчуває вже не нестачу, а надмір туристів, особливо в центральній частині міста, зокрема, площі Ринок та пр. Свободи. Перевантаження міста туристами – це теж проблема, оскільки викликає їх надмірну концентрацію, погіршення якості екскурсійного обслуговування, зниження рівня готельно-ресторанних послуг (черги) тощо. Вирішити ці труднощі допомагає застосування логістичного підходу до ефективної організації туристичного простору міста. Це розуміння відчувається на рівні управління туризму Львівської міської ради, де намагаються не просто фіксувати стан та проблеми туризму у місті, а управляти розвитком туристичної галузі на засадах сталого розвитку, аналізувати та регулювати туристопотоки, складати туристичний календар подій у місті на рік, ініціювати нові туристичні події та атракції в місті, всіляко приваблювати туристів та екскурсантів – як з України, так і з-за кордону тощо.

Черговий туристичний рекорд було досягнуто у Львові на Новорічно-Різдвяні свята 2016 р. [14]. З середини грудня 2015 р. по 20 січня 2016 р. у Львові спостерігався туристичний «бум» – приїхало майже 500 тис. гостей. Такого нашестя туристів, які приїхали до міста зустрічати Новий рік та Різдвяні свята, ще не було: торік у цей період до Львова завітали 350 тис. гостей, тож черговий туристичний рекорд – побито. При цьому іноземці переважно їдуть святкувати Новий рік (у т.ч. поляки, німці, американці, канадійці, італійці, турки, білоруси, азербайджанці, молдовани), а на Різдво – більше приїхало українських туристів, це, насамперед, мешканці великих міст – Києва, Харкова, Дніпропетровська тощо. Українці завітали до Львова, щоб познайомитися з галицькими традиціями святкування Різдва, а для іноземців, наприклад, поляків, Львів є доступним туристичним містом, де вони платять менше, ніж в інших містах Європи, отримуючи якісні послуги. Також на Різдво 2016 р. до Львова приїхало багато дитячих груп. Чимало святкових заходів було не лише в центрі, але й в інших дільницях Львова – на Левандівці, Сихові, у Рясному. Святкової атмосфери додавали колядки біля церков.

Гості міста були приємно вражені саме дитячими колядками. Традиційні міські свята (пампуха, паради колядників, звіздарів) були трохи видозмінені, доповнені новими програмами. Серед найпопулярніших туристичних об'єктів у Львові – Ратуша, оглядовий майданчик Високого замку, Личаківський цвинтар та замки Львівщини. Чимало іноземців їдуть зі Львова (на день-два) на популярні курорти області – Моршин, Трускавець, Східницю.

Але більше туристів – більше проблем. Серед претензій, які висловлювали гості під час зимових вакацій, були наступні: а) черги в кафе та ресторанах; б) надто щільна юрба на Різдвяному ярмарку – туристам складно пересуватися; в) брак вільних столиків у ресторанах, щоб сісти на обід великою компанією; г) вимога обережності до туристів, щоб не залишитися без гаманця тощо. За думкою гіда із багаторічним стажем В.Космини, Різдвяний ярмарок можна вважати своєрідною візитною карткою міста. Туристам зручно там перекусити в режимі «експрес». Взагалі Новорічно-різдвяний період у Львові – це високий туристичний сезон, коли заробляють не лише кав'ярні, ресторани, гіді, готелі, хостели, власники квартир, таксиста а й музеї і театри. Туристи із задоволенням відвідують Оперний театр. Покращився фінансовий стан музеїв. Якщо раніше музеї та Опера просили гідів скеровувати їм туристів, то тепер мовчать, оскільки у них проблем з відвідуванням немає. У готелях Львова у цей період була майже стовідсоткова наповненість. Квартири, хостели теж були зайняті. На житло спостерігався ажіотажний попит, навіть при тому, що багато закладів підняли ціни на проживання у 2-2,5 рази. Отже, пожвавлення туристичної активності у Львові сприяє розвитку багатьох супутніх галузей господарства міста, передусім готельно-ресторанної, транспортної (таксі), культурно-музейної тощо, що приносить додаткові доходи до казни міста.

Перетворив Львів у значне загальноміське туристичне свято і матч за світову жіночу шахову корону між діючою чемпіонкою світу українкою (і львів'янкою, вірніше, стриянкою) Марією Музичук та претенденткою, лідером світового жіночого шахового рейтингу китайкою Хоу Іфань, що проходив у Львові 1-18 березня 2016 р. В одну мить інтелектуальна гра для мешканців міста вийшла на новий рівень, припинивши бути цікавою лише для обраних. У місті почався справжній шаховий ажіотаж. Мерію Львова до матчу прикрасили рекламним банером, а на час турніра навіть було тимчасово змінено логотип міста: замість п'яти башт на ньому з'явилися п'ять різнокольорових шахових фігур (замість башти Ратуші – король, замість башти Корнякта – слон тощо), напис «Львів відкритий для світу» змінено на «Львів відкритий для шахів» а на шпилі ратуші встановили великий шаховий прапор. Малими прапорцями шахового чемпіонату прикрасили місцеві трамваї та тролейбуси. Театр «Воскресіння» приготував вуличну виставу – артисти показали сценки «шахового Львова». Відреагували на подію і заклади гостинності, так,

львівські кав'ярні та ресторани на час чемпіонату запровадили «шахове меню». В одній із львівських «кнайп», а саме «Львівській майстерні шоколаду», виставили шахову дошку з 3D-шахами, в інших «кафешках» були окремі столики, де кожний охочий міг зіграти у шахи. У шахи можна було пограти навіть у приймальні мера, де встановили столик з дошкою. У магазинах солодошів розпочали продаж карамельок із зображенням шахових фігур та символіки матчу: великих карамельних «лизаків» із шаховими фігурами за ціною 30-60 грн., та карамельних шахових дошок за 175 грн. Туристи, що приїхали до Львова на світовий шаховий чемпіонат, охоче купували та ласували карамельками на спортивну тему. Учасниці матчу поселилися у п'ятизірковому готелі «Леополіс» у центрі міста. У цьому ж готелі звичайно проживають футбольні команди, що грають проти «Шахтара» у єврокубках, так, восени 2015 р. тут перебував Кріштіану Роналду. Сам матч за світову шахову корону серед жінок приходив в одному із найкрасивіших будинків Львова – палаці Потоцьких. Шахисти грали у спеціально виділеній залі, а глядачі та преса могли спостерігати за їхньою грою у Дзеркальній залі. Урочисте відкриття турніру проходило у Львівській опері, під час цієї церемонії відбулося погашення поштової марки із зображенням логотипу матчу, в якому взяли участь Музичук, Хоу Іфань та міський голова Львова А.Садовий.

Отже, маркетинговий та логістичний чинники виступають важливими важелями сталого розвитку туризму у Львові, Києві, Харкові та в інших великих та малих містах України, які є значними туристичними центрами, що потребує їх (чинників) теоретичного та методичного осмислення та обґрунтування.

Літературні джерела та публікації з теми статті включають праці автора [9, 10, 12], Н.Антонюк та О.Краєвської [1], документи ЄС з сталого розвитку туризму [6, 7, 8, 11], а також матеріали поточної преси, зокрема, львівського видання «Високий замок» [2, 3, 4, 5, 13, 14, 15].

Метою статті є розкрити сутність, механізм дії та результативність застосування маркетингового та логістичного підходів до ефективної організації туристичного простору на прикладі міст Львова та Києва.

Виклад основного матеріалу. Сталій туризм (англ. Sustainable Tourism) – поняття, про актуальність якого нині годі й нагадувати. Так, у ЄС про це наголошується у документі «Європа як найпопулярніший туристичний напрям у світі – нові політичні рамки для європейського туристичного сектору» [6, 7]. Перспективи розвитку сталого туризму пов'язані з новою економічною стратегією ЄС «Європа – 2020 – стратегія інтелектуального, сталого та комплексного розвитку» [8]. Згідно з Лісабонським договором головним завданням Європейської туристичної політики є стимулювання конкурентності туристичного сектору, яка у довготерміновій перспективі спирається на стратегію рівноваги та сталості розвитку цього сектору. Ця стратегія включає чотири основних положення, які, своєю чергою, охоплюють низку заходів у їхніх межах.

По-перше, це стимулювання конкурентності туристичного сектору в Європі; по-друге, це розвиток сталого туризму високої якості; по-третє, позиціонування об'єднаної Європи як системи сталих туристичних напрямів високої якості; по-четверте, використання потенціалу різних сфер політики та фінансових інструментів ЄС на користь розвитку сталого туризму [1, с. 137–138]. Заходи та фінансове забезпечення розвитку туризму у прикордонних областях України (Львівській, Волинській, Закарпатській) передбачені у рамках Європейського інструменту сусідства і партнерства (ЄІСП) – ініціативи ЄС, метою якої є розвиток співробітництва між ЄС та партнерськими країнами для забезпечення інтегрованого і сталого розвитку прикордонних регіонів. Складником ЄІСП є програма добросусідства «Польща-Білорусь-Україна»; у межах якої фінансуються різноманітні проекти в Україні, зокрема, «Підземний Львів», про який згадувалося вище [11].

Як відомо, розрізняють екологічну, економічну та соціальну сталість. Але в туризмі, основу якого складають туристичні ресурси (і, в першу чергу, природно-рекреаційні, культурно-пізнавальні, подієві тощо [12, с. 435]), вимога сталості відноситься, перш за все, до необхідності збереження, постійного відновлення та розвитку його ресурсної бази, що і складатиме підставу екологічного, економічного та соціального вимірів сталого розвитку туризму. Про це доводиться нагадувати, оскільки число туристів у світі постійно зростає (станом на 2015 р. воно перевищило 1,133 млрд. осіб), а ресурсна база для задоволення їх туристичних потреб залишається незмінною і обмеженою туристичними можливостями (ресурсами) Землі (якщо не рахувати космічний туризм, але він є поки що закоштовним, щоб набути масового характеру). Отже, без регулювання туристичних потоків, раціоналізації їхнього географічного розподілу, ефективної логістичної організації туристичного простору проблему забезпечення сталого характеру туризму вирішити неможливо. Звідси зрозуміла актуальність використання в туризмі логістичних підходів (логістики туризму [12]) у різноманітних проектах його розвитку на підставі сталості, зокрема у Києві, Львові та інших містах-туристичних центрах України. Зокрема, у Львові на рівні управління туризму Львівської міської ради значна увага приділяється логістичному аналізу та упорядкуванню (оптимізації) туристичних потоків та маршрутів з тим, щоб туристи не скупчувалися одночасно в центральній частині міста, зокрема, на площі Ринок та прилеглих вулицях, де зосереджено основні туристичні об'єкти. З цією метою розробляється проект, щоб перерозподілити туристичний потік по не менш цікавих місцях міста за межами центру. Подібний підхід вже нині реалізується при реконструкції проспекту Шевченка у Львові, що має стати другою «площею Ринок», тобто другим важливим туристичним центром міста. У зв'язку з проведенням у Львові Форуму видавців у вересні 2015 р. відзначалося, що Львів виявився не готовим до такої події та великої кількості відвідувачів з України та з інших багатьох країн (зокрема США,

Німеччини, Польщі, Білорусі тощо), що скупчувалися у його центрі. Відповідно були переповнені готелі та ресторани (спостерігалися аншлаги), що не сприяло високій якості послуг, які надавалися. За думкою заступника гендиректора львівського готелю «Дністер» О.Гагаріної, Форум став яскравим прикладом туристичного завантаження міста. Це «лакмусовий папірець», який дав змогу визначити, наскільки Львів готовий прийняти певну кількість гостей. Тест показав, що Львів не завжди готовий прийняти значну кількість туристів, які одночасно зосереджуються у центрі. Ця локація не справляється з масовим напливом гостей міста, тому головне із завдань – розширення туристичних меж Львова. У такому випадку потік гостей буде більш рівномірно розподілений, а персонал закладів гостинності краще справлятиметься з його обслуговуванням. Власники закладів громадського харчування повинні ретельніше стежити за подіями у місті, знати календар туристичних подій міста на поточний рік (який має скласти управління туризму), відповідно на ці періоди передбачити найм додаткового персоналу. Натомість через економічну кризу чимало кав'ярень Львова скоротили штат працівників. Отже, як бачимо, логістичним міркуванням відводиться важливе місце у втіленні концепції «Львів туристичний», що успішно впроваджується у Львові останніми роками. Так, у 2015 р. кількість туристів у Львові перевищила 2 млн. осіб, у той час як відповідний показник 2014 р. склав 1,5 млн., що свідчить про вищу динаміку розвитку туризму у Львові у порівнянні навіть з Києвом, де за означені роки туристопотік зменшився з 2,1 млн. осіб до 1,5 млн., тобто на 40%.

У Києві у ході реконструкції Подолу, зокрема Контрактової площі та вул. Сагайдачного, планується створити єдиний туристичний простір від вул. Володимирської та Андріївського узвозу до вул. Григорія Сковороди та вул. Андріївської. Центром туристичного та культурного «тяжіння» Подолу має стати Контрактова площа, на підставі якої буде створено туристичний простір для людей (туристів) усіх вікових категорій та інтересів з режимом пріоритетного пішохідного руху. Практично уся південна частина Подолу – це територія, що належить до заповідника «Стародавній Київ», де сконцентровано велику кількість історичних та архітектурних пам'яток, тому тут і повинна бути сформована пішохідна, туристична, культурна зона. Відповідно буде змінено схему організації транспортного руху. Багато вулиць Подолу стануть з одnobічним рухом, кількість перетинів потоків пішоходів та автівок зменшиться з 24 до 2-3. За розрахунками фахівців, пропускна спроможність вулиць Подолу за такої транспортно-логістичної схеми у два рази перевищить існуючу, середня швидкість руху авт зросте з 6,5 до 22 км/год., а пішоходи отримають пріоритет у русі через проїжджу частину за рахунок підняття рівня пішохідних переходів до височини тротуарів (київське ноу-хау: «лежачі поліцаї» на старовинних вуличках Подолу) [8]. Така увага до Подолу пояснюється тим, що останнім часом саме сюди, а також до

«Верхнього міста» перемістились основні туристичні потоки з Хрещатика. Більшість киян та гостей міста нині воліють відпочивати не на головній вулиці столиці, а в інших місцях. Поділ, Контрактова площа, набережна Дніпра, Михайлівська та Софіївська площа останніми роками приймають найбільші свята, тому саме сюди йдуть люди у вихідні та святкові дні. При цьому враховується і екологічна ситуація, оскільки експерти вже давно попереджали про перевищення рівня шкідливих викидів, зокрема CO, CO₂, NH тощо на Хрещатику, Бесарабській площі, вул. Басейній у зв'язку з надмірними автопотоками та вказували про небезпеку прогулянок для людей у цій зоні. Департамент транспортної інфраструктури КМДА інформує, що отримує звернення киян та гостей міста з тим, щоб перенаправити основні пішохідні маршрути до найбільш затребуваних історичних та архітектурних пам'яток, зокрема, до Андріївського спуску, Володимирської гірки, Володимирського проїзду, Михайлівського та Софіївського соборів, а також Контрактової, Поштової площ, набережної Дніпра, вул. Сагайдачного. Там люди найчастіше гуляють, а гості столиці прагнуть побувати у першу чергу. Саме там зосереджені цікаві туристичні об'єкти та головні пам'ятки архітектури. При цьому усі названі місця знаходяться в зоні пішохідної доступності та пов'язані між собою фунікулером. Тому вирішувати дилему, де відмовитися від руху транспорту по вихідних днях – на Хрещатику чи у «Верхньому місті» (а саме ця проблема є найбільш обговорюваною нині серед киян), слід вирішувати з урахуванням вищенаведених міркувань та, в першу чергу, думки мешканців Києва. За думкою департаменту благоустрою та охорони навколишнього середовища, нині Київська держадміністрація не планує відкривати Хрещатик для автомобілів у вихідні дні. Це питання буде розглядатися пізніше, коли закінчиться реконструкція Поштової площі та буде наведено лад з іншими пішохідними зонами вихідного дня міста, де розміщені найважливіші туристичні об'єкти. Отже, у Києві найбільш гострою проблемою є не надмірна концентрація туристів у центральних частинах міста, а надмірна концентрація тут автомобільного трафіку. Між тим комплексний логістичний підхід вимагає врахування особливостей руху як туристичних потоків, так і потоків автомобільного транспорту в центральних частинах міст, щоб попередити надмірне скупчення туристів і відповідних транспортних засобів з метою збереження ресурсної бази туризму, поліпшення екологічної ситуації, покращення рівня туристично-екскурсійного обслуговування та якості готельно-ресторанного сервісу тощо.

Структура та складники логістичної організації туристичного простору міста (ГЛО ТПМ) показані на рис.1. Основні складники ГЛО ТПМ включають, по-перше, геологістичну ідентифікацію ресурсної бази туризму; по-друге, логістичне планування туристопотоків, по-третє, логістичне проектування туристичної інфраструктури, по-четверте, логістичне

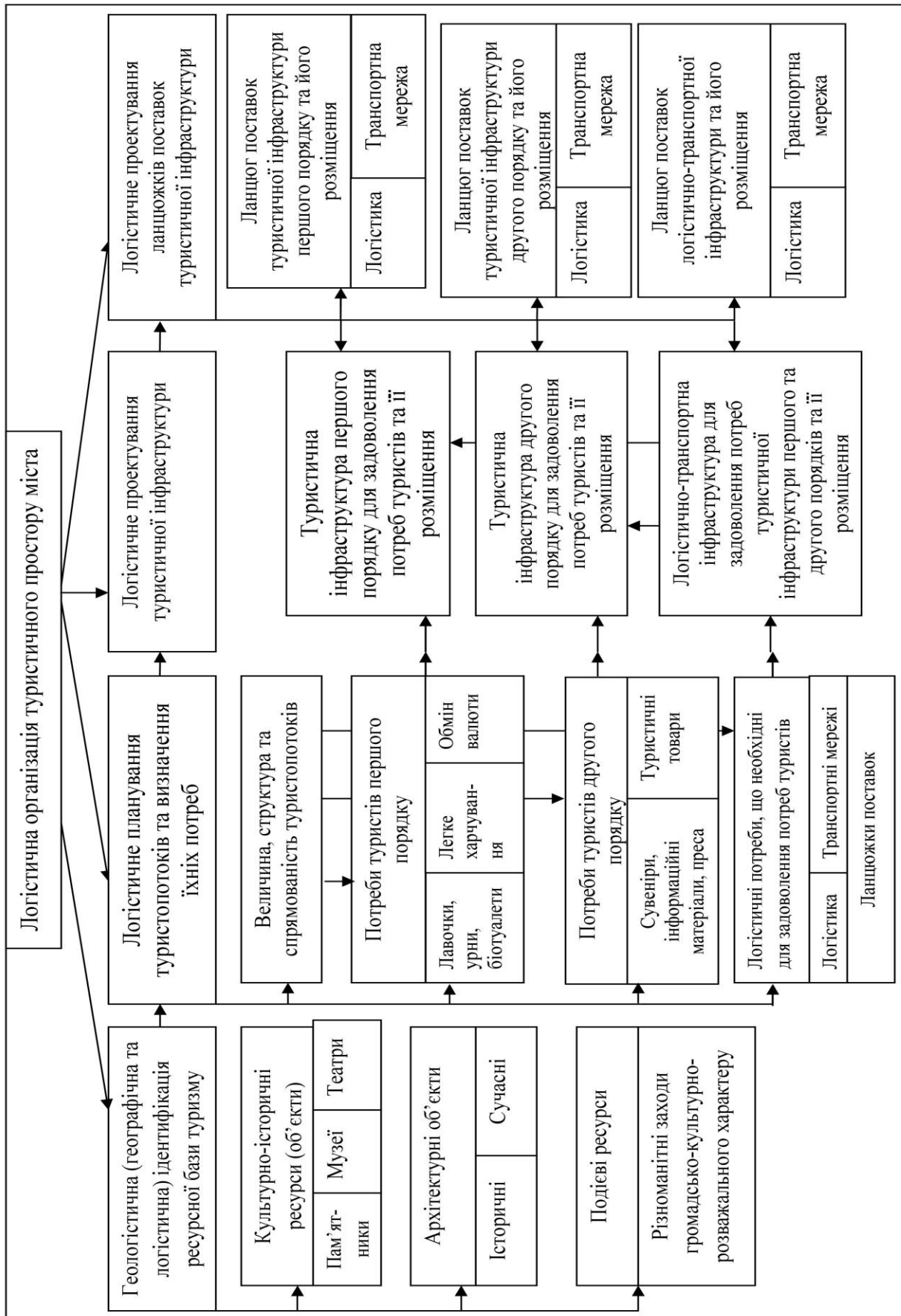


Рис. 1. Логістична організація туристичного простору міста: структура та складники

Джерело: авторська розробка за [10]

проектування ланцюжків поставок [10]. Перший складник охоплює географічну та логістичну ідентифікацію туристичних ресурсів міста. Географічна ідентифікація ресурсної бази туризму означає геопросторову локалізацію туристичних ресурсів (об'єктів). Останні виступають у ролі «туристичних магнітів», які притягують туристопотоки на певну територію. При цьому значна територіальна концентрація туристичних ресурсів (об'єктів) викликає концентрацію та накладання туристопотоків. Ці міркування слід враховувати при створенні та розміщенні нових туристичних об'єктів (наприклад, пам'ятників), які не слід «втискувати» до перезавантажених туристичними ресурсами центральних ділянок міст. Отже, замість надмірної концентрації туристичних об'єктів рекомендується їх дисперсія, тобто розосередження на певній території. Логістична ідентифікація туристичних ресурсів означає визначення логістичного потенціалу кожного туристичного об'єкту, тобто максимально можливого туристопотоку, який не зашкодить сталому розвитку туризму і стану туристичних ресурсів [12, с. 62]. При цьому слід розрізняти одночасну кількість туристів на об'єкті, їхню кількість за день (з урахуванням коефіцієнту ротації), за місяць, за сезон, нарешті, за рік. Геологістична ідентифікація виконується з урахуванням поділу туристичних ресурсів (об'єктів) на культурно-історичні (пам'ятники, музеї, театри тощо), архітектурні (історичні та сучасні), подієві (різноманітні заходи громадсько-культурно-розважального характеру). Другий складник базується на визначенні величини та структури туристопотоків та відповідних потреб туристів, які можна поділити на потреби першого порядку (лавочки, урни, біотуалети легке харчування, обмін валюти) та другого порядку (сувеніри, інформаційні матеріали, преса та туристичні товари) а також логістичні потреби, що необхідні для задоволення потреб туристів (це потреби відповідних потужностям туристопотоків логістичних потужностей, транспортних мереж та ланцюжків поставок). Третій складник передбачає логістичне проектування туристичної інфраструктури для задоволення потреб туристів, зокрема, потреб першого порядку (туристична інфраструктура першого порядку – заклади легкого харчування, пункти обміну валюти), потреб другого порядку (туристична інфраструктура другого порядку – кіоски з продажу сувенірів, преси та інформаційних матеріалів, магазинчики туристичних товарів тощо) та відповідної логістично-транспортної інфраструктури для забезпечення потреб інфраструктурних об'єктів першого та другого порядку. При цьому враховуються особливості їхнього розміщення на певній території. Четвертий складник передбачає логістичне проектування ланцюжків поставок для забезпечення туристичної інфраструктури першого та другого порядків та логістично-транспортної інфраструктури з виділенням логістичної та транспортної складових у їхньому складі та з урахуванням особливостей їхнього розміщення.

Висновки. Маркетинговий та логістичний підходи щодо забезпечення сталого розвитку туризму вимагає не тільки пропозицій з регулювання туристичних потоків та маршрутів, оптимізації їхнього географічного розподілу за DESTИНАЦІЯМИ та всередині них, ефективної логістичної організації туристичного простору, але й різноманітних дієвих заходів із збереження об'єктів (ресурсів) туризму від надмірної «уваги» туристів.

Список використаних джерел

1. Антонюк Н., Перспективи розвитку європейського туризму на 2014-2020 рр. / Н.Антонюк, О.Краєвська // Вісник Львівського університету. Серія Міжнародні відносини. 2014. Вип.34. – С. 133-141.
2. Доротич М. Красивою була би площа Ринок – якби не будівля мерії / М.Доротич. // Високий замок. – 2015. – 28 травня – 3 червня. – С. 9.
3. Доротич М. Проспект Шевченка має стати другою площею Ринок / М.Доротич. // Високий замок. – 2015. – 9-15 липня. – С. 10.
4. Доротич М. Офіціанти в кафе «зашивалися» / М.Доротич. // Високий замок. – 2015. – 17-23 вересня. – С. 12.
5. Високий замок. – 2015. – 10-16 грудня. – С. 19.
6. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions of Europe “The world's No 1 tourist destination – a new political framework for tourism in Europe”, Brussels, 30.6.2010, COM (2010) 352 final. – Mode of access: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0352:FIN:EN:PDF>.
7. EDEN – European Destinations of Excellence. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/eden/>.
8. Europe 2020: EU's growth strategy. – Mode of access: http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm/.
9. Smyrnov I.G. Marketing mix of sustainable tourism: case of the National Nature Park «Synevyr» // In «A new vole of marketing and communication technologies in business and society: local and global aspects»: Monograph / Ed. By Y.S. Larina, O.O. Romanenko. – USA, St. Louis, Missouri: PH «Science & Innovation Center, Ltd», 2015. – P. 433-446. DOI:
10. Смирнов І.Г. Логістична організація туристичного простору (на прикладі сакрального туризму)/ І.Г. Смирнов // Збірка статей НІЦ «Знання» за матеріалами VIII Міжн.наук.-практ.конф. «Розвиток науки у ХХІ ст.» – Харків: НІЦ «Знання», 2015. – С. 89-94.
11. Програма транскордонного співробітництва ЄС «Польща-Білорусь-Україна» на 2007-2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pl-by-ua.eu.
12. Смирнов І.Г. Логістика туризму: навч.пос. / І.Г. Смирнов. – К.:

«Знання», 2009. – 444 с.

13. Високий замок. – 2016. – 07-13 січня. – С. 10.

14. Доротич М. Туристичний рекорд на зимові свята / М.Доротич. – Високий замок. – 2016. – 21-27 січня. – С.11.

15. Яремко І. Хто у білому прийшов, той білими й пішов / І.Яремко // Високий замок. – 2016. – 3-9 березня. – С. 20.

***Summary.** Wort out conceptual foundations of marketing and logistics approach of effective organization of the tourist area on the example of large cities (Kyiv, Lviv. The basic components of effective logistics organization of the tourist area, namely geogological (geographical and logistical) identification of tourism resources, logistical planning of tourist flows, logistical design of tourism infrastructure and logistical design of supply chains for tourism infrastructure.*

***Key words:** travel space, marketing and logistics organization, logistical planning, tourism infrastructure.*

**РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ЯК ОСНОВА
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ**

УДК 332.01 (477)

Вовк М.В.,*к.е.н., доцент**Львівського національного університету ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С. З. Гжицького,***Франчук І.Б.,***к.е.н., доцент**Львівського національного університету ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С. З. Гжицького,**м. Львів***СТРАТЕГІЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
УКРАЇНИ**

У статті висвітлено перспективи соціального і економічного розвитку України крізь призму загальнонаціональної стратегії. Встановлено пріоритети розвитку, основні напрями і завдання. Проаналізовано найважливіші стратегічні цілі, які сприятимуть якісному перетворенню національної соціально-економічної системи. Досліджено головні передумови реалізації стратегії, та основні вектори руху.

Ключові слова: *концепція, стратегія, національна стратегія, розвиток, сталий розвиток, внутрішні і зовнішні фактори, державне управління.*

Актуальність теми. Нові тенденції у світовій системі господарювання, пов'язані з її глобалізацією, поглибленням нерівності між розвинутими країнами і рештою світу, пере структуризацією світової економіки, яка визначатиметься зміцненням нових центрів сили і зміною інститутів світового економічного порядку, зростанням дефіциту енергоресурсів і, відповідно, їхньої вартості, підвищенням ролі інфраструктурних факторів у соціально-економічному розвитку, дедалі більш жорсткими умовами міжнаціональної конкуренції, яка охоплює не тільки товарні ринки, а й ринки капіталів, технологій і робочої сили, формують досить несприятливе середовище з огляду на економічні перспективи України. У таких умовах відсутність чіткої довгострокової стратегії розвитку призведе до втрати конкурентних переваг, істотного уповільнення темпів росту ВВП при одночасному зростанні внутрішніх цін в Україні.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економіки, щоб бути ефективним, має бути плановим. Таким чином розробляються стратегії економічного розвитку. Однак стратегію не тільки потрібно розробити, але й її виконувати. Стратегія економічного розвитку, розроблена крізь призму соціальних потреб, буде найуспішнішою і за умов її реалізації виведе країну на найвищі світові рейтинги за економічними і соціальними показниками [1, с. 212].

Необхідність розробки та впровадження нових та ефективних механізмів інтеграції України у світову спільноту передусім пов'язується із осмисленням геополітичної стратегії розвитку держави в умовах глобалізації, а головне – із відповіддю на питання, як має розвиватись наша держава та яка її роль у сучасних глобалізаційних процесах. Інтегрування України в Європейський Союз потребує вироблення і реалізації такої моделі державного управління та господарювання, яка б відповідала принципам політики Європейського Союзу, сприяла становленню нових форм співпраці як в середині країни, так і за її межами. Метою державної регіональної політики як складової стратегії економічного та соціального розвитку України є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку територій, усунення основних регіональних диспропорцій. Це має стати ключовим аспектом формування концепції загальнодержавного стратегічного розвитку.

Метою стратегічного аналізу є змістовний і більш-менш формальний опис об'єкта дослідження, виявлення особливостей, тенденцій, можливих і неможливих напрямів його розвитку. Результатом стратегічного аналізу стає системна модель об'єкта та його оточення [4, с. 59].

Місце і роль Національної стратегії розвитку має стати частиною нової системи управління країною та основою її розвитку. Сталий розвиток України містить в собі головним чином два типи розвитку: економічний і соціальний, кожен з яких передбачає досягнення певної мети, надзвичайно важливої для суспільства. Досягнення будь-якої з цих цілей призводить до полегшення досягнення іншої, адже в системі всі елементи взаємопов'язані. Соціальний розвиток є такий же важливий, як і економічний, тому неможливо досягнути найвищих економічних показників, не покращуючи соціальних умов. Тому важливо насамперед розробити стратегію економічного розвитку країни крізь призму соціальних потреб [1]. Концепція національного розвитку, в тому числі реалізація індивідуальних регіональних стратегій, зображена на рис. 1.

Національна стратегія розвитку заснована на сценарії сталого розвитку. Виконання стратегії залежатиме від багатьох факторів, як внутрішніх, так і зовнішніх, які можуть вплинути на доступність фінансових ресурсів для її виконання. До внутрішніх факторів можна віднести: політичну стабільність, соціальну ситуацію, законодавчо-нормативну базу, реформування економіки, інфляційні процеси в державі, інвестиційний клімат, характер зовнішньоекономічних відносин.

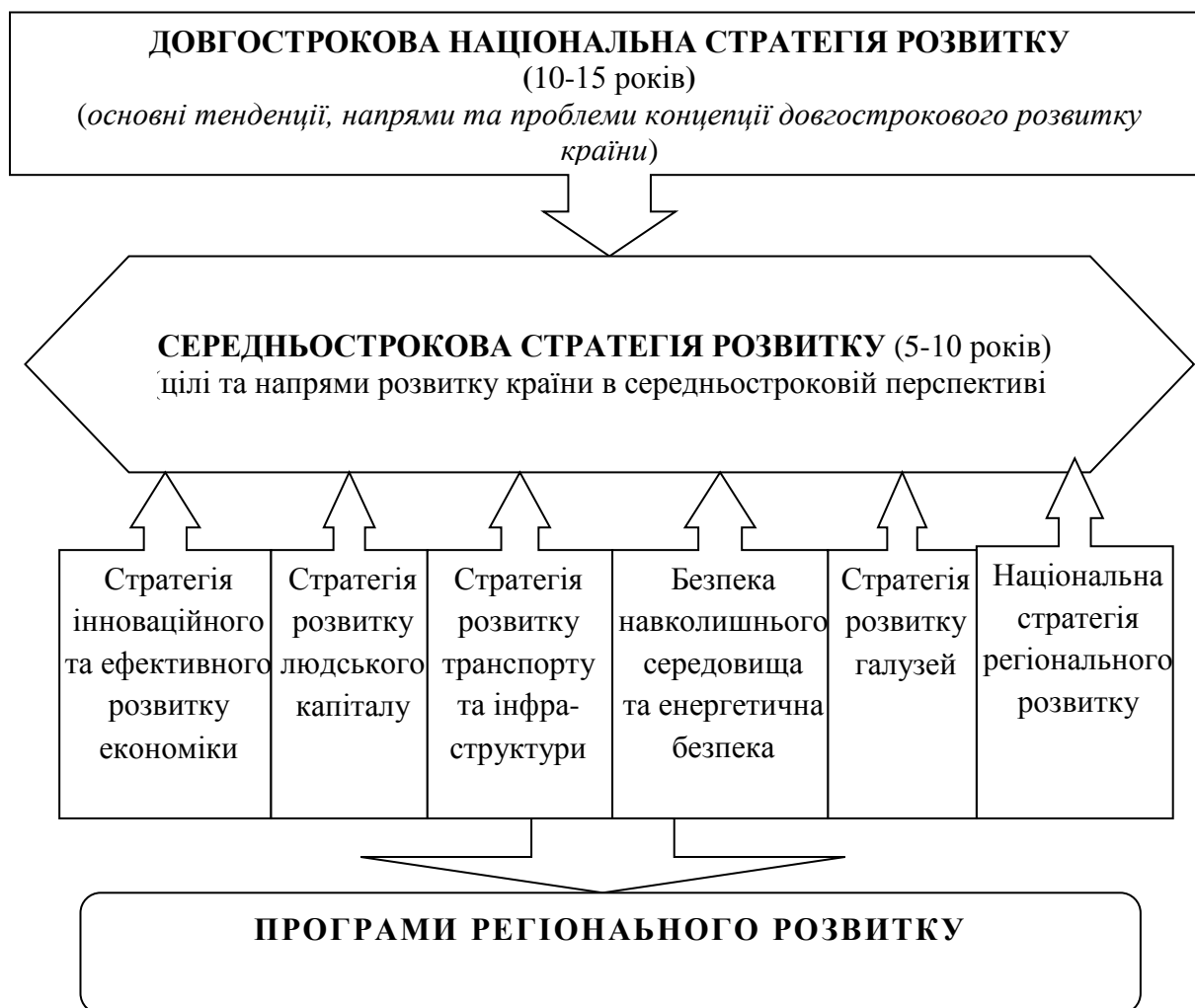


Рис. 1. Концепція стратегії національного розвитку

До зовнішніх факторів ми відносимо: транснаціональну політику, розвиток подій в світовій економіці, а особливо в Єврозоні, загрозливе наростання дефіцитів усіх видів ресурсів та боротьби за контроль над ними, різке посилення боротьби за ринки збуту продукції та сфери життєвого простору, демографічні загрози, наростання домінування ТНК та інші. Також у світі наростають глобальні ризики, невизначеність майбутнього та глобальна нестабільність розвитку економіки та фінансів, які впливають на формування стратегії та векторність розвитку нашої держави. Основною проблемою для України сьогодні є запропонувати такий геостратегічний проект її розвитку, який би дозволив їй зайняти достойне місце у світових глобальних процесах і репозиціонувати її геополітичний статус, аби він змінив ставлення до України в цілому з боку світової спільноти [5].

Досвід світової фінансово-економічної кризи, що вибухнула в 2008 році і найбільше вплинула в основному на економіку розвинутих країн, в тому числі країн ЄС, показав, що через надмірну відкритість і незахищеність економік окремих країни, зростаючу взаємозалежність

між ними, виникають неконтрольовані явища і процеси, які істотним чином можуть призвести до необхідності перевірки планів розвитку.

Довгострокова національна концепція розвитку встановлює стратегічні пріоритети та напрями, які необхідні в середовищі для прискорення процесів розвитку. Середньострокова стратегія визначає дії, спрямовані на видалення бар'єрів, розробку подолання конкретних «вузьких місць» і слабкостей української економіки, розкриваються напрями подолання економічної кризи, з особливим наголосом на соціально – економічний потенціал. Вона опирається на фактори, що дозволяють реалізацію стратегічних цілей. Також показана послідовність процесів розвитку в різних областях і їх взаємодія.

У свою чергу, затримка в здійсненні діяльності в одній області, може перешкоджати досягненню цілей, переслідуваних в інших пов'язаних з нею стратегічних напрямках .

Розробка національної концепції розвитку стосується не тільки області державного управління, але вона об'єднує навколо себе стратегічні цілі усіх громадських організацій, які беруть участь у процесах розвитку і можуть допомогти, як на центральному та регіональному рівнях. Стратегія вказує на необхідність реформ, які зменшують або усувають бар'єри на шляху соціально-економічного розвитку, орієнтовний графік їх реалізації та фінансування.

Основоположним довгостроковим документом, на базі якого формуються пріоритети Державної стратегії регіонального розвитку, є Стратегія економічного і соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки, яка виходить з прагнення держави у середньо терміновій перспективі набути асоційованого членства в ЄС, а у довготерміновій – стати повноправним членом співтовариства. Така спрямованість передбачає розробку стратегії регіонального розвитку з урахуванням процесів регіоналізації на європейському континенті, в основі яких – зміцнення акценту від традиційної централізованої регіональної політики до інтегрованого підходу щодо застосування потенціалу регіонів, що потребує стимулюючих розвиток державних інструментів та активних регіональних і місцевих ініціатив. Водночас треба враховувати і таку принципову позицію – фундаментом регіонального розвитку має стати самостійність регіонів щодо визначення цілей свого розвитку та можливості фінансування заходів для їхньої реалізації передусім за рахунок власних джерел та залучених інвестицій. Йдеться про те, основою політики економічного зростання на регіональному рівні повинно стати раціональне використання трудового потенціалу та виробничих ресурсів, максимальне сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, забезпечення раціонального використання навколишнього середовища. Загалом, державна регіональна політика має стати органічною складовою національної стратегії соціально-

економічного розвитку України, тісно пов'язуватися із здійсненням адміністративної реформи та впорядкуванням адміністративно-територіального устрою. Забезпечення рівних можливостей і умов соціального та економічного розвитку територій є однією з головних цілей державної регіональної політики [2, с. 102].

Стратегія звертає увагу на територіальний вимір виконаних дій, зміцнення та більш ефективного використання регіональних потенціалів, тому бачить важливість місцевих органів влади та інших зацікавлених сторін в прискоренні розвитку регіонів і країни. У стратегії має бути акцент зроблений в основному на зміцненні потенціалів розвитку регіонів, які в майбутньому будуть забезпечувати довгостроковий загальнодержавний розвиток.

Національна стратегія сталого розвитку «Україна-2020» є частиною нової системи управління розвитком держави, основи якої були закладені 12 січня 2015 року Указом Президента України. Це документ, який визначає напрямки та пріоритети розвитку України на період до 2020 року. Розробка стратегії розпочалася у липні 2014 із запрошення громадськості надавати свої пропозиції щодо бачення розвитку країни.

В підготовці документу взяли участь команда Адміністрації Президента, Виконавчий комітет Реформ, Фонд «Відродження», Європейський Банк Реконструкції та Розвитку, Національний Університет «Києво-Могилянська академія», Київська школа економіки, Vox Ukraine, Громадянська платформа «Нова Країна», Ініціатива «Реанімаційний Пакет Реформ», учасники відбору до Національної Ради Реформ, українські та міжнародні незалежні експерти.

З 25 вересня року до 17 жовтня 2014 року відбувалося широке обговорення плану розвитку країни «Стратегія – 2020», презентованого главою держави 25 вересня. Кожен охочий міг долучитися до її формування, проголосувати за її положення, внести пропозиції, заповнивши електронну форму на сайті reforms.in.ua.

24 грудня 2014 року на своєму першому засіданні Стратегію схвалила Національна рада реформ, яка є спеціальним консультативно-дорадчим органом при Президентові України з питань стратегічного планування, узгодження позицій щодо впровадження в Україні єдиної державної політики реформ та їх реалізації. Голова Національної ради реформ – Президент України Петро Порошенко. Заступник голови – голова Адміністрації Президента Борис Ложкін. Секретар – заступник голови Адміністрації Президента Дмитро Шимків.

Згідно з Указом Президента, Кабінет Міністрів України має щороку до 15 лютого затверджувати план дій щодо реалізації положень Стратегії та щоквартально інформувати про стан виконання плану дій щодо реалізації положень Стратегії.

Головною передумовою реалізації Стратегії є суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна сторона має

свою зону відповідальності.

«Стратегія-2020» складається з чотирьох векторів руху: сталий розвиток країни; безпека держави, бізнесу та громадян; відповідальність і соціальна справедливість; гордість за Україну в Європі та світі. Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця Україні в світі. «Стратегія–2020» включає в себе 62 реформи. З них пріоритетними визначені 8 реформ та 2 програми. Визначено 25 ключових показників успішності розвитку країни. Як першочергові визначені реформа системи національної безпеки і оборони, оновлення влади та антикорупційна реформа, судова реформа та реформа правоохоронної системи, децентралізація та реформа державного управління, дерегуляція та розвиток підприємництва, реформа системи охорони здоров'я і податкова реформа.

Серед пріоритетів стратегії також реалізація двох програм – енергонезалежності та популяризації України у світі, а також просування інтересів держави у світовому інформаційному просторі.

Нова стратегія розвитку повинна спиратися на зміцнений фундамент ринкової економіки, яка в Україні характеризується такими ознаками:

- певною рівновагою між пропозицією та попитом на товари і послуги за допомогою цінових механізмів;
 - насиченням ринків товарами різної якості, які задовольняють платоспроможний попит населення;
 - функціонуванням валютного і фінансового ринків;
 - зменшенням залежності вітчизняної економіки від імпорту енергоносіїв, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів;
 - збільшенням експорту, що є свідченням відкритості економіки;
 - розвитком ринково орієнтованого інституційного середовища
- [3, с. 70].

Висновки. Кожен розвиток потрібно планувати, особливо коли йдеться про соціальний розвиток, який є запорукою успіху економіки держави. Щоб розробити ефективну стратегію економічного розвитку держави, необхідно провести комплексний аналіз середовища. Необхідне поєднання стратегічного аналізу з економічним та соціальним аналізом, результатом яких стане найбільш адаптована система стратегічного розвитку держави.

Список використаних джерел

1. Костюк І.В. Поняття стратегії економічного розвитку країни: соціальний вимір / І.В. // Наук. вісник НЛТУ України. – Вип. 24.10. – 2014.
2. Регіони України: інституційно-правове забезпечення. Моногр./ За ред. З.С. Варналія. – К.: Знання України, 2004. – 468 с.
3. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : навч. посібн. / Л.А. Швайка. – К. : Вид-во «Знання», 2006. – 435 с.

4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – Вид. 2-ге, [перероб. та доп.]. – К. : Вид-во КНЕУ, 2004. – 699 с.
5. Режим доступу: <http://www.vidkryti-ochi.org.ua/2013/06/blog-post.html>.

Summary. In the article the prospects for social and economic development of Ukraine through the prism of national strategy. Is set development priorities, main directions and objectives. Analyzes key strategic objectives that will contribute to the qualitative transformation of the national socio-economic system. Studied the main preconditions implementation of the strategy and the main vectors of movement.

Key words: concept, strategy, national strategy development, sustainable development, internal and external factors governance.

УДК 330.341.1

Вовченко О.В.,
аспірант

ДУ «Інститут досліджень науково-технічного потенціалу
та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України»,
м. Київ

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА НАЦІОНАЛЬНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена дослідженню особливостей здійснення інноваційної діяльності в контексті забезпечення національної безпеки. Визначено, що забезпечення національної безпеки повинно відбуватися шляхом відповідної державної економічної політики, зосередженої на розвитку науки, технологій та освіти.

Ключові слова: інноваційна діяльність, національна безпека, промислове підприємство, конкурентоспроможність економіки, національна інноваційна система.

Актуальність теми. Сучасними тенденціями в країнах з трансформаційною економікою є зростання уваги до інноваційної моделі розвитку. Проте недостатньо вивченими аспектами залишаються механізми її комплексного формування для забезпечення економічних змін в умовах ринкових перетворень [1, с. 7].

Виклад основного матеріалу. З огляду на економічні трансформації у світовому масштабі, формується думка, що суспільство перебуває на тому етапі свого розвитку, коли проблеми вирішують переважно шляхом швидкої розробки та запровадження у виробництво нових технологічних і організаційних ідей, нової техніки, тобто інновацій. Для України рівень

інноваційної активності у забезпеченні ефективного функціонування підприємств набуває все більшої актуальності, оскільки національна економіка проходить період відродження ринкових відносин, що насамперед зорієнтований на стимулювання інноваційної діяльності. Її результатом є інновації, отримані на будь-якому етапі інноваційного процесу, що забезпечує комерційну вигоду чи позитивний соціальний ефект.

Інноваційна діяльність є сукупністю різних видів діяльності, що передбачають створення і впровадження інновацій. Від її стану розвитку залежить підвищення конкурентних позицій держави, рівень і подальша динаміка на інтенсивній основі [2, с. 8–9].

Поняття «інноваційна діяльність» активно функціонує у сучасній вітчизняній економічній термінології, незважаючи на те, що відносно недавно потрапило в обіг [3, с. 169–171], оскільки за часів радянської науки правова й економічна галузь використовували терміни «управління науково-технічним прогресом» або «впровадження досягнень науки й техніки» [4, с. 399]. На думку В.В. Єрмолаєвої, цей термін «майорить чи не в кожному абзаці друкованих видань» [5, с. 268].

Аналізуючи українське законодавство, яке визначає інноваційну діяльність виключно як «випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг» [6], що очевидно обмежує зокрема державний вплив на інноваційну політику, приходимо до висновку, що світова практика оперує ширшим формулюванням, яке враховує також і розширення та відновлення номенклатури і удосконалення якості продукції (товарів і послуг), що випускається, підвищення рівня технології їх виробництва з подальшим запровадженням та ефективною реалізацією на внутрішньому чи зовнішньому ринках [7].

Світова тенденція щодо цього питання полягає у тому, що інноваційна діяльність виступає найважливішим чинником соціально-економічного розвитку, масштаби й ефективність якого визначають рівень конкурентоспроможності кожної країни.

Освоєння нових технологій як найважливіший чинник економічного розвитку пов'язане зі ступенем інтенсифікації інноваційної діяльності, що забезпечує зв'язок науки, техніки, економіки, управління та підприємництва. За таких умов інноваційна діяльність стає невід'ємною потребою у всіх галузях економіки загалом та промислового виробництва зокрема [8, с. 70–76].

Підвищення потенціалу вітчизняних промислових підприємств на сучасному рівні розвитку економіки України безпосередньо залежить від динаміки зрушень в інноваційній діяльності, яка максимально використовує умови, створені зовнішнім середовищем, та можливості, що існують у внутрішньому середовищі підприємства.

Інноваційна діяльність підприємства – складна рухома система заходів з використання результатів закінчених науково-технологічних, організаційно-економічних розробок, яка функціонує під впливом

факторів зовнішнього та внутрішнього середовищ з метою задоволення мінливого індивідуального попиту і потреб суспільства загалом у конкурентоспроможній продукції (товарах, роботах, послугах).

Інноваційна сприйнятливість є основною характеристикою, яка поєднує в собі сукупність визначальних властивостей інноваційної діяльності та здатність підприємства ефективно взаємодіяти з динамічним зовнішнім середовищем, швидко реагувати на виклики, що дає можливість враховувати результати такої взаємодії у процесі прийняття управлінських рішень щодо інноваційної діяльності підприємства.

Взаємозв'язок активізації інноваційної діяльності в країні та розвиток економіки є практичним показником досвіду як країн із розвинутою ринковою економікою, так і з трансформаційною. Інновації переконливо визначаються найважливішим фактором технологічного розвитку виробництва на макро-, мезо- та мікрорівнях.

Конкурентоспроможність країни, певної галузі, регіону, підприємства переважно залежить від політики стратегічного інноваційного менеджменту як на державному рівні, так і на всіх рівнях господарювання. Лише створення належних стимулів для інноваційної діяльності в усіх сферах життєдіяльності сприяє нарощуванню інвестицій у високотехнологічні виробництва, що, в свою чергу, формує стійкі передумови для забезпечення високого рівня національної безпеки країни [9, с. 324–326].

Оцінка національної безпеки держави та її стійкість певною мірою залежить від динамічних властивостей реального сектору національної економіки, здатності промислових підприємств до інноваційної сприйнятливості, в тому числі до генерації інновацій. В Україні, як країні з високою часткою сировинних галузей промисловості, інноваційний розвиток економіки в період ринкових трансформацій (особливо гальмівними були процеси 90-х років) позначився негативними тенденціями, і дотепер залишилася низка невирішених проблем, які здійснюють негативний вплив на рівень національної безпеки країни.

Разом з тим, лише забезпечення стійкого рівня системи національної безпеки може бути умовою скоригованих загальносвітових тенденцій у відповідності до національних інтересів, забезпечення сталого розвитку держави в умовах конкурентної боротьби за позиції присутності на міжнародних ринках в аспекті поділу товарів, робіт, послуг, в умовах політичних позицій у зовнішньому середовищі, гарантом суверенітету і незалежності країни. Вплив інноваційної діяльності на національну безпеку є дуже вагомим, оскільки основою його високого рівня є постійне забезпечення економічного зростання. У трансформаційній економіці головним фактором такого розвитку є залежність динаміки ВВП від обсягу виконаних НДДКР, рівня їх фінансування та обсягів високотехнологічного експорту, а також виручка від реалізації інноваційної продукції і продажів технологій на світовому ринку.

Системне забезпечення інноваційної діяльності зумовлює ефективність економічної діяльності.

Як зазначалося вище, що базовою для національної безпеки, зокрема для країн групи перехідних / наздоганяючих економік, є, насамперед, її сировинна складова. В результаті відсутності або слабкого розвитку власних інноваційних технологій та їх фінансування, найбільш вірогідним (у той же час небезпечною – «голландська хвороба»⁸) є сировинний вектор економіки, що стає основою для господарської діяльності як держави, так і підприємств, які функціонують на її території.

Оцінюючи загальну тенденцію, що відчутна в українській економіці на сьогодні, зазначимо, що найбільш ефективною стратегією розвитку країни з оптимальним її здійсненням, є планування, концентрація, координація ресурсів, контроль їх використання та їх поєднання у застосуванні з інноваційними технологіями.

Щоб активно посилити розвиток несировинних секторів, у тому числі для подальшого розвитку сировинних, необхідно модернізувати техніко-технологічну базу і відчутно підвищити рівень інноваційної складової.

За нормального розвитку економіки фінансова система зміцніє чи буде здатна самостійно фінансувати виробництво, а також інноваційну діяльність, або зможе стати фінансовим посередником між національними суб'єктами господарювання та міжнародними ринками капіталу і грошей, що, у свою чергу, буде працювати на забезпечення національної безпеки. Разом з тим, підвищені вимоги до фінансової складової цього процесу, доведення її до рівня абсолютної фінансової безпеки (для недопущення кризових явищ, тіньових фінансових потоків тощо) стануть необхідною умовою досягнення стабільності національної безпеки України з урахуванням інноваційної діяльності.

Як і раніше, нині українська економіка працює за зразком експортно-сировинної моделі. Негативними для неї, а відповідно і національної безпеки, є наслідки сировинного напрямку в розвитку, нестійкості функціонування фінансового сектору. Суттєвим дестабілізуючим чинником є фінансово-економічна криза, що впливає на фондовий ринок і банківську систему. Становище сектору національного господарства через кризу перебуває у пастці боргових зобов'язань, що змусило всю банківську систему реструктуризувати борги по кредитах і позиках, а також призвело до необхідності структурних реформ.

Можливо, варто відмовитися від пріоритетності у цьому процесі фінансового сектору як засобу зростання, оскільки він виявився надто мінливим, а економіка з великим впливом фінансового сектору – нестабільною. Більшість проблем багатьох економік саме і полягають у глибоких структурних диспропорціях, як і українська, якій необхідна

⁸ «Голландська хвороба» – гостра залежність економіки та бюджету від експорту одного-двох різновидів сировини, який забезпечує лівову частку доходів держави; при цьому потреби населення в товарах і послугах задовольняються за рахунок імпорту, а власне виробництво розвивається слабо [10].

ефективна науково-технічна та промислова політика з метою повної технологічної модернізації традиційних галузей економіки з урахуванням інноваційного стрибка у низці нових галузей.

Отже, з огляду на систему забезпечення національної безпеки інноваційна складова повинна стати пріоритетною сферою у комплексі заходів, спрямованих на зміцнення загальнодержавного рівня, а стимулювання розвитку інноваційної діяльності господарюючих суб'єктів (від домогосподарств до корпорацій) – стабілізуючим чинником цього процесу [11, с. 3–10].

Вищенаведені твердження дають розуміння необхідності впровадження інноваційної моделі економіки як безальтернативного шляху реалізації системної та послідовної державної політики, спрямованої на подальше удосконалення інноваційних процесів, забезпечення виробництва інноваційної продукції, стабілізацію національної економіки, що в комплексі забезпечить високий рівень національної безпеки країни [12].

З одного боку, тенденція сучасної економіки дедалі набуває рис інноваційної, направленої на розробку, впровадження та використання інновацій, що передбачає використання у виробництві останніх досягнень науки і техніки. З іншого боку, процеси глобалізації загострюють питання зміцнення національної безпеки. Отже, забезпечення національної безпеки повинно відбуватися шляхом відповідної державної економічної політики, зосередженої на розвитку науки, технологій та освіти, які є елементами національної інноваційної системи (НІС) і забезпечують її активний розвиток [13, с. 168–172].

Відповідно до Концепції розвитку національної інноваційної системи, національна інноваційна система – це сукупність законодавчих, структурних і функціональних компонентів (інституцій), задіяних у процесі створення та застосування наукових знань і технологій, що визначають правові, економічні, організаційні та соціальні умови для забезпечення інноваційного процесу [12].

Отже, спільно державою, підприємницьким і науковим середовищами та суспільством загалом формується НІС, яка поєднує:

- дослідницьке середовище (висококваліфіковане, дослідницьке, здатне до співпраці з підприємницьким середовищем);
- підприємницьке середовище (конкурентоздатне, зі стимулом до інновацій, здатне до навчання, адсорбції і адаптації знань);
- механізм взаємодії цих двох середовищ (що організовує трансфер знань, їх розподіл, трансформацію для підприємницького середовища; орієнтує дослідницьке середовище на задоволення виникаючих інноваційних потреб розвитку виробництва) [13, с. 168–172].

Динаміка інноваційних процесів нині є одним з визначальних факторів безпеки держави, що має зовнішню і внутрішню складові. Стосовно зовнішньополітичної безпеки, йдеться про науково-

технологічну, тобто наявності власного потужного науково-інноваційного потенціалу, що дозволяє протистояти будь-яким загрозам ззовні, пов'язаним з обмеженням доступу до передових технологій, розривом основних сформованих технологічних ланцюгів. «При цьому, як свідчать дослідження трансферу технологій до України на основі ліцензійних угод, майже всі ліцензійні технології не належать до останніх досягнень і надходять до України в середньому з 10-річним запізненням» [14, с. 13]. Вагоме значення розвиток науково-інноваційного потенціалу має для зміцнення обороноздатності країни. Разом з тим, інтернаціоналізація науково-технічних та інноваційних процесів знижує небезпеку конфліктів унаслідок посилення технологічної взаємозалежності країн. Внутрішня безпека пов'язана з поширенням інновацій, що дозволяють запобігти катастрофам, стихійним лихам, терористичним актам, іншим протиправним діям, а також звести до мінімуму їх негативні наслідки [15, с. 121–140].

Зміцнення держави передбачає забезпечення її безпеки в усіх сферах, що належать до державної компетенції. Саме тому найважливішою особливістю соціальної форми розвитку є взаємозв'язок та взаємозалежність між розвитком і безпекою як двостороннім процесом життєдіяльності відкритої соціальної системи. Первинний – розвиток, безпека є вторинною й покликана забезпечити цей розвиток, захистити його від загроз. Зокрема, у «Концепції (основи державної політики) національної безпеки України», зазначено, що захист національної безпеки є однією з найважливіших функцій держави [16].

За М. Портером [17, с. 73–91], для національної економіки, що розвивається, актуальною стала необхідність перейти на інноваційну стадію розвитку, тобто забезпечення національної безпеки можливе за рахунок переходу на новий рівень. Інноваційна політика України потребує перегляду існуючих і розробки нових форм взаємодії всіх суб'єктів інноваційної діяльності. Р. Солоу в статті «Інвестиції і технічний процес» (1959) довів, що технічний прогрес, реалізований в інноваціях, є основним джерелом економічного зростання. Як свідчать його розрахунки, 7/8 зростання американської економіки з 1909 по 1949 рр. мали своїм джерелом технічний прогрес, що проявився, насамперед, у капіталовкладеннях в основний капітал [18, с. 109].

Забезпечення національної безпеки з урахуванням інноваційної техніки і технологій є основою для підвищення конкурентоспроможності економіки країни.

Отже, з метою забезпечення національної безпеки держави необхідно задіяти інструменти державної інноваційної політики:

- 1) програми технологічного розвитку для формування і вирішення завдань системоутворюючих підприємств і галузей, які сприяють економічному зростанню, технологічного переоснащення виробництв, здатних до ефективної діяльності;

- 2) окремі інноваційні проекти з високим ступенем комерціалізації для

забезпечення економічно значущого ефекту на конкретних підприємствах, як правило, з швидким оборотом капіталу і номенклатурою виробництва, що мобільно змінюється;

3) законодавча база, орієнтована на державну підтримку і стимулювання інвесторів, які розміщують кошти в наукоємне, високотехнологічне виробництво [19, с. 328–333].

Головними перешкодами процесу активізації інноваційної діяльності в Україні можна вважати відсутність стабільних інформаційних взаємозв'язків між наукою і підприємницьким сектором, між різними сферами науки і технологій, галузями економіки, а також недостатня фінансова підтримка наукових і дослідних установ з боку держави і приватного сектору [20, с. 92–96].

У процесі забезпечення національної безпеки засобами інноваційного розвитку можемо визначити основні наслідки інновацій:

- постійна диверсифікація виробництва, що є наслідком кількісного і якісного оновлення продукції (розширення асортименту, підвищення якості, виробництво принципово нової продукції);

- освоєння нових ринків завдяки впровадженню комплексу маркетингових інновацій;

- підвищення ефективності виробництва шляхом упровадження новітніх досягнень науково-технічного прогресу (нові види матеріалів, економія ресурсів, зменшення виробничих втрат, сучасні методи організації виробництва тощо);

- стратегічний інноваційний менеджмент з допомогою застосування прогресивних методів організації праці, фінансування, кадрового навчання, інвестування, капіталізації тощо.

Отже, інноваційна діяльність у промисловості є засобом комплексного забезпечення системи національної безпеки, адже охоплює усі складові, що її формують [21, с. 116–119].

Висновки. На даний момент часу головним джерелом економічного зростання є активне введення інновацій. Підприємства, здатні створювати нові технології, прискорюють розвиток національної економіки, ефективно функціонування якої за рахунок створення та застосування інновацій на промислових підприємствах підвищує рівень забезпечення національної безпеки держави. На даному етапі розвитку нашої країни існує достатньо невирішених проблем, які впливають на національну безпеку. Головне, що необхідно врахувати у державних програмах, – це те, що нові технології мають велике значення для стабільного і стійкого розвитку країни загалом. Тому важливо сформулювати і реалізувати інноваційну політику в країні, яка повинна орієнтуватися на підвищення рівня забезпечення національної безпеки.

Список використаних джерел

1. Кукурудза І. І. Інноваційна діяльність: стан і роль в економічному зростанні країн з трансформаційною економікою [Текст] : монографія /

1. І. І. Кукурудза, А. М. Прощаликіна ; Черкас. нац. ун-т ім. Б. Хмельницького. – Черкаси : ЧНУ, 2011. – 168 с.
2. Прощаликіна А. М. Інноваційна діяльність як чинник економічного зростання: автореф. дис ... канд. екон. наук / А. М. Прощаликіна . – К. : б. в., 2011 . – 20 с.
3. Поліщук О.О. Сутність поняття «інноваційна діяльність» як соціально-економічної категорії / О.О. Поліщук // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 3. – С. 169-171.
4. Сиротинська Н.М. Зародження та розвиток теоретичних основ інновацій / Н.М. Сиротинська // Вісник національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 714. – С. 399-405.
5. Єрмолаєва В.В. Теоретичні дослідження інновацій / В.В. Єрмолаєва // Вісник національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. – № 683. – С. 268-273.
6. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної ради України. – 2002. – № 36.
7. Пашута М.Т. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. Навч. посіб. / М.Т. Пашута, О.М. Шкільнюк. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 118 с.
8. Іванков В.М. Оцінка стану інноваційної діяльності промислових підприємств / В.М. Іванков // Науково-практичне видання «Незалежний аудитор». – 2013. – № 6 (IV). – С. 70-76.
9. Маргасова В.Г. Інноваційна модернізація економіки як шлях зміцнення економічної безпеки держави / В.Г. Маргасова, А.В. Роговий // Вісник ЖДТУ. – 2011. – №3 (57). – С. 324-326.
10. Соболев Ю. Пострадянська Росія / Ю. Соболев // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – № 8. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/POLITICS/postradyanska_rosiya.html.
11. Скрыдлов И.А. Инновационная составляющая экономической безопасности России : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : 08.00.05 / И.А. Скрыдлов; С.-Петербур. гос. ун-т. – Санкт-Петербург, 2012. – 20 с.
12. Концепція розвитку національної інноваційної системи [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>.
13. Мацкевич Д.А. Влияние национальной инновационной системы на обеспечение экономической безопасности / Д.А. Мацкевич // Научный вестник МГТУ ГА. – 2011. – №167. – С. 168-172.
14. Деркач М. Структурно-інноваційна перебудова економіки України: проблеми, пріоритети та перспективи розвитку / М. Деркач // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 12–14.
15. Казанцев А.К. Основы инновационного менеджмента / Л. С. Барютин и др.; под ред. А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 518 с.
16. Сашук Г. Інформаційна безпека в системі забезпечення національної безпеки / Г.Сашук [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- http://www.journ.univ.kiev.ua/trk/publikacii/satshuk_publ.php.
17. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер . – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
 18. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Междунар. ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. М.: Экономика, 2004. – 444 с.
 19. Кадышев Е.Н. Инновационная составляющая экономической безопасности региона / Е.Н. Кадышев, В.В. Смирнов // Вестник Чувашского университета. – 2013. – №4. – С. 328-333
 20. Никифорова В. Г. Активізація інноваційного розвитку – підґрунтя економічної безпеки підприємства / В. Г. Никифорова, В. О. Кравченко // Стратегія економічного розвитку України. – 2014. – № 34. – С. 92-96.
 21. Сак Т.В. Інноваційна діяльність підприємств у контексті комплексного забезпечення економічної безпеки / Т.В. Сак // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – В.6.Ч3. – С.116-119.

***Summary.** The paper deals with peculiarities of innovation activity in the context of national security comprehensive provision. It was determined that national security should be done through appropriate public policy, which is focused on the development of science, technology and education.*

***Key words:** innovation activity, national security, industrial enterprise, economic competitiveness, national innovation system.*

УДК 336.2

Гургула Т.В.,

д.е.н., професор

Львівського регіонального інституту державного управління НАДУ

при Президентіві України,

м. Львів,

Футало Ю.Р.,

аспірант кафедри фінансів

Мукачівського державного університету,

м. Мукачево

ПРОБЛЕМИ ВПЛИВУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РОЗВИТОК ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ

В статті розглядається внутрішній ринок України, його стан та тенденції розвитку під впливом інтеграційних процесів України в європейське співтовариство.

***Ключові слова:** внутрішній ринок, інтеграційні процеси, Європейське товариство.*

Актуальність. Сьогодні одним з найважливіших факторів сприяння розвитку відносин України з європейськими державами, її інтеграції в європейські структури міжнародного співробітництва стала стратегічна відкритість обох сторін. І Україна, і європейське співтовариство намагаються адаптувати стратегії свого розвитку до актуальних реалій, визначають свою роль у нових моделях побудови відносин з країнами – сусідами. Це двосторонній пошук у швидкозмінному середовищі надає можливість країнам ЄС та Україні брати активну участь у визначенні спільних цілей та пріоритетів національного розвитку.

З іншого боку, стратегічна відкритість і чітка геополітична орієнтація України виступають реальними бар'єрами на шляху її євроінтеграції. Більш того, внутрішні загрози національній безпеці України (викликані, зокрема, посиленням соціального конфлікту національних та місцевих політичних й економічних еліт) суттєво стримують розвиток її міжнародних відносин.

Аналіз досліджень. Проблема впливу інтеграційних процесів на розвиток внутрішнього ринку України досліджувалась багатьма вітчизняними економістами, зокрема Г. Возняк, А. Гальчинським, Ю. Гладким, В. Гейцем, М. Долішнім, Б. Заблоцьким, С. Іщук, О. Денис, М. Долішнім, А. Єпіфановою, А. Калитенко, А. Кінах, І. Камінською, Т. Клименко, О. Литовченко, О. Люткевич, А. Єпіфановим, В. Поповкіним, У. Ізардом, М. Козоріз, У. Садової, І. Яремком та багатьма іншими.

Проте результати проведених досліджень не можуть повною мірою задовольнити теорії та практики внутрішнього ринку країни.

Виклад основного матеріалу. Система національної безпеки більшості країн ЄС є достатньо міцною, тому імідж України як держави, де вільно розвиваються й набувають критично швидкого поширення, за сучасних умов не може бути позитивним. Тому попереднім етапом євроінтеграції нашої держави є укріплення засад національної безпеки, зокрема, економічної, що уможливить подальше формування та розвиток інститутів міждержавної взаємодії.

Для оптимізації євроінтеграційних процесів на теренах України слід більш повно використовувати переваги поліархічної моделі, сутність якої полягає в тому, що європейська інтеграція нашої країни тісно поєднується з процесами її децентралізації та регіоналізації. При цьому міждержавні відносини визначаються і формуються не тільки державними установами або органами державної влади. Більшої ваги набувають контакти між окремими організаціями, структурами та безпосередньо громадянами.

На наше переконання, вільний доступ громадян, незалежно від території їх проживання, до участі в міжнародних проектах, програмах та заходах є найбільш яскравим показником ступеню інтегрованості країни до світової спільноти.

Тому для України нині надзвичайно актуальним постає завдання

диверсифікації відносин із європейськими державами, їх розвиток на рівні регіонів та міст, залучення до співпраці якомога широкого кола учасників. При цьому не втрачає своєї актуальності завдання відстоювання національних інтересів держави.

Європейська інтеграція через децентралізацію і регіоналізацію не повинна перешкоджати встановленню балансу національних інтересів окремих держав й відносин між державними та наднаціональними структурами. Останні прагнуть забезпечити власний національний суверенітет, переслідуючи власні національні інтереси у сприянні інтеграції інших країн. Пошук, власне, української моделі інтеграції до європейського співтовариства передбачає пошук взаємоприйнятних компромісів, а не виконання односторонніх договорів. Лише за таких умов євроінтеграція для України може набути ознак ефективності. Тому вона не має перетворюватися на імплементацію запропонованих або продиктованих реформ, що можуть суперечити її національним інтересам, ментальним особливостям української нації та історичним передумовам її розвитку.

На наше переконання, потреба в євроінтеграції має бути продиктована економічними інтересами, які у національному вимірі є первинними відносно політичних інтересів. Інтеграційні процеси не повинні ставати предметом короткострокових політичних маневрів, вони мають залишатися питаннями стратегічного значення.

Євроінтеграція за своєю сутністю є поняттям суперчлливим, що дає декілька сторін свого прояву відносно України та її національних пріоритетів. З одного боку, вона стала синонімом правопорядку і суспільної демократії, з іншого – стримуючим фактором розвитку окремих секторів української економіки, а саме внутрішнього ринку країни.

Дослідження показали, що в Україні більшість регіонів (адміністративних областей) є дотаційними, депресивними, тобто такими, що не можуть самостійно забезпечувати соціально-економічний розвиток конкретних територій. Дотаційність не вдалося ліквідувати за роки розбудови національної економіки, навіть у період достатньо високих темпів її розвитку (2000-2007рр.), незважаючи на багаточисельність рішень і постанови урядових структур щодо вирівнювання розвитку регіонів. Це свідчить про те, що в Україні до теперішнього часу не відбувалось кардинальних змін в реструктуризації галузевого зрізу економіки, оцінці ринкової і реальної вартості капіталу суб'єктів економіки з врахуванням їх форм власності, географічного розташування та підпорядкованості. Важливими результатами ринкової трансформації вітчизняної економіки є підвищення ролі і функцій регіонів в забезпеченні ефективного розвитку національної економіки, розширення прав і повноважень регіональних і місцевих органів влади в управлінні ресурсами регіонів. Однак, більшість задекларованих прав і обов'язків регіональних органів влади в забезпеченні ефективного

використання ресурсів території залишаються нереалізованими.

В умовах членства в СОТ та поглиблення інтеграційних трансформацій для України актуалізуються проблеми формування стратегічного бачення галузевого розвитку національної економіки, розроблення та реалізації середньо- і довгострокових заходів розвитку їхніх конкурентних переваг на внутрішньому ринку та в експортній діяльності. Відповідно до взятих Україною зобов'язань у зв'язку з приєднанням до СОТ значно обмежуються можливості держави впливати на стан внутрішнього товарного ринку. йдеться про ряд чинників, які потрібно враховувати в процесі формування та реалізації заходів, спрямованих на розвиток внутрішнього ринку України, зокрема:

- обмеження використання тарифних механізмів стимулювання експорту та суворого прив'язка митних тарифів на імпорту;
- суттєві обмеження щодо субсидування вітчизняних виробників (йдеться про адресні субсидії та надання субсидій на заміщення імпорту);
- обмеження можливостей цінового регулювання на внутрішньому ринку, зокрема встановленні мінімальних імпорتنих цін або максимальних цін вітчизняних виробників;
- суттєве обмеження можливостей підтримання сільського господарства;
- включення практики податкової диференціації національних виробників стосовно імпортерів;
- зниженні можливостей нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності, передусім через ліцензування імпоротної діяльності.

Громадське протистояння та зміна влади внаслідок суспільно-політичних протестів окрім очікуваних зрушень призвела до ряду економічних проблем, які потребують якомога швидкого розв'язання. Стосується це і сфери зовнішньоторговельних відносин України з її головними партнерами, оскільки впродовж 2013-2015рр спостерігається вагоме зниження обсягів експорту з усіма негативними для економіки країни наслідками, що може стати передумовою як втрати відповідних зовнішніх ринків, так і виникнення нових проблемних питань соціально – економічного характеру в Україні.

Міжнародна економічна інтеграція набуває у світі все більшого розповсюдження. Вона відбувається на різних рівнях – від узгодженої чи спільної діяльності окремих підприємств аж до скоординованого функціонування економік різних країн. Сучасний розвиток виробництва товарів часто призводить до того, що окрема країна може бути спеціалізованою на випуск окремого товару. Особливо це розповсюджено на рівні розвинених країн. Сьогодні серед країн, що розвиваються, зростає усвідомлення того, що міжнародна економічна інтеграція може бути взаємовигідною.

Високий рівень експортоорієнтованості та експортозалежності ВВП України, а також дефіцит власних фінансово-кредитних ресурсів для

реалізації інвестиційних проектів у життєво важливих сферах економіки суттєво актуалізується необхідність всіх складових зовнішньоекономічної діяльності країни. Основною проблемою, яка залишається невирішеною у сфері міжнародної економічної взаємодії України, є узгодження інтересів при економіки України та країн, що розвиваються. Дійсно, для торгівлі із розвиненими країнами потрібна наявність експорту у досить великих обсягах. Але продукція України не може, поки що мати міцних позицій на світовому ринку, особливо у сфері високих технологій. Разом з тим, на внутрішньому ринку країн, що розвиваються, продукція підприємств України та досвід, який у них є у сфері сервісної підтримки продукції, є ще досить конкурентоспроможним. Оскільки система зовнішньоекономічних зв'язків України ґрунтується на принципах ринкової економіки, то вона є залежною від геополітичних та гео економічних процесів у світовому господарстві. При цьому динамічні процеси у перерозподілі сфер впливу провідних гравців сучасного багатопольярного світу заставляють Україну здійснювати постійний пошук нових ніш на зовнішніх ринках, освоювати перспективні їх сегменти та опрацьовувати актуальні вектори зовнішньоекономічного інвестиційного партнерства. Стосується це як зовнішньої торгівлі, так і внутрішнього ринку країни.

Впродовж 2013-2014 рр. вітчизняна економіка зіткнулася з анексією територій, що раніше не було в національному господарстві країни: це анексія Автономної Республіки Крим, війна на Сході країни (Луганська та Донецька області), падіння курсу національної валюти – гривні на 60% і більше загострення в питаннях торговельно-економічного співробітництва із державам СНД і, в першу чергу, Російською Федерацією, яка всі 24 роки української незалежності залишалася головним торговельним партнером нашої країни. За п'ять років частка Росії у вітчизняному експорті товарів коливалася в межах 21,4% до 20%, в імпорті товарів – від 29,1% до 36,5%, в зовнішньоторговельному обороті – від 25,5% до 32,4%. Такі потенційні втрати повинні бути компенсовані нарощенням активності в інших сегментах та нових векторах зовнішньої торгівлі.

ВВП України залежав від її експорту. Якщо в 2012 році за рахунок експорту формувалося 39%, то в 2013 р. –34,8% (визначено за даними джерела [7]. Це свідчить про вагомість і важливість як для економіки, так і для соціальної сфери України збереження здобутих зовнішніх ринків та обсягів експорту продукції і послуг.

Об'єктивна оцінка ситуації щодо освоєння відповідних векторів зовнішньої торгівлі у географічному сегменті можлива на підставі порівняння даних відповідних векторів зовнішньої торгівлі України. Найбільш узагальнено про рівень ефективності експортних операцій свідчать насамперед такі показники як:

- 1) зовнішньоторговельне сальдо та його відношення до обсягу зовнішньоторговельного обороту країни;
- 2) коефіцієнт покриття імпорту експортом;

3) сума імпорту в доларах США на 1 долар США експорту (можливо також визначення даного показника у євро).

У таблиці 1 наведено дані щодо динаміки зазначених показників у зовнішній торгівлі України за географічною ознакою, а також з країнами СНД.

Таблиця 1

Динаміка експортно-імпорتنних операцій України в розрізі частин світу

Роки	Експорт, млн.дол.	Імпорт, млн.дол.	Зовнішньо торговий оборот, млн.дол	Зовнішньо торговельне сальдо млн.дол	Коефіцієнт покриття імпорту експортом	Сума в дол.США імпорту на 1 долар США експорту
Всього						
2010	51430,5	60740,0	112170,5	-9309,5	0,85	1,1810
2011	68394,2	82608,2	151002,4	-14214,	0,83	1,2078
2012	68809,8	84658,1	153467,9	-15848	0,81	1,2303
2013	63312,0	76964,0	140276,0	-13652	0,82	1.2156
В т.ч. Країни СНД:						
2010	18744,5	26697,4	45441,9	-7952,9	0,70	1,4243
2011	26177,0	37212,4	63389,4	-11035	0,70	1,4216
2012	25302,6	34452,6	59755,2	-9150	0,73	1,9773
2013	22063,6	27931,2	49994,8	-5867	0,79	1,2659
Європа:						
2010	13839,4	20002,8	33842,2	-6163,4	0,69	1,4453
2011	18442,4	27065,9	45508,3	-8623,5	0,68	1,4676
2012	17424,0	27556,0	45232,9	-10132	0,63	1.5815
2013	17064,4	28558,3	45622,7	-11493,9	0,60	1,6736
Азія:						
2010	13722.1	10023,4	28745,5	3698,7	1,40	0,7305
2011	17737,8	13279,9	31017,7	4457,9	1,34	0,7487
2012	17676,9	17132,7	34809,6	544,2	1,03	0,9692
2013	16813,0	15233,3	32046,3	1579,7	1.10	0,9060
Африка:						
2010	3018,7	874,4	3893,1	2144,3	3,45	0,2897
2011	3344,2	940,6	4284,8	2403,6	3,55	0,2813
2012	5638,2	851,3	6489,5	4786,9	6,62	0,1510
2013	5099,5	749,8	5849,3	4349,7	6,80	0,1470
Америка						
2010	2005,0	28558,3	4883,9	-873,9	0,70	1,4359
2011	2552,3	3913,9	6466,2	1361,6	0,65	1,5335
2012	2607,3	4453,2	7060,5	-1845,9	0,58	1,7080
2013	2163,6	4339,4	6503,0	-2175,8	0,50	2,0056
Австралія і Океанія						
2010	28,4	261,4	289,8	-233,0	0,11	9,2042
2011	29,8	194,0	223,8	-164,2	0,15	6,5101
2012	50,9	195,7	246,6	-144,8	0,26	3,8448
2013	40,0	93,7	133,7	-53,7	0,43	2,34225

Джерело: розраховано автором за даними [3]

З наведених даних випливають наступні висновки:

- по-перше, коефіцієнт покриття імпорту до України її експортом за 2010-2013рр по загальних обсягах має негативну тенденцію до зниження – з 0,85 до 0,82;

- по – друге, аналогічна тенденція для даного показника присутня також у зовнішній торгівлі України з країнами Європи (з 0,69 до 0,60) і Америки (з 0,70 до 0,50);

- по-третє, має стійка тенденція до зростання частки негативного сальдо відносно обсягів зовнішньоторговельного обороту з країнами Європи (з 18,2% у 2010р до 25,2% у 2013р.) та Америки (від 3,45 до 6,80).

Дані висновки підкреслюють необхідність вироблення комплексу економічних та організаційних заходів щодо виправлення ситуації і нарощення обсягів експорту на традиційних зовнішніх ринках. При цьому слід пам'ятати, що первинними факторами у збільшенні експорту на традиційних зовнішніх ринках залишаються виробництво, його обсяги, асортимент, якість продукції і її належний рівень конкурентоспроможності. Вторинними факторами збільшення обсягів експорту розглядаємо комплекс організаційно-економічних заходів щодо підтримки вітчизняного експорту та застосування інструментарію економічної дипломатії. При цьому вважаємо за необхідне звернути увагу на останній із вище приведених висновків, який дає підстави стверджувати про наявність певних переваг для зовнішньої торгівлі України на ринках Азії та Африки.

Аналіз статистичних даних щодо торговельно-економічних відносин України з її партнерами свідчить, що значний потенціал для нарощення торговельно-економічного співробітництва є в країнах Арабського світу на Близькому Сході, що є проблемою наступного дослідження.

Список використаних джерел

1. Горянська Т.В. Зовнішня торгівля в умовах глобальної економіки: зміни пріоритетів: монографія/ Т.В. Горянська; Міністерство освіти і науки, Запорізький інститут економіки: інформаційних технологій. Запоріжжя –Донецьк: [ЗЕІТ], – 2014.-342с.
2. Гончаров Ю.В.Світ.Європа. Україна трансформація економіки та інтеграція/ Ю.В. Гончаров, Ю.О. Петін, О.М. Сальнин.-К.: Знання України, 2007.-504с.
3. Герст П., Томсон Г. Сумніви в глобалізації. Міжнародна економіка і особливості керування/ Пер.з англ.-К.: К.І.С., 2002.-306с. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами [Електронний ресурс].-Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
4. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами за 2013 рік [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.Ukrstat.gov.ua.
5. Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ [Текст]: монографія / кер.авт.кол. і наук.ред. Т.М. Циганкова.-К.:

КНЕУ, 2003.-660с.

6. Грицяк І.А. Європейське управління: теоретико-методологічні засади [Текст] / І.А. Грицяк.-К.:» К.І.С.», 2006.- 398с.
7. Таблиця основних показників економічного розвитку України – [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/

УДК 338.2

Каплинський О.В.,
аспірант

*Інституту досліджень науково-технічного потенціалу
та історії науки ім. Г.М. Доброва НАН України,
м. Київ*

ПРАКТИКА ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАУКОВО- ТЕХНОЛОГІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Проведено аналіз договірно-правової бази науково-технологічного співробітництва (НТС) між Україною та ЄС. З'ясовано структуру діючого правового забезпечення, зокрема ключові угоди, напрямки, сфери та форми НТС співпраці. Визначено ступінь готовності України до науково-технологічного співробітництва у рамках програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Виокремлено джерела неефективності механізмів інтеграції України до Європейського дослідного простору.

Ключові слова: науково-технологічне співробітництво; Україна; ЄС; інноваційна взаємодія; сфери, форми, напрямки співпраці; «Горизонт 2020».

Постановка проблеми. У 2015 році Україна стала асоційованим членом наступної Рамкової програми Європейського Союзу з досліджень та інновацій «Горизонт 2020», в результаті підписання відповідної угоди. [1] Це стало черговим, важливим етапом правового оформлення науково-технологічного співробітництва України та Європейського Співтовариства. Завдання даного дослідження полягає в оцінці ступеню готовності України до науково-технологічного співробітництва у «Горизонті 2020» шляхом аналізу результатів правового забезпечення НТС між Україною та ЄС.

НТС є однією з головних сфер у правовому спектрі міжнародних угод України із Європейським Союзом. Про це свідчить відповідна практика відносин з ЄС, що розпочалися у 1994 році, які тривають по сьогоднішній день. На даний час укладено одинадцять угод науково-технологічного

характеру із Європейським Союзом. Є певна послідовність визначення напрямів, сфери та форми співробітництва які безпосередньо чи опосередковано пов'язані із НТС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: вагомий внесок у вивчення питання правового забезпечення науково-технологічного та інноваційного співробітництва між Україною та ЄС зробили Соловійов В.П. [2], Кот О.В, Богдан Т.П., Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В. та інші.

Виклад основного матеріалу. Першим документом, у якому йшлося про НТС була угода «Про співпрацю та партнерство між ЄС та його членами і Україною» (14.06.1994) [3]. Дана угода стала базовим документом, що заклав підвалини, зокрема і науково-технологічної та інноваційної співпраці між Україною та ЄС.

В угоді визначено пріоритетні сфери та форми співробітництва між сторонами. Серед усіх напрямків співробітництва із ЄС, доцільно виділити декілька сфер, які опосередковано стосуються НТС. По-перше, економічне співробітництво, науково-технологічними аспектами якого визначено зближення політики стандартизації у науці та техніці; передачу «ноу-хау» для розробки економічної політики та розповсюдження наукових досліджень, дотичних до економічної політики; співпрацю малих та середніх підприємств, зокрема і для створення технологічних парків. По-друге, співробітництво у галузі промисловості, метою якого також визначено передачу технологій та ноу-хау і технічне переоснащення промисловості України. По-третє, співробітництво у галузі освіти, метою якого зафіксовано підвищення рівня загальної освіти, зокрема шляхом мобільності для молодих вчених і дослідників, а також сприяння навчанню в галузі європейських досліджень у відповідних закладах. По-четверте, співробітництво у енергетичній сфері. В даній угоді енергетична співпраця отримала науково-технологічний вимір, тільки в цивільному ядерному секторі. У цілому, спостерігається зацікавленість ЄС у спільних дослідженнях в сфері ядерної енергетики як найбільш значної у науково-технологічних взаємовідносинах України та ЄС. Про це свідчить найбільша кількість предметних угод, що були укладені у цій сфері. Зокрема, у 1998 році, до угоди створення Українського науково-технологічного центру приєднався ЄС, замінивши у ній Швецію. Центр був створений у 1994 році з метою, як зазначено у преамбулі, задля запобігання поширенню технологій та спеціальних знань, що пов'язані зі зброєю масового знищення – ядерною, хімічною та біологічною, а також переведенням промислово-технічного потенціалу з військового на мирне використання для підтримки та сприяння діяльності по використанню в мирних цілях, науковців та інженерів, які працюють в галузі озброєнь в Україні [4]. Ще одна ціль заснування Центру полягала у підтримці фундаментальних та прикладних досліджень і розвитку технологій, а також забезпечення ядерної безпеки і усунення наслідків аварій ядерних реакторів. У 1999 році було підписано 2 угоди у цивільному ядерному секторі: про

співпрацю у галузі керованого термоядерного синтезу, та щодо співпраці у галузі ядерної безпеки [5, 6]. У 2005 році укладено договір про співробітництво у сфері мирного використання ядерної енергії [7]. Рамками співробітництва угоди визначені: ядерна безпека та керований термоядерний синтез, відповідно до угод 2002 року; застосування ядерної енергії в медицині та промисловості, у тому числі у виробництві електроенергії; вплив ядерної енергетики на довкілля. В даному документі також зафіксовані форми співробітництва: обмін технічною інформацією через звіти, візити, семінари, технічні наради тощо; обмін персоналом, у тому числі з метою навчання, між лабораторіями та/або організаціями, що залучені з обох сторін; обмін зразками, матеріалами, приладами та апаратурою для експериментальних цілей; збалансованої участі у спільних дослідженнях і діяльності. По-п'яте, в угоді про співпрацю та партнерство, НТС взаємодія отримала вираження у сфері навколишнього середовища, яке стосується, зокрема і обміну інформацією та експертами включаючи інформацію та експертів, що мають відношення до передачі чистих технологій та безпечного і екологічно раціонального використання біотехнологій. Безпосередньо НТС присвячена стаття 59, де визначено, що сторони сприяють співробітництву в галузі цивільних наукових досліджень та технічних розробок (ДТР), шляхом обміну науковою і технічною інформацією, спільною діяльністю в галузі ДТР, діяльністю щодо професійної підготовки та програмах мобільності для науковців, дослідників та технічного персоналу, які беруть участь у ДТР з обох сторін.

Віховим документом для НТС стала угода «Про співпрацю у науково-технологічній сфері між ЄС та Україною» (04.07.2002) [8]. Це був перший документ двосторонньої співпраці, який присвячений безпосередньо науково-технологічному співробітництву, де чітко визначено його напрями та форми. В угоді вперше зафіксовано, рамки наукових досліджень, зокрема, зазначено про фундаментальні дослідження, технологічного розвитку та демонстраційної діяльності. Серед сфер співробітництва, які не зустрічалися у попередніх угодах визначені наступні: біомедичні дослідження та дослідження в галузі охорони здоров'я; дослідження в галузі сільського господарства, лісового господарства та рибальства; матеріалознавство та метрологія; неядерна енергетика; транспорт; технології інформаційного суспільства; дослідження в галузі соціальних наук. В даній угоді розширено основоположні форми співробітництва, що були зафіксовані у базовому документі 1994 року. Зокрема, з'являється обмін інформацією про практику, законодавство і програми, які стосуються співробітництва в рамках цієї угоди.

У 2005 році Україна та ЄС підписали план дій у рамках програми Європейської політики сусідства [9]. В угоді зазначено низку сфер співробітництва науково-технологічного характеру, які вже зафіксовані у попередніх документах, але не деталізовані. Так, у співробітництві у

сфері підприємництва наголошується на необхідності започаткування діалогу наукових кіл з метою обміну інформацією, найкращим досвідом організації діяльності, визначення проблемних питань в окремих пріоритетних сферах політики у сфері підприємництва, заохочення інвестицій та інновацій. У сфері транспорту, зафіксовано важливість розвитку співробітництва супутникової навігації (включаючи спільні науково-дослідні роботи та їх застосування). З'являється новий аспект енергетичної співпраці, зокрема необхідність досягнення прогресу в оцінці технічної та фінансової спроможності впровадження чистих технологій видобутку вугілля та стимулювання їхнього застосування. У сфері інформаційного суспільства йдеться про прискорення інтеграції України до дослідницької програми технологій інформаційного суспільства, та про необхідність прийняття окремого плану сприяння участі України в програмі розвитку технологій інформаційного суспільства, що є компонентом Шостої рамкової програми ЄС.

Окремий розділ 2.6, присвячений науці і технологіям, дослідженню та розвитку, в якому визначено напрямок підготовки інтеграції України до Європейського дослідного простору, зокрема завдання доопрацювати спеціальний «План дій поглиблення співробітництва між Україною та ЄС у сфері науки та технологій». Варто відзначити, що це завдання, було виконано і зазначений план підписано у липні 2014 року, тобто майже через 10 років, що ставить під сумнів ефективність механізмів підготовки інтеграції України до Європейського дослідного простору. У плані дій було зафіксовано ті ж форми співробітництва, що і в угоді про співпрацю у науково-технологічній сфері. У даному розділі ставиться завдання сприяти інтеграції України для досягнення високого рівня наукового обміну. Наголошується на стимулюванні участі України в програмі міжнародних стипендій Марії Кюрі. Окрім цього, ставиться за завдання досягнути подальшого прогресу у співробітництві в космічній сфері та продовжувати підтримувати спільну Робочу групу з питань співробітництва у сфері космічних досліджень та використання космосу в мирних цілях, створеної в рамках УПС. У сфері освіти звертається увага на створення кафедри європейських студій та європейського права через Програму Жан Моне та необхідність підтримувати можливості навчання молодих науковців. У сфері громадського здоров'я йдеться про важливість обмінюватися інформацією та передовими технологіями з питань показників у сфері охорони здоров'я та збору даних.

До сфери науково-технологічного співробітництва можна віднести і угоду «Про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної супутникової системи (ГНСС) між Європейським Співтовариством, його державами-членами та Україною» [10]. В угоді йдеться про співробітництво у секторах галузі супутникової навігації та синхронізації. НТС пов'язано з науковими дослідженнями та підготовкою персоналу в галузі ГНСС через європейські та українські дослідницькі програми, включаючи Рамкову Програму ЄС з досліджень і

розвитку, та інші відповідні програми європейських та українських установ. У контексті промислового співробітництва сторони заохочують зміцнення зв'язків між різними учасниками програми ГАЛІЛЕО в Україні та ЄС.

У 2014 році була укладена ключова угода не тільки для інноваційного та науково-технологічного співробітництва з ЄС, але і для усіх галузей суспільного життя України – «Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» [11]. У ній об'єднано, та систематизовано усі напрямки НТС, що вже були зафіксовані у попередніх статтях, угодах науково-технологічного та інноваційного характеру, а також ті, що додані у даному документі. Вони містяться у розділі IV «Торгівля й питання, пов'язані з торгівлею», а також у розділі V «Економічне і галузеве співробітництво» [12], [13].

У IV розділі аспекти інноваційного та науково-технологічного співробітництва прослідковуються у різних напрямках, зокрема – технічної співпраці у сфері технічних бар'єрів торгівлі. У ньому зазначено, що наукове й технічне співробітництво буде здійснюватися з метою покращення якості його технічних регламентів, стандартів, тестування, ринкового нагляду та акредитації. Що стосується фітосанітарного співробітництва, сторони домовилися створити технічні робочі групи, які визначатимуть та вирішуватимуть наукові та технічні питання у рамках підкомітету з управління санітарними та фітосанітарними заходами. Метою співробітництва у сфері інтелектуальної власності визначено спрощення створення і комерційного використання інноваційних продуктів та продуктів творчої діяльності на території сторін і досягнення належного та ефективного рівня охорони і захисту прав інтелектуальної власності. Сторони домовились обмінюватись думками та інформацією щодо своєї національної та міжнародної практики і політики стосовно передачі технологій. У статті, даного розділу, присвяченій патентам, зазначено про те, що сторони охороняють винаходи у галузі біотехнологій відповідно до норм національного патентного законодавства.

У розділі V науково-технологічне співробітництво зафіксовано у низці напрямків. Так, у енергетичній сфері, передбачається наукове та технічне співробітництво сторін та обмін інформацією з метою розвитку та удосконалення технологій виробництва енергії, її транспортування, постачання та кінцевого споживання. Особлива увагу приділяється енергозберігаючим і екологічно безпечним технологіям, зокрема вловлюванню та зберіганню вуглецю, ефективним та «чистим» технологіям у вугільній галузі, відповідно до встановлених принципів, визначених, зокрема, в Угоді про співробітництво у сфері науки та технологій між Україною та Європейським Співтовариством. Що стосується ядерного аспекту енергетичної співпраці, то сторони сприяють цивільним науковим дослідженням у галузі ядерної безпеки, в

тому числі спільним дослідженням і розробкам, навчанню та мобільності вчених. У сфері навколишнього середовища, НТС зосереджено, зокрема і на здійсненні спільної дослідної діяльності та обміну інформацією про екологічно чисті технології. Визначено, що сторони співпрацюватимуть у транспортній сфері, зокрема щодо питань вступу до відповідних міжнародних транспортних організацій та підписання угод, включаючи процедури, що гарантують, серед іншого, і наукову й технічну взаємодію та обмін інформацією для розвитку і удосконалення транспортних технологій, наприклад інтелектуальних транспортних систем, а також підтримка інтермодальності та співробітництва у використанні космічних систем. Що стосується співпраці у сфері цивільних космічних досліджень та використання космічного простору, то взаємодія відбувається на таких напрямках як: глобальні навігаційні супутникові системи; спостереження Землі та глобальний моніторинг; космічна наука та дослідження; прикладні космічні технології, зокрема пускові технології та технології ракетних двигунів. Відповідно до угоди, українські підприємства та організації беруть участь у відповідних космічних та транспортних напрямках Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Відзначено, що сторони заохочують та підтримують обмін науковцями та створення відповідних мереж. Підкреслюється, що співробітництво може включати обмін досвідом у сфері управління космічними дослідженнями та науковими установами, а також створення сприятливих умов проведення досліджень та впровадження нових технологій і належного захисту відповідних прав інтелектуальної, промислової та комерційної власності.

Окрема, глава 9, в угоді присвячена безпосередньо співробітництву у сфері науки та технологій. У договорі підкреслюється, що сторони розвивають та посилюють наукове та технологічне співробітництво з метою як наукового розвитку як такого, так і зміцнення свого наукового потенціалу для вирішення національних та глобальних викликів, зокрема у таких сферах, як охорона здоров'я, захист навколишнього середовища, та інші глобальні виклики. Зазначається, що сторони докладають зусиль для досягнення прогресу в набутті наукових та технологічних знань, важливих для забезпечення сталого економічного розвитку, шляхом розвитку дослідних потужностей та людського потенціалу. Наголошується, що накопичення та обмін науковою інформацією сприяють підвищенню конкурентоспроможності сторін шляхом розширення можливостей їх економіки щодо набуття та використання знань для комерціалізації нових продуктів та послуг. У розділі відзначається, що співробітництво, враховує діючі рамки, встановлені угодою «Про співпрацю у науково-технологічній сфері між ЄС та Україною», а також мета України полягає у поступовому наближенні до політики та права ЄС у сфері науки і технологій. Також акцентується на тому, що співробітництво між сторонами спрямовується на сприяння залученню України до Європейського дослідницького простору. Таке

співробітництво сприяє Україні у підтримці реформування та реорганізації системи управління науковою сферою та дослідних установ (зокрема в розвитку її потенціалу щодо розвитку науки і технологій) з метою сприяння розвитку конкурентоспроможної економіки та суспільства, яке базується на знаннях.

В угоді перераховуються форми НТС, окремі з яких ще не були зафіксовані у договірному праві між Україною та ЄС. Серед них варто назвати наступні: спільне дослідження діяльності, спрямованої на заохочення наукового прогресу, трансферу технологій та ноу-хау; вжиття заходів, спрямованих на розвиток сприятливих умов для проведення досліджень та впровадження нових технологій, а також належного захисту інтелектуальної власності результатів досліджень; активізація регіонального та іншого міжнародного співробітництва, зокрема в Чорноморському контексті та в рамках багатосторонніх організацій, зокрема Організації Об'єднаних Націй з питань освіти, науки і культури (ЮНЕСКО), Організації економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) та Великої Вісімки (G8), а також у контексті багатосторонніх угод, наприклад Рамкової конвенції ООН про зміну клімату 1992 року; обмін досвідом у сфері управління науково-дослідними установами з метою розвитку та покращення їхніх спроможностей щодо здійснення та участі у наукових дослідженнях.

У даному документі згадано про аспект політики НТС у сфері промисловості та підприємництва. Зокрема, мова йде про сприяння розвитку інноваційної політики шляхом обміну інформацією та передовим досвідом щодо комерціалізації науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт (механізми підтримки заснування підприємницької діяльності, пов'язаної з використанням технологій), кластерний розвиток та доступ до фінансових ресурсів. Напрямок НТС у інформаційній сфері пов'язаний із сприянням спільним проектам досліджень інформаційно-комунікаційних технологій в межах наступної Рамкової програми ЄС з досліджень та інновацій «Горизонт 2020». Новою сферою для науково-технологічної взаємодії став туризм, в якому присутній аспект обміну інформацією, найкращими практиками, досвідом та передача «ноу-хау», зокрема інноваційних технологій. У сільському господарстві НТС пов'язане зі сприянням інноваціям шляхом проведення досліджень та просування системи дорадництва до сільськогосподарських виробників. У морській галузі, зафіксовано обмін інформацією, найкращими практиками, досвідом та передачу морського «ноу-хау», зокрема інноваційних технологій.

Висновки. Підводячи підсумки варто зазначити, що на даний час сформована солідна договірна правова база між Україною та ЄС у сфері науково-технологічного співробітництва. НТС охоплює різноманітні напрямки, сфери та виражається у різноманітних формах. Підвалини, науково-технологічної та інноваційної співпраці були закладені першою угодою між Україною та ЄС «Про співпрацю та партнерство між ЄС та

його членами і Україною» (14.06.1994). Віховим документом для НТС стало укладання договору «Про співпрацю у науково-технологічній сфері між ЄС та Україною» (04.07.2002), оскільки це був перший правовий документ двосторонньої співпраці, який присвячений безпосередньо науково-технологічному співробітництву, де чітко визначено його напрями та форми. Угода «Про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони», (27.06.2014) стала апогеєм науково-технологічних взаємовідносин, яка замінила перший двосторонній договір. В угоді об'єднано, розширено та систематизовано усі напрями та форми НТС, що вже були зафіксовані у попередніх статтях, угодах інноваційного характеру. НТС зафіксовано у таких сферах як: економічна, промислова, у галузі освіти, енергетична, у сфері навколишнього середовища, ДТР, в галузі охорони здоров'я, сільського господарства, лісового господарства, транспорту; інформаційного суспільства; у морській сфері, торгівлі, космосу.

Варто відмітити, що енергетичний аспект НТС у цивільній ядерній сфері набув тенденції особливо важливої сфери, зважаючи на найбільшу кількість предметних угод укладених між сторонами.

У договірних відносинах науково-технологічного характеру між Україною та ЄС домінують наступні форми співробітництва: спільна діяльність в галузі ДТР; участь у Рамкових програмах ЄС з досліджень та інновацій, остання з яких «Горизонт 2020»; спільна реалізація наукових програм та дослідної діяльності; навчання шляхом реалізації програм обміну для дослідників та спеціалістів; спільне дослідження діяльності, спрямованої на заохочення наукового прогресу, трансферу технологій та ноу-хау; обмін технічною інформацією через звіти, візити, семінари, технічні наради тощо; обмін зразками, матеріалами, приладами та апаратурою для експериментальних цілей; організація спільних заходів щодо наукового та технологічного розвитку; вжиття заходів, спрямованих на розвиток сприятливих умов для проведення досліджень та впровадження нових технологій, а також належного захисту інтелектуальної власності результатів досліджень; обміну досвідом у сфері управління науково-дослідними установами з метою розвитку та покращення їхніх спроможностей щодо здійснення та участі у наукових дослідженнях.

За період НТС українська держава приділяла мало уваги розвитку науки, на відміну від ЄС. Внаслідок цього, темпи прогресу наукової сфери в Україні постійно знижуються, натомість в ЄС стабільно зростають. В подальшому, видається доцільним проаналізувати причини відсутності сприйнятливості України до європейських підходів і методів науково-технологічного розвитку.

Отже, результати дослідження дозволяють зробити висновок про формально достатній рівень готовності України до науково-технологічного співробітництва у «Горизонті 2020». Разом з тим,

викликають сумніви ефективності механізмів підготовки інтеграції України до Європейського дослідного простору, оскільки, «План дій поглиблення співробітництва між Україною та ЄС у сфері науки та технологій» був доопрацьований лише, майже через десять років. Подальшого розгляду можуть потребувати питання конкретизації інших механізмів науково-технологічного співробітництва України та ЄС.

Список використаних джерел

1. Закон України Про ратифікацію Угоди між Україною і Європейським Союзом про участь України у Рамковій програмі Європейського Союзу з наукових досліджень та інновацій «Горизонт 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/604-19/paran5#n5>
2. Соловьев В.П., Хоревин В.И. К вопросу о возможностях заимствования Украиной успешных принципов управления наукой и инновациями // Наука и науковедение, 2015, № 1. – С. 13-22
3. Partnership and Co-operation Agreement between the European Communities and their Member States and Ukraine – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2003/october/tradoc_111612.pdf
4. Угода про створення Українського науково-технологічного центру [Електронний ресурс]. – Режим доступу: –http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/998_032
5. Agreement for Cooperation between the European Atomic Energy Community and the Cabinet of Ministers of Ukraine in the field of controlled nuclear fusion [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://ec.europa.eu/world/agreements/downloadFile.do?fullText=yes&treatyTransId=663>
6. Agreement for Cooperation between the European Atomic Energy Community and the Cabinet of Ministers of Ukraine in the field of nuclear safety [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://ec.europa.eu/world/agreements/downloadFile.do?fullText=yes&treatyTransId=664>
7. Угода між Кабінетом Міністрів України та Європейським Співтовариством з атомної енергії про співробітництво у сфері мирного використання ядерної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/956_003
8. Agreement on cooperation in S&T between the EC and Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:036:0032:0039:EN:PDF>
9. План Дій «Україна – Європейський Союз» Європейська політика сусідства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_693/print1454761279188507
10. Угода «Про співробітництво щодо цивільної глобальної навігаційної

супутникової системи (ГНСС) між Європейським Співтовариством, його державами-членами та Україною» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_751

11. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://eeas.europa.eu/ukraine/docs/association_agreement_ukraine_2014_en.pdf
- 12-13. Association Agreement between the European Union and its Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part c.11, c.135 – відповідно [Електронний ресурс]. – Режим доступу: – http://eeas.europa.eu/ukraine/docs/association_agreement_ukraine_2014_en.pdf

***Summary.** The paper analyzes the legal basis of scientific and technologic cooperation (STC) between Ukraine and European Union. It provides the structure of the legal support, specifically basic treaties, areas and forms of STC. We determined scientific and technologic readiness level for cooperation within the EU Framework Programme for Research and Innovation. The sources of Ukraine's poor effectiveness integration mechanisms to European research space are defined.*

***Key words:** scientific and technologic cooperation; Ukraine; EU; innovation interaction; fields, forms, areas of cooperation; Horizon 2020.*

УДК 339.732

Олійник О.В.,

доцент Харківського національного педагогічного університету імені Г.С.Сковороди,

Сідельнікова І.В.,

к.е.н., доцент

Харківського національного педагогічного університету

імені Г.С.Сковороди,

Сотнік А.В.,

магістрант

Харківського національного педагогічного університету

імені Г.С.Сковороди,

м.Харків

ОСОБЛИВОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ СУВЕРЕННОГО БОРГУ УКРАЇНИ ЗА ЄВРООБЛІГАЦІЯМИ

У статті визначено необхідність та значення реструктуризації суверенних та гарантованих державою боргів за єврооблігаціями. Досліджені основні схеми реструктуризації державного боргу. Проаналізований світовий досвід вирішення боргових проблем суверенних

держав. Висвітлені особливості реструктуризації українського державного та гарантованого державою боргу у 2015 році.

Ключові слова: реструктуризація, зовнішній борг, єврооблігації, інструменти відновлення вартості, варранти, прив'язані до ВВП, державні деривативи, українська версія варрантів.

Постановка проблеми. Протягом останніх п'ятнадцяти років уряд України регулярно виходив на міжнародні ринки боргових зобов'язань та активно залучав значні фінансові ресурси за допомогою такого інструменту як єврооблігації, сподіваючись на те, що зможе вчасно погашати старі борги шляхом здійснення операцій з їх рефінансування, тобто здійснюючи нові емісії єврооблігацій.

За даними Мінфіну України, на початку 2015 року в обігу знаходилось 13 випусків діючих українських суверенних єврооблігацій на загальну суму \$18 млрд. з погашенням упродовж 2015-2023 років. Середньозважена ставка купонних виплат за цими цінними паперами становила 7,22%.

Як зазначають експерти фондового ринку, ці зовнішні запозичення мали в переважній більшості короткостроковий характер із значними локальними навантаженнями, що створювало для України великі проблеми з їх обслуговуванням та погашенням та призводило до планомірного підвищення премії за ризик при здійсненні чергових зовнішніх запозичень на міжнародних ринках капіталу.

Аналітики Deutsche Bank в огляді, присвяченому поточній борговій ситуації в Україні, звертають увагу на те, що основна складність обслуговування зовнішнього боргу України полягала в тому, що більшість платежів були сконцентровані на «короткому кінці суверенної кривої».

Графік погашення єврооблігацій за роками також розподілявся нерівномірно. Пік погашень та основний обсяг виплат припадали на 2015-2017 рр: у 2015 р. потрібно було погасити \$4,3 млрд. боргу за єврооблігаціями, у 2016 р. – \$2,3 млрд. та у 2017р. – \$3,3 млрд. (і це без урахування процентних виплат). Погашень у 2018 та 2019 рр. не передбачалось.

Тільки у 2015 р. Україна повинна була погасити 3 випуски єврооблігацій на загальну суму \$4,3 млрд.: на \$500 млн. у вересні, на 600 млн. євро у жовтні та на \$3 млрд. – у грудні. До того ж, як зазначав виконавчий директор Фонду Блейзера О.Устенко, лише за валютними зобов'язаннями уряд України повинен був сплатити у 2015 р. \$ 9-10 млрд. при загальній потребі у зовнішньому фінансуванні близько \$ 25- 26 млрд.

В умовах повномасштабної економічної кризи такий багатомільярдний тягар був не підйомним для України, адже країна переживає не кращі часи та має серйозні проблеми і з валютними

надходженнями до державного бюджету, і з платоспроможністю, і з платіжним балансом, і з золотовалютними резервами НБУ, і з курсом національної валюти.

Нагальна потреба країни в реструктуризації суверенного боргу (суверенних та гарантованих сувереном єврооблігацій) виникла у 2015 р., хоча ще у 2014 р. визнавалась її доцільність для країни, яка знаходиться у стані війни і має витратити значні валютні кошти на виконання зовнішніх зобов'язань. Так, лише виплати за вже існуючими боргами у 2014 р. перевищили надходження із зарубіжних джерел у вигляді кредитів та фінансової допомоги (надходження становили \$ 9 млрд., а виплати – \$ 14 млрд.). Тому чи не єдиною можливістю недопущення банкрутства країни у 2015 р. мала стати реструктуризація частини зовнішніх державних та гарантованих державою боргів. Такий сценарій був підтриманий МВФ, що додавало українській владі сподівань на досягнення позитивного результату[12].

Реструктуризація суверенного боргу України за єврооблігаціями дозволить посилити макроекономічну стабільність, оздоровити економіку, покращити її платоспроможність, поліпшити її платіжний баланс, поживить залучення іноземних інвестицій.

Альтернативою реструктуризації було б гарантоване настання суверенного дефолту з усіма сумними наслідками в аспекті доступу до ресурсів, необхідних для докорінного реформування економіки країни.

В той же час домовленості між Міністерством фінансів України та спеціальним комітетом кредиторів, який представляє інтереси половини утримувачів єврооблігацій України, щодо реструктуризації суверенного боргу, містить окремі суперечливі положення, що формують важко оцінювані ризики і можуть погіршити результативність даного процесу.

Тому аналіз процесу реструктуризації боргу України за єврооблігаційними позиками є надзвичайно актуальним та пріоритетним напрямком економічних досліджень і потребує особливої уваги.

Аналіз актуальних досліджень. Значний доробок у розробку даної проблеми внесли В. Базилевич, Т. Богдан, О. Білан, О. Блінов, О. Василик, З. Варналій, В. Гесць, М. Едер, І. Лютий, Т. Котович, В. Козюк, В. Майстришин, С. Марченко, К. Маркевич, В. Міщенко, Е. Найман, С. Парк, Л. Проніна, М. Репко, В. Рогач, В. Руденко, Т. Самплес, Л. Саммерс, Н. Селякова, В. Сіденко, О. Сніжко, В. Сулов, Ю. Товстенко, О. Устенко, В. Шапран, А. Щербина, Р. Шиллер, В. Юрчишин та низка інших вітчизняних та зарубіжних вчених. Проте надзвичайна складність та багатогранність досліджуваної проблеми вимагають продовження наукових пошуків та потребують подальшої конкретизації її дослідження в нових економічних умовах.

Метою статті є дослідження особливостей реструктуризації суверенних боргів України за єврооблігаціями в сучасних умовах в контексті вирішення подібних боргових проблем в країнах, що розвиваються.

Виклад основного матеріалу. Україна – не перша та й, мабуть, не остання країна, яка проводить реструктуризацію своїх зовнішніх державних боргів. З 1950 р. до нашого часу відбулось 189 суверенних реструктуризацій. Це включаючи нинішню Україну та Коста-Ріку [1].

Україна почала переговори щодо реструктуризації зовнішнього боргу в березні 2015 р, одразу після того, як отримала перший транш кредиту за програмою розширеного фінансування МВФ. Наприкінці травня 2015р. Верховна Рада ухвалила закон, який надає право уряду запроваджувати тимчасовий мораторій на виплату комерційних боргів.

Уряд України пропонував кредиторам продовжити терміни погашення боргу або пролонгувати борги (**debt rescheduling**), знизити процентні платежі за боргом (**coupon reduction**) та списати суттєву частину боргу чи зробити його «стрижку» (**debt reduction, haircut**) (за оцінками деяких аналітиків – до 40-50%) [1].

Кредитори заявляли, що погоджуються на відтермінування виплат і зниження платежів за купонами, але проти списання частини основної суми боргу.

27 серпня 2015 р. Україна та Спеціальний комітет кредиторів, до якого входять основні кредитори України (які володіли єврооблігаціями України на суму \$9 млрд): Franklin Advisors Inc., BTG Pactual Europe LLP, TCW Investment Management Company та T.Rowe Price AssociatesInc., домовилися про попередні умови щодо реструктуризації 14 державних та гарантованих державою єврооблігацій із загальною основною сумою приблизно \$18 млрд. [1].

У листопаді 2015 р. після тривалих і непростих переговорів з власниками українських єврооблігацій уряд України завершив ключову боргову операцію, що полягала в реструктуризації практично всіх українських єврооблігацій, що знаходились в обігу, включаючи списання 20% основного боргу (\$3 млрд.) та відтермінування виплат на 4 роки. В цій операції прийняли участь утримувачі 13 із 16 існуючих випусків суверенних та гарантованих державою єврооблігацій (10 серій державних єврооблігацій та 3 серій єврооблігацій державного підприємства «Фінансування інфраструктурних проєктів» («ФінІнПро»), випущених під державні гарантії)) на загальну суму \$14.36 млрд. дол. та 600 млн. євро. Два впуски єврооблігацій України – гарантовані США – не включалися з самого початку, а утримувачі ще одного випуску з погашенням у грудні 2015 р.(так звані російські євробонди на суму \$ 3 млрд.) відмовилися від участі у голосуванні. В ході цієї операції Україна обміняла \$15 млрд. старого боргу плюс накопичений дохід за цими випусками на 9 нових випусків єврооблігацій з погашенням у 2019- 2017 рр. на загальну суму \$11,95 млрд. Процентна ставка за усіма випусками нових єврооблігацій встановлена на рівні 7,75% річних (табл. 1).

Таблиця 1

Нові випуски єврооблігацій, їх умови та поточні котирування

	Номинал випуску млн.дол. США,	Валюта	Ставка купону	Поточна дохідність	Поточна ціна	Серед	Дата погашення
UKRAIN7,75% '19	1,154.94	USD	7,75%	8,74%	96,88	708	01.09.2019
UKRAIN7,75% '20	1,531.00	USD	7,75%	8,74%	96,19	709	01.09.2020
UKRAIN7,75% '21	1,377.76	USD	7,75%	8,73%	95,64	707	01.09.2021
UKRAIN7,75% '22	1,354.82	USD	7,75%	8,75%	94,97	676	01.09.2022
UKRAIN7,75% '23	1330.11	USD	7,75%	8,76%	94,37	656	01.09.2023
UKRAIN7,75% '24	1,315.07	USD	7,75%	8,78%	93,78	658	01.09.2024
UKRAIN7,75% '25	1,306.03	USD	7,75%	8,84%	92,83	664	01.09.2025
UKRAIN7,75% '26	1,295.40	USD	7,75%	8,81%	92,70	661	01.09.2026
UKRAIN7,75% '27	1,286.23	USD	7,75%	8,82%	92,23	662	01.09.2027
UKRAIN 40 (VRI)	2,916.42	USD			46,41	0	31.05.2040

Джерело: Bloomberg, ICU [4].

Крім цього, в борговій угоді передбачена компенсація кредиторам списаної вартості \$3 млрд. у вигляді цінних паперів, прив'язаних до ВВП України («інструменти відновлення вартості – value recovery instrument, VRI). В українському законодавстві вони мають назву «державні деривативи» (state derivatives).

17 вересня 2015 р. Верховна Рада України ухвалила поправки до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок». В статті 15 цього закону зазначається, що державний дериватив – це цінний папір, що розміщується державою на міжнародних фондових ринках і підтверджує зобов'язання України відповідно до умов розміщення цього цінного папера здійснити виплати власнику цього цінного папера в разі досягнення певних показників ВВП України, а також здійснити інші виплати.

Як повідомляє Міністерство фінансів України, ці цінні папери, що прив'язані до показників зростання ВВП України, є механізмом зацікавлення кредиторів у відновленні економіки нашої країни та додатковим інструментом залучення іноземних інвестицій в нашу економіку.

Деривативи випускаються на загальну умовну суму \$2,92 мільярда, і виплати за ними здійснюються тільки за умови досягнення Україною певних макропоказників розвитку.

За рішенням уряду, кожен дериватив випускається на умовну суму \$1 тис. Виплати по деривативах здійснюються в доларах США. Сума виплат вираховується за формулою, затвердженою урядом.

Відповідні виплати за державними деривативами повинні початися в кращому випадку у 2021 р. (за умови, якщо ВВП України сягне \$125,4 млрд. в 2019 р., а зростання реального ВВП за підсумками 2019 р. перевищить 3%. При цьому, при темпах росту ВВП від 3% до 4% Україна виплачуватиме кредиторам 15% від приросту вище 3%, а при темпі вище 4% – 40% приросту.

Жодних платежів кредиторам по державним деривативам Україна не робитиме, якщо її економіка буде зростати повільніше, ніж 3% на рік. Україна також не робитиме жодних платежів кредиторам, доки її ВВП не становитиме понад \$125,4 млрд. [3].

Водночас в 2019-2023рр. загальна сума виплат за деривативами не може перевищувати 1% ВВП.

Виплати здійснюються раз на два роки 31 травня. Першою датою виплат для деривативів 2019 року є 31 травня 2021 року. Кінцева дата виплат – 31 травня 2040 року, якщо не буде прийнято інших рішень щодо зміни дати виплат.

Умови випуску нових євробондів і та державних деривативів для завершення процесу реструктуризації частини держборгу Кабінет Міністрів України затвердив у постанові № 912 від 11 листопада 2015 р., яка опублікована на веб-порталі уряду.

Варто зазначити, що утримувачі єврооблігацій з погашенням у вересні та жовтні 2015 р., за якими фактично були прострочені виплати на момент боргової операції, отримали тільки єврооблігації з погашенням у 2019 р. Решта інвесторів отримали єврооблігації з погашенням у 2020-2017 роках з рівномірним розподілом.

Відповідно, списання 20% номіналу цього боргу означає скорочення державного боргу України на \$3 млрд. (більше 3% ВВП). В результаті країна отримала суттєве поліпшення умов погашення державного боргу. Тепер графік погашення боргу зроблено більш рівномірним. До того ж він подовжений на 4 роки – до 2027 року. (рисунок 1).

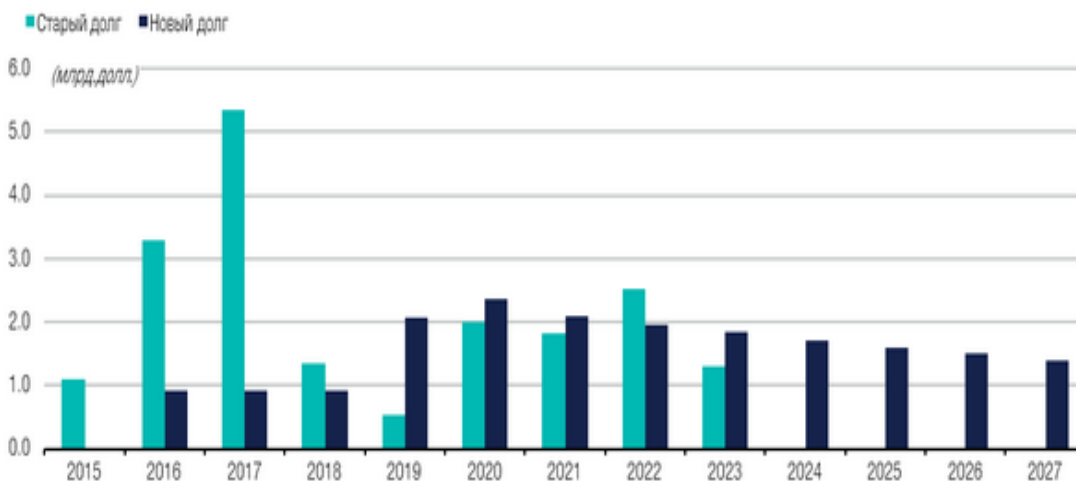


Рис. 1. Графік погашень за боргом, що включений до боргової операції

Джерело: Bloomberg, ICU

Загальна сума виплат за новими єврооблігаціями, що випущені на заміну старих, практично не відрізняються, проте виплатити потрібно буде вже значно пізніше. Отже, бюджету України у 2015 році потрібно було валютних коштів на \$ 1,1 млрд. менше, ніж до боргової операції.

Протягом найближчих чотирьох років сплачуватися будуть тільки проценти за цією частиною суверенного боргу.

Такий профіль боргового навантаження набагато м'якше колишнього і не буде створювати авральних ситуацій у контексті валютної ліквідності і платоспроможності країни, – зазначає головний економіст Альфа-Банку Україна О.Блінов.

Н.Селякова, партнер та голова української практики банківського права міжнародної юридичної фірми Dentons, яка брала активну участь у підготовці відповідної документації на стороні комітету кредиторів, пише: «Умови реструктуризації українських боргів були сформульовані та задокументовані з урахуванням напрацювань і аналізу досвіду (включно з негативним) реструктуризації суверенних боргів інших держав (зокрема, Аргентини) [11].

Ці умови передбачають обмін умовно \$1000 старих облігацій на \$800 нових облігацій та \$200, прив'язаних до ВВП цінних паперів(державних деривативів).

Кредитори за прив'язаними до ВВП цінними паперами мають право у встановлений термін (починаючи з 2021 року) отримувати платежі за такими цінними паперами залежно від зростання українського ВВП.

За аналогією з реструктуризацією корпоративних боргів, коли частину боргу конвертують у капітал і після відновлення боржника кредитори вже в ролі власника/ акціонера бізнесу отримують вигоду, у випадку з суверенними боргами кредитори зможуть отримати вигоду після відновлення економіки України.

Безсумнівно, пул кредиторів зацікавлений при цьому в підтримці економіки України.

Наслідки такого інструментарію/ мотивації кредиторів не можна недооцінювати. Нові інвестиції в Україну – фінансування, участь у капіталі, участь у приватизації з боку міжнародних кредиторів, зокрема, можуть очікуватися завдяки використанню в реструктуризації цінних паперів, прив'язаних до ВВП.

Умови їх випуску в українській реструктуризації передбачають низку захисних механізмів для кредиторів, зокрема пов'язаних із захистом від маніпуляції з розрахунком ВВП, рівні умови для всіх кредиторів, пут опціон та ін.

Специфічні механізми захисту кредиторів, які раніше не використовувалися в подібних транзакціях, збільшують цінність таких паперів.

Емісія державних деривативів є частиною бюджетного процесу і не підлягає регулюванню Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

У Бюджетному кодексі було передбачено порядок обслуговування платежів за державними деривативами. Також особливостями реструктуризації українського боргу є законодавче закріплення пріоритету платежів на користь кредиторів, які погодилися на

реструктуризацію, перед іншими кредиторами (ст. 34 Прикінцевих та перехідних положень Бюджетного кодексу).

Зазначені положення законодавства були розроблені й прийняті як для заохочення в участі, та і для попередження реалізації «стратегії дій незгодних кредиторів» («hold-out strategy»), яку застосовували деякі кредитори при реструктуризації боргу в Аргентині [11].

Україна переживала серйозні проблеми і з валютними надходженнями до бюджету, і з резервами, і з курсом. Це створювало значний ризик того, що якщо у 2015 році будуть сплачені усі борги, то вже у 2016 році Україна не зможе сплатити нічого. Тому краще було погодитися на переніс виплат на більш пізні терміни, дозволяючи економіці відновитися, ніж втягнути країну у дефолт і в подальшому погоджуватися на менш сприятливі умови реструктуризації.

Випадки випуску цінних паперів, прив'язаних до ВВП, є поодинокими в міжнародній практиці й унікальними для України. Так, українська версія цінних паперів, прив'язаних до ВВП, поєднує умови ВВП – варрантів, випущених в Аргентині та в Греції [1, 16].

Характеризуючи досвід Аргентини у використанні цінних паперів, прив'язаних до ВВП, можна зазначити, що ця країна випустила деривативи на ВВП, як частину зобов'язань з реструктуризації боргу 2005 – 2010 рр. після дефолту у 2001 р. на \$ 95 млрд. дол. Виплати за варрантами здійснюються за умови зростання ВВП Аргентини вище 3% на рік аж до 2035 р. З 2005 р. інвестори вже отримали 6 платежів, на загальну суму біля \$10 млрд. При цьому економіка країни в середньому зростала на 5,1% за останні 10 років. В той же час, максимальна сума виплат за цінними паперами, прив'язаними до ВВП Аргентини, не повинна бути більшою 48 центів в розрахунку на \$1 умовної суми варрантів. [5, 14, 16, 19].

Греція також випустила інструменти, з прив'язкою до зростання ВВП у два періоди: з 2014 по 2020 рр. Виплати здійснюються з різними мультиплікаторами, якщо зростання ВВП перевищить 2,2%, але буде нижче 2,9%; з 2020 по 2041 рр. – при зростанні більше 2%. При цьому загальна сума виплат не повинна перевищувати 1% номінального ВВП країни, а з 2023 р. мультиплікатори починають знижуватися. Греція ще не здійснювала виплат за цими деривативами. [1, 5, 11, 16, 18, 19].

Отже, умови грецьких цінних паперів, прив'язаних до зростання ВВП країни були менш привабливими для кредиторів, але більш сприятливими для уряду Греції з обмеженням виплат за ними на рівні 1% від умовної суми для кожного року, якщо номінальне та реальне зростання ВВП перевищить базовий рівень [16].

Кожна угода з реструктуризації суверенних боргів відрізняється своїми унікальними домовленостями та економічними наслідками для країни. Тому порівнювати українську реструктуризацію с попереднім досвідом інших країн не має сенсу. Варто лише відзначити їх схожі риси та відмінності. [1].

Таблиця 2

Умови випуску облігацій, прив'язаних до ВВП [1]

	Greek GDP-linked bonds	Argentina GDP-linked bonds	Ukraine GDP-linked bonds
Валюта виплат	долари США, євро, песо	євро	долари США
Зворотний викуп	Так	Так	Ні
Термін обігу	30 років	27 років	20 років
Оподаткування	Немає	Немає	Немає

Висновки. На підставі викладеного можна зробити наступні висновки:

1. Завдяки реструктуризації Україна зможе використати менший обсяг фінансових ресурсів на погашення боргів, накопичених у попередні роки, і матиме змогу скерувати ці ресурси на фінансування пріоритетних державних програм, насамперед соціальних видатків та оборони країни.

2. Зниження боргового навантаження внаслідок реструктуризації дозволить посилити макроекономічну стабільність, оздоровити економіку в завдяки цьому поживавити залучення інвестицій в країну.

3. Завдяки реструктуризації суверенних боргів зменшується співвідношення боргу до ВВП, що значно покращує платоспроможність країни та її платіжний баланс.

4. Завдяки реструктуризації суверенних боргів країна отримує значне фінансове полегшення, та може швидше повернутися до нормального економічного життя.

5. Випуск нових фінансових продуктів – «цінних паперів, прив'язаних до показників зростання ВВП України, може виступати додатковим інструментом залучення іноземних інвестицій в економіку України, адже, якщо в майбутньому то ці цінні папери забезпечать кредиторам додаткові платежі, що базуватимуться на темпах зростання української економіки. Отже, можна сподіватися, що інструменти типу VRI (державних деривативів), які запропоновані кредиторам України в якості компенсації за списання частини боргу за суверенними єврооблігаціями, стануть ліквідним, волатильним та привабливим інвестиційним інструментом у найближчі 25 років.

Список використаних джерел

1. Анализ украинской реструктуризации долга и ее результаты. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smart-lab.ru/blog/279885.php>
2. Державний борг України: оцінка ризиків загострення ситуації до кінця 2015 р. – Київ: Нова Україна. Інститут стратегічних досліджень. – К.: 2015. – 12 с.
3. Ключові факти щодо угоди зі Спеціальним комітетом кредиторів. – Міністерство фінансів України. – 28 серпня 2015 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/views/kljuchovi->

- fakti-schodo-ugodi-zi-specialnim-komitetom-kreditoriv.
4. Котович Тарас. Кто кого: результаты реструктуризации суверенного долга. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://investfunds.ua/news/kto-kogo-rezultaty-restrukturizacii-suverennogo-dolga-ligabiznesinform-134887>
 5. Найман Эрик, Щербина Артем. Реструктуризация внешнего долга Украины: warrants VRI. – Квартальный журнал «Украинской биржи» Uxreview. – 2015. – #19. – С.7-8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fs.ux.com.ua/f/2143/19-ux-review.pdf>
 6. Перельгин Егор. Спасение экономики Украины зависит от нас самих. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics.lb.ua/state/2015/09/15/315939_spasenie_ekonomikiukraini_zavisithtml
 7. Предварительная рекомендация по VRI Ukraine (Value Recovery Instrument) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://capital-times.com/ua-ru/blog/novosty/predvaritelnaya-rekomendatsiya-po-vri-ukraine-value-recovery-instrument/>
 8. Поллок Марк. Государственным деривативом пытаются заинтересовать простых украинцев Эксперты проанализировали перспективы VRI, который только начал торговаться на бирже. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://business.vesti-ukr.com/127286-gosudarstvennym-derivativom-pytajutsja-zainteresovat-prostyh-ukraincev>
 9. Репко М. Трезвый расчет: сколько Украина отдаст кредиторам на самом деле. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://biz.liga.net/economika/all/stati/3096533-estrukturizatsija-skolko-ukraina-otdastt-editoram-na-samom-dele, htm>
 10. Саммерс Лоренс. Реструктуризация боргу України як важіль впливу на Росію. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://delo.ua/ukraine/restrukturizacija-borgu-ukrajini-jak-vazhil-vplivu-na-rosiju-303869/>
 11. Селякова Наталія. Чим є реструктуризація держборгу України? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forbes.net.ua/ua/explain/accounting_and_law?146702-him-e-estrukcurizaciya-derzhborgu
 12. Сіденко Володимир, Юрчишин Василь, Маркевич Катерина. Борги: час брати і час віддавати. Глобальні тенденції та виклик для України. Аналітична доповідь. Український центр економічних та політичних досліджень імені Олександра Разумкова – К.: «Заповіт». – 2015. -74 с.
 13. Чи варто було Верховний Раді голосувати за реструктуризацію держборгу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://voxukraine.org/2015/09/19/chy-varto-verhovniy-radi-holosuvatu-za-restrukturyzatsiy-derzhborgu/>
 14. Шиллер Роберт Дж. Искусство зарабатывать на неопределенности // Компаньон. – 2005. № 10. – С. 41.
 15. Innman Phillip. Ukraine agrees 'win-win' debt restructuring deal [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.theguardian.com/world/2015/aug/27/ukraine-agrees-win-win-debt-restructuring-deal>
 16. Kotovych Taras. Bond Market Insight. Debt restructuring: Ukrainian version. 8

- Desember 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https:// www. icu.ua/ .../ICU Debtinsight – 2015120](https://www.icu.ua/.../ICU Debtinsight – 2015120)
17. Marton Eder. Ukraine Offers Creditors GDP Warrants. Here's How They Work. – Bloomberg.com. – August 28, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bloomberg.com/.../ukraine-is-offering-cre...bloomberg.
18. Park Stephen, Samples Tim. Ukraine`s quietly revolutionary debt restructuring Financial Times. – September 17, 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [blogs. ft.com/beyond-brics/2015/09/17/ ukraines-quaitle-revo...](http://blogs.ft.com/beyond-brics/2015/09/17/ukraines-quietle-revo...)
19. Pronina Lubov, Porzecanski Katia. Greece, Argentina Provide Model as Ukraine Considers GDP Linkers. – Bloomberg.com. – July 16, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-07-15/greece-argentina-provide-model-as-ukraine-considers-gdp-linkers>
20. Russell-Walling Edward. Ukraine deals warrants VRI first for PJT Partners/ – The Banker. – April 1, 2016 <http://www.thebanker.com/Comment-Profiles/Ukraine-deals-warrants-VRI-first-for-PJT-Partners?ct=true>.

***Summary.** The article outlines the need and importance of restructuring debt. These basic scheme of restructuring of public debt and investigated their wide application in the world.*

***Key words:** government borrowing, default, public external debt restructuring, Eurobonds, bonds, warrants VRI, GDP growth warrants, GDP – linked securities, debt restructuring: Ukrainian version, option call option*

УДК 332.14:330.46

Харазішвілі Ю.М.,

д.е.н., с.н.с.,

*головний науковий співробітник відділу фінансової безпеки
Національного інституту стратегічних досліджень,*

м. Київ,

Ляшенко В.І.,

д.е.н., професор

Інституту економіки промисловості НАН України,

м. Київ

ЗОВНІШНЬО-ВНУТРІШНЯ ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Досліджено визначення рівня зовнішньоекономічної безпеки регіону з урахуванням офіційних та тіньових обсягів, динаміки та інтенсивності міжрегіональних експортно-імпортних перетоків на основі новітніх індикаторів, що дає змогу уточнити зовнішньоекономічну безпеку регіону як зовнішньо-внутрішню безпеку. Запропоновано доповнити перелік індикаторів зовнішньоекономічної безпеки регіонів України

новітніми індикаторами: «рівень економічної залежності» та «рівень тіньового «чистого» експорту» та визначено динаміку рівня зовнішньо-внутрішньої безпеки Донецької області.

Ключові слова: міжрегіональні перетоки, рівень економічної залежності, рівень тіньового чистого експорту, зовнішньо-внутрішня безпека, регіон, інтегральний індекс.

Актуальність проблеми. Економічна безпека (ЕкБ) регіону характеризується захищеністю регіональної економіки та економічних інтересів територіальної громади від дії дестабілізуючих чинників, узгодженістю інтересів регіону в економічній, соціальній і екологічній сфері, здатністю регіональної економічної системи до самовідтворення і раціонального використання економічного потенціалу регіону при задоволенні соціальних та екологічних вимог і обмежень [1, с. 218]. Згідно формулювання Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) «зовнішньоекономічна безпека» – це стан відповідності зовнішньоекономічної діяльності національним економічним інтересам, що забезпечує мінімізацію збитків держави від дії негативних зовнішніх економічних чинників та створення сприятливих умов для розвитку економіки завдяки її активній участі у світовому розподілі праці [2, с. 2]. На жаль, економіка регіону у своїй основі має власну специфіку та здатність породжувати певні методологічні труднощі аналізу показників свого розвитку як на стадіях процесу відтворення, так і на стадії взаємоузгодження цих показників. Доволі часто поза увагою залишаються окремі напрями статистичного спостереження, які через певні методичні причини не входять до поля зору органів державної статистики та не підпадають під статистичні спостереження. Наприклад, не підлягають визначенню в натуральному вигляді обсяги міжрегіонального руху товарів і послуг. Це обумовлено тим, що під поняттям «експорт та імпорт товарів і послуг» розуміють обмін товарами й послугами із закордоном, оскільки неможливо виділити в явній формі експорт та імпорт товарів і послуг між регіонами, оскільки немає облаштованих митних пунктів та кордонів між регіонами України [3, с. 39]. Тому розроблення методів визначення обсягів міжрегіонального співробітництва є актуальним та перспективним дослідженням

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існує багато досліджень, присвячених питанням самодостатності територіальних одиниць, диспропорцій регіонального соціально-економічного розвитку, міжрегіональної економічної інтеграції та взаємодії. На особливу увагу заслуговують праці В. Барнза і Л. Ледебура [4], Б. Буркинського [5], С. Варналія [6], Б. Данилишина [7], А. Леша [8], А. Мазаракі [9], П. Мінакіра [10], М. Новікової [11], І. Сторонянської [12] та ін. За висловлюванням акад. П. Мінакіра, саме на сучасний період припадає пік інтересу багатьох наукових дослідників та практиків-управлінців до

регіональних аспектів економічної теорії й економічної політики, який пояснює цей факт очевидною неготовністю економічної теорії інтегрувати просторовий аспект економічної динаміки в канонічні моделі загальної економічної рівноваги [10, с. 7].

Існуючі дослідження містять досить ґрунтовні теоретичні напрацювання щодо аналізування міжрегіональної інтеграції та її взаємодії. Однак, зважаючи на відсутність достатньо надійної інформаційної бази та доволі вичерпних джерел статистичної інформації, не створено практично значимого, дієздатного механізму, який би дозволяв в сучасних українських реаліях оцінити рівень зовнішньо-внутрішньої економічної безпеки регіонів з урахуванням офіційних та тіньових обсягів, динаміки та інтенсивності міжрегіональних експортно-імпортних перетоків.

Мета статті – визначення рівня зовнішньо-внутрішньої ЕкБ регіонів з урахуванням офіційних та тіньових обсягів, динаміки та інтенсивності міжрегіональних експортно-імпортних перетоків на основі новітніх індикаторів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на успішне застосування принципу загальної економічної рівноваги на макроекономічному рівні, об'єктивно постає питання: чи можна адаптувати макроекономічний підхід – модель загальної економічної рівноваги (сукупний попит – за методом кінцевого використання; сукупна пропозиція – за виробничим методом) для аналізу та прогнозування на регіональному рівні? Дослідження цього питання засвідчило, що використання запропонованого математичного апарату на регіональному рівні або на рівні окремих видів економічної діяльності має певні відмінності. Якщо моделювання функції сукупної пропозиції для регіонів або видів економічної діяльності майже не відрізняється від загального підходу на рівні країни, то моделювання функції сукупного попиту регіонів із використанням відомої макроекономічної тотожності, що визначає ВВП на основі кінцевих витрат, дещо відрізняється від аналогічного підходу, придатного для всієї країни. Ці відмінності обумовлені відсутністю аналогічних даних, використовуваних на макрорівні, та стосуються *інвестицій, наявного доходу, пропозиції грошей, експорту та імпорту* товарів і послуг, а також *міжрегіональною взаємодією* [3, с. 42–43].

Згідно із загальновідомим у світі рівнянням визначення ВВП методом кінцевого використання ВВП з урахуванням відповідних змін інвестицій, пропозиції грошей, наявного доходу, експорту та імпорту товарів і послуг можна визначити (2):

$$ВВП_t = (C_t + G_t) + I_t^{kap} + (E_t - Z_t), \quad (1)$$

де $(C_t + G_t)$ – фактичне кінцеве споживання; C_t – фактичне кінцеве

споживання домогосподарств; G_t – видатки зведеного бюджету; I_t^{kap} – капітальні інвестиції; $(E_t - Z_t)$ – чистий експорт товарів і послуг; E_t – експорт товарів і послуг; Z_t – імпорт товарів і послуг.

З (1) за відомими обсягами ВРП, капітальних інвестицій, експорту та імпорту товарів і послуг (перерахованих за методологією платіжного балансу) можна обчислити фактичне кінцеве споживання та споживання домогосподарств (2):

$$(C_t + G_t) = ВРП_t - I_t^{kap} - (E_t - Z_t), \quad C_t^{внут} = (C_t + G_t) - (G_t - I_t^{бюд}), \quad (2)$$

де $I_t^{бюд}$ – видатки місцевого бюджету на інвестиції.

Так, наприклад, для Донецької області у 2012 р. отримано такі значення (млрд. грн.):

$$\begin{aligned} (C_t + G_t) &= 170,775 - 30,0668 - (16,197 - 5,4728) * 7,991 = 55,005, \\ C_t^{внут} &= 55,005 - (18,0 - 1,216) = 38,221. \end{aligned} \quad (3)$$

Але, за даними Держстату України [13], фактичне кінцеве споживання $(C_t + G_t)$ становить 120,902 млрд. грн, а фактичне кінцеве споживання домогосподарств $(C_t^{внут})$ – 104,118 млрд. грн. Тобто додаткове фактичне кінцеве споживання, зумовлене міжрегіональним рухом товарів і послуг, становить 65,897 млрд. грн. (4):

$$C_t^{\text{доп}} = C_t^{ДКС} - C_t^{внут} = 104,118 - 38,221 = 65,897. \quad (4)$$

Тобто для виконання (1) необхідно ввести додатковий показник чистого міжрегіонального експорту $HE_t = - C_t^{\text{доп}} = - 65,897$ млрд. грн. З урахуванням цього, рівняння визначення ВРП за методом кінцевого використання для регіонального рівня з урахуванням міжрегіонального руху товарів і послуг набуває вигляду (5):

$$ВРП_t = (C_t^{внут} + C_t^{\text{доп}} + G_t - I_t^{бюд}) + I_t^{kap} + (E_t - Z_t) + HE_t, \quad (5)$$

де $C_t^{внут}$ – обсяг споживання товарів і послуг внутрішнього виробництва в регіоні; $C_t^{\text{доп}}$ – обсяг додаткового споживання товарів і послуг, зумовлений міжрегіональним рухом; HE_t – додатковий чистий міжрегіональний експорт товарів і послуг, зумовлений міжрегіональним рухом.

Якщо додатковий чистий міжрегіональний експорт має позитивне сальдо, то переважає рух товарів і послуг з регіону, який фактично стає донором; якщо від'ємне – переважає рух товарів і послуг в регіон, який в такому випадку є реципієнтом.

Застосування запропонованого підходу до визначення обсягів міжрегіонального руху товарів і послуг дозволяє визначити динаміку додаткового «чистого» експорту регіонів України та провести їх ранжування щодо «донорів» та «реципієнтів» (табл. 1).

Таблиця 1

Групування регіонів України за обсягами додаткового чистого експорту*

млрд. грн.

Донор	Реципієнт
Група 1: 0 – 200: м. Київ	Група 3: -10 – -140: Донецька
Група 2: -15 – 30: Дніпропетровська, Київська, Львівська	Група 4: 10 – -40: Луганська, АРК, Запорізька, Миколаївська, Харківська, Вінницька, Одеська
	Група 5: 0 – -10: Херсонська, Житомирська, Чернівецька, Кіровоградська, Рівненська, Черкаська, Тернопільська, Сумська, Хмельницька
	Група 6: 0 – -8: Волинська, Закарпатська, Івано-Франківська, Полтавська, Чернігівська, м. Севастополь

* За розрахунками автора.

Проведені розрахунки засвідчують той факт, що регіони України не є самодостатніми та можуть існувати та розвиватися в довгостроковій перспективі за чинної техніко-технологічної структури економіки тільки в межах *єдиної України*. Найбільш залежними від інших регіонів України є регіони-реципієнти третьої та четвертої групи.

В умовах занадто централізованої економіки стан Києва як «метрополітенського» регіону є штучно збільшеним через розташування в ньому головних офісів найбільших платників податків країни. Це спотворює реальну картину фінансових потоків. Тому в умовах децентралізації такий стан має бути виправлений шляхом концентрації більшої питомої ваги їх надходжень за місцем безпосереднього виробництва товарів (робіт, послуг) та мешкання робочої сили, яка їх продукує.

Отже, обізнаність щодо обсягів додаткового чистого міжрегіонального експорту регіонів України дозволяє ввести такий новітній індикатор, як «рівень економічної залежності» (*REZ*) від інших регіонів України як відношення обсягу додаткового чистого міжрегіонального експорту до ВРП (6):

$$REZ_{i,t} = 100 \cdot HE_{i,t} / BPP_{i,t}, \% , i = 1, \dots, n, \quad (6)$$

де i – порядковий номер регіону; n – кількість регіонів.

За рівнем економічної залежності регіонів України пропонуються такі градації (кластери) (табл. 2):

Таблиця 2

Ранжування регіонів України за рівнем економічної залежності*

Статус залежності	Регіон України
Відносно незалежні (+8,7 %)	м. Київ, Київська, Дніпропетровська, Львівська

Слабозалежні (-18,9 %)	Харківська, Полтавська, Одеська, Чернігівська, Волинська, Закарпатська, Ів.-Франківська
Помірно залежні (-33,8 %)	Запорізька, Сумська, Черкаська, Хмельницька, Вінницька, Житомирська, Кіровоградська, Рівненська
Сильно залежні (-51,7 %)	Чернівецька, Миколаївська, м. Севастополь, АРК, Херсонська, Тернопільська, Донецька, Луганська

* За розрахунками автора.

Відповідно до цього розподілу та з застосуванням методу t-критерію [3, с. 49] з урахуванням коефіцієнта асиметрії функції щільності ймовірності визначимо вектор порогових значень індикатора-дестимулятора – *«рівень економічної залежності»*: *нижній поріг* – 70; *нижнє оптимальне* – 20; *верхнє оптимальне* – 8; *верхній поріг* – 2.

При обчисленні додаткового чистого міжрегіонального експорту виникає цікаве питання: чи дорівнює сума додаткового чистого міжрегіонального експорту всіх регіонів нулю? Як засвідчують розрахунки, ця сума переважно є від’ємною (за виключенням 2010 р.). Це свідчить про існування *тіньового імпорту і/або є наслідком діяльності тіньової економіки – пересування нелегальних товарів через митницю*. Висувається гіпотеза, згідно з якої обсяг тіньового чистого експорту регіонів ($HE_{i,t}^{minb}$) є пропорційним обсягу додаткового чистого міжрегіонального експорту (7):

$$HE_{i,t}^{minb} = \sum_{i=1}^n (HE_{i,t}) \cdot HE_{i,t} / \sum (-HE_{i,t}), \quad (7)$$

де $\sum_{i=1}^n (HE_{i,t})$ – сума додаткового чистого міжрегіонального експорту всіх регіонів; $\sum (-HE_{i,t})$ – сума від’ємних значень додаткового чистого міжрегіонального експорту.

Отже, знаючи обсяги тіньового (нелегального) додаткового чистого експорту регіонів, можна обчислити ще один важливий новітній індикатор ЕкБ регіонів України – *«рівень тіньового чистого експорту»*, який ніяк не фіксується Держстатом України (табл. 4) (8):

$$RTHE_{i,t} = \frac{HE_{i,t}^{minb}}{BPP_{i,t}}. \quad (8)$$

Варто зауважити, що тіньовий чистий експорт може бути як міжрегіональним (постачання товарів за попередніми накладними), так і зовнішньоекономічним (відсутність фіксування на митниці). Застосовуючи аналогічні підходи до визначення вектору порогових значень, отримаємо – *нижній поріг* – 27; *нижнє оптимальне* – 8; *верхнє оптимальне* – 3; *верхній поріг* – 1.

З урахування вищевикладеного пропонується наступний перелік індикаторів зовнішньо-внутрішньої ЕкБ регіонів України:

Таблиця 3

Індикатори зовнішньо-внутрішньої економічної безпеки регіонів*

№	Назва індикатора	Спосіб розрахунку	Вектор порогових значень ⁹
1.	Коефіцієнт відкритості економіки (стимулятор)	$100 \times (0,5 \times (\text{обсяг експорту товарів та послуг, млрд. доларів США} + \text{обсяг імпорту товарів та послуг, млн. доларів США}) \times \text{середній курс гривні до долара США}) / \text{ВРП, млрд. грн., \%}$	25; 35; 45; 55;
2.	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (стимулятор)	Обсяг експорту товарів, млрд. доларів США / обсяг імпорту товарів, млрд. доларів США	0,85; 1; 2; 5;
3.	Рівень інноваційної продукції у товарному експорті (стимулятор)	Обсяг інноваційної продукції, млрд. грн. / (Обсяг експорту товарів, млрд. доларів США \times середній курс гривні до долара США)	15; 18; 35; 50;
4.	Рівень експортної залежності (стимулятор)	$100 \times (\text{обсяг експорту товарів та послуг, млрд. доларів США}) \times \text{середній курс гривні до долара США}) / \text{ВРП, млрд. грн., \%}$	15; 30; 50; 60;
5.	Рівень імпоротної залежності (дестимулятор)	$100 \times (\text{обсяг імпорту товарів та послуг, млрд. доларів США}) \times \text{середній курс гривні до долара США}) / \text{ВРП, млрд. грн., \%}$	50; 40; 20; 15;
6.	Частка імпорту товарів у внутрішньому споживанні (дестимулятор)	Обсяг імпорту товарів, млрд. доларів США \times середній курс гривні до долара США) / обсяг внутрішнього споживання, млрд. грн.	40; 30; 20; 15;
7.	Рівень економічної залежності (дестимулятор)	$100 \times \text{обсяг додаткового чистого експорту, млрд. грн.} / \text{ВРП, млрд. грн.}$	70; 20; 8; 2;
8.	Рівень тіньового чистого експорту (дестимулятор)	$100 \times \text{обсяг тіньового чистого експорту, млрд. грн.} / \text{ВРП, млрд. грн.}$	27; 8; 3; 1;

* Складено автором.

Визначення динаміки інтегрального індексу здійснюється відповідно до методології визначення рівня ЕкБ: форма інтегрального індексу – *мультиплікативна*, метод нормування – *комбінований*, вагові коефіцієнти – *формалізовані та динамічні*, вектор порогових значень – *за низькою формалізованих методів* [14, с. 7–17].

⁹ Нижній поріг, нижнє оптимальне, верхнє оптимальне, верхній поріг.

Наприклад, динаміка інтегрального індексу зовнішньо-внутрішньої ЕкБ Донецької області має такий вигляд (рис.1). Як слідує з розрахунків, тільки за період 2000–2010 рр. стан зовнішньо-внутрішньої безпеки регіону знаходився у оптимальній зоні, після чого спостерігається неухильне падіння інтегрального індексу, нагадуючи траєкторію «підлітаючого бомбардувальника».

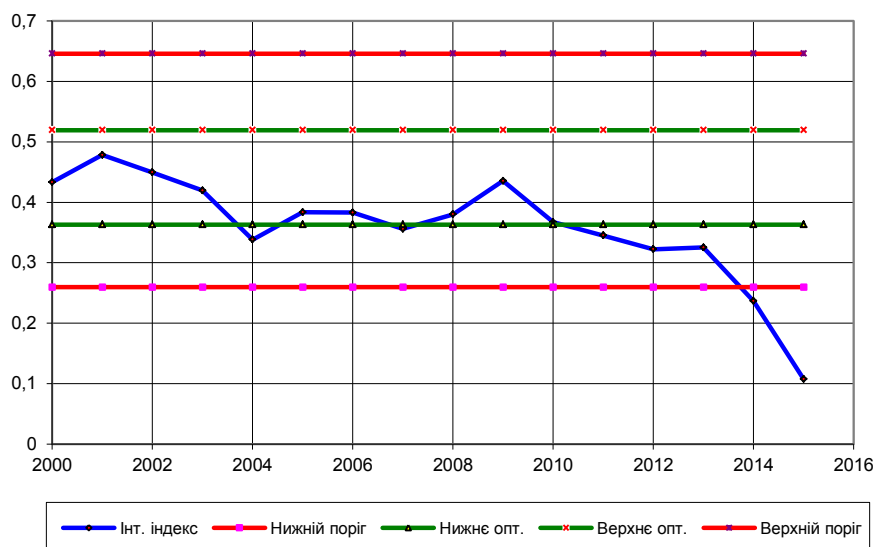


Рис. 1. Динаміка інтегрального індексу зовнішньо-внутрішньої ЕкБ Донецької області

Така ситуація є наслідком невдалої економічної та політичної кризи в країні, що посилена окупацією Криму та частини Донбасу Російською федерацією. Для Донецької області всі зазначені індикатори знаходяться у критичній зоні та є загрозами зовнішньо-внутрішньої безпеки. Виявлення новітніх індикаторів засвідчує той факт, що визначення рівня безпеки без тіньових складових є неадекватним реальний економіці регіону, що може привести до не тих висновків і не в тому місці.

Проведені розрахунки засвідчують той факт, що регіони України не є самодостатніми та можуть існувати та розвиватися в довгостроковій перспективі тільки в межах *єдиної України*. З одного боку, більша залежність окремих регіонів від інших регіонів країни показує менший рівень самодостатності та є стимулом для його підвищення; з другого боку – є фактором стримування проявів сепаратизму та показує більший рівень економічної залежності від країни та її регіонів.

З урахуванням визначених новітніх індикаторів забезпечення рівня економічної безпеки потрібно трактувати як: здатність системи протидіяти зовнішнім або ж внутрішнім збуренням, досягати збалансованої взаємодії всіх підсистем та елементів будь-яких рівнів ієрархії; можливість системи зберігати ефективність функціонування, навіть у випадку виведення з її складу окремих структурних одиниць, а також здатність до розширеного відтворення.

Отже, застосування обраної методології визначення рівня ЕкБ регіону

дає можливість ідентифікувати стан ЕкБ Донецької області, визначити першочергові загрози для подальшого розроблення заходів щодо їхнього пом'якшення.

Список використаних джерел

1. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: Монографія /А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі. – К.: НІСД, 2012. – 368 с.
2. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку / Державний комітет статистики України: Наказ № 114 від 15.04.2003 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу: uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/
3. Харазішвілі Ю.М. Міжрегіональний рух товарів і послуг як новітній індикатор економічної безпеки регіонів України / Ю.М. Харазішвілі, В.Є. Дронь // Економіка України. – 2014. – № 12 (637). – С. 38-56.
4. Барнз В. Нові регіональні економіки / В. Барнз, Л. Ледебур ; пер. з англ. Андрій Пехник. – Львів : Літопис, 2003. – 189 с. С. 72–74.
5. Буркинский Б. В. Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / Буркинский Б. В., Степанов В. Н., Харичков С. К. – ИПРЭЭИ НАН Украины. – Одеса : Фенікс, 2005. – 575 с.
6. Варналій С. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку : Моногр. / За ред. Захарія Степановича Варналія. – К. : Знання України, 2005. – 498 с.
7. Данилишин Б. Просторова організація продуктивних сил України: мезо- та мікрорегіональний рівень / Б.Данилишин, Л. Чернюк, М. Фащевський // – Вінниця: Книга-Вега, 2007. – 572 с.
8. Лёш А. Пространственная организация хозяйства / А. Леш. – М.: Наука. – 2007. – 664 с.
9. Мазаракі А. Економічна безпека України в умовах глобалізаційних викликів : моногр. / А. А. Мазаракі, О. П. Корольчук, Т. М. Мельник та ін. ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. А. А. Мазаракі. – К. : КНТЕУ, 2010. – 717 с.
10. Минакир П. А. Пространственная экономика: эволюция подходов и методология / П.А. Минакир, А.Н. Демьяненко. – Пространственная Экономика. – 2010. – № 2. – С. 6–32.
11. Новікова М. М. Неоднорідність соціально-економічного становища (Методичний підхід до вимірювання соціально-економічного стану регіонів України / М. М.Новікова, Л. О. Мажник // Бізнес Інформ . – 2012. – № 6. – С. 36–39.
12. Сторонянська І.З. Регіональний розвиток України: проблеми інтеграції та конвергенції / І. Сторонянська. – Львів : ІДР НАНУ, 2010. – 324 с.
13. Доходи та витрати населення за регіонами України. Окремі складові

валового регіонального продукту за витратами за 2012 р / О.Г. Осауленко. – К.: Державна служба статистики України. Експрес-випуск. – 17.01.2014 р., № 13/0/02вн-14 – 5 с.

14. Харазішвілі Ю.М. Проблеми інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки держави / Ю.М. Харазішвілі, Є.В. Дронь // Банківська справа. – 2015. – № 1 (133). – С. 3–21.

Summary. The determination of foreign economic security level of a region is studied while taking into account the official and shadow volumes of interregional export-import cross-flows, their dynamics and intensity based on new set of indicators. It allows to specify foreign economic security as external-internal security. It is suggested to add new indicators («the level of economic dependency» and «the level of shadow net export») into the list of foreign economic security indicators of the regions of Ukraine, as well as the dynamics of external-internal security level of the Donetsk region is determined.

Key words: interregional export-import cross-flows, the level of economic dependency, the level of the shadow net export, external-internal security, region, integral index.

УДК 338.2:658

Яцишина І.В.,
д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана
Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМНИЦТВА: ВПЛИВ РЕГУЛЯТОРНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Стаття присвячена дослідженню проблеми економічної безпеки підприємництва в Україні. Здійснено аналіз загроз економічної безпеки підприємництва у залежності від стадій його життєвого циклу. Виявлено основні заходи регуляторної політики держави, спрямованої на зміцнення економічної безпеки бізнесу та послаблення дієвості виявлених загроз на стадіях створення, функціонування та закриття.

Ключові слова: економічна безпека підприємництва, загрози, державна регуляторна політика.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Актуальність проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства особливо гостро постає в Україні внаслідок існування таких причин: недостатньо керованих з боку держави процесів формування сектора малого бізнесу

та ділової активності населення; недосконалого конкурентного середовища, особливо для малого підприємництва; бюрократичних та обтяжливих процедур державного контролю у сфері господарської діяльності; наростаючої монополізації товарних ринків та механізму доступу до обмежених господарських ресурсів і прав діяльності; існування штучних бар'єрів у започаткуванні та здійсненні роботи підприємств; корупції у відносинах «бізнес – влада»; надмірного рівня криміналізації і тінізації економіки; недостатнього рівня соціальної відповідальності бізнесу тощо. Переважна більшість зазначених проблем стадій реєстрації та здійснення діяльності підприємницького сектору у тій чи іншій мірі була актуальною для усіх пострадянських країн, однак завдяки ефективному застосуванню низки інструментів державного регулювання ці проблеми були вирішені або значно обмежений їх негативний вплив на розвиток підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та прикладні проблеми економічної безпеки активно досліджуються у працях вітчизняних науковців, зокрема О. Барановського, І. Бінька, В. Бородюка, З. Варналія, Т. Васильців, О. Власюка, А. Гальчинського, О. Гордієнка, І. Губаревої, Б. Губського, В. Гейця, М. Єрмошенка, Я. Жаліла, В. Забродського, М. Кизима, В. Кириленка, Т. Ковальчука, Ю. Макогона, І. Мазур, С. Мітряєвої, А. Мокія, В. Мунтіяна, М. Павловського, С. Пирожкова, А. Ревенка, В. Селіванова, А. Сухорукова, В. Шлемка та багатьох інших. У центрі їхньої уваги перебувають переважно окремі аспекти проблеми, пов'язані насамперед із визначенням сутності та природи економічної безпеки, її суб'єктів та об'єктів, рівнів і складових, дослідженням механізмів виявлення та локалізації загроз, теоретичних і методологічних аспектів забезпечення економічної безпеки з урахуванням стану трансформаційних процесів, національних особливостей та умов функціонування економічної системи тощо.

Дослідженню проблеми економічної безпеки підприємництва присвячена доволі незначна кількість праць. Критичний огляд стану наукових досліджень проблем підприємницької безпеки дає змогу стверджувати, що на сьогодні потребує подальшого вивчення механізм впливу державної регуляторної політики на формування національної системи підприємницької економічної безпеки.

Мета статті. Головною метою дослідження є визначення основних загроз процесам відкриття, функціонування та ліквідації суб'єктів підприємницької діяльності (СПД) в Україні зі сторони регуляторної політики держави та визначення шляхів зміцнення безпечного розвитку вітчизняного бізнесу.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній літературі існує досить значна кількість класифікацій загроз економічній безпеці підприємництва. На нашу думку економічна безпека підприємництва може бути укласифікована за стадіями його життєвого циклу і розглядатись як безпека стадій створення, функціонування та ліквідації

суб'єктів підприємницької діяльності. На кожному із цих етапів найбільш суттєвим джерелом загроз безпеці підприємництва виступає державна регуляторна політика.

Низка міжнародних рейтингів здійснює оцінку різних аспектів економічної безпеки окремих стадій розвитку підприємництва. Так, дослідження Глобальної конкурентоспроможності шляхом проведення соціологічного опитування підприємців визначає наступні найбільш проблемні фактори для ведення вітчизняного бізнесу в 2015 році (в балах): 1) корупція – 16,6; 2) доступ до фінансування – 12,2; 3) інфляція – 11,5; 4) політична нестабільність – 10,6; 5) податкові ставки – 8,1; 6) бюрократія – 8,0; 7) складність податкового законодавства – 7,9; 8) валютне регулювання – 7,1; 9) урядова нестабільність – 6,4; 10) обмежувальні норми трудового законодавства – 3,1 [1].

За оцінками дослідження Індексу «Ведення бізнесу» українські підприємці відзначають існування значних адміністративних бар'єрів започаткування бізнесу [2]. До основних загроз щодо створення бізнесу зі сторони реєстраційної системи вони відносять: тривалість реєстрації бізнесу; високі фінансові витрати на реєстрацію власності; значну кількість процедур для реєстрації власності; довготривалість процесу реєстрації власності; складність процедури та високі фінансові витрати на отримання дозволів.

Усі ці ризики при відкритті підприємства знаходяться у полі діяльності держави, зокрема її регуляторної політики.

Динаміка оцінки індексів реєстраційної системи України (табл. 1) є позитивною.

Таблиця 1

Динаміка індексів оцінки реєстраційної системи України

Субіндекс	Показник	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<i>Індекс Ведення бізнесу</i>									
Реєстрація бізнесу	Вартість (% від доходу на душу населення)	5,5	5,8	6,1	4,4	1,5	1,3	0,6	0,6
	Мінімальний статутний капітал (% від доходу на душу населення)	174,2	153,5	2,2	1,8	0	0	0	0
	Процедури (кількість)	10	10	10	9	7	7	6	4
	Термін (дні)	27	27	27	24	22	21	7	7
Реєстрація власності	Вартість (% від вартості власності)	2,9	2,6	4,1	3,9	3,7	1,9	1,9	1,9
	Процедури (кількість)	10	10	10	10	10	8	8	7
	Термін (дні)	114	114	118	118	70	45	39	23
<i>Індекс глобальної конкурентоспроможності</i>									
Посилювачі ефективності	Процедури для реєстрації бізнесу (кількість)	10	10	10	10	9	8	6	6
	Термін реєстрації бізнесу (дні)	27	27	27	27	24	22	22	21

Складено автором за даними [3, 4]

За показниками реєстрації бізнесу в 2015 р. Україна змогла набрати 93,88 балів (із 100 можливих), значно перевищивши середній показник по регіону Європа та Центральна Азія (91,27), залишила позаду Російську Федерацію (92,35), Киргизію (92,94), однак не обігнала країни ЄС (до прикладу, Польща має 95,94 бали).

Недосконалість та складність проходження дозвільних процедур підприємствами в Україні призводить як до руйнування засад справедливої конкуренції та належного економіко-правового середовища, так і до зниження рівня економічної безпеки підприємництва в Україні. За експертними оцінками принаймні один дозвіл щорічно отримує 54% підприємств, а середній час на отримання дозволу становить 35 днів (ліцензій – 242 дні); середня кількість процедур, необхідних для отримання дозволу, сягає 18; витрати на отримання дозволу/ліцензії становлять в середньому 186,5% від доходу на душу населення [5]. Наприклад, для того, щоб побудувати склад, необхідно пройти 10 процедур, витратити 67 днів та 15,20 % його вартості.

Після започаткування бізнесу вітчизняні підприємці стикаються із наступними загрозами щодо функціонування бізнесу, серед яких основними є складнощі щодо сплати податків, отримання кредитів, контролю та перевірок.

За даними рейтингу Ведення бізнесу, в середньому, фірми сплачують 5 податкових платежів на рік, при цьому, вони витрачають 350 годин для подачі, підготовки та сплати податків. Сума, яку платники витрачають на виконання податкового обов'язку складає 52,20% прибутку. В загальному рейтингу за даними індикатору «оподаткування», Україна посідає 107 місце. У порівнянні з іншими країнами пострадянського простору, показники залишаються досить низькими. Так, Росія займає 47 позицію, Казахстан – 18, середнє значення по Європі та Центральній Азії – 73.

Результати оцінки Індексу сприйняття корупції у 2014 р. для України невтішні: «26 балів зі 100 можливих і 142 місце зі 175 позицій. Україна черговий раз опинилась на одному щаблі з Угандою та Коморськими островами як одна з найбільш корумпованих країн світу» [6]. На думку міжнародної антикорупційної спільноти, такі результати спричинені малопомітним поступом у руйнуванні корупційних схем, отриманих у спадок від всіх правлячих режимів часів незалежності України.

Найгірший показник у порівнянні з країнами ЄС Україна має щодо ліквідації підприємств (106 у рейтингу Ведення бізнесу), що свідчить про зарегульованість даного процесу та існування великої кількості бар'єрів. Витрати підприємств на процедуру банкрутства в Україні в 2010-2015 р. залишаються незмінними і складають 42% від статутного капіталу (у старих європейських країнах цей показник 6-10%). Високі

витрати підприємств при закритті бізнесу не дозволяють власникам і кредиторам належним чином розподілити майно компаній, які ліквідуються [5, с. 22].

В Україні, за останні роки відбулись суттєві якісні зміни регуляторної політики, що позитивно впливають на економічну безпеку підприємництва та зменшують дієвість її загроз (див. табл. 2).

Таблиця 2

Характеристика загроз економічної безпеки підприємництва зі сторони регуляторної політики держави та заходів щодо зменшення їх дієвості

Етапи за стадіями	Загрози	Заходи регуляторної політики
<i>Створення</i>		
Реєстрація бізнесу	- тривалість реєстрації бізнесу	Зменшення вимог до мінімального розміру статутного капіталу (2011); обмежено сферу застосування печаток (2012); усунено вимоги до мінімального розміру уставного капіталу при реєстрації та вимоги щодо обов'язкового нотаріального завірення установчих документів (2013); спрощено започаткування бізнесу, за рахунок скасування ПДВ з реєстрації та скасування вимоги, щодо реєстрації в органах статистики (2014); скорочено витрати часу на реєстрацію та скасовано реєстраційні збори (2015)
Реєстрація власності	- високі фінансові витрати; - значна кількість процедур; - довготривалість процесу реєстрації власності	зменшення часу на передачу та обробку даних до земельного кадастру (2012); раціоналізація процедури передачі майна, шляхом реконструкції системи реєстрації нерухомості (2014); відкриття реєстрів на землю (2014)
Отримання дозволів	- високі фінансові витрати; - низький рівень автоматизації; - велика кількість процедур для отримання дозволів; - значні витрати часу	спрощення отримання дозволів на будівництво, через внесення змін до регіональних та місцевих нормативно-правових актів, які регулюють порядок даної процедури (2011 р.); введення нової системи отримання дозволів, яка базується на ризиках, виключенні вимог, щодо узгоджень певних технічних умов та спрощенні процесу реєстрації нерухомості (2014 р.); спрощення порядку ліцензування, зменшення кількості ліцензій (2015); скорочення часу і вартості дозволів на будівництво (2014)
<i>Функціонування</i>		
Кредитування	- високі процентні ставки;	поліпшення доступу до інформації, шляхом збору та акумулюванню даних про фірми та фінансові установи (2014)
Оподаткування	- значна кількість податкових платежів; - значні витрати	спрощено процес сплати податків, шляхом введення електронної системи адміністрування ПДВ (2011); переглянуто та уніфіковано податкове законодавство,

	часу на ведення податкового обліку; - високе податкове навантаження	знижено ставки податку на прибуток та внесків на соціальне страхування (2012); введено електронну подачу звітності та сплату податків для середніх та великих підприємств (2013); спрощено форми податкових декларацій та удосконалено систему електронної подачі звітності (2014); удосконалено систему електронного адміністрування (2015)
Контроль та перевірки	- велика кількість контролюючих органів; - корупція; - невисокий рівень захисту прав власності	обмеження на проведення перевірок у 2014 - 2016 рр. (2014); зменшення кількості контролюючих і регулюючих органів (2015); введення електронної перевірки для ФОП за спрощеною системою оподаткування (2014); почато формування антикорупційного законодавства (2014)
<i>Закриття</i>		
Ліквідація	- складність процедури закриття бізнесу; - зменшення частки поверненого капіталу кредиторам; - значні витрати підприємств під час процедури банкрутства	спрощено порядок закриття ФОП (2015); зменшено перелік документів для проведення ліквідації підприємства (2015);

Складено автором за джерелами [3, 4, 6]

Ефективність зменшення загроз економічній безпеці підприємництва України та заходів дерегуляційної політики є дуже нерівномірною. Експерти різних рівнів відзначають суттєві досягнення зміцнення безпеки щодо реєстрації бізнесу, однак на даний час Україні не вдалось домогтись серйозних результатів щодо формування безпечного функціонування та закриття різних організаційних форм підприємницької діяльності.

В 2013 р. Міжнародний центр перспективних досліджень за підтримки фонду Відродження провів експертне опитування на тему «Оцінка проведення реформи в сфері дерегуляції» [7], в ході якого було виявлено найсерйозніші перешкоди у проведенні дерегуляційної реформи в Україні:

- 61,9% – саботаж з боку представників державних органів, які відповідають за реалізацію реформи;
- 52,4% – брак політичної волі вищого керівництва для проведення реформи;
- 47,6% – низька організаційна спроможність органів державної влади;
- 47,6% – відсутність належної стратегії проведення реформи;

- 23,8% – низький рівень прозорості прийняття державних рішень;
- 14,3% – погано деталізований план реалізації реформи, відсутність показників ефективності проведення реформи;
- 4,8% – політична нестабільність та внутрішня політична боротьба.

Висновки. Отже економічна безпека підприємництва суттєво залежна від регуляторної політики держави на усіх етапах життєвого циклу суб'єктів підприємницької діяльності – створення, функціонування, закриття. Дослідження, проведені міжнародними організаціями при обрахунку Індексу ведення бізнесу та Індексу глобальної конкурентоспроможності, дозволяють визначити загрози усіх стадій. Варто відмітити, що упродовж останніх років українська держава здійснює серйозні кроки, спрямовані на послаблення дієвості виявлених загроз та нарощування економічної безпеки суб'єктів підприємницької діяльності. Першочергового значення набуває проблема визначення шляхів удосконалення вирішення законодавчого забезпечення виявлених проблем безпечного створення, функціонування, розвитку та закриття бізнесу в Україні, а також визначення і досягнення практичних критеріїв ефективності здійснюваних реформ перегулювання.

Список використаних джерел

1. Global Competitiveness Report 2015 – 2016. World Economic Forum, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report_2015-16.pdf.
2. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/1220.htm>.
3. Індекс «Ведення бізнесу» (Doing Business) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/state/2016/01/21/3682>.
4. The Global Competitiveness Reports. World Economic Forum, Ukraine [Electronic resource]. – URL : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/economies/#economy=UKR>.5. 7.
5. Дерегуляторна політика в Україні в 2014 році: тенденції та напрями розвитку: Науково-аналітична доповідь / Іванов Ю.Б., Власик О.С., Ляпіна К.М., Чечетова-Терашвілі Т.М. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2015. – 152 с.
6. Press Release Ukraine 2014 // Transparency International [Electronic resource]. – URL : <http://ti-ukraine.org/corruption-perceptions-index-2014/press-release.html>.
7. Результати експертного опитування на тему «Оцінка проведення реформи в сфері дерегуляції» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://icps.com.ua/assets/uploads/images/files/dodatok_dr.pdf

Summary The article investigates the problem of economic security business in Ukraine. The analysis of threats to economic security business,

depending on the stages of its life cycle. The basic regulatory policy measures aimed at strengthening the economic security of business and undermining of the threats identified in the stages of creation, operation and closure.

Key words: *economic security business, the threats, the state regulatory policy.*

УДК 338.24:620.9 (476)

Цилибина В.М.,

к.т.н.,

заведующий сектором эффективности использования минерально-сырьевых ресурсов

Института экономики НАН Беларуси,

г. Минск

ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ БЕЛАРУСИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Енергетична безпека – одна з найважливіших складових національної безпеки країни. Тому проблема забезпечення енергетичної безпеки є актуальною для всіх без винятку країн. В роботі дана методологія оцінки рівня кризовості в енергетичній безпеці Білорусі в сучасних умовах.

Ключові слова: *енергетична безпека; індикатори; оцінка рівня кризовості.*

Постановка проблеми. В современном мире энергетическая безопасность (ЭБ) затрагивает широкий круг взаимосвязанных вопросов, касающихся ресурсной базы энергетики: влияния на топливо- и энергоснабжение потребителей, угроз экономического, социально-политического, внешнеэкономического и внешнеполитического, техногенного и природного происхождения, а также несовершенства управления энергетикой; рационального использования топливно-энергетических ресурсов (ТЭР); комплекса возможных мер обеспечения энергетической безопасности, реализуемых не только в энергетике, но и в экономической, социально-политической, внешнеэкономической и внешнеполитической сферах, и т.д.

Изложение результатов исследования. Общеизвестно, что энергетическая безопасность – одна из важнейших составляющих национальной безопасности страны. Поэтому проблема обеспечения энергетической безопасности является актуальной для всех без исключения стран, независимо от их географического местоположения, типа государственного устройства, уровня их экономического развития и объема промышленного потенциала, а так же от того, является ли страна

экспортером топливно-энергетических ресурсов или она импортозависима от поставок ТЭР.

Таким образом, проблема обеспечения энергетической безопасности является не только вопросом экономики или политики: это категория геополитики.

Понятие «энергетическая безопасность» было сформулировано Международным энергетическим агентством после нефтяного кризиса в 1973 г. в следующей трактовке [1]: энергетическая безопасность есть «уверенность в том, что энергия будет иметься в распоряжении в том количестве и того качества, которые требуются при данных экономических условиях».

Следует отметить, что в мировой практике понятие энергетической безопасности трактуется по-разному. Отличия в трактовках энергетической безопасности основаны на том, что по отношению к энергетическим ресурсам одна страна выступает как экспортер, другая – как импортер. Поставщик заинтересован в высоких, а потребитель – в низких ценах за продукт, и оба – в надежности поставок. Ситуация осложняется наличием противоречий между государственными и корпоративными интересами энергетических компаний. В развитых странах привычное определение термина «энергетическая безопасность» сводится к обеспечению достаточного объема поставок по доступным ценам. Страны – экспортеры энергоресурсов главный упор делают на поддержание «стабильности спроса» на их экспорт, который, в конце концов, обеспечивает преобладающую долю их государственных доходов. Развивающиеся страны озабочены тем, как изменение цен на энергоносители влияет на их платежный баланс.

Политика ЕС по обеспечению энергетической безопасности нацелена на снижение зависимости от перебоев в поставках энергоносителей и придаёт большое значение возрастающей зависимости от импорта топливно-энергетических ресурсов. Поэтому в своей практической деятельности Еврокомиссия понимает энергобезопасность как способность «граждан и бизнеса ЕС пользоваться всеми благами безопасности поставок и снижающихся цен» [2], что в условиях чрезвычайно высокой импортной зависимости превращается в задачу обеспечить надежные и стабильные поставки углеводородов по приемлемым ценам. При этом подход стран-импортеров молчаливо подразумевает концентрацию всех коммерческих рисков на стороне поставщика, что не только несправедливо, но в конечном счете не способствует безопасности поставок.

Вместе с тем в Энергетической стратегии России, как одного из крупнейших представителей стран-экспортеров ТЭР, на период до 2030 года учитывается и безопасность спроса: в ней отмечается, что угрозы энергобезопасности определяются в том числе и внешними (геополитическими, макроэкономическими, конъюнктурными)

факторами. В числе внешних угроз в Стратегии, в частности, указываются волатильность мировых цен, растущая конкуренция на традиционных экспортных рынках, низкая диверсификация экспорта, сохранение зависимости российского экспорта от стран-транзитеров, политизация энергетических вопросов.

В отличие от России Республика Беларусь и Украина являются странами-импортерами ТЭР, так как запасов нефти и газа недостаточно для удовлетворения потребностей экономики. Украина за счет собственной добычи государство обеспечивает себя только на 25% газом и на 20% нефтью. Республика Беларусь, не имея достаточно собственных первичных топливно-энергетических ресурсов, в высокой степени зависит от импорта нефти и газа, в основном из Российской Федерации: доля импорта в общем потреблении первичных ТЭР составляет около 85%.

Количество публикаций по проблеме обеспечения ЭБ практически не поддается учету. Определенный вклад в решении поставленной задачи внесли также белорусские ученые. Так в работах [3, 4] разработаны методологические подходы и проведена оценка уровня энергетической безопасности Республики Беларусь. Согласно предложенной методологии энергетическая безопасность реализуется в системе показателей-индикаторов, по величинам которых можно высказывать заключение о состоянии рассматриваемых систем по уровням безопасности. По значениям, принимаемым индикаторами энергетической безопасности, можно устанавливать характер ситуации. Такого рода суждения можно высказывать, сопоставляя значения индикаторов с заранее определенными пороговыми уровнями (индикаторами пороговых ситуаций). Пороговые уровни индикаторов безопасности – граничные значения, которые разделяют ситуации по состоянию безопасности на качественно различимые степени кризисности.

Значения индикативных показателей определяют характер ситуации по соответствующим блокам безопасности. Целесообразно выделить три основных градации различия характера ситуации, то есть состояния рассматриваемого субъекта, по уровням безопасности: нормальная, предкризисная и кризисная.

Нормальным состоянием следует считать такое, при котором обеспечиваются приемлемые значения всех или почти всех индикативных показателей (при незначительных отклонениях от вполне нормальных значений по этим показателям качества).

Исходя из целесообразности более детального анализа характера развития ситуации и выработки оперативных управленческих решений, предкризисную и кризисную зоны целесообразно разделить по уровням углубления кризиса, выделив в каждой из них дополнительные уровни (стадии): для предкризисной зоны – начальная, развивающаяся и

критическая стадии; для кризисной зоны – нестабильная, угрожающая, критическая и чрезвычайная. Исходя из возможности получения достоверной исходной статистической информации с учетом специфики Республики Беларусь оценку кризисности в энергетической безопасности проводилась по 36 индикаторам, сгруппированным в девять блоков:

1. Блок обеспеченности собственными топливно-энергетическими ресурсами, местными видами топлива и вторичными ТЭР.
2. Блок обеспеченности тепловой и электрической энергией.
3. Структурно-режимный блок.
4. Блок обеспечения надежности энергоснабжения.
5. Блок воспроизводства ОПФ в энергетике республики.
6. Экологический блок.
7. Финансово-экономический блок.
8. Блок эффективности использования ТЭР.
9. Суммарная оценка уровня кризисности энергетической безопасности.

В Концепции энергетической безопасности Республики Беларусь (далее – Концепция), утвержденной Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 23.12.2015 № 1084, дано такое определение ЭБ: «энергетическая безопасность – состояние защищенности граждан, общества, государства, экономики от угроз дефицита в обеспечении их потребностей в энергии экономически доступными энергетическими ресурсами приемлемого качества, от угроз нарушения бесперебойности энергоснабжения».

В Концепции определены 11 индикаторов ЭБ и приведены их пороговые значения с соотношением по уровням кризисности.

Заметим, что в США используются 5 основных макроэкономических показателей для определения текущего уровня энергетической безопасности: степень удовлетворения текущего спроса на базе внутреннего энергетического производства, процентная доля импорта в структуре потребления, соотношение между текущими запасами топлива, импортом и потреблением, а также относительная доля резервных источников импортных поставок в общем объеме импорта на случай внезапного прекращения поступления топливного сырья из одной или более стран, входящих в число ведущих поставщиков США.

В целях развития, детализации и конкретизации основных положений Концепции, а также подходов к оценке ЭБ, представленных в [3, 4] предлагается проводить оценку кризисности ситуации в энергетической сфере с учетом строительства в стране Белорусской атомной станции. Кроме того, предлагается несколько изменить состав индикаторов, используя для анализа только те, информация о которых имеется в официальной статистике.

В то же время считаем целесообразным усилить блок эффективности использования ТЭР. Согласно [5–8] энергоэффективность

нами рассматривается не только как энергетическая и экономическая задача, но и экологический императив, а также социально-политическое условие достижения принятых страной основных направлений развития на перспективу. В этой связи предложен методологический подход к оценке энергоэффективности экономики с позиции триединства системы «человек-природа-общество». Поскольку конкретным измерителем критерия, делающим его доступным для измерения и наблюдения, является показатель или группа показателей, то в отношении энергоэффективности сущность экономического критерия предложено представить следующими показателями: энергоемкость валового внутреннего продукта, электроемкость ВВП, энерго- и электровооруженность экономики; содержание экологического критерия характеризуют выбросы углекислого газа при использовании топливно-энергетических ресурсов на душу населения и углеродоемкость ВВП; социальный критерий выражается через показатели удельного потребления топливно-энергетических ресурсов, тепловой и электрической энергии на душу населения.

Как видно из анализа отдельных частных показателей энергоэффективности экономики, сделать однозначный вывод об уровне энергоэффективности не представляется возможным. Поэтому в работе [8] предложено для определения уровня энергоэффективности использовать показатель, который характеризовал бы уровень энергоэффективности исходя из разнонаправленных тенденций перечисленных выше показателей. Для этого введена категория интегральный индекс энергоэффективности, учитывающий влияние восьми показателей, а именно: энергоемкость ВВП, электроемкость ВВП, энерговооруженность экономики, электровооруженность экономики, выбросы углекислого газа на душу населения, углеродоемкость ВВП, топливо- и электропотребление на душу населения. Исследования показали, что сочетание выше упомянутых показателей наиболее объективно отражает уровень энергоэффективности экономики.

В основу определения уровня энергоэффективности стран положен метод многомерного анализа. Суть метода состоит в проведении анализа оценки уровня энергоэффективности по совокупности выбранных и обоснованных показателей. Отметим, что многомерный сравнительный анализ используется для определения рейтинга страны при межстрановых сопоставлениях (в частности для расчета индекса развития человеческого потенциала в странах и регионах мира, который составляется Программой развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) и используется в рамках специальной серии докладов ООН о развитии человека).

В общем виде интегральный индекс энергоэффективности $IЭ$ может быть представлен в виде (1):

$$IЭ=f(Эн_ВВП, Эл_ВВП, Эн_вооруж, Эл_вооруж, CO2/чел.,У_ВВП,$$

$$TЭР/чел., Эл/чел.) \tag{1}$$

где

$Эн_ВВП$ –энергоемкость ВВП;

$Эл_ВВП$ –электроемкость ВВП;

$Эн_вооруж$ – энерговооруженность экономики;

$Эл_вооруж$ – электровооруженность экономики;

CO_2 – выбросы углекислого газа на душу населения.

$У_ВВП$ –углеродоемкость ВВП;

$TЭР/чел.$ – удельное потребление ТЭР на душу населения;

$Эл/чел.$ – удельное потребление электроэнергии на душу населения;

Алгоритм расчета интегрального индекса энергоэффективности содержит следующие шаги:

1) Для каждого из семи показателей рассчитывается соответствующий индекс по следующим формулам (2):

$$Индекс = 0,999 \cdot \frac{\text{максимальное значение} - \text{фактическое значение}}{\text{максимальное значение} - \text{минимальное значение}} + 0,001 \tag{2}$$

если $Индекс \in \{I_{Эн_ВВП}, I_{Эл_ВВП}, I_{CO_2/чел.}, I_{У_ВВП}\}$;

$$Индекс = 0,999 \cdot \frac{\text{фактическое значение} - \text{минимальное значение}}{\text{максимальное значение} - \text{минимальное значение}} + 0,001 \tag{3}$$

если $Индекс \in \{I_{TЭР/чел.}, I_{Эл/чел.}, I_{Эн_вооруж}, I_{Эл_вооруж}\}$;

В формулах (2, 3) фактическое значение – значение оцениваемого показателя для конкретного года, минимальное значение соответствует наименьшему значению оцениваемого показателя среди стран; максимальное значение – наибольшее значения оцениваемого показателя среди стран. Как видно из формул (2, 3) эти восемь «измерений» стандартизируются в виде числовых значений от 0 до 1.

Расчеты индекса энергоемкости ВВП, индекса электроемкости ВВП, индекса углеродоемкости, а также индекса выбросов углекислого газа на душу населения в формуле (2), отличаются от расчета индексов энергопотребления на душу населения, индекса электропотребления на душу населения и индекса энерговооруженности (формула 3), что позволяет адекватно характеризовать уровень энергоэффективности экономики.

2) Интегральный индекс энергоэффективности рассчитывается как среднее геометрическое индексов по формуле (4):

$$I_{э} = \sqrt[8]{I_{Эн_ВВП} \cdot I_{Эл_ВВП} \cdot I_{Эн_вооруж} \cdot I_{Эл_вооруж} \cdot I_{CO_2/чел.} \cdot I_{У_ВВП} \cdot I_{TЭР/чел.} \cdot I_{Э-э/чел.}} \tag{4}$$

Алгоритмом расчета предусмотрено, что бóльшему значению интегрального индекса энергоэффективности соответствует более высокий уровень энергоэффективности экономики.

Одним из достоинств предлагаемого алгоритма расчета интегрального индекса энергоэффективности является тот факт, что в основу положены не субъективные оценки экспертов, а реальные

числовые показатели, взятые из официальных статистических источников. Исходя из этого, алгоритм относительно объективен и поддается верификации.

Для объективного и всестороннего анализа энергетической безопасности и принятия выверенных управленческих решений необходимо проведение мониторинга, позволяющего постоянно отслеживать состояние кризисности ситуации, выявлять угрозы, определять направления и разрабатывать мероприятия по противодействию этих угроз или смягчению их проявления. Таким образом, целью мониторинга должно стать экономическое оценивание и контроль состояния энергетической безопасности.

В Институте экономики НАН Беларуси ведется мониторинг уровня кризисности ЭБ. Выполненный автором расчет показал, что в 2015 г. уровень кризисности соответствует развивающейся стадии кризиса, в то время как на момент публикации [4] в 2006 г. суммарная оценка уровня кризисности энергетической безопасности соответствовала нестабильной фазе. Таким образом можно констатировать, что уровень энергетической безопасности Беларуси в 2015 г. значительно повысился по сравнению с 2006 г.

Выводы. Стратегически важной задачей, стоящей перед электроэнергетическим комплексом Республики Беларусь, является обеспечение его устойчивого, надежного и экономически эффективного функционирования в период после 2020 г., когда будут выведены на проектную мощность оба блока Белорусской атомной электростанции. При этом одной из проблем существенного увеличения электропотребления в Беларуси к 2020 г. выступает увеличение роста электропотребления не только в целом по экономике, но и конкретно в ночные часы суток. Следует рассмотреть целесообразность реализации проекта развития электромобильного автотранспорта из того расчета, что аккумуляторные батареи, установленные на них, будут заряжаться в ночное время. В то же время для решения данной задачи может потребоваться разработка комплексной государственной программы, включающей организацию производства всех компонентов электромобиля и системы обслуживания его (аккумуляторы, электродвигатели, зарядные устройства и другое).

Имея мощный источник электрической энергии от Белорусской АЭС, перспективным направлением ее использования может стать развитие цветной металлургии. В частности, считаем целесообразным проработку вопроса о перспективах производства в Беларуси алюминия, который является одним из важнейших металлов современной мировой индустрии. Отметим, что проблема производства алюминия в нашей стране требует дальнейшей глубокой проработки и является предметом дальнейших исследований с целью определения условий, при которых возможен экономический эффект.

Белорусская АЭС являются стратегически важным объектом для экономики страны. Вследствие чего, обеспечение его экономической безопасности – необходимое условие для обеспечения экономической безопасности всей страны. Система экономической безопасности этого предприятия требует постоянного самотестирования и обновления, для адекватного реагирования на постоянно меняющуюся обстановку. Поэтому целесообразно осуществлять мониторинг ведущих параметров, должен быть создан алгоритм «раннего предупреждения» негативных, разрушительных процессов на разных уровнях управления с точки зрения критериев экономической безопасности.

Список использованных источников

1. Energy Dictionary/ World Energy Council. – Paris: Jouve SI, 1992. – 635 p
2. European Commission. Green Paper. A European Strategy for Sustainable, Competitive and Secure Energy.COM (2006) 105 final. Brussels. 2006. 8 March. P. 3.
3. Энергетическая безопасность Беларуси: состояние, методы обеспечения / [Ермашкевич, В.Н., Кулаков Г.Т., Цилибина В.М., Сивак А.В.].// Социально-экономическая безопасность государства: оценка, обеспечение: Материалы международной научно-практической конференции, Минск, 11-12 декабря 2001 г.–Минск :ИНБ Республики Беларусь, 2003. –С. 250-261.
4. Никитенко П.Г., Методологические подходы к оценке уровня энергетической безопасности Республики Беларусь/ П.Г. Никитенко, Г.Т. Кулаков., В.М. Цилибина // Наука и инновации. –№ 5. –2006 г. – С. 25-31.
5. Денисюк, В. Анализ энергоэффективности как показателя инновационного развития экономики / В. Денисюк, В. Цилибина // Application of New Technologies in Management : материалы Третьей междунар. конф. Белград, 19–21 апреля 2012 г. – Белград, 2012. – С. 164–172.
6. Денисюк, В. А. Енергоємність ВВП Республіки Білорусь та України: методологічні підходи, порівняння з країнами ЄС, структура економіки / В. А. Денисюк, В. М. Цилибина // Формування ринкових відносин в Україні :Збірник наукових праць. – Вип. 3 (142) / наук. ред.: І.Г. Манцуров. – К., 2013. – С. 18–26.
7. Цилибина В.М.Энергетический кризис 70-х годов XX века: роль государства и науки в преодолении последствий // Отношение общества и государства к науке в условиях современных экономических кризисов: тенденции, модели, поиск путей улучшения взаимодействия: Материалы международного симпозиума, Киев, 2–5 июня 2013 г. – К.: «Наш формат», 2013. – С. 364-387.
8. Дайнеко А.Е. Методические рекомендации по оценке уровня энергоэффективности экономики Республики Беларусь /

А.Е. Дайнеко, В.М. Цилибина; под науч. ред. А.Е. Дайнеко;– Минск: Право и экономика, 2015. – 43 с. – (Серия «Высшая школа бизнеса»).

***Summary.** Energy security is one of the most important components of national security. Therefore, the problem of energy security is relevant for all countries without exception. The paper assesses the level of crisis in the energy security of Belarus on the basis of indicative method.*

***Key words:** energy security; indicators; assessment of the level of crisis.*

РОЗДІЛ 7. РЕГІОНАЛЬНА ПОЛІТИКА І САМОУПРАВЛІННЯ ТЕРИТОРІЙ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

УДК 338.24

*Драчук Ю.З.,
д.е.н., професор
Інституту економіки промисловості НАН України,
м. Київ*

ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

Розглянуто засади державної регіональної політики в умовах децентралізації управління, обумовленими реалізацією масштабних реформ, що проводяться в Україні, необхідними для обґрунтування процесу встановлення перспективного напрямку розвитку підприємства і прийняття управлінських рішень, підпорядкованих меті сталого розвитку як стратегічному пріоритету.

***Ключові слова:** регіональна політика, держава, децентралізація, сталий розвиток, стратегічний пріоритет, євроінтеграція, геополітика.*

Постановка проблеми. Реалізація масштабних реформ, що розгортаються нині в Україні, безпосередньо пов'язана із посиленням уваги до регіонального рівня. В Україні існує суттєва регіональна диференціація щодо економічної бази, рівня й інтенсивності соціально-економічного розвитку її певних територій, умов запровадження інноваційних перетворень структурного і галузевого характеру. Існуюча регіональна диференціація, багатовимірність і взаємозалежність економічних систем регіонів, доцільність імплементації досвіду ЄС з формування і реалізації регіональної політики, необхідність інтенсифікації розвитку і ефективного використання наявних регіональних ресурсів і переваг міжнародного поділу праці зумовлюють, як зазначається в роботах Жаліло Я.А., Федорука А.М. [1, 2], а також Шабанової М.А. [3], необхідність дослідження проблем трансформації регіональної політики в контексті євроінтеграційних процесів для ефективного використання потенційних можливостей територій при рішенні загальнонаціональних і регіональних завдань.

Орієнтація України на євроінтеграцію та надання переваги бюджетних витрат на воєнні цілі в даний час обумовлюють зміну ставлення керівництва держави до регіональних галузевих проблем,

зокрема, до вугільної галузі. Країни Євросони, як зазначається в роботі Залознової Ю.С. [4], мають на меті знизити частку вугілля в енергобалансі за рахунок значного скорочення вуглевидобутку. Сьогодні в ЄС частка вугілля в структурі енергогенерації становить 25%, а до 2030 р. прогнозується її зниження до 5%. Вугільна галузь України у 2014 р. потерпає від воєнного конфлікту, через який більша частина шахт не працює. Із 150 вугільних шахт 115 перебувають на окупованих територіях. Серед них 15 шахт повністю зруйновано. На територіях, підконтрольних Україні, розташовано 35 шахт. Але за відсутності держпідтримки державні шахти реально залишаються під загрозою закриття. Соціальні наслідки, які очікуються внаслідок воєнних дій та відсутність держпідтримки, можуть призвести до масового закриття вугільних шахт, що, у свою чергу, вплине на екологічний стан та перетворення монофункціональних міст і поселень на депресивні території. Щоб цього не відбулося, суспільство, держава і наука мають взяти на себе відповідальність і знайти рішення щодо попередження потенційних та реальних загроз соціальній безпеці, а також створити умови для оптимістичних перспектив гідної праці та гідного життя шахтарів [4, ст. 223].

Аналіз досліджень. Макроекономічні аспекти формування регіональної політики, розвитку регіональної економіки, ефективного державного управління, щодо викликів, що стоять перед економічною політикою в контексті економічної кризи, соціогуманістичної парадигми розвитку української ідеї розглянуто у працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Амоші О.І., Антонюк В.П., Бакуменка В.Д., Бубенка П.Т., Василенка В.Н., Введенського В. Г., Вовканич С.Й., Воронкової В.Г., Залознової Ю.С., Жаліло Я.А., Керецман В.Ю., Ковбасюк Ю.В., Макогона Ю.В., Ляшенка В.І., Поважного О.С., Штульберга Б. М., Яремка Л. А., А.Р. Kozłowski та ін. Значних результатів в обґрунтуванні змістових та інструментальних аспектів реалізації регіональної політики досягнуто європейськими вченими, зокрема, Андерсеном Дж., Армстронг Х., Ван Хоутеном П., Марія-Анжеліс Д., О'Доудом Л., Піндером Д., де Пропріс Л., Чуді Х.-М. та ін. Продовжуються дослідження щодо визначення концептуальних засад формування регіональної політики в контексті євроінтеграційних процесів, її структурно-змістовного аналізу, вдосконалення і розвитку теоретико-понятійної бази регіональної політики та системи її реалізації, проблем трансформації регіональної політики України в контексті процесів європейської інтеграції, метою і результатом яких може бути її трансформація з урахуванням європейського вектору економічної інтеграції і внутрішніх умов і потреб регіонів України.

Українська геополітика, як складова сучасної політичної науки, демонструє своє ставлення до соціальної політики - праці відомих українських вчених В. Кременя, І. Кураса, А. Кудряченка, В. Мадіссона,

М. Михальченка, Б. Парахонського, Ф. Рудича, В. Хорошковського, О. Шаблія та інших. В багатьох зарубіжних країнах вона давно вже зайняла своє місце серед інших соціально-політичних наук і має певні наукові традиції, багату літературу, сучасні концепції з урахуванням соціально-політичних реалій.

Виклад основного матеріалу. Важливим на цей час, як відзначає Вовканич С.Й. [6], є необхідність розуміння існуючої гуманітарної політики, її здатність захистити національну ідентичність українства за умов посилення загроз глобалізаційного зодноріднення їхнього інформаційного простору та поширення патогенного неоімперіалістичного впливу на сфери вітчизняної освіти, науки, економіки, культури тощо. У цьому контексті, зазначається там же [6], потребує висвітлення актуалізації широкого впровадження нової соціогуманістичної парадигми буття, обов'язковим духовно-моральним імперативом якої має стати в національному та міжнародному масштабі бінарний захист і людини, і націй на всіх етапах їх відродження.

У сучасних умовах господарювання - в умовах скороченого бюджетного фінансування, стійке соціально-економічне зростання, як свідчить передовий досвід розвинених країн світу, досягається тільки на інноваційній основі за активного використання сучасних наукових розробок. Згідно зі Стратегією сталого розвитку «Україна–2020» наша країна має стати державою із сильною економікою та передовими інноваціями [7]. Доцільною в цих умовах є розробка якісно нової системи інноваційних відносин, реалізація якої забезпечила б дотримання балансу публічних і приватних інтересів у сфері інноваційного розвитку промисловості, залучення приватних інвестицій. Такою моделлю, що базуватиметься на принципах рівності партнерів, довірі та свободі договірних відносин, може стати модель публічно-приватного партнерства. Широке застосування такого партнерства – один із дієвих шляхів удосконалення функціонування промислових підприємств.

Під публічно-приватним партнерством у сфері інноваційного розвитку промисловості розуміється інституціональне об'єднання державного та приватного секторів економіки для реалізації інноваційних проєктів, що містять техніко-економічне, правове й організаційне обґрунтування інноваційних заходів. Це сукупність нормативно-правових, організаційних і фінансових взаємовідносин держави та приватного бізнесу для досягнення вагомих наукових результатів, ефективного впровадження інновацій, одержання значних соціально-економічних та фінансових результатів з максимальною взаємною вигодою.

Ключова роль уряду в підтримці інноваційної діяльності полягає в забезпеченні сприятливого інституціонального середовища для сприйняття ризиків приватними інвесторами. Участь приватних

власників в інноваційних проектах, для прикладу, у вугільній галузі, на засадах публічно-приватного партнерства як правило супроводжується впровадженням ефективніших методів роботи, удосконаленням техніки і технології, створенням нових виробництв, зокрема з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з науковими установами, постачальниками й підрядниками.

Публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку промислових підприємств має переваги:

- *для держави:* скорочення рівня витрат з надання послуг; активізація інвестиційної діяльності промислових підприємств; економія фінансових ресурсів держави; використання передового досвіду діяльності компаній за організаційно-правовою формою – публічне акціонерне товариство (ПАТ) та приватне акціонерне товариство (ПрАТ); оптимізація розподілу ризиків; підвищення ефективності розвитку інфраструктури у промисловості; активізація форм проектного фінансування; рівний діалог між владою та бізнесом; збереження та створення робочих місць;

- *для приватних інвесторів:* розширення можливостей одержання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних і вітчизняних фінансових установ на довготривалий термін; залучення бюджетних коштів до реалізації інноваційних проектів; поліпшення роботи з державними дозвільними органами влади; підвищення статусу інноваційного проекту шляхом залучення до участі державного партнера; оптимізація розподілу ризиків інноваційного проекту.

Державна фінансова підтримка при реалізації інноваційних проектів промисловими підприємствами регіону на засадах публічно-приватного партнерства має передбачати:

- пряму фінансову підтримку через субсидії;
- відшкодування витрат на будівництво, участь у тендері, капітальний ремонт;
- інвестиції у статутний капітал;
- використання податкових важелів для стимулювання інвестицій, упровадження механізмів державного кредитування та страхування імпорту інвестиційного обладнання;
- відшкодування плати за надані споживачам послуги через державний бюджет;
- надання гарантій по кредитах, відшкодування втрат унаслідок коливань валютного обмінного курсу;
- використання сучасних ринкових інструментів фінансування (цінних паперів тощо).

До стратегічних напрямів публічно-приватного партнерства у сфері інноваційного розвитку промислових підприємств регіону слід віднести:

об'єднання державної та приватної власності в рамках значущих

інноваційних проектів на принципах прибутковості;

- створення законодавчої бази інноваційної діяльності з урахуванням стратегічних цілей, пріоритетів і політики в цій сфері;
- розвиток культури кооперування між державним і приватним партнерами;
- розробка форм і методів взаємодії органів державної влади, державних і приватних наукових та інноваційних фондів;
- сприяння та партнерство у формуванні інноваційної інфраструктури (технологічні центри, технопарки, галузеві центри трансферу технологій);
- фінансування державою розвитку венчурних фондів, мережі бізнес-ангелів;
- формування елементів інституціонального середовища публічно-приватного партнерства: фінансово-економічних інститутів, що забезпечують фінансування і гарантування приватних інвестицій; незалежних організацій, що здійснюють експертизу проектів і консалтинг.

Реалізація механізмів такого партнерства сприятиме концентрації матеріальних, фінансових, інформаційних ресурсів, а також науково-технічного й виробничого потенціалу державних установ і приватного бізнесу при реалізації пріоритетних інноваційних програм на промислових підприємствах.

Соціальний і економічний ефект від упровадження інноваційних проектів у галузях промисловості на засадах публічно-приватного партнерства забезпечує:

- підвищення інвестиційної активності промислових підприємств;
- зниження рівня ризику приватних власників при інвестуванні проектів;
- прискорення реалізації пріоритетних інноваційних проектів у галузі;
- збільшення податкових надходжень за рахунок одержання прибутку приватними інвесторами.

При недостатньому державному фінансуванні в механізмі цільового використання коштів, які одержують виконавці інноваційних проектів для розвитку власних наукових баз на засадах реінвестування, має місце створення технопарків, де завдання державної науково-технічної політики – у саморозвитку технопарків як елементів інноваційної інфраструктури щодо забезпечення розробки та виробництва інноваційного продукту для його використання у матеріальній сфері, ефективного ризик-менеджменту в реалізації інвестиційних проектів у галузях промисловості.

Ряд підприємства у процесі інвестиційно-інноваційної діяльності потрапляють під вплив ризиків, що негативно відбиваються на

виробничих та фінансових показниках. Компанії прагнуть зменшити ті ризики, що перебувають у сфері їх контролю, і враховувати можливі негативні їхні наслідки, які вони не можуть контролювати. Інноваційна структура – технопарк – має бути як засіб стимулювання інноваційного розвитку. Програми сталого розвитку і створення технопарків є основним елементом державної інноваційної політики, вони виступають як ключове джерело впровадження високих наукоємних технологій у виробничий процес. Це сприятиме ефективному ризик-менеджменту у процесі реалізації інвестиційних проектів. На основі аналізу й узагальнення наукових джерел та результатів власних досліджень визначено комплекс ризиків, які доцільно враховувати під час реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, для прикладу - у вугледобувній галузі Донбасу, де їх систематизовано за групами:

- *ризик невідповідності законодавчим вимогам* – невизначеність політики з енергетичних питань;
- *операційні ризики* – пов’язані з необхідністю стримувати зростання витрат; у сфері охорони праці, техніки безпеки; дефіцит кадрових ресурсів; нові складності операційного характеру, в тому числі пов’язані з роботою в невизначених умовах;
- *стратегічні ризики* – доступ до запасів корисних копалин; чинники політичного характеру та конкуренція запасів корисних копалин; конкуренція, викликана появою інноваційних технологій;
- *фінансові ризики* – постійні коливання цін на ресурси; погіршення фінансових умов діяльності компаній;
- *галузеві ризики* – діяльність підприємств галузі, а також суміжних галузей за певний (обраний) період часу; стійкість діяльності підприємств даної галузі порівняно з економікою країни в цілому; наявність розбіжності результатів діяльності різних підприємств усередині однієї і тієї ж галузі;
- *екологічні ризики* – у сфері охорони навколишнього середовища; зміни клімату.

Висновки. Під час реалізації інвестиційно-інноваційних проектів, зазвичай, у вугледобувній промисловості, доцільно враховувати ризик недооцінки вартості активів. Розмір інвестованого капіталу, який враховується при формуванні потрібної валової виручки, при першому застосуванні методу прибутковості інвестованого капіталу встановлюється за результатами незалежної оцінки активів регульованої компанії, необхідних для здійснення діяльності з урахуванням вартості заміщення активів, а також їх фізичного і морального зносу.

Зменшення впливу чинників за групами ризиків (ризик невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні) може здійснюватися шляхом формування інноваційної структури – технопарку, до якого можуть

входити як вугледобувне підприємство, так і інші підприємства, наукові установи, вищі навчальні заклади (економічні факультети, гірничої справи, менеджмент персоналу тощо), об'єкти інституціональної інфраструктури (фінансові, страхові, маркетингові, інжинірингові, консультативні інституції тощо).

Список використаних джерел

1. Державне управління регіональним розвитком України: монографія / за заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К.: НІСД, 2010. – 288 с.
2. Федорук А.М. Формування регіональної політики України в умовах розвитку глобалізаційних процесів / А.М.Федорук // Матеріали V міжнародної науково-практичної конференції «Управлінські аспекти підвищення національної конкурентоспроможності» (Сімферополь-Ялта, 20-22 жовтня 2011 р.). – Сімферополь, 2011. – С. 15-18.
3. Шабанова М.А. Нові виклики практики і потенціал соціоекономіки / М.А. Шабанова // Spero/- 2010.- №12, Весна-Лето [Електронний ресурс].- Режим доступу: http://uisrussia.msu.ru/docs/nov/spero/12/№12_2010_03.pdf.
4. Залознова Ю.С. Соціоекономічний розвиток України в контексті глобальних і національних викликів: монографія / Ю.С. Залознова : НАН України, Ін-т економіки пром-ті.- Київ, 2014.- 336 с.
5. A.R. Kozłowski, After liberalism. The Challenges facing the Economic Policy in the Context of the Economic Crisis, (Після лібералізму. Виклики, що стоять перед економічною політикою в контексті економічної кризи)[w:] The Key-Factors of Business and Socio-Economic Development During The Global Crisis, ed. J. Sepp, D. Frear, W. Taylor, Congress of Political Economists International, USA, Wilkes University: 2009, ISBN 0-9786821-4-9, pp. 43-55.
6. Вовканич С.Й. Соціогуманістична парадигма розвитку української ідеї: національний, інтеграційний та цивілізаційний аспекти / С.Й. Вовканич : [наукова доповідь]. – Львів, 2011. – 42 с.
7. Стратегія сталого розвитку «Україна–2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015/print1443640573621204>. – Назва з екрану.

Summary. The bases of the state regional policy in the management of decentralized environment caused by the implementation of large-scale reforms in Ukraine needed to support the process of establishing long-term direction of the company and management decision-making subject to the objective of sustainable development as a strategic priority.

Key words: regional policy, the state, decentralization, sustainable development, the strategic priorities of european integration geopolitics.

УДК 322.122

Кушнір О.К.,
*к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка
м. Кам'янець-Подільський*

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО РАЙОНУ

Здійснено аналіз стану та тенденцій діяльності суб'єктів господарювання на регіональному ринку. Визначено особливості оцінки соціальної та економічної ефективності підприємств. Виявлено суперечності діяльності підприємств на основі отриманих результатів оцінки показників.

Ключові слова: *суб'єкт господарювання, підприємство, регіональний ринок, ефективність діяльності, виробництво, соціально-економічний розвиток.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвиток економіки України відбувається на фоні неухильної тенденції глобалізації світового господарства, що, в першу чергу, пов'язано з міжнародними економічними і політичними процесами. Крім того, в країні сформувалась диспропорційність соціально-економічного розвитку, що збільшила вразливість до зовнішніх чинників і викликала негативні наслідки для регіонального розвитку. Зміцнення державності України вимагає створення єдиного господарського комплексу з ефективним використанням місцевих ресурсів, переваг територіального поділу праці та запобігання ускладнень на політичному, економічному, міжетнічному підґрунті, що повинна забезпечити регіональна політика як складова загальнодержавної політики.

Визначення короткострокових і стратегічних завдань політики регіонального розвитку, прийняття ефективних рішень з питань його регулювання потребує аналізу стану та тенденцій економічного і соціального розвитку регіонів.

Аналіз останніх публікацій і досліджень. Питанням дослідження особливостей діяльності підприємств на мезорівні присвячені праці таких вітчизняних науковців, як О.В. Гаврилюк, Л.М. Газуда, М.В. Газуда, Б.І. Дяченко, В.В. Стадник, З.С. Варналія, С.І. Мітряєвої, М.С. Токар, Г.І. Денисик, Б.Д. Панасенко. Регіональна політика в Україні як ніколи вимагає горизонтальної координації стратегічних цілей та заходів із різноманітними галузевими політиками.

Метою статті є аналіз стану та тенденцій розвитку суб'єктів господарювання на регіональному ринку, його рис та чинників

формування в умовах ринкової трансформації економіки регіону, в контексті впливу на соціально-економічний розвиток території.

Виклад основного матеріалу. Кам'янець-Подільський промисловий вузол розташований у південній частині території Хмельницької області на річці Смотрич (притоці Дністра) за 102 км від Хмельницького. Центр – місто Кам'янець-Подільський. У районі 1 селищна і 42 сільських ради; 1 селище міського типу і 121 сільський населений пункт. [1]

Основні промислові об'єкти функціонують у ядрі вузла – місті Кам'янець-Подільському. У галузевій структурі промислового вузла переважають машинобудівні підприємства. Зокрема розвинені такі галузі, як приладобудування, кабельне виробництво, сільськогосподарське машинобудування, виробництво дереворізального інструменту, електромеханічних виробів, автоагрегатної техніки. Поширені також галузі харчової промисловості (м'ясна, молочна, цукрова, консервна, тютюнова), легкої (швейна, бавовняна), будівельних матеріалів (цементна, залізобетонна), деревообробної (меблева). Кам'янець-Подільський цементний завод – одне з найбільших підприємств на правобережжі України. [2]

Всього на промислових підприємствах міста Кам'янець-Подільського працює 12,65 тис. чол. В межах Кам'янець-Подільського району працюють підприємства харчової промисловості (с. Довжок – спиртзавод, с. Жовтневе – консервний завод), легкої (швейна фабрика), промбудматеріали (Привороття, Думанів, Жовтневе, Кадіївці, Кудринці, Гуменці, Пудівці, Гринчук, Вербка, Колубаївка). В Кам'янець-Подільському районі в промисловості працюють 6,74 тис. чол. [3]

Протягом 2015 року робота місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування зосереджувалася на виконанні комплексу заходів, спрямованих на максимальну мобілізацію ресурсів, в т.ч. фінансових для забезпечення стабільної економічної ситуації в регіоні, розв'язання гострих соціальних питань. За 2015 рік відзвітувало 23 промислових підприємства основного кола, з них 2 підприємства державної форми власності. Завдяки успішній роботі ДП «Нігинський кар'єр», ПАТ «Подільські Товтри», ПП «Медобори 2006», ПП «Квін Майстер», ДП «Лісове господарство», ПП «Резон Плюс», ПП «Крона МВД», ПАТ «Подільський цемент» обсяг реалізованої промислової продукції за 2015 рік збільшився на 43,4% в порівнянні до 2014 року, і склав 2402,9 млн. грн. [4]

На жаль, поточні тенденції розвитку вітчизняної економіки під впливом негативного зовнішньоекономічного фону, несприятлива цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, військовий конфлікт на сході України, зовнішня агресія та дисбаланси на валютному ринку призвели до того, що обсяги промислового виробництва за січень-грудень 2015 року зменшилися у порівнянні з минулим роком виробництво бетонних сумішей – 17,7 тис. тонн (71,7%), сухих будівельних сумішей – 0,7 тис.

тонн (11,4%), дерев'яних конструкцій – 97,8 тис. тонн (58,5%), цементу – 1517,8 тис. тонн (68,2%), клінкеру – 1951,9 тис. тонн (71,1%).

Одночасно збільшилися обсяги випуску продукції у добувній промисловості і розробленні кар'єрів. Зросли обсяги виробництва на підприємствах з виготовлення виробів з деревини та поліграфічної діяльності. За підсумками роботи за 12 місяців 2015 року зросло виробництво вапняку – 212,6 тис. тонн (3796,4%), щебеню – 1370,4 тис. тонн (197%), меблів для спалень – 48 шт (111,6%) та дерев'яних меблів – 48 шт. (129,7%), книгодрукування – 403,4 тис. арк. відб (138,6%).

У переробній промисловості зросло виробництва комбікормів – 2366,2 тис. тонн (833%), виробництва змінних частин до інструменту – 5066 кг (197,1%).

Транспортом району (з урахуванням автомобільних перевезень, виконаних фізичними особами-підприємцями) за січень-листопад 2015 року перевезено 3214,3 тис. тонн вантажів, що на 1,2% більше, ніж за відповідний період 2014 року. Послугами пасажирського транспорту скористалися 3541,2 тис. пасажирів (на 11,5%) більше та виконано пасажирообороту в обсязі 48,7 млн. пас/км проти 43,8 млн. пас/км за 11 місяців минулого року.

Основним показником, що характеризує діяльність підприємств сільськогосподарської галузі, є темп росту обсягів виробництва валової продукції сільського господарства. Вартість виробленої продукції по району (в порівняльних цінах 2010 року) за 12 місяців 2015 року становить 1450,4 млн. грн. (за відповідний період 2014 року – 1744,2 млн. грн.), темп росту валової продукції на 16,8% менше, ніж у 2014 році.

Вартість виробленої валової продукції по рослинництву становить 570,7 млн. грн., або 77,7% до минулого року (за відповідний період 2014 р. – 743,5 млн. грн.). В галузі тваринництва по с/г підприємствах (в порівнянні цінах 2010 року) становить 879,7 млн. грн. або 87,1% до минулого року (суттєво зменшено виробництво м'яса, зокрема птиці, а також яєць).

Будівельними організаціями району виконано будівельних робіт на суму 39799 тис. грн., темп росту – 80%.

За 9 місяців 2015 року підприємствами та організаціями освоєно капітальних інвестицій на суму 121,1 млн. грн., з них 18,4 млн. грн. – у житлове будівництво. При тому, що за відповідний період минулого року освоєно 118,5 млн. грн. інвестицій, в т.ч. в житлове будівництво – 10,6 млн. грн.

За січень-вересень 2015 року введено в експлуатацію 9,4 тис. кв. метрів загальної площі житла, що у 2 рази більше, ніж у відповідному періоді минулого року.

Протягом звітного періоду:

- проводилось будівництво новітньої птахофабрики на 5,2 млн. курей-несучок яєчних порід промислового стада та збільшення зони

ремонтного молодняка ще на 2,5 млн. голів на ПАТ АФ «Авіс»;

- модернізація обладнання по ТОВ «Промтехтранс», ТОВ «Будцемрем», ПП«Будіндустрія», ТОВ «Подільська будівельна індустрія», ПАТ «Подільські Товтри», ДП «Нігинський кар'єр», ТОВ «Газбудсервіс», ТОВ «Сібекс», ТОВ «Електротерм», ДП «Лісова Пісня» та ін.;

- реконструкція та модернізація торговельних закладів;

- оновлення сільськогосподарської техніки агроформуванням- в поточному році придбано 8 одиниць техніки на загальну суму 11,6 млн грн. [6]

Прийнято в експлуатацію ряд виробничих об'єктів, серед яких силоси для цементу, об'єм яких становить 18,2 тис.куб.м, гаражі для розміщення 4 автомобілів, електростанція потужністю 0,8тис. кВт, промислова котельня на 4,6 Гкал, 1 церква.

У 2015 році продовжувалась робота по енергозбереженню та зменшенню залежності від природного газу закладів бюджетної сфери. Так, за рахунок коштів обласного бюджету та коштів місцевих бюджетів було проведено ряд капітальних робіт по встановленню твердопаливних котлів.

Оборот роздрібної торгівлі за січень-вересень 2015 року становив 106,8 млн. грн. та до відповідного періоду 2014 року склав 69,6 %.

Індекс споживчих цін (інфляції) у грудні 2015 року відносно грудня 2014 року становив по області 142,5 %, по Україні – 143,3% (у грудні місяці минулого року по області – 123,7%, по Україні – 102,4%).

Суттєве погіршення умов зовнішньої торгівлі призвело до скорочення обсягу експорту товарів за січень-вересень 2015 року на 30%, і становив 18,1 млн. доларів США, імпорту – на 13% і становив 9 млн. доларів. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу району становило 9,1 млн. доларів (у січні-вересні 2014 року – також додатне 15,4 млн. доларів).

Середньоспискова чисельність штатних одиниць по району становить 6968 осіб, а їх середня заробітна плата становить 3301 грн. Станом на 01.01.2016 року заборгованість із виплати заробітної плати погашена повністю.

Також в регіоні реалізовується Стратегія регіонального розвитку Хмельницької області на 2011-2020 роки. У районі забезпечується реалізація стратегій розвитку відповідних територій. З метою втілення єдиної політики розвитку регіону у 2016 році розроблено Програму соціально-економічного розвитку району, в якій описано заходи щодо вирішення актуальних питань життєдіяльності територіальних громад: реконструкція водопроводів, переведення з газового на альтернативне опалення закладів соціального призначення, забезпечення опалення бібліотек, заміну котлів опалення, відновлення вуличного освітлення. Здійснення постійного контролю за повним та ефективним

використанням бюджетних коштів, передбачених для реалізації інвестиційних проектів соціально-економічного розвитку. Проводилася робота щодо залучення міжнародної технічної допомоги у соціально-економічний розвиток території регіону.

Тому зусилля усіх гілок влади району, підприємств, установ і організацій повинні бути направлені на виконання завдань для підвищення інвестиційної привабливості та конкурентоспроможності району завдяки ефективному використанню наявного економічного потенціалу (рис. 1).

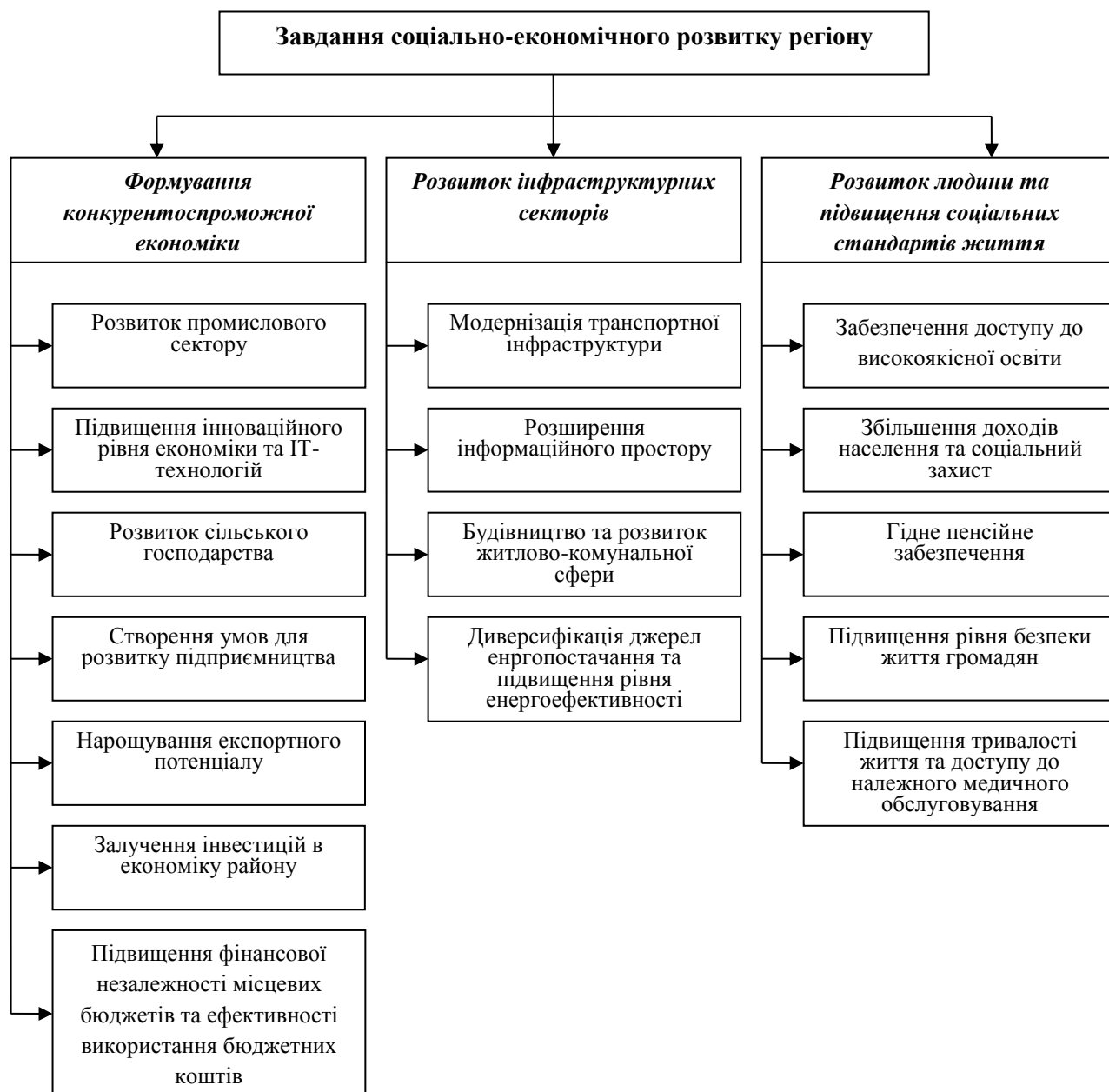


Рис. 1. Пріоритетні напрямки соціально-економічного розвитку регіону

Наявні тенденції розвитку економіки району, подальша реалізація комплексу економічних реформ забезпечать підґрунтя для майбутнього економічного зростання району.

Таблиця 1

Основні прогностичні показники економічного і соціального розвитку району на 2016 та 2017 роки

Найменування показника	2016 рік	2017 рік
Обсяг реалізованої промислової продукції у діючих цінах, млн. грн.	1848,0	1903,4
у % до попереднього року	105	103
Валова продукція сільського господарства по всіх категоріях господарств у постійних цінах 2010 року всього, млн. грн.	1676,1	1692,8
у % до попереднього року	101,2	101,2
Фонд оплати праці робітників, службовців, працівників сільського господарства, малих та середніх підприємств (без військовослужбовців), тис. грн.	350064	364067
Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника, грн.	3515	3655

Джерело: складено автором.

Обсяг реалізованої продукції у 2016, 2017 роках зросте відповідно на 5% і на 3%, і прогнозується в сумах, відповідно 1848,0 та 1903,4 млн. гривень. Обсяг валової продукції сільського господарства по всіх категоріях господарств у порівняльних цінах 2010 року на 2016, 2017 роки прогнозується в сумах, відповідно 1676,1 та 1692,8 млн. грн., ріст складе в 2016 та 2017 роках 1,2 відсотка. Зростання фонду оплати праці робітників, службовців, працівників сільського господарства, малих та середніх підприємств (без військовослужбовців) у 2016-2017 роках передбачається на рівні 4 відсотків щорічно. Середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника зросте у 2016 та 2017 роках, відповідно, на 3,3 % та 4 % і прогнозується на рівні 3515 грн. та 3655 гривень. [6]

Системні економічні реформи, реформи системи держуправління, реформи у сфері посилення фінансової спроможності місцевих органів влади та інфраструктури посилять конкурентні позиції регіонів і міст та матимуть позитивний вплив на сферу регіональної політики.

Отже, Кам'янець-Подільський район має потужні можливості для розвитку промислового виробництва. Проте за останні роки недостатність обсягів інвестиційних вкладень, низький рівень інноваційної діяльності, значний моральний та фізичний знос технологічного обладнання, дефіцит кваліфікованої робочої сили робітничих професій та обмеженість ринку збуту продукції не дозволяють належним чином функціонувати зазначеній сфері економіки.

Список використаних джерел

1. Історична довідка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kprayrada.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=23&Itemid=15. – Назва з екрану.

2. Іщук С.І. Географія промислових комплексів / С.І. Іщук, О.В. Гладкий. – К.: Знання, 2011. – 375 с.
3. Промисловість [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kprda.gov.ua/?p=30441>. – Назва з екрану.
4. Господарська діяльність за основними основними галузями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tovtry.km.ua/ua/info/proj_org/4.html. – Назва з екрану.
5. Історія міст і сіл [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrskr.com.ua/khmeln/kam-podilsk/kam-yanets-podilskiy>. – Назва з екрану.
6. Програма соціально-економічного розвитку Кам'янець-Подільського району на 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kprda.gov.ua/wp-content/uploads/2016/02/>. – Назва з екрану.

Summary. The status and trends of business entities in the regional market was analyzed. The features of evaluation of social and economic efficiency of enterprises were defined. The contradictions of companies on the basis of the results of the assessment indicators were revealed.

Key words: entity, enterprise, regional market, the efficiency of production, socio-economic development.

УДК 338.2

Кураксина С.,

д.э.н.,

*конференціар університар кафедри економіки
Комратського Государственного Университета,
Республика Молдова*

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРАРНОГО СЕКТОРА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМИРУЮЩЕЙСЯ ЭКОНОМИКИ АТО ГАГАУЗИИ

Почва в АТО Гагаузия представлена черноземами карбонатными – 65,4 тысяч гектар и черноземами типичными малогумусными – 63,4 тысяч гектар. Структура площадей сельскохозяйственных угодий АТО Гагаузии представлена на рисунке 1.

АТО Гагаузия расположена в Буджакской степи, которая является частью южно-молдавской холмистой равнины. Ее поверхность расчленена широкими долинами, а склоны изрезаны многочисленными оврагами. Рельеф региона характеризуется степями и небольшими возвышенностями.

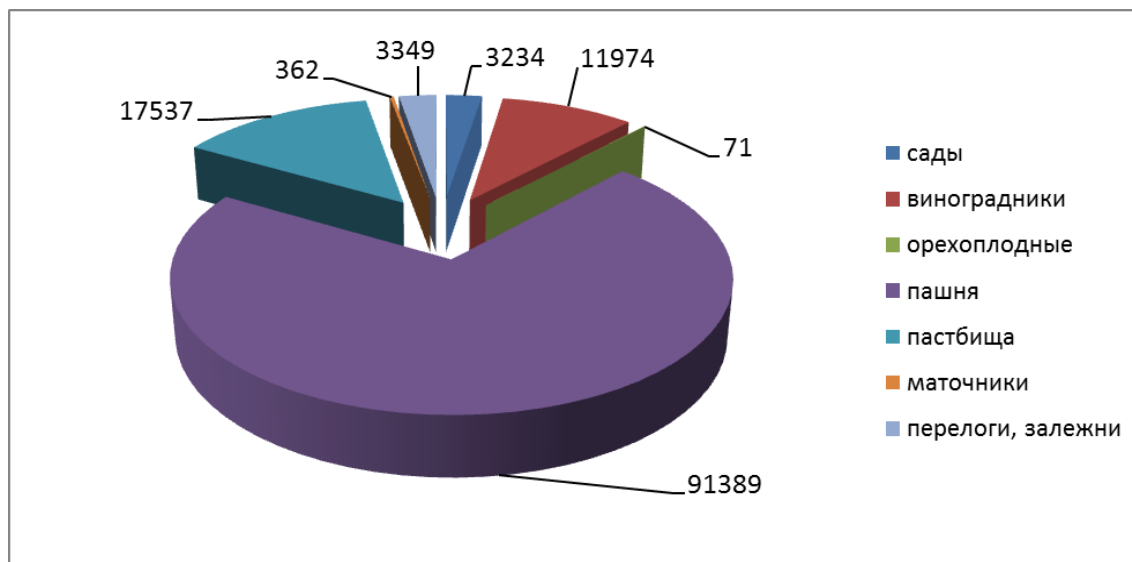


Рис 1. Структура площадей сельскохозяйственных угодий АТО Гагаузия (по состоянию на 01.01.2015г, га)

Источник: разработано автором по данным Главного Управления экономического развития торговли и услуг АТО Гагаузии

Климат региона теплый, температура 10 и более градусов Цельсия сохраняется в течение 179-187 дней, что значительно дольше, чем в других частях Молдовы. Сумма активных температур составляет 3300 градусов; средний уровень выпадения осадков - 350-370 мм. Ежегодно геотермальный коэффициент составляет 0,7-0,8, что является причиной, по которой автономия страдает от ветров. Характерные особенности климата определяют специализацию и структуру сельскохозяйственного производства в АТО Гагаузия.

Постановка проблемы. Основными проблемами в сельскохозяйственной отрасли региона по-прежнему остаются:

- недостаточный объем инвестиций в сельском хозяйстве для приобретения, обновления машинотракторного парка для посадки новых плантаций виноградников;
- отсутствие собственных энергоресурсов и высокие цены на них;
- отсутствие стабильного рынка сельскохозяйственной продукции, в том числе и за счет государственных средств (государственный заказ, государственный резерв).

Изложение основного материала исследования. Без наличия жизнеспособного механизма реализации реформ в аграрном секторе региона большинство землевладельцев столкнулись с серьезными трудностями в самостоятельной обработке своих участков. Значительная часть земледельцев сдала участки в аренду лидерам агрохозяйств. Подобные структуры начинают приобретать в агросекторе все более четкие очертания. Вследствие этого хозяйства (более 500 га каждое) распоряжаются более 75-80% сельхоз площадей. Оплата труда в большинстве случаев производится в натуральной форме.

Анализ последних исследований и публикаций. Потенциал производства автономии определен, прежде всего, сельскохозяйственным и индустриальным комплексом, который полагается на местные климатические условия и древние навыки жителей автономии в области сельского хозяйства и выращивания продукции. Сырьевые ресурсы АТО Гагаузии позволяют обеспечить обрабатывающую отрасль промышленности АТО Гагаузии сырьем, главным образом, виноградом, пшеницей, подсолнечником и другим (рисунок 2.) .



Рис 2. Структура производства валовой продукции сельского хозяйства по АТО Гагаузии на 01.01.2014 год

Источник: разработано автором по данным Главного Управления экономического развития торговли и услуг АТО Гагаузии

Мелкие предприятия составляют 90 % от общего количества предприятий в регионе. В настоящее время роль сельского хозяйства в занятости населения и её удельного веса в экономике уменьшается, в то время как роль сектора обслуживания повышается. Проанализировав фонд пахотной земли автономии, мы наблюдаем следующую ситуацию. Полный фонд сельскохозяйственных земель Гагаузии составляет 184,8 тысячи гектаров. Из общей суммы сельскохозяйственных земель Республики Молдовы доля Гагаузии составляет 6,6 %. Такие отрасли сельского хозяйства как виноградарство, выращивание пшеницы и табака являются приоритетными для развития региона (рисунок 3). Как показано на рисунке 3, тенденция производства зерновых, подсолнечника и винограда растет, что является положительным для отрасли.

Несмотря на наличие высокого природного потенциала для выращивания овощей и фруктов теплолюбивых сортов (арбузы, дыни, персики, абрикосы), АТО Гагаузия не осваивает имеющиеся

преимущества: ее доля составляет лишь 1,5-2,5% в национальном производстве овощей и 4-5% - в производстве фруктов. Из-за отсутствия мощностей для переработки и хранения первичной сельскохозяйственной продукции происходит «миграция» добавленной стоимости в другие регионы страны и за границу.

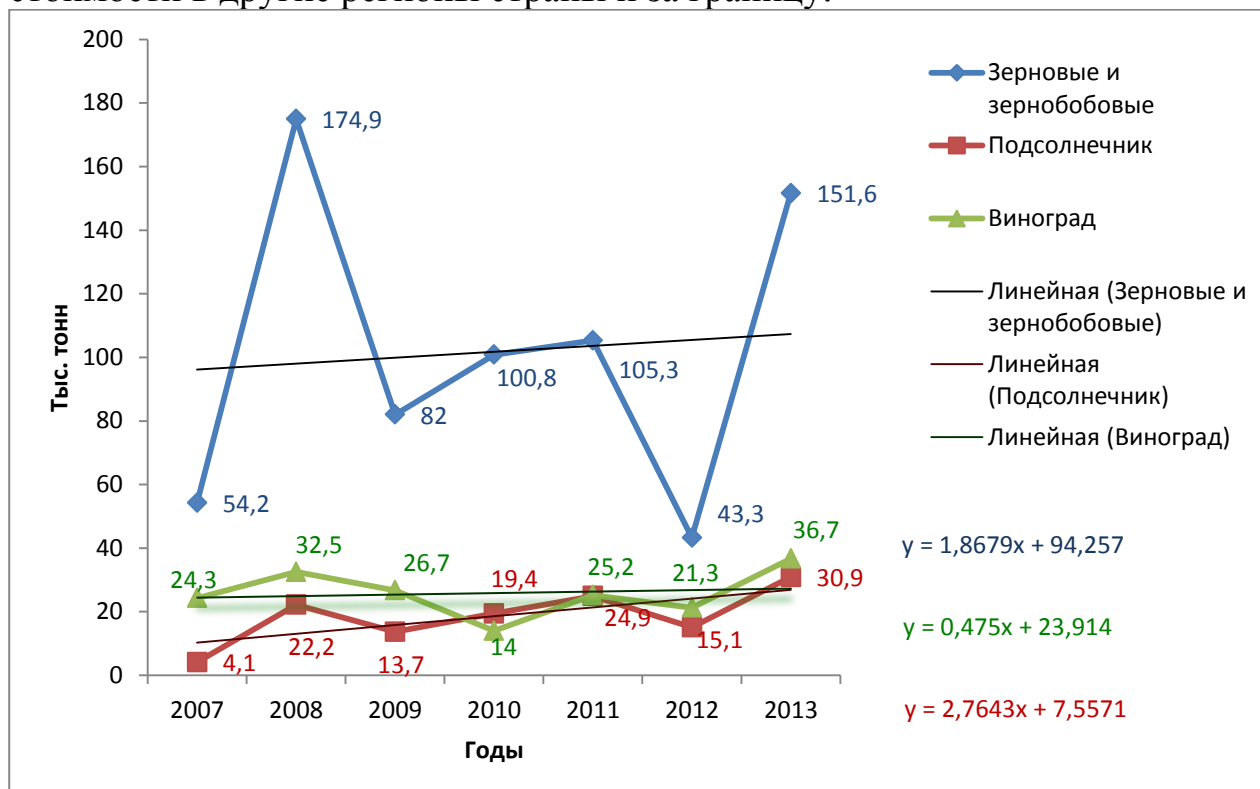


Рис. 3. Сравнительная динамика производства основных видов сельскохозяйственной продукции в общественном секторе Гагаузии за 2007-2013 годы (тыс. тонн)

Источник: разработано автором по данным Главного Управления экономического развития торговли и услуг АТО Гагаузии

Промышленность АТО Гагаузии имеет многоотраслевой характер: переработка сельхозпродукции, легкая промышленность, мебельное производство, производство строительных материалов, производство печей (котлов) и запасных частей для сельхозмашин.

Осуществление инвестиций в сельское хозяйство региона тесно увязано с доступностью источников финансирования. Собственные средства мелких производителей незначительны, а средства агрохозяйств складываются с большим трудом из инвестиционного фонда. Слаборазвитый финансовый рынок (несмотря на присутствие многочисленных банковских филиалов) сокращает шансы на рост объема инвестиций в аграрный сектор региона.

В структуре сельхозугодий, ассоциированного сектора на долю посевных площадей зерновых и зернобобовых приходится 55,4% (54169 га), а в общей площади пашни 60,6%.

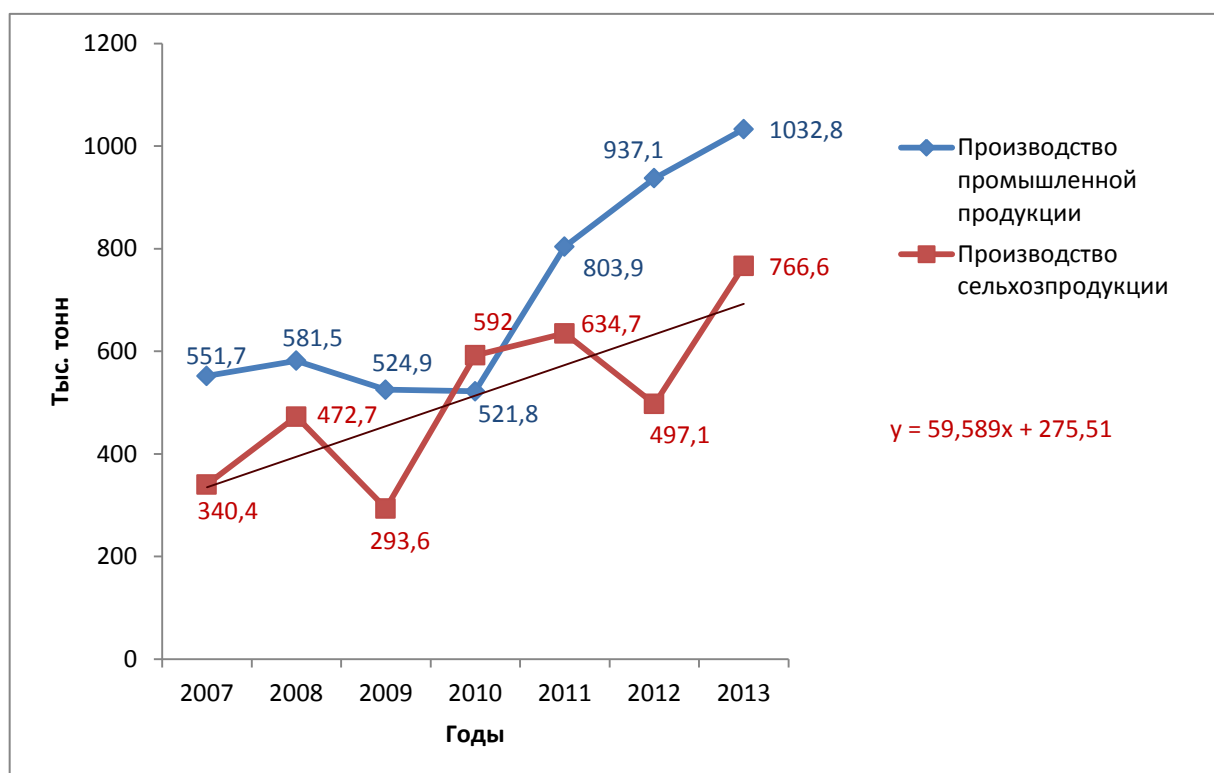


Рис. 4. Производство промышленной и сельскохозяйственной продукции экономическими агентами АТО Гагаузия за 2007-2013 годы. (млн. лей)

Источник: разработано автором по данным Главного Управления экономического развития торговли и услуг АТО Гагаузии

В 2013 году в Гагаузии было произведено 151591 тонн зерновых и зернобобовых (в зачетном весе), что больше, чем в 2012 году. В анализируемом периоде зерновые и зернобобовые культуры были убраны с 54140га с каждого. В Комратском районе продуктивность зернового клена составила 31,3 ц/га с площади 26881 га, в Чадыр-Лунгском районе 28,8 ц/га с 18077 га, в Вулканештском районе 21,7 ц/га с 9182га.

Стоимость валовой продукции, полученная в расчете на 1 га зерновых в целом по АТО Гагаузии увеличивается и составляет 6,1тыс. лей (в 2012г. 3,26 тыс. лей), в том числе в Комратском районе 6,5 тыс. лей (2,9 тыс. лей), в Чадыр-Лунгском районе 6,3 тыс. лей (3,8 тыс. лей), в Вулканештском районе 5,7 тыс. лей (3,2тыс. лей).

Низкая экономическая эффективность сельскохозяйственного производства и, как следствие, недостаток финансовых средств для накопления, неразвитость финансового рынка, высокие темпы роста цен на средства производства, - все это привело к резкому снижению производственного потенциала отрасли. За последние семь лет доля основных средств сельского хозяйства в общей стоимости фондов Республики сократилась в 3,5 раза. Скорость выбытия основных средств, которая к тому же искусственно сдерживалась товаропроизводителями,

вынужденными использовать изношенную технику и оборудование, в 3 раза превышала скорость обновления.

Самые важные проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели по результатам проведенного опроса в области законодательства, следующие: частые и непредвиденные изменения в законодательных актах, нехватка точных инструкций в практическом исполнении законов, сложность законов для их выполнения.

Таким образом, для современного сельского хозяйства характерно наличие целого ряда проблем. В целом их можно разделить на две группы: проблемы макроэкономического характера, для решения которых необходимые меры государственного вмешательства, и проблемы микро-уровня, которые разрешимы силами самих хозяйствующих субъектов.

К первой группе можно отнести следующие виды проблем.

- недостаточно разработанное финансовое, налоговое, субсидиарное, таможенное, внешнеэкономическое, земельное, трудовое законодательство;

- неразвитая кредитно-финансовая система в аграрном секторе;

- диспаритет цен, межотраслевые диспропорции, национальная государственная политика структурных сдвигов и развития экономики: страны;

- неразвитая система стимулирования инвестиций в реальный сектор экономики, в том числе в развитие сельского хозяйства;

- недостаточная обеспеченность квалифицированными кадрами менеджеров, способных реализовать потенциал отрасли в условиях рынка;

- слабо развитая система оптовой торговли продукции отраслей;

- отсутствие действенной системы сбора, обработки и распространения информации.

На уровне предприятия (проблемы микро-уровня) к числу основных проблем следует отнести:

- отсутствие или недостаточная проработанность маркетинговой стратегии;

- слабое использование инновации и новых технологий, не требующих больших и долгосрочных инвестиций, но способных принести ощутимый финансовый эффект;

- практически полное отсутствие кооперативного движения, способного усилить позиции каждого из его участников;

- недостаточная диверсификация производства и слабое использование возможностей новых отраслей, способных повысить устойчивость и конкурентоспособность предприятия.

Выводы. Для подъема отрасли сельского хозяйства предусматривается:

1. Восстановить товарное производство с применением современных

технологий, для чего во всех населенных пунктах АТО Гагаузии будут созданы необходимые условия для добровольного объединения крестьян в производственные кооперативы.

2. Создание агросервисных предприятий с участием государственного капитала, призванных осуществить на договорной основе работы по обработке сельхозугодий, ремонту техники товаропроизводителей.

3. Переход к системе льготного кредитования сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе для проведения посевных и уборочных работ под залог будущего урожая, и прямого государственного субсидирования.

4. Создание благоприятных условий для иностранных инвестиций в аграрное производство. Государственная поддержка экспорта сельскохозяйственной продукции через усиление функций маркетинга, рекламы и т.д.

5. Восстановление семеноводства, питомниководства, племенного дела и ветеринарии на основе государственной поддержки и льготного налогообложения.

Проблемы, которые предстоит решить:

- оптимизация многоотраслевой структуры сельского хозяйства;
- первоочередная реконструкция высоко товарных отраслей (виноградарства, семеноводство – подсолнечник, кукуруза, сахарная свекла);
- восстановление индустриальных технологий в садоводстве и табаководстве;
- поддержка частного сектора в животноводстве при решении проблемы кормовой базы (комбикорма, зернофураж).

Предстоит продолжить поиск и распространение эффективных организационных форм сельскохозяйственных предприятий. При этом остро стоит проблема о выборе путей трансформации экономически недееспособных коллективных хозяйств. Их на практике определилось три. Первый - приемлемый для экономически слабых, хронически убыточных хозяйств. В ходе реформирования происходит их разделение на более мелкие самостоятельные производственные подразделения - семейные, фермерские хозяйства, партнерства, производственные кооперативы и т.д.

Второй - более подходит для относительно устойчиво работающих сельскохозяйственных предприятий. Например, в зонах товарного зернового производства это, как правило, предприятия с высокими индустриальными технологиями или хорошо технически оснащенные, сохранившие квалифицированные кадры, способные интенсифицировать производство. В таких хозяйствах идет процесс концентрации собственности в руках небольшой группы людей путем скупки, обмена, аренды паев, земельных долей и акций.

В перспективе они могут стать крупными сельскохозяйственными предприятиями, контролируемые эффективными собственниками, арендующими землю у местных жителей и нанимающими значительное количество работников, в основном, на сезонные работы. Наиболее быстро и юридически обоснованно произойдет реорганизация таких предприятий в так называемые трастовые товарищества, когда контроль над деятельностью приобретают товарищи, несущие полную ответственность по обязательствам личным имуществом.

Преобразование коллективного хозяйства, возникшего в ходе первичной реорганизации, в коммерческое возможно и путем скупки земельных долей и имущественных паев преуспевающим фермером, который приобретает наиболее эффективную часть сельскохозяйственного предприятия. В этом случае семейное фермерское хозяйство превращается в эффективное сельскохозяйственное предприятие.

Конечно, сложное и неблагоприятные климатические условия имели место, практически погодные условия для аграрников нашего края всегда были сложными. Вместе с тем, опыт передовых трудовых коллективов, отдельных работников свидетельствует о том, что в этих сложных погодных условиях можно получать стабильный высокий урожай. (колхоз «Победа», SRL «Cumnuc Agro», SRL «Docsancom» и другие.)

Список использованных источников

1. Пармакли Д., Бабий Л. Аграрная экономика. Кишинев, 2008. 411 с.
2. Stratan A. Evoluția economiei agriculturii Republicii Moldova: reflecții, probleme, mecanisme economice. Chișinău, 2007. 379p.
3. Timofti E., Popa D. Eficiența mecanismului economic în sectorul agrar. Chișinău: Complexul Editorial – Poligrafic al IEFS, 2009. 343 p.
4. Экономический словарь Copyright 2011-2014, Economicportal.ru. <http://economicportal.ru/terms.html>
5. Numărul întreprinderilor radiate în anii 2000 – 2014 <http://www.cis.md/content/6>.
6. Activitatea întreprinderilor mici și mijlocii în Republica Moldova în anul 2012 <http://www.statistica.md/newsview.php?l=ro&idc=168&id=4120>.

Summary. *The agricultural sector has a dominant position in the economy of Gagauzia for a number of reasons: first, relatively small investment gives it a more substantial increase in employment, import substitution and export; secondly, the position of the Republic of Moldova for the cultivation of agricultural products; thirdly, the presence of highly skilled and relatively cheap labor.*

Key words: *Agriculture, the state of the agricultural sector, agricultural business, agricultural policy, sustainable development*

УДК 338.4

*Пармакли Д.М.,
д.э.н., профессор*

*Комратского государственного университета,
Республика Молдова,*

*Рудик В.К.,
д.э.н., доцент*

*Подольского государственного аграрно-технического университета,
г. Каменец-Подольский,*

Стрельбицкий П.А.,

*к.э.н., доцент кафедры управления персоналом и экономики труда
Каменец-Подольского национального университета имени Ивана Огиенка*

г. Каменец-Подольский

Зеленский В.А.,

к.э.н., доцент

Подольского государственного аграрно-технического университета,

г. Каменец-Подольский

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЗЕМЛИ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ МОЛДОВА И ХМЕЛЬНИЦКОЙ ОБЛАСТИ УКРАИНЫ

Представлены структура посевных площадей и показатели урожайности ведущих сельскохозяйственных культур Молдовы и Хмельницкой области за 2000-2014 годы, а также графики динамики и уравнение тренда урожайности за указанный период. Обоснованы уровни потенциальной продуктивности земли по основным культурам и определены показатели резервов роста. Дана оценка роста продуктивности земли по каждой культуре и выявлен тип производства.

***Ключевые слова.** Продуктивность земли, потенциальная и фактическая урожайность, тренд, резервы роста, тип воспроизводства.*

Постановка проблемы. Земля – важнейшее богатство общества, вот почему полное использование ее производительной силы является общенародной задачей. Повышения плодородия почв – одна из главных задач земледелия, каждого землепользователя. Это положение весьма актуально для Республики Молдова и Хмельницкой области Украины, имеющей по существу полную освоенность земельного фонда. Выявление существенных резервов повышения производительности сельскохозяйственных земель наиболее полно можно обеспечить на основе сравнительного анализа эффективности ее использования. В связи с этим актуальным является изучение положительного опыта соседних регионов.

Анализ последних исследований. Исследования сравнительного

анализа ефективности использования земли в сельском хозяйстве проводились для Республики Молдова и Одесской области Украины [1,с.12-16]. Однако опыт производства продукции растениеводства молдавских и хмельницких фермеров не был исследован должным образом и не использовался на практике.

Изложение основного материала. Сельскохозяйственные угодья занимают в Республике Молдова и Хмельницкой области соответственно 2500 и 1568 тыс.га, в том числе пашня – 1816 и 1252 тыс.га. Структура посевной площади показана в таблице 1.

Как видно из таблицы в Республике Молдова площадь зерновых и зернобобовых культур занимает более 3/5 всех посевов, каждый пятый гектар был занят подсолнечником, что выше научно-обоснованных рекомендаций. В тоже время доля сахарной свеклы и картофеля незначительная. Более рациональной является структура посевной площади в Хмельницкой области: зерновыми и зернобобовыми культурами было занято около половины посевов, подсолнечником – лишь 3,3%.

Методические основы расчетов выхода валовой продукции в натуральной оценке при производстве одной культуры за один год могут быть представлены следующей формулой:

$$P_3 = \frac{\sum_{i=1}^n Y_i \cdot S_i}{\sum_{i=1}^n S_i}, \text{ ц/га} \quad (1)$$

где: P_3 – производительность земли (ц/га, лей/га);

Y_i – урожайность культуры на i -ом участке или поле (ц/га);

S_i – площадь i -го участка или поля (га);

n – число участков или полей.

Таблица 1

Структура посевной площади Республики Молдова и Хмельницкой области по состоянию на конец 2014 г.

Наименование культур	Республика Молдова		Хмельницкая область	
	тыс.га	%	тыс.га	%
Зерновые и зернобобовые	940,4	62,6	540,4	50,3
вт.ч пшеница	348,6	23,2	194,8	18,2
кукуруза	467,8	31,2	209,6	19,5
Сахарная свекла	28,1	1,9	44,4	4,2
Подсолнечник	319,7	21,3	34,6	3,3
Картофель	22,8	1,6	67,7	6,3
Всего посевов	1502,9	100,0	1075,2	100,0

Источник: [2], [3]

Наиболее показательными и наглядными являются достигнутые уровни урожайности сельскохозяйственных культур. Приведем показатели урожайности семи ведущих культур Республики Молдова и Хмельницкой области Украины за последние 15 лет (таблица 1 и 2). Для

сравнения представлены данные за 1990 и 1995 предреформенные годы в отрасли.

Таблица 2

**Показатели урожайности ведущих культур в Республике
Молдова за 2000-2014 годы (ц/га)**

Год	Зерновые и зернобобовые	Пшеница	Кукуруза	Сах. свекла	Подсол-нечник	Карто-фель	Плоды и ягоды
1990	34.0	39.4	34.2	263.8	17.3	72.0	59.2
1995	28.8	32.5	29.4	211	12.7	68.1	36.5
2000	19,6	19,6	23,4	151,0	11,8	50,6	19,7
2001	24,4	27,2	23,7	182,0	12,2	90,2	26,7
2002	24,1	25,1	26,7	227,0	12,4	71,9	28,2
2003	18	5	25,5	174,0	11,1	78,7	57,1
2004	27,8	27,5	30,7	261,0	12,4	91,0	41,5
2005	27,4	26,1	32,7	290,1	12	105,4	36,7
2006	25	23,4	28,8	277,8	13,2	109,5	30,9
2007	10,1	13,1	7,8	178,6	6,7	56,3	26,4
2008	31,7	31,2	34,9	390,9	16,5	86,9	35,6
2009	23,2	21	28,9	170,9	12,7	92,7	31,8
2010	26,7	22,9	34,5	319,6	15,3	102,1	33,5
2011	28,1	26	32,5	237,3	15,6	119,0	39,9
2012	13,4	15,8	12,3	191,3	10	74,8	39,6
2013	28,2	27,6	31	355,6	18,3	100,7	46,2
2014	31,2	31,7	33,5	498,8	17,7	117,7	53,4

Источник: [2]

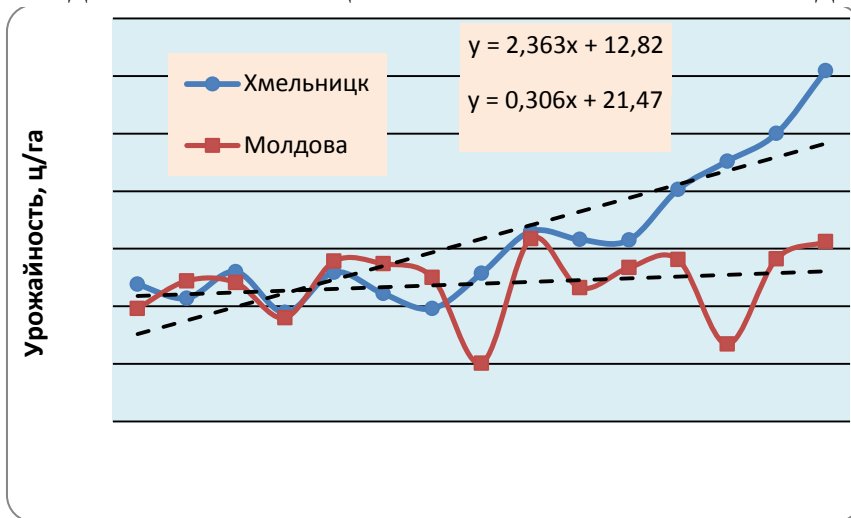
Таблица 3

**Показатели урожайности ведущих культур в Хмельницкой
области за 2000-2014 годы (ц/га)**

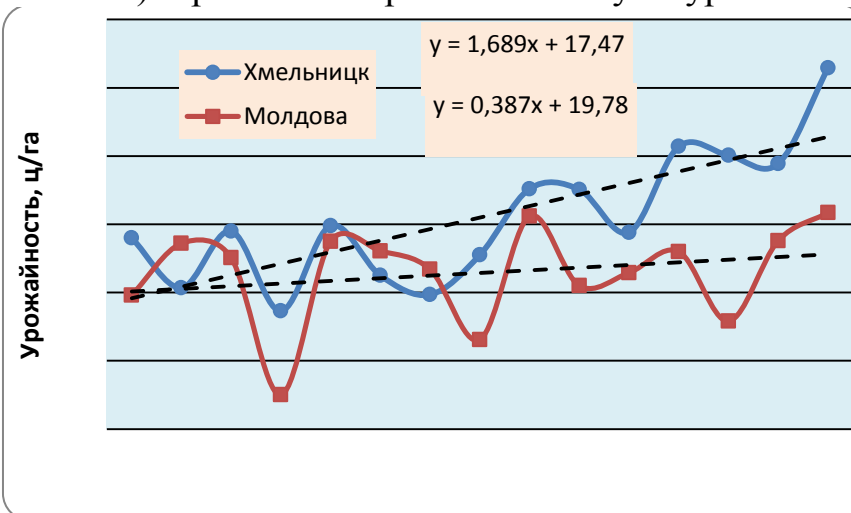
Год	Зерновые и зернобобовые	Пшеница	Кукуруза	Сах. свекла	Подсол-нечник	Карто-фель	Плоды и ягоды
1990	32,4	36,4	39,6	274,8	9,0	131,7	33,1
1995	28,9	32,6	36,8	206,1	8,0	103,4	19,0
2000	23,8	28,0	49,1	197,9	6,4	146,3	26,5
2001	21,4	20,7	49,3	185,2	6,0	124,6	22,0
2002	26,0	29,0	47,8	169,8	8,7	132,2	27,3
2003	18,9	17,3	36,2	217,2	8,0	130,8	31,0
2004	25,9	29,8	36,3	236,8	7,2	147,2	64,0
2005	22,2	22,5	42,4	277,9	6,8	128,0	64,6
2006	19,6	19,7	42,2	307,2	8,4	155,4	63,4
2007	25,7	25,5	50,5	377,1	12,3	199,6	98,3
2008	33,0	35,2	52,9	414,3	14,3	178,6	83,5
2009	31,6	35,1	59,5	326,3	15,9	187,4	113,3
2010	31,5	28,8	59,5	337,1	15,3	160,9	103,8
2011	40,3	41,4	63,3	348,9	18,3	213,7	94,7
2012	45,2	40,1	69,1	467,0	18,3	232,7	103,5
2013	50,0	38,9	72,6	430,1	18,9	192,4	111,4
2014	60,9	52,9	82,4	532,1	25,3	223,0	100,8

Источник: [3]

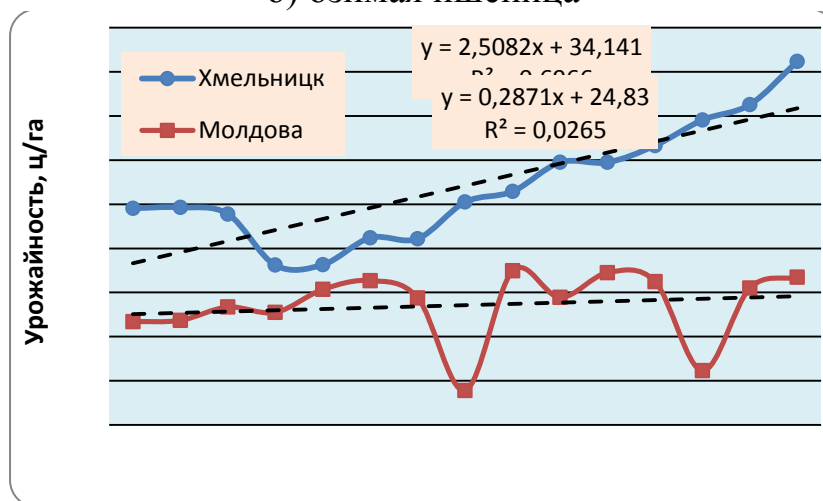
На рисунку 1 представлена динаміка росту урожайності зернових і зернобобових культур, озимої пшениці, кукурузи і подсолнечника в Республіці Молдова і Хмельницькій області за 2000-2014 роки.



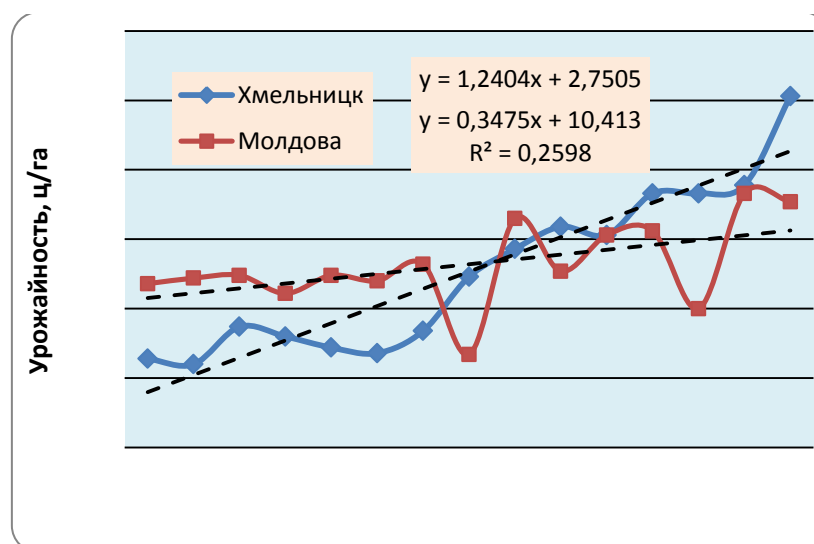
а) зернові і зернобобові культури



б) озима пшениця



в) кукуруза



г) подсолнечник

Рис.1. Динамика урожайности основных культур в Республике Молдова и Хмельницкой области за 2000-2014 годы

Источник: разработано авторами по данным таблиц 1 и 2

Из приведенных данных видно, что в Хмельницкой области наблюдается заметный прирост урожайности по всем культурам, особенно при производстве озимой пшеницы и подсолнечника.

Следует отметить, что наряду с традиционными показателями эффективности использования продуктивных земель (отношение результатов производственно-финансовой деятельности в стоимостном или натуральном выражении к единице используемых земельных ресурсов) целесообразно применять показатель уровня реализации их потенциала, который будет комплексно отражать достигнутый уровень эффективности использования земли и возможные резервы наращивая производства сельскохозяйственной продукции.

Примем в качестве потенциальных показателей продуктивности земли достигнутые уровни урожайности за 3 года подряд в течение исследуемого 15-летнего периода. Выявленные таким образом показатели представлены в таблице 4.

Таблица 4

Показатели потенциальной и фактической (в среднем за 2000-2014 гг) урожайности основных культур Молдовы и Хмельницкой области (ц/га)

Наименование культур	Урожайность			
	потенциальная (годы)		фактическая в среднем за 2000-2014 гг	
	Молдова	Хмельницкая обл.	Молдова	Хмельницкая обл.
Зерновые и зернобобовые	27,3	51,7	24,1	32,2
в т.ч. пшеница	26,5	43,6	23,8	31,0
	2009-2011	2012-2014		
	2004-2006	2012-2014		

Продолжения табл. 4

кукуруза	32,8 2008-2010	74,8 2012-2014	27,2	63,8
Сахарная свекла	342,3 2012-2014	484,0 2012-2014	245,5	307,6
Подсолнечник	15,3 2009-2011	20,6 2012-2014	13,3	17,2
Картофель	102,0 2004-2006	216,0 2012-2014	86,0	168,6
Плоды	46,2 2012-2014	105,1 2012-2014	35,8	64,6

Источник: разработано авторами по данным таблиц 1 и 2

Потенциальный уровень продуктивности земельных ресурсов определяется как сумма фактической урожайности (q_{ϕ}) и реального резерва ее роста (Δq):

$$Q_n = q_{\phi} + \Delta q \quad (2)$$

Представленные на рисунке 2 показатели резервов роста урожайности подтверждают реальные возможности наращивания объемов производства продукции растениеводства за счет повышения продуктивности земли. Так, резервы роста урожайности в Хмельницкой области достигают по зерновым культурам 60,6%, по плодам 62,7%, озимой пшенице 40,7%. В Республике Молдова наиболее высокие резервы увеличения продуктивности земли имеются по плодам 29,1%, кукурузе 20,6%, картофелю 18,6%.

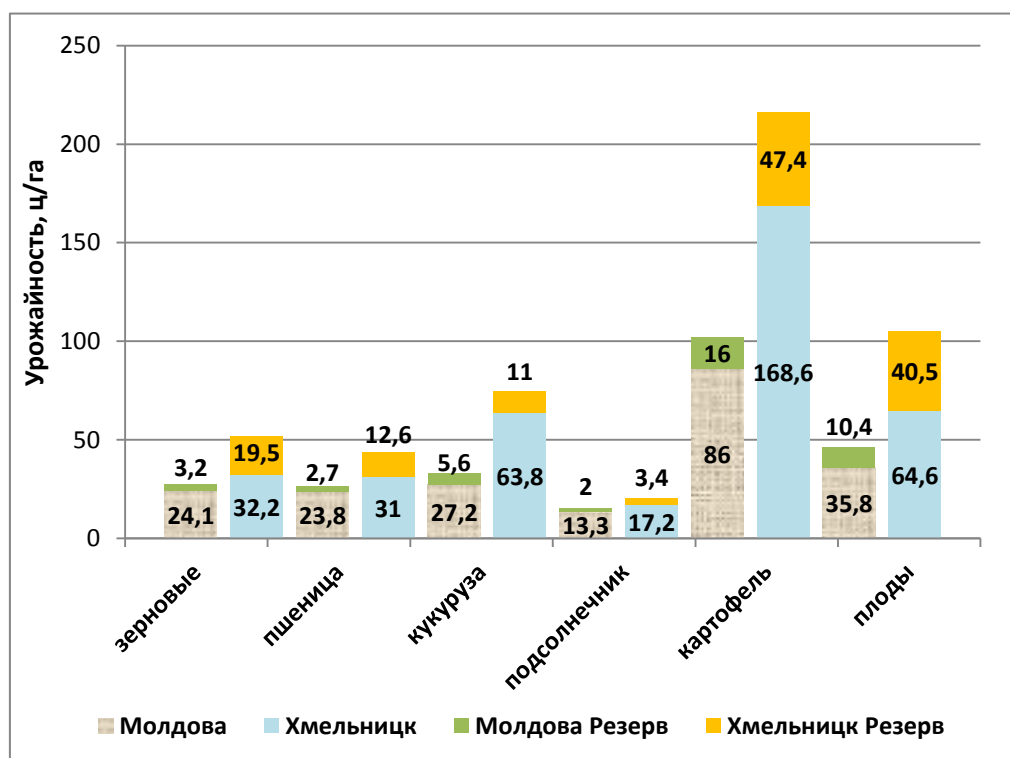


Рис.2. Показатели фактической урожайности основных культур и резерва их роста в Молдове и Хмельницкой области

Источник: разработано авторами по данным таблицы 4

Умелое использование указанных резервов позволят фермерам и Хмельницкой области, и Молдовы обеспечить существенный скачек продуктивности земли и на этой основе обеспечить рентабельность реализованной продукции, достаточной для ведения расширенного воспроизводства.

Дальнейший анализ динамики урожайности основных культур показывает, что в сельскохозяйственных предприятиях и фермерских хозяйствах Хмельницкой области за исследуемые 15 лет был обеспечен более высокий, чем в Молдове среднегодовой прирост урожайности всех сельскохозяйственных культур. Так, прирост урожайности зерновых культур на украинских землях был в 7,6 раза выше, чем на посевах молдавских фермеров, подсолнечника – 3,5 раза, картофеля – 2,8 раза, плодов – 6,2 раза (табл. 5). В результате чего, к 2014 году продуктивность земли на посевах кукурузы была в 2,6 раза выше, зерновых и зернобобовых культур – почти в 2 раза, картофеля и плодов – почти в 1,9 раза.

Таблица 5

Показатели среднегодового прироста урожайности основных культур Молдовы и Хмельницкой области за 2000-2014 годы

Наименование культур	Наименование региона	Среднегодовой прирост урожайности, ц/га	Индекс роста урожайности 2014г к 1990г	Соотношение урожайности 2014г Хмельницкой области к уровню Молдовы, %
Зерновые и зернобобовые	Молдова	0,31	0,92	-
	Хмельн. область	2,36	1,88	195,2
Пшеница	Молдова	0,39	0,81	-
	Хмельн. область	1,69	1,45	166,9
Кукуруза	Молдова	0,29	0,98	-
	Хмельн. область	2,51	2,08	260,0
Сахарная свекла	Молдова	12,56	1,89	-
	Хмельн. область	22,59	1,94	143,0
Подсолнечник	Молдова	0,35	1,02	-
	Хмельн. область	1,24	2,81	106,7
Картофель	Молдова	2,48	1,64	-
	Хмельн. область	7,00	1,69	189,5
Плоды и ягоды	Молдова	1,11	0,90	-
	Хмельн. область	6,89	3,05	188,8

Источник: разработано авторами по данным таблиц 1 и 2

Важно, что достигнутый рост объемов валовых сборов продукции указанных культур был обеспечен в основном на основе интенсификации производства, о чем свидетельствуют данные таблицы 6. Например, в 2014 году по сравнению с 2000 годом производство сахарной свеклы в Молдове возросло на 44%, а урожайность – в 3,3 раза, плодов соответственно – на 95% и в 2,7 раза. Однако, производстве кукурузы и подсолнечника было обеспечено в основном экстенсивными методами. В тоже время в Хмельницкой области рост производства всех основных культур был достигнут на основе интенсивного ведения отрасли, особенно при возделывании озимой пшеницы, картофеля, плодов, когда при существенном сокращении площадей был достигнут значительный прирост продукции.

Таблица 6

Индексы роста (снижения) площадей, валового сбора и урожайности основных культур Молдовы и Хмельницкой области 2014 г к уровню 2000г

Наименование культур	Молдова			Хмельницкая область		
	площадь	валовой сбор	урожайность	площадь	валовой сбор	урожайность
Зерновые и зернобобовые	0,95	1,51	1,59	1,04	2,65	2,56
в т.ч. пшеница	0,94	1,52	1,62	0,8	1,54	1,89
кукуруза	1,05	1,51	1,43	9,0	15,09	1,68
Сахарная свекла	0,435	1,44	3,30	0,77	2,06	2,69
Подсолнечник	1,36	2,04	1,50	8,24	32,0	3,95
Картофель	0,35	0,81	2,33	0,52	1,40	1,52
Плоды	0,72	1,95	2,71	0,52	1,96	3,80

Источник: разработано авторами по данным таблиц 1 и 2

В **заключении** отметим, что более полное использование резервов потенциала плодородия почв является ныне первостепенной задачей земледельцем Молдовы и Хмельницкой области. Только на основе роста продуктивности сельскохозяйственных земель можно обеспечить тот уровень рентабельности реализованной продукции, который обеспечит ведение расширенного воспроизводства.

Список использованных источников

1. Пармакли Д.М., Попович В.В., Бахчиванжи Л.А.. «Эффективность использования сельскохозяйственных земель в Республике Молдова и Одесской области Украины». Экономика АПК Украины, №9, 2011г.
2. Статистический ежегодник Республики Молдова 2014.- Ch Statistică, 2014. – 558с.
3. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Summary. *The article presents the structure of land acreage and yield indicators of the leading agricultural crops of Republic of Moldova and the Khmel'nitsk region in years 2000-2014, as well as the graphs of dynamics and trend equation of crop yield within the specified period. The levels of potential land productivity are explained for all major types of crops and the indicators of growth reserves are determined. Evaluation of productivity growth for each type of crops is performed and the type of production is determined.*

Key words: *land productivity, potential and actual crop yield, trend, growth reserves, type of regeneration.*

РОЗДІЛ 8. СОЦІАЛЬНІ ІННОВАЦІЇ ТА СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ЗАСІБ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

УДК 316.334.3

*Варналій З.С.,
д.е.н., професор
Київського національного університету імені Тараса Шевченка,
м. Київ*

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ СКОРОЧЕННЯ БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ

У статті досліджено сутність, особливості та основні напрямки розвитку соціальної відповідальності підприємництва в Україні, їх специфічний характер та особливості в умовах скорочення бюджетного фінансування. Запропоновано комплекс спеціальних (заохочувальних) стимулів з боку держави з метою активізації суб'єктів підприємництва до соціально спрямованих дій.

***Ключові слова:** соціальна відповідальність, соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва, бюджетне фінансування, партнерство держави і бізнесу, відповідальність держави перед бізнесом.*

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність суб'єктів підприємницької діяльності – це об'єктивна закономірність соціалізації сучасної економіки, яка свідчить про постійне вдосконалення форм і методів підприємництва та намагання бізнесу пристосуватися до складних умов господарювання у сучасному конкурентному середовищі. З огляду на складність соціально-економічного середовища, особливо в умовах скорочення бюджетного фінансування, сучасні суб'єкти підприємницької діяльності не можуть функціонувати як закриті системи, вони повинні реагувати на запити та очікування не тільки своїх власників, а також враховувати інтереси інших суспільних груп, які не мають безпосереднього відношення до діяльності організації.

Аналіз останніх даних. Огляд та аналіз зарубіжної літератури засвідчує, що теоретичні підвалини дослідження соціальної відповідальності підприємництва заклали такі зарубіжні науковці, як: А. Керролл, Е. Крейн, Д. Маттен, Дж. Мун, М. Фрідмен, Ф. Фукуяма, Ш. Харрисон та інші [8-17]. Вагомий внесок у розбудову теоретико-прикладних та методологічних аспектів соціально-відповідального

ведення підприємницької діяльності зробили вітчизняні вчені, як: Д. Баюра, З. Галушка [4], О. Грішнова, М. Дейч [5], А. Зінченко [7], А. Колот, О. Новікова [6], О. Панькова [6] та інші.

Разом з тим, потребують удосконалення теоретичні засади реалізації соціальної відповідальності бізнесу як невід'ємної складової підприємництва в системі національної економіки, особливо в умовах скорочення бюджетного фінансування. Відсутність в Україні концептуальних засад регуляторного та інституціонального впливу на соціальну відповідальність підприємництва, науково обґрунтованих інструментів, адаптації світового досвіду до особливостей економічного розвитку країни обумовлюють необхідність подальших економічних досліджень. Все це зумовило вибір теми статті.

Метою статті є виявлення особливостей становлення й ефективної реалізації організаційно-економічних механізмів соціальної відповідальності підприємництва як необхідної складової розвитку національної економіки, особливо в умовах скорочення бюджетного фінансування.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах господарювання розвиток соціальної відповідальності розглядається як чинник підвищення довіри до підприємництва як з боку споживачів, так і з боку партнерів [2, с. 308–350]. Одним з головних аспектів, які виникають внаслідок ведення бізнесу за принципами соціальної відповідальності, є довіра з боку контрагентів. Ф. Фукуяма вказує на довіру як на вирішальний чинник, що буде впливати на перспективи світового розвитку. У праці «Довіра. Соціальні чесноти та творення добробуту», він так розкриває зміст даного поняття: «Довіра є виникаюче в рамках певного співтовариства очікування того, що члени даного співтовариства будуть поводитися нормально й чесно, проявляючи готовність до взаємодопомоги відповідно до загальноновизнаних норм» [9, с. 134].

Що стосується соціальної відповідальності підприємництва, то однією з головних проблем, що ускладнюють чітке визначення поняття соціальної відповідальності підприємству, є персоніфікація суб'єкта, на якого покладається моральна відповідальність. Відповідно до тлумачення К. Девіса і Р. Бломстрома ним є особи, що приймають відповідні рішення. Ще, як зазначає Дж. Ладд у статті «Мораль та ідеал раціональності у формальних організаціях», рішення, які приймаються в організаціях, є атрибутами цих організацій а не конкретних особистостей, що «приймають рішення». На його думку, ці рішення не персоніфіковані, оскільки зміна менеджерів в організації в принципі не змінює її ідентичності [16, с. 488] Таким чином, всю повноту відповідальності повинні нести саме корпорації, а не керівники які їх очолюють, адже будь-який менеджер в прийнятті рішень в першу чергу керується цілями, які стоять перед організацією.

Як справедливо стверджує Ш. Харрісон «компанії (комерційні

організації) не належать державі, і тому вони можуть не надавати громадські послуги і не створювати громадські служби, які зобов'язані надавати державні організації, що фінансуються за рахунок податкових надходжень. Але, з іншого боку, компанія як частина суспільства, яка функціонує в цьому суспільстві, зобов'язана розглядати свою поведінку як частину виконуваної нею ролі в суспільстві» [10, с. 181–182]. Функція соціальної відповідальності, зазначає професор Галушка З.І., це система відносин між державою, суб'єктами господарювання і населенням щодо мобілізації та використання ресурсів, товарів та послуг, які реалізують соціальне забезпечення та соціальний захист усіх груп населення, що дозволяє узгоджувати економічні інтереси як основу стабільності суспільства [4, с. 30].

Науковці виділяють кілька понять, що визначають соціально-відповідальну поведінку підприємців: соціальне зобов'язання (як реагування на соціальні проблеми шляхом дотримання права); соціальну відповідальність (реагування на соціальні проблеми за допомогою прийняття на себе відповідальності за різні соціальні програми); соціальну чуйність (активну участь у соціальних програмах для соціальної користі) [15].

Соціальну відповідальність підприємців важливо розглядати в контексті пов'язаних понять: відповідальність бізнесу і відповідальність держави перед бізнесом.

За класичним визначенням, *Responsibilities of Business* (відповідальність бізнесу) – обов'язок конкретних осіб, що займаються бізнесом – управляючих або менеджерів – стосовно власників підприємства, працівників, клієнтів і суспільства в цілому. Основні обов'язки можна об'єднати в дві групи: перша – обов'язки, пов'язані з юридичною відповідальністю; і друга – обов'язки, пов'язані із соціальною відповідальністю (15, с. 331). *Social Responsibilities of Business* (соціальна відповідальність бізнесу) – відповідальність управляючих або менеджерів за екологічні наслідки своєї діяльності, за справедливість і відсутність дискримінації при найманні на роботу, а також відповідальність перед споживачами [15, с. 333].

Початок сучасній літературі про соціальну відповідальність бізнесу поклала праця Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» (1953 р.), у якій соціальна відповідальність бізнесмена визначається як спрямованість на «реалізацію тієї політики, прийняті таких рішень або проведенні такої лінії поведінки, які були б бажані з позицій цілей і цінностей суспільства» [12]. М. Фрідман вважав, що «...у бізнесу існує одна, і тільки одна, соціальна відповідальність – використовувати свої ресурси і виконувати дії, що направлені на збільшення його прибутків до того часу, доки це відповідає правилам гри, тобто, приймати участь у відкритій і вільній конкуренції без обману і шахрайства». Він відзначав також, що «...висловлювання бізнесменів з приводу соціальної

відповідальності... можливо, приносять їм у короткостроковій перспективі престиж. Однак це дозволяє підсилити і без того переважаючу думку про те, що гонитва за прибутком є нечистою та аморальною справою, і її необхідно стримувати та контролювати за допомогою зовнішніх сил» [8, с. 157]. Таким чином, автор вважав, що соціальна відповідальність покликана лише приховати справжні цілі бізнесу і створити у суспільстві ілюзію гармонійного співіснування.

У результаті становлення і розвитку соціальна відповідальність бізнесу стала визначатися як підхід, згідно з яким компанії добровільно інтегрують у свій бізнес вирішення соціальних і екологічних проблем та вступають у взаємодію з усіма своїми стейкхолдерами. Цей підхід передбачає комплексне поєднання економічних, соціальних та екологічних аспектів бізнесу, перехід до принципово нової моделі менеджменту, прийняття на себе зобов'язань, що виходять за межі звичайних правових вимог. Стейкхолдером вважається будь-яка особа або група осіб, що впливає на діяльність організації або відчуває на собі вплив цієї діяльності. Це може бути місцева громада, яка хоче мати інформацію про стан забруднення навколишнього середовища місцевим підприємством, споживачі, які прагнуть до володіння об'єктивною інформацією про продукцію, інвестори, які хочуть бачити компанію процвітаючою.

На думку Л. Амджадіна «під соціальною відповідальністю, на відміну від юридичної, ми розуміємо певний рівень добровільного відгуку на соціальні проблеми з боку бізнес-структури і разом з тим обов'язок її керівників проводити політику, ухвалювати рішення, дотримуватися напрямків діяльності, що є бажаними виходячи з цілей і цінностей суспільства» [1, с. 64].

Отже, соціальну відповідальність суб'єктів підприємництва слід розуміти як відповідальне ставлення будь-якої компанії до свого продукту або послуги, споживачів, працівників, партнерів, активну соціальну позицію компанії, яка полягає у гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі із суспільством, участі у вирішенні найгостріших соціальних проблем. Узагальнюючи всі підходи до визначення соціальної відповідальності можна стверджувати, що дане поняття включає в себе цілу групу складових, які безпосередньо дають уявлення про соціальну відповідальність компанії.

У сучасних умовах соціальні очікування різних суспільних груп щодо організацій, бізнесменів, фінансистів постійно змінюються. Соціально відповідальна стратегія підприємства, організації може бути для неї виключно корисною. Традиційно називають наступні переваги, що одержують для себе організації, здійснюючи цю політику: формується більш привабливий образ організації в суспільстві; зростає довіра до організації; збільшуються товарообіг, кількість клієнтів тощо, обумовлені поліпшенням ставлення до організації; з'являється

можливість одержати більш вигідні замовлення; завдяки авторитетові організація може проводити більш активну, ефективну політику в суспільстві, розширюючи свою діяльність, зокрема ринки збуту тощо.

Розвиток соціальної відповідальності суб'єктів підприємництва в умовах ринкової трансформації економіки має специфічний характер, зумовлений низкою макро- та мікроекономічних, соціальних, політичних та інших чинників:

1. Інституційні чинники підприємницької діяльності (державні, організаційні, культурні, інститути власності, ринку, громади та інші);

2. Сукупність чинників, що спливають на умови ведення бізнесу та здійснення підприємницької діяльності (господарське законодавство, стан ринкової конкуренції, доступ до капіталу, доступність ресурсів, споживчий попит тощо);

3. Система взаємовідносин «держава-бізнес-суспільство», відносини з місцевою громадою;

4. Специфіка споживчих благ, що виробляє підприємство (призначення, якість, доступність);

5. Вимогливість суспільства до бізнесу та результатів бізнесової діяльності (потреби громади, ментальні особливості населення території, специфіка потреб та інтересів зацікавлених сторін).

З метою формування вектора корпоративної соціальної відповідальності (КСВ), слід провести вдосконалення законодавства, визначити межі спільної відповідальності держави і бізнесу і чітко розмежувати обов'язкові і добровільні сектори соціально-відповідальної діяльності, одночасно [5].

А. Керролл, Д. Маттен, Е. Крейн і Дж. Мун [17]. поставили питання про необхідність ліквідації суперечності між розумінням бізнесу як автономного від суспільства об'єкту і пред'явленням йому при цьому вимог про виконання соціальних функцій. Ключовий елемент корпоративного громадянства вони вбачають у взаємодії з тими, на кого впливає діяльність компанії і хто сам здатний діяти на бізнес.

Важливо звернути увагу й на ті перешкоди, що можуть виступати чинниками стримування розвитку соціальної відповідальності в практиці господарювання вітчизняних підприємств.

Основною причиною, яка, за результатами опитування, стримує розвиток соціальної відповідальності малого і середнього підприємництва в Україні, є дефіцит коштів, особливо в умовах скорочення бюджетного фінансування. Ця причина тісно пов'язана з проблемами законодавчої неврегульованості та відсутності законодавчого заохочення відповідальної діяльності суб'єктів малого і середнього підприємництва.

Головною перешкодою у здійсненні програм / заходів із соціальної відповідальності для 72% українських компаній є брак коштів, для третини підприємств (33%) – податковий тиск, для 31% – недосконалість

нормативно-правової бази, яка б сприяла впровадженню програм / заходів із соціальної відповідальності. Для інших 28% українських підприємств основними перешкодами є недостатність інформації (38,5%) і досвіду (28%) у процесі впровадження програм / заходів із соціальної відповідальності, відсутність державних та недержавних організацій, які б могли допомогти (18%). Кожне десяте опитане підприємство (11%) основною перешкодою визначило відсутність або слабкість суспільного інтересу [7, с. 48].

Таким чином можна виділити та проранжувати групу показників, що перешкоджають впровадженню соціальної відповідальності в практику господарювання:

1. Дефіцит фінансових ресурсів.
2. Недосконалість (відсутність) нормативно-правової бази.
3. Відсутність стимулів.
4. Відсутність прозорих механізмів контролю за використанням коштів, спрямованих на соціальну відповідальність.
5. Відсутність спеціальних навиків та знань.
6. Відсутність бачення потенційних вигід від впровадження соціальної відповідальності.

У сфері соціальної відповідальності влада, бізнес та суспільство виявляють деякі загальні інтереси: забезпечення добробуту країни, підвищення рівня життя громадян, прагнення досягти позитивних змін в економіці. Їх партнерська взаємодія в рамках соціальної відповідальності сприяє сталому розвитку суспільства, знижує нефінансові ризики для корпорацій і є профілактикою соціальних криз. Таким чином, баланс інтересів бізнесу, суспільства і держави, інструментом підтримки якого є корпоративна соціальна відповідальність, дозволяє врівноважити прагнення корпорацій до максимізації прибутку, суспільства – до більш справедливому розподілу благ, держави – до соціально-політичної стабільності. Такий підхід прийнято у більшості соціально орієнтованих країн.

На сьогодні у законодавчих актах України не передбачено цільову спрямованість партнерства держави і бізнесу для розв'язання саме соціальних проблем. Законом України «Про державно-приватне партнерство» [3] розглядається лише можливість партнерства щодо розв'язання певних соціальних проблем у сферах охорони здоров'я, відпочинку, рекреації, культури та спорту. Зазначено також про ймовірність та передбачення негативних соціальних наслідків реалізації партнерства, що стосується поліпшення якості послуг та рівень забезпечення попиту товарами (роботами і послугами); ризиків, пов'язаних з реалізацією партнерства, з урахуванням різних засобів їх розподілу між державним та приватним партнерами і впливу відповідного розподілу ризиків на фінансові зобов'язання державного партнера; екологічних наслідків реалізації партнерства з урахуванням можливого негативного впливу на стан довкілля.

Зрушення з місця економічного діалогу потребує від держави як стратегічно орієнтованого суб'єкта, на нашу думку, активізувати бізнес до соціально спрямованих дій шляхом запровадження комплексу спеціальних стимулів. Такими заохочувальними засобами можуть бути:

1. Фіскальні засоби заохочення соціальної відповідальності підприємництва. Вони тісно пов'язані з процесами реформування податкової системи та між бюджетних відносин.

2. Дії держави на ринку праці, спрямовані на заохочення підвищення зайнятості, лібералізацію ринку праці, спрощення процесів пошуку, найму та підготовки працівників, в тому числі – для приватних компаній.

3. Активне пропагування цінностей та стандартів соціально відповідального підприємництва, підвищення поінформованості суспільства про кращу та успішну господарську практику, розвиток таких засобів заохочення соціально відповідального підприємництва як рейтинги соціальної відповідальності, якості, проведення відповідних конкурсів, надання премій, почесних звань, нагород тощо.

4. Державна підтримка національних і міжнародних ініціатив, пов'язаних з активною соціальною відповідальністю, сприяння запровадженню міжнародних соціальних стандартів ведення бізнесу та приєднанню компаній, що працюють на території України, до національних програм та міжнародних ініціатив соціальної спрямованості.

Загалом економічний діалог необхідний для того, щоб, по-перше, бізнес усвідомив той факт, що він є рівноправним партнером побудови майбутнього нації. Це буде спонукати представників бізнесу до ведення чесної професійної діяльності та до кваліфікованих пропозицій щодо формування та реалізації державної економічної політики. По-друге, відкритий економічний діалог між владою та бізнесом зменшує ризики ведення бізнесу за рахунок збільшення передбачуваності державної економічної політики як вагомого чинника середовища функціонування бізнесу. По-третє, конструктивний діалог між представниками бізнесу та влади дозволить створити сприятливі умови для розвитку пріоритетних сфер та розробки й запровадження суспільно корисних рішень в економіці через утворення комплексу макроекономічних умов. І останнє, але найбільш важливе для суспільства, соціальне партнерство як невід'ємний елемент економічного діалогу дозволяє встановити договірні відносини з бізнесом стосовно рівня оплати та умов праці, при забезпеченні державою дотримання мінімальних соціальних стандартів.

Держава повинна створювати, перш за все, економічні, політичні та правові передумови для нормального розвитку національної економіки, що, в свою чергу, дозволить корпораціям безперешкодно створювати матеріальні та соціальні блага, призначені для задоволення потреб усіх верств населення. При цьому роль держави багато в чому визначається

тим, наскільки ефективно вона сама організована та функціонує. Однак, взаємини бізнес-спільноти та владних органів у сучасній економіці часто мають викривлену форму, набуваючи рис обов'язкових зборів з бізнесу на проекти, що реалізуються органами влади різних рівнів [6].

У зв'язку з цим особливої актуальності набуває аналіз ефективності діяльності самої держави, принципів її функціонування та методів, що застосовуються при взаємодії з корпоративним сектором. Необхідність регулювання економіки зумовлена об'єктивними обставинами – держава покликана коригувати ті недоліки, які притаманні ринковому господарству. Держава виконує особливу місію. Вона повинна виконувати функції та обов'язки по відношенню до суспільству і бізнесу, які вона не може перекласти на інших учасників. Це пов'язано зі специфічною роллю держави як суб'єкта узаконеного делегування прав громадян. Держава служить для країни свого роду стабільною несучою конструкцією, функціонує протягом життя багатьох поколінь, забезпечує спадкоємність і безперервність розвитку країни. Тому на державу в більш істотному ступені, ніж на суспільство або бізнес, лягає завдання виявлення і реалізації інтересів громадян, які проживають на конкретній території в певний період часу.

Висновки. Серед важливих чинників, що визначають особливості формування моделей співпраці підприємців та органів влади у регіонах можна назвати такі: ресурсозабезпеченість регіону; співвідношення сил підприємств та влади у регіоні (місті); активний чи реактивний характер взаємодії з владними інститутами; готовність шукати компромісні рішення соціальних проблем; рівень інституціоналізації відносин.

Подальший розвиток економіки України, досягнення коротко- та довгострокових цілей підприємств не можливий без врахування людських цінностей. Розуміючи це українська влада повинна максимально сприяти інтеграції концепції соціальної відповідальності бізнесу в стратегію діяльності бізнес-структур нашої держави. Така державна політика сприятиме досягненню не тільки високих соціальних, морально-духовних, етичних норм у суспільстві, а й економічних показників [11].

Істотним компонентом інституціоналізації відносин бізнесу, держави і суспільства можна вважати створення формальних правил і процедур, що регулюють відносини сторін. Тобто, мова йде про конкретні «правила гри», що повинні дотримуватися учасники відносин і які повинні надавати рівні умови для кожної зі сторін і не ставити жодну з них в нерівноправне становище.

Становлення в Україні соціально-орієнтованої ринкової економіки і впровадження концепції соціальної відповідальності бізнесу відбувається в якісно інших, чим на Заході, умовах, тому механічне копіювання і впровадження чужого досвіду приречене на невдачу. Потрібний пошук своїх, притаманних нашим умовам, моделей соціального партнерства, розробка механізму ефективної системи соціальної взаємодії, особливо в

умовах скорочення бюджетного фінансування. Певні кроки в цьому напрямі вже зроблені: створена законодавча база, сформовані тристоронні комісії соціального партнерства на національному, галузевому, регіональному рівнях, напрацьовані методики ведення переговорів і укладення Генеральної угоди на національному рівні, галузевих і регіональних угод, колективних договорів тощо.

Список використаних джерел

1. Амджадин Л. Социальная составляющая современной экологической политики: экологически ответственный бизнес /Л. Амджадин // Социология: теория, методы, маркетинг. – 2004. - №1. – С. 63-72.
2. Варналій З.С. Конкуренція і підприємництво : монографія / З.С. Варналій. – К. : Знання України, 2015. – 463 с.
3. Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2010, N 40, ст. 524
4. Галушка З. І. Соціальна відповідальність держави: моделі соціальної політики /З.І.Галушка // Науковий вісник ЧТЕІ КНТЕУ. – Чернівці: АНТ Лтд, 2006. – Вип. І. Економічні науки. – 410 с.
5. Дейч М.Є. Становлення та розвиток багаторівневої системи соціальної відповідальності: управлінський аспект: монографія / М.Є. Дейч; НАН України, Ін-т економіки пром.-сті. – Донецьк, 2014. – 352 с.
6. Диагностика состояния и перспектив развития социальной ответственности в Украине (экспертные оценки): монография / О.Ф. Новикова, М.Е. Дейч, О.В. Панькова и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2014. – 320 с.
7. Зінченко А.Г., Саприкіна М.А. Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку. - К.: Вид-во «Фарбований лист», 2010 - 56 с
8. Уткин Э.А. Этика бизнеса /Э.Уткин. – М.: Зерцало, – 1998. – 256 с.
9. Фридман М. Капитализм и свобода / М. Фридман //Пер. с англ. М.: Новое издательство, 2006. — 240 с.
10. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и создание благосостояния // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. С. 134.
11. Харрисон Ш. Корпоративная социальная ответственность: согласование поведения и репутации /Ш. Харрисон// Паблик рилейшнз: принципы и практика: Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – С. 180-209
12. Царик І. М. Соціальна відповідальність бізнесу та її державне регулювання як складова стратегії сталого розвитку http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2010_40/statti/30.pdf
13. Bowen H. R. 1953. Social Responsibilities of the Businessman. Harper & Row: N. Y. – P. 6.
14. Economics: Англо-русский словарь-справочник (З.Дж. Долан, Б.Т. Домненко). — М.: Лазурь, 1994

15. Friedman M. The Social Responsibility of Business Is to Increase its Profits /M. Friedman // New York Times. September 13, 1970
16. Kuratko F.Donald, Hodgetts M. Richard. Entrepreneurship: a contemporary approach. 3th edition. – The Dryden Press, 1995, p. 735.
17. Ladd J. 1970. Morality and the ideal of rationality in formal organizations. The Monist 54: 488–516.
18. Matten D., Crane A. Corporate Citizenship: Toward an Extended Theoretical Conceptualization // Academy of Management Review. – 2005. – 30(1): pp.166-179.; Moon J., Crane A., Matten D. Op.cit.; Carroll A.B. The Pyramid of Corporate Social Responsibility: Towards the Moral Management of Organizational Stakeholders // Business Horizons. – 1991. – July-Aug:pp. 39-48.

Summary. In the article the essence, characteristics and main directions of social responsibility of business in Ukraine, their specific nature and characteristics in terms of reducing the budget funding. A set of special (promotional) incentives from the government to intensify entities to socially oriented action.

Key words: social responsibility, social responsibility of business, government funding, government and business partnership, the responsibility of the state to business.

УДК 364.48

*Деєва Н.М.,
д.е.н., професор, головний науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень
ім. М.В. Птухи НАН України,
м. Київ*

НЕГАТИВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ І МОЖЛИВОСТІ ЇЇ СТАБІЛІЗАЦІЇ

У статті визначено роль економічного зростання та міри ваги як напрямку самозабезпечення добробуту населення та надання соціальної підтримки в оцінках результативності соціальної політики. Особливу увагу приділено причинам низького рівня ефективності соціальної політики. Сформовані основні завдання щодо фінансового забезпечення соціальних послуг.

***Ключові слова:** соціальна держава, соціальні стандарти, соціальні послуги, соціальна відповідальність суб'єктів економіки, потенціал соціалізації, фінансова забезпеченість соціальних послуг.*

Постановка проблеми. Україна відповідно до Конституції є соціальною державою, політика якої спрямована на створення умов, що забезпечують належний рівень життя і вільний розвиток людини [1]. Але

формування можливостей до дій у нашій державі не завжди пов'язується з потенціалом соціалізації, рівень залучення якого до формування основ добробуту незаперечно є надійним фундаментом соціальної динаміки суспільства.

Чинна методологія планування бюджетних витрат, а отже, і забезпечення їх джерелами фінансових надходжень, продовжує ґрунтуватися на необхідності утримання діючих об'єктів і установ, задіяних у соціалізаційних процесах, а не на об'єктивних соціальних потребах, визначених відповідно до покладених на ті чи інші рівні управління функцій. Крім того, несвоєчасна реакція влади на політичні і соціально-економічні зміни суспільства та зосередженість на власній конструкції коштує і коштуватиме занадто дорого. Тому головною вимогою до системи управління є її адаптація до тих змін, які відбуваються сьогодні та потребують сучасного коригування способів і методів соціалізації.

Актуальність дослідження. Надзвичайно складна соціально-економічна ситуація у нашій державі, незмінна протягом тривалого періоду масштабна бідність і глибока нерівність населення за доходами та споживанням стали характерною ознакою сучасної України і вимагають кардинальних змін, перш за все у соціальній політиці, для забезпечення соціально відповідальної поведінки суб'єктів економіки, особливо в період проведення реформування місцевого самоврядування, і не допущення чергової втрати часу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні наявна велика кількість досліджень вітчизняних науковців стосовно питання оцінки соціальної політики держави. Значний вклад у вивчення цієї проблеми зробили відомі українські вчені О. Амоша, В. Геєць, О. Грішнова, Б. Данилишин, А. Колот, Е. Лібанова, О. Новікова, В. Новіков, В. Онікієнко, Л. Тимошенко та ін. Досить плідно можна застосовувати в політиці соціальної конверсії економіки України і наукові здобутки таких західних економістів, як А. Вагнер, Дж. Гелбрейт, Л. Ерхард, А. Мюллер-Армак, В. Рьопке, Дж. Стігліц, Й. Шумпетер. Разом з тим, з часом виявляється все більше і більше питань, які потребують нагального вирішення для підтримання соціальної динаміки, особливо в частині забезпечення розвитку і зростання соціалізаційних можливостей держави та її територій.

Метою статті є оцінка розвитку можливостей держави щодо **фінансового** забезпечення процесу формування і виконання соціальної політики та обґрунтування шляхів і чинників, які впливають на позитивні і динамічні зміни в цілому в державі та по її територіях.

Виклад основного матеріалу. Ефективний розвиток суспільства, у широкому розумінні, означає не що інше, як поліпшення якості життя народу. Але у визначеннях соціальної функції держави сформувалися різні погляди. Науковий і практичний досвід автора дає підстави визначити соціалізацію по суті не як благодійність держави, а як захід із

забезпечення готовності членів суспільства до відповідних вимог суспільних інститутів щодо освіти, здоров'я, культури, розвитку навичок та створення умов для реалізації ними своїх здібностей з метою самостійного вирішення питань власного добробуту та отримання допомоги від держави як залежно так і незалежно від трудового внеску й інших чинників [2]. Разом з тим, в частині соціальної справедливості, найбільш складними у теорії, а ще більше у виконавчій практиці, є процеси законотворення і процедури виконання законодавчих актів при визначенні соціальних функцій держави (в тому числі місцевих органів самоврядування) щодо поділу їх на ті, що повинні безпосередньо залежати від трудового внеску людини або суб'єкта господарювання, громади, тощо і на ті, які формуються і виконуються за принципом солідарності. Саме це й зумовлює складність визначення формування соціальної держави на сучасному етапі, навіть виду потенціалу забезпечення стабільного соціального розвитку, та відносить ці питання до розряду досить суперечливих теоретико-методологічних завдань. Одночасно треба врахувати, що вибір шляхів і методів досягнення прийняттого результату взаємодії економічного і соціального напрямів не є вільним. На нього впливає багато внутрішніх і зовнішніх чинників. Не можна також ігнорувати той факт, що радикальний колективізм соціалістичного сенсу, який активно відходить у минуле, викликає загрозу роз'єднання та аномалії і високу вірогідність створення суто індивідуалістичного суспільства. Українська практика розбудови незалежної соціальної держави наочно підтвердила наукові погляди минулого століття, які зводяться до ствердження, що чим більше суспільство сприяє індивідам у забезпеченні їх права на самореалізацію і задоволення бажань, тим більшою є загроза того, що індивіди забудуть про вимоги дисципліни, про обмеженість запитів і, врешті-решт, постійно будуть відчувати себе незадоволеними. Засновник французької соціологічної школи і структурно фундаментального аналізу Є. Дюркгейм підкреслив: «Щоб панував порядок, – більшість людей має бути задоволена своєю долею. Але для того, щоб вони були нею задоволені, їм необхідна впевненість у тому, що у них немає права мати більше, а не наявність більшого чи меншого» [3, с. 380].

Ця теза у великій мірі надає відповідь на болісне для всіх нас питання: чому соціалізація у переважній більшості європейських країн вирішує складні проблеми щодо підтримання мінімуму колективної свідомості, яка здійснюється в діапазоні тих можливостей, які створені суспільством, а у нас не виходить?

В умовах перманентного дефіциту законодавчого і регуляторного супроводу щодо розвитку рівно напруженої соціальної відповідальності всіх суб'єктів економіки – влади, бізнесу, суспільства, громадянина – в державі не були враховані виклики соціалізації, а ми так і не навчилися жити за рахунок власної великої відповідальної праці – ВВП.

На противагу вище приведеного ствердження Є. Дюркгейма

традиційна живучість радянських норм державного перерозподілу за популістським принципом «не мати менше» пояснюється тим, що політичні діячі повсюдно, якщо вони хочуть досягти успіху, здобути широку популярність, залучити на свій бік більшість населення, говорять, що їх політика полягає у створенні умов для процвітання всіх і кожного. Оскільки це просто нереально, потрібно відшукувати об'єкти допомог у суспільстві. Саме тому на практиці виходить, що головною оцінкою соціальної функції держави стає кількість громадян, які потребують допомог, обсяг видатків державного та місцевих бюджетів, що спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення населення. І, як наслідок, в українському суспільстві склався та продовжує домінувати погляд на соціальну державу, за яким її основна місія полягає в наданні соціальної допомоги тим громадянам, які не з власної вини, а в більшості випадків з вини держави, не можуть утримувати себе і власну сім'ю.

Що означає діючий принцип «не мати менше»? Він означає, що обсяг заробітної плати і пенсії розраховується на рівні не нижчому від затверджених державою мінімальних розмірів прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати і пенсії та їх похідних, незважаючи на те, що вони не відповідають не тільки науково обґрунтованим нормам, а навіть здоровому глузду (хоча і вони не завжди виконуються). У цій роботі ми не ставимо за мету обґрунтування перелічених вище понять. Це окрема надзвичайно важлива тема. Мова йде про те, що такий порядок соціального нормування призводить до не обмеженого (ніким і нічим) зростання контингенту і мережі отримувачів соціальних трансфертів та відповідно їх обсягів, що дозволяє владі збільшувати і централізувати на рахунках державного бюджету значний обсяг державних коштів (надалі ДБ) на їх виплату найвищими темпами серед всіх видатків зведеного бюджету України (надалі ЗБУ). І, що особливо небезпечно, дозволяє їх проводити за рахунок скорочення частини тих видатків ЗБУ, які забезпечують розвиток спільних умов проживання громадян та надання послуг установами соціальної інфраструктури всім верствам населення щодо охорони здоров'я, освіти, культури та спорту, житлово-комунального господарства, транспорту, зв'язку тощо. Так, частка видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення у ВВП за 2001 – 2014 роки зросла із 3,9 до 8,8 відсотка, частка видатків на освіту – із 4,5 до 6,4 відсотка, на охорону здоров'я – із 3,0 до 3,6 відсотка. У загальному обсязі видатків ЗБУ частка видатків на соціальний захист населення, навіть у мирний період (2003 – 2013 рр.), зросла із 17,1 до 28,7 відсотка. Питома вага видатків на охорону здоров'я за 2003-2014 роки зменшилася із 12,8 до 10,9 , на освіту - із 19,8 до 19,1 відсотків. Більше того, обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення населення перевищив обсяг видатків на охорону здоров'я за 2013 рік у 2,5 рази, обсяг видатків на освіту в 1,4 рази, а обсяг видатків на житлово-комунальне господарство – у 18 разів [4].

Таким чином, в умовах погіршення фінансового забезпечення розвитку спільних умов проживання населення країни суспільству продовжує нав'язуватися думка, причому на найвищому державному рівні, що чим більше коштів витрачається на соціальні допомоги, субсидії, пільги і чим більше громадян будуть їх отримувати, тим соціальнішою буде держава. Подібне «запаморочення» спричиняється відсутністю нормативно закріпленого тлумачення економічної системи соціального спрямування відповідно до змістовного навантаження терміна «соціальна», який розкривається всією сукупністю історично сформованих ознак та складових забезпечення соціальності. Ця методологічна конструкція до останнього часу відображається тільки у вищенаведених показниках, які й виконують функцію відображення участі держави в забезпеченні соціально орієнтованого розвитку. Але необхідно виходити з іншого. Ми живемо у світі динамічних процесів. Соціальність же, відображена у частці видатків на соціально-культурні заклади і заходи у складі зведеного бюджету, має межі зростання. Слід мати на увазі, що кожна країна вирішує безліч завдань, безпосередньо не пов'язаних із соціалізацією економіки, але таких, що потребують значних фінансових ресурсів.

Це, наприклад, завдання забезпечення територіальної цілісності країни, охорони кордонів, підтримки на належному рівні обороноздатності держави тощо. Постає питання: як трактувати соціальність бюджету та взагалі державної політики в разі тривалої статичності чи навіть зменшення в консолідованому бюджеті питомої ваги видатків соціального спрямування. Тим більше, що вже сьогодні подібна соціальність називається більш точніше, а саме «бюджетом проїдання» [5].

На думку автора, принципом ефективної організації суспільства має бути така формула: «чим соціальніше суспільство, тим менше в ньому тих, хто отримує соціальні допомоги», а розвиток соціальної політики держави повинен окреслюватися фактами набуття державою якостей і здатності до забезпечення добробуту й соціального розвитку громадян країни на ґрунті саморозвитку і також, звичайно, захисту соціально уразливих верств населення, але порівняно меншою мірою, тобто в обсягах, які визначаються реальними діями щодо підвищення їх соціального статусу.

Такий досить прагматичний підхід не повинен шокувати. Кількість фінансових коштів, які держава реально здатна виділити для вирішення цілого ряду соціальних проблем у суспільстві, природно, є величиною обмеженою.

Шокують інші факти наслідків діючої соціальної політики. Це, насамперед, незмінно високий рівень бідності населення, який за розрахунками фахівців ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України склав у 2011 р. 24,3, у 2012 році – 25,5, у 2013 р. – 24,5 відсотка [6]. Причому такий високий рівень бідності населення відбувається в умовах постійного

зростання державного боргу. Загальна сума державного та гарантованого державою боргу із 2009 року уже перевищила обсяг всіх доходів ЗБУ на 116,4 відсотка (2010 р. – 134,6, 2011 р. – 118,7, 2012 р. – 115,7, 2013 р. – 132,1, 2014 р. – 241,4 відсотка відповідно) [6]. Сума зовнішнього боргу держави у 2009 році перевищила видатки на соціальний захист населення та соціальне забезпечення в 1,7 рази, у 2014 році - в 3,5 рази і його обсяг за 2014 рік склався удвічі більший, ніж видатки всіх місцевих бюджетів України (2009 р. – 106,8, 2010 р. – 119,5, 2013 р. – 102,3, 2014 р.-217,4 відсотка відповідно). Видатки ДБ на обслуговування боргових зобов'язань держави (першочергові видатки) у 2014 році склали 92 відсотка від обсягу видатків на охорону здоров'я державного і всіх місцевих бюджетів разом. Однією із причин таких наслідків діючої соціальної політики є хрестоподібні аномальні тенденції змін частки в доходах громадян отриманих соціальних допомог та інших соціальних трансфертів із бюджетів усіх рівнів і обсягів доходів, які одержані членами домогосподарства у вигляді оплати праці (рис.1).

Тим більше, що зростання обсягу соціальних видатків вищими темпами над заробітної платою «знекровлює» джерело доходів саме цих же видатків за рахунок всіх інституцій їх виконання. Тому рівень забезпеченості доходами видатків соціально-культурної сфери ЗБУ прямими податками за 2002–2014 роки, а саме податком на прибуток підприємств, зменшився із 27,8 відсотка до 18,7 відсотка, а податком на доходи фізичних осіб – із 32,0 до 22,8 відсотка відповідно.

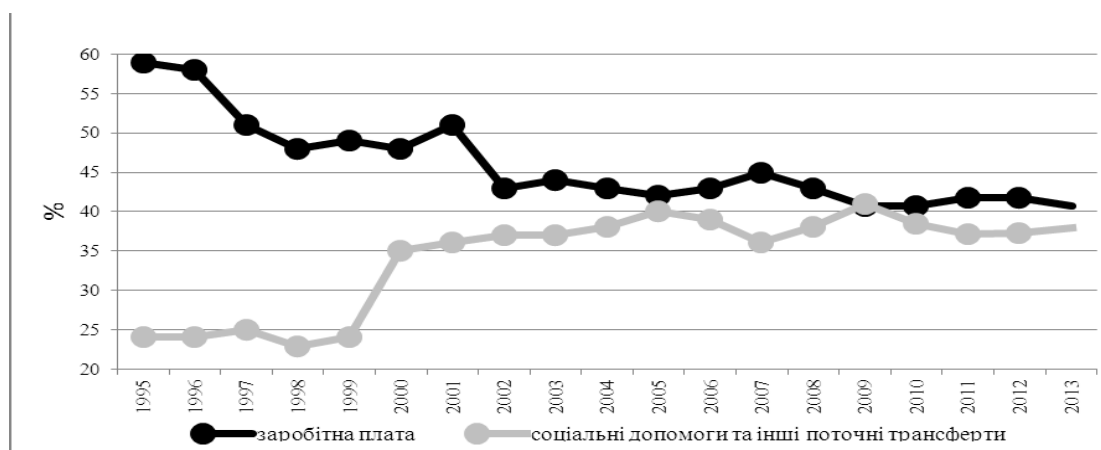
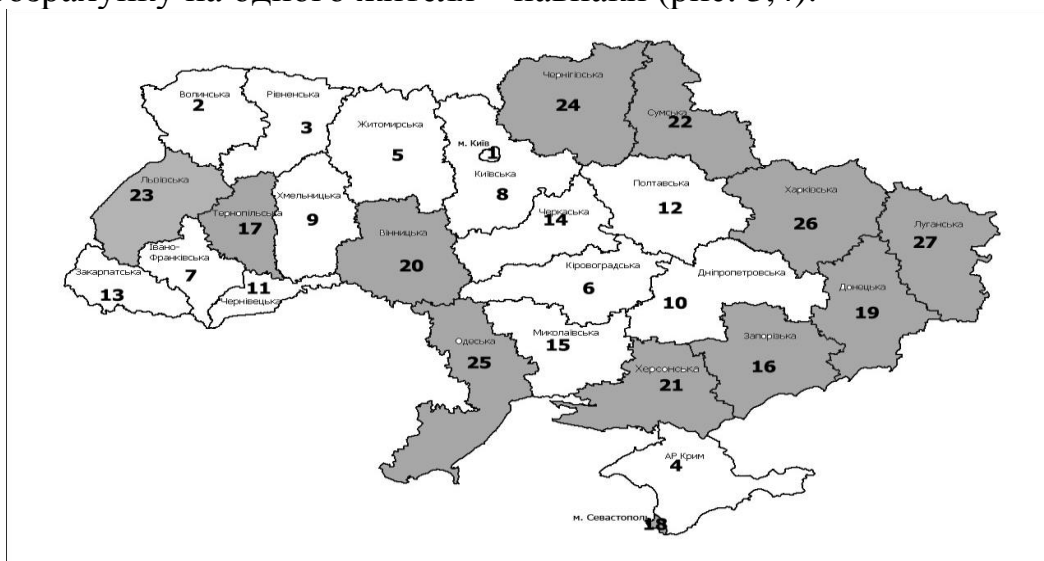


Рис. 1. Динаміка часток оплати праці, соціальних трансфертів у грошових доходах населення України у 1995–2013 рр., %
Джерело: складено за даними державної служби статистики

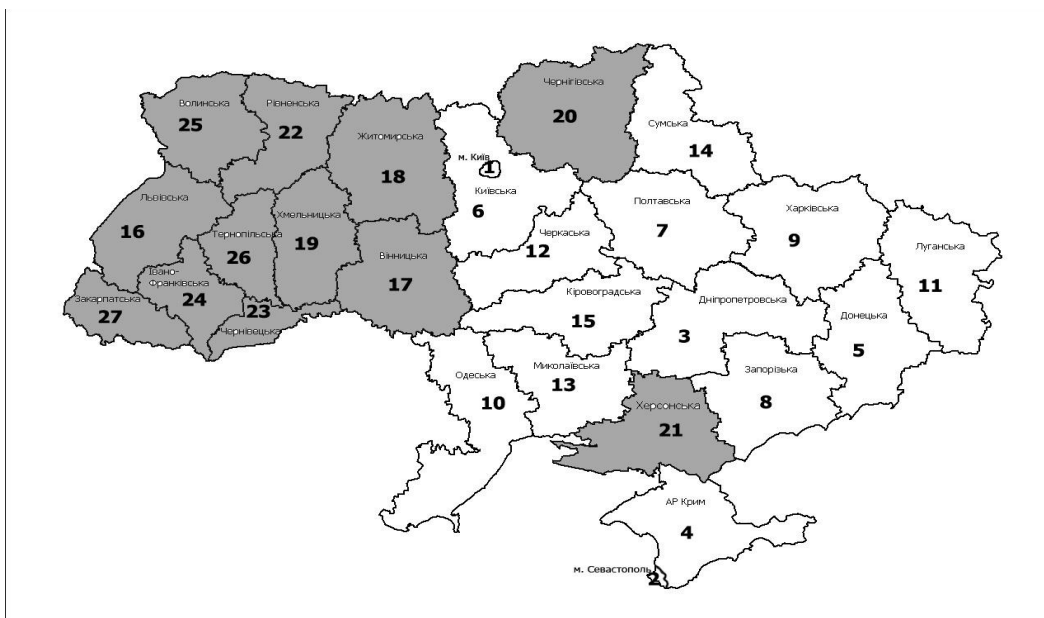
Крім того, домінування розподільчих функцій із названими викривленими принципами солідарності використання **народних** коштів (а не державних, як прийнято визначати доходи ЗБУ) призвело до зростання нерівностей територій України. Причому потенціал видаткової частини місцевих бюджетів не корелюється із їх економічним потенціалом у вигляді власних доходів, що наглядно відтворено на двох

рисунках нижче, а саме: найнижчі ранги доходів МБ у розрахунку на одного жителя у 2013 році, так як і в попередні роки, традиційно складається в західних регіонах, а найвищі – у східних регіонах. Видатки МБ у розрахунку на одного жителя – навпаки (рис. 3,4).



*Найвищий ранг доходів і видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя – 1, а найнижчий – 27

Рис. 2. Ранги видатків місцевих бюджетів по регіонах України у розрахунку на 1 жителя в 2013 р. (з урахуванням міжбюджетних трансфертів)



*Найвищий ранг доходів і видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одного жителя – 1, а найнижчий – 27

Рис. 3. Ранги власних доходів місцевих бюджетів по регіонах України у розрахунку на 1 жителя в 2013 р. (без міжбюджетних трансфертів)

Тому слід **позитивно** сприймати критику щодо встановлення міри

соціальності бюджету виключно на підставі фінансування соціального забезпечення і соціальних допомог та конструктивну позицію щодо впровадження в державі соціального спрямування такого інструментарію визначення ступеня приросту соціальності, підґрунтям якого є міра рівноваги між колективною відповідальністю суспільства за рівень життя окремої людини і особистою відповідальністю громадянина за власне соціальне становище.

Висновки. Первопричиною неефективності соціальних реформ є відсутність у державі протягом всіх років незалежності України системи дій щодо зростання потенціалу соціалізації держави і прийняття функціональних соціальних зобов'язань відповідно до конституційного визначення соціальної функції держави виключно в його межах.

Проведення розподілу державних ресурсів між «центром» і адміністративними територіями унітарної держави, громадянами, суб'єктами господарювання повинно проводитися не за умовними формулами, які постійно змінюються, а тільки на підставі єдиних стандартів соціальних послуг, гарантованих Конституцією України незалежно від місця проживання громадянина, яких ми не маємо до тепер.

На сьогодні є підстави для впевненості в тому, що адекватним до соціальних потреб суспільства та соціалізації людини було б доповнення під час конституційної та адміністративної реформ відповідних законодавчих актів необхідними положеннями щодо відповідальності держави за життєвий рівень населення, результатом якого, безперечно, було б посилення системності законодавчої бази, узгодженість спільної дії політиків, політичних сил і виконавчої влади.

На наш погляд, задіявши силу закону, відповідальне ставлення до виконання службових обов'язків і даних народу зобов'язань можна забезпечити набагато раніше від часу включення такого регулятора відповідальності, який пропагується політиками – совість.

Певною мірою подібна акція сприятиме зміні панівної управлінської парадигми. Переорієнтація управлінської філософії в напрямі поваги до людини і сприйняття її добробуту в різні часові проміжки як основного результату діяльності державного менеджменту сприятиме продукуванню соціально адекватних рішень і забезпечуватиме тим самим відповідність соціалізаційних заходів стану потенціалу соціалізації суспільства, рівню і тенденціям його розвитку. Зрозуміло, що справа є більш складною, ніж подано вище. Виведення потенціалу соціалізації на рівень самодостатності в забезпеченні добробуту неможливе без значного зростання інвестицій в основний капітал і підвищення ефективності державного управління економікою. Виходячи з вищевказаного можна стверджувати, що головною стратегією бюджетно-податкового регулювання соціалізаційних процесів в Україні

має стати запровадження нового соціального контакту як з суб'єктами господарювання, так і з регіонами.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Верховна Рада України; Конституція, Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР – С.
2. Деєва Н.М. Потенціал соціалізації і його регулювання в економіці: теорія, методологія, перспективи: Монографія. – Д. : АРТ_ПРЕСС, 2006. – 444 с.
3. Арон Р. Этапы развития социологической мысли. – М., 1993. – С.380
4. Бюджет України за 2014 рік: Статистичний збірник. – К.: Міністерство фінансів України, 2015. – 344 с.
5. Когут І. На жаль, ми вимушені шукати якусь третю дефініцію між бюджетом розвитку і бюджетом проїдання // Часопис Парламент. – 2005. – №7. – С.24.
6. Праця України 2012: Статистичний збірник. – К.: Державний комітет статистики України, 2013, – 322 с.

УДК 336.144:347.73

*Коляда Т.А.,
к.е.н, доцент
Національного університету ДПС України,
м. Ірпінь*

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ДОВГОСТРОКОВОГО БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ У БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ: ПРАВОВИЙ АСПЕКТ

У результаті дослідження було розкрито, що процедура розробки довгострокових бюджетних прогнозів не врегульовано нормативно-правовими актами за межами трирічного бюджетного циклу. Доведено, що документи державного стратегічного та бюджетного планування не синхронізовані між собою за цілями та термінами їх реалізації, зокрема існує невідповідність тривалості часового горизонту для середньострокового бюджетного планування та прогнозу економічного і соціального розвитку України на середньостроковий період; законодавчо не врегульована процедура ув'язки основних макропоказників, що наведені у прогнозі економічного і соціального розвитку України, з бюджетними обмеженнями, визначеними на середньострокову перспективу; не передбачено механізм погодження стратегічних планових документів за цілями на напрямками використання бюджетних коштів на державному та регіональному (місцевому) рівнях, а також за термінами їх реалізації – на середньострокову і короткострокову

перспективу (довгостроковий горизонт відсутній взагалі). Запропоновано законодавчі новації задля усунення визначених прогалин та неузгодженостей у бюджетному законодавстві.

Ключові слова: довгострокове бюджетне планування, бюджетний процес, бюджетне законодавство.

Постановка проблеми. Основою розробки бюджетної стратегії виступає бюджетне прогнозування, яке, в свою чергу, є складовою прогнозування макроекономічних показників соціально-економічного розвитку держави. При цьому бюджетне планування передуює процесу бюджетного прогнозування та є складовою процесу розробки бюджетних прогнозів. Оскільки від достовірності розробки коротко та середньострокових прогнозів, які у вітчизняному бюджетному законодавстві трактуються як середньострокове бюджетне планування, безпосередньо залежить об'єктивність та результативність довгострокових бюджетних прогнозів. Враховуючи, що у бюджетному законодавстві України відсутні норми щодо обов'язковості розробки бюджетної стратегії держави, то доцільно дослідити нормативно-правову регламентацію процесу розробки та затвердження планових бюджетних показників на середньострокову перспективу з метою визначення шляхів та способів імплементації правових норм щодо необхідності запровадження процедури розробки бюджетних прогнозів на багаторічних період у бюджетному процесі в Україні.

Мета статті полягає у здійсненні аналізу законодавчої бази України стосовно можливості запровадження довгострокового бюджетного планування у бюджетному процесі.

Аналіз досліджень. Серед сучасних українських вчених вагомих внесок у дослідження питань: організаційно-правового забезпечення бюджетного процесу внесли В.Ф. Бесєдін, Т.І. Єфименко, Т.Г. Затонацька, К.В. Павлюк, А.В. Ставицький, І.Я. Чугунов [1-4] та інші; нормативно-правової регламентації повноважень та компетенції учасників бюджетного процесу – Л.К. Воронова, М.П. Кучерявенко, А.М. Чвалюк [5-6] та інші.

Виклад основного матеріалу. Бюджетний процес в Україні складається із чотирьох стадій, при цьому планування, яке охоплює складання, розгляд та затвердження бюджету – є найбільш відповідальним етапом, від якого залежить результативність виконання бюджету, повнота врахування поточних політичних інтересів урядової коаліції та своєчасність досягнення стратегічних пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. Оскільки бюджетний період триває один рік, то короткостроковий часовий горизонт не дозволяє уряду ефективно управляти бюджетними ресурсами та призводить до втрати контролю за фіскальною позицією держави, яка стала особливо вразливою в умовах небезпечного зростання рівня державного боргу.

Крім того, зазначена ситуація призводить до ігнорування попередніх та поточних рішень при розробці проекту бюджету на наступний бюджетний період.

Більшість країн світу, у тому числі й Україна, для подолання цієї негативної практики у бюджетному процесі запровадили середньострокове бюджетне планування на трирічний часовий горизонт, який дозволяє здійснювати збалансування бюджету на основі функціональних фінансів та підвищити прозорість управління бюджетними ресурсами держави. Середньострокове бюджетне планування виступає своєрідним запобіжним засобом для уникнення необґрунтованих майбутніх витрат уряду, що можуть негативно вплинути на темпи розвитку економіки та рівень добробуту населення країни. При цьому показники доходів та видатків бюджету на наступні роки є лише прогнозом, який періодично уточнюється урядом відповідно до тенденцій розвитку економіки та з урахуванням виникаючих різноманітних чинників впливу.

Віддаючи належне науковим напрацюванням вчених з даної проблематики, слід зауважити, що в сучасній економічній та юридичній науці поза увагою дослідників залишилася проблема відповідності нормативно-правової бази України цілям та завданням довгострокового бюджетного планування та обґрунтування необхідності його запровадження у бюджетному процесі задля прийняття обґрунтованих управлінських рішень під час щорічної розробки та затвердження бюджету.

Дослідивши законодавчу базу України стосовно запровадження та функціонування в країні системи довгострокового стратегічного планування, у тому числі й у бюджетній сфері, необхідно наголосити, що механізм середньострокового бюджетного планування за межами трирічного бюджетного циклу не врегульовано нормативно-правовими актами. Документи державного стратегічного та бюджетного планування не синхронізовані між собою за цілями та термінами їх реалізації, зокрема існує невідповідність тривалості часового горизонту для середньострокового бюджетного планування та прогнозу економічного і соціального розвитку України на середньостроковий період. У першому випадку – це три роки, у другому – п'ять років. Як результат, зберігаються умови для необґрунтованого збільшення бюджетних витрат, що призводить до зниження результативності реалізації бюджетних прогнозів.

Законодавчо не врегульована процедура ув'язки основних макропоказників, що наведені у прогнозі економічного і соціального розвитку України, з бюджетними обмеженнями, визначеними на середньострокову перспективу. Не передбачено механізм погодження стратегічних планових документів за цілями на напрямки використання бюджетних коштів на державному та регіональному (місцевому) рівнях,

а також за термінами їх реалізації – на середньострокову та короткострокову перспективу (довгостроковий горизонт відсутній взагалі).

Якщо середньострокове бюджетне планування в Україні на рівні державного бюджету регламентовано відповідними нормами чинного законодавства та їх реалізації відбувається на практиці, то питання щодо обов'язковості складання прогнозів бюджету на місцевому рівні недостатньо врегулювало, в частині відображення середньострокового розвитку публічних бюджетів усіх рівнів бюджетної системи. Мова йде про необхідність розробки прогнозу Зведеного бюджету України, оскільки неможливо досягти стратегічних цілей держави лише за рахунок ресурсів державного бюджету.

З метою усунення зазначених прогалин у вітчизняному бюджетному законодавстві необхідно передбачити наступні зміни та доповнення:

1. Через відсутність в Україні чіткої регламентації завдань та незавершеність розподілу повноважень між учасниками процесу державного стратегічного планування, *делегувати Раді національної безпеки і оборони України*, що є колегіальним органом та об'єднує представників різних гілок влади, *функцію проведення експертизи документів державного стратегічного планування* щодо відповідності їхніх положень пріоритетам забезпечення національної безпеки на довгостроковий період,

2. Через існування загрози національній безпеці держави та необхідності адаптації вітчизняного законодавства до європейських вимог у фінансовій сфері, *внести зміни до Бюджетного кодексу України* стосовно:

– *запровадження у бюджетний процес України багаторічного перспективного фінансового планування*, яке відповідає середньостроковим бюджетним цілям держави. Зокрема, мова йде про середньострокове фінансове планування як стандарт ЄС, де у Рамковій бюджетній директиві (2011) [7] статтею 9 передбачено, що держави-члени ЄС встановлюють достовірні, ефективні середньострокові бюджетні рамки, які передбачають мінімум три роки фінансового планування, з метою забезпечення багаторічної перспективи у національному фінансовому плануванні. При цьому середньострокове фінансове планування охоплює часовий горизонт у п'ять років, де перший рік – це поточний бюджетний рік, другий рік – це рік, на який складається бюджет, а третій, четвертий та п'ятий роки – це прогноз бюджету.

Зазначена норма має регламентувати *обов'язковість запровадження в бюджетному процесі України процедури складання прогнозу бюджету на п'ятирічний період*, де має бути визначено обсяг (у відносних показниках до ВВП) та склад імовірних видатків та доходів бюджету

відповідно до прогнозованих тенденцій (сценаріїв) розвитку економіки країни, у разі необхідності – із визначення джерел фінансування дефіциту бюджету.

– запровадження нових бюджетних обмежень, зокрема щодо скорочення рівня державної заборгованості та обсягу структурного дефіциту бюджету. Оскільки, з 2013 року країнами-членами ЄС додатково було запроваджено нові фіскальні обмеження, а саме:

– середньострокова бюджетна ціль (щорічне зростання державних видатків не повинно перевищувати темпів їхнього зростання в середньостроковому періоді) [8];

– розробка рекомендацій стосовно середньострокового прогнозу бюджету в межах дефіцитної процедури [9];

– правило 1/20 для скорочення рівня державної заборгованості (у разі перевищення розміру державного боргу показника 60% ВВП обов'язковим є щорічне зниження відповідного перевищення на 5%) [10];

– структурний дефіцит бюджету держави не вище 0,5% ВВП (для країн, що мають державний борг значно нижче 60% ВВП – не вище 1% ВВП) [11].

3. Для побудови в Україні системи бюджетного стратегічного планування, що складається з трьох великих блоків: прогнозування, програмно-цільове планування і стратегічний контроль, *закріпити за Рахунковою палатою України функцію проведення стратегічного аудиту*, який включає моніторинг реалізації бюджетної стратегії, контроль за виконанням управлінських рішень, прийнятих в процесі бюджетного стратегічного планування та досягнення стратегічних цілей з урахуванням ефективності використання державних коштів, оскільки Конституцією України на Рахункову палату вже покладено функцію проведення державного аудиту виконання поточного Державного бюджету.

Повноваження щодо складання прогнозу бюджету має покладатися на Міністерство фінансів України, який затверджується Кабінетом Міністрів України та подається на розгляд до Верховної Ради України. При цьому відбувається щорічне корегування прогнозу бюджету та його пролонгація відповідно до тенденцій та динаміки розвитку економіки країни.

Відмінність між бюджетною стратегією (прогнозом) та плановим бюджетом полягає в тому, прогноз складається на п'ять та більше років, план – лише на один рік; прогнозні показники – не обов'язкові для виконання, вони є лише орієнтирами, а планові показники – обов'язкові для виконання; бюджетний прогноз затверджується постановою Кабінету Міністрів України та щорічно уточнюється, плановий бюджет (на поточний бюджетний рік) затверджується Верховною Радою України шляхом прийняттям відповідного закону, зміни до якого є винятком і

також затверджуються законом.

Серед основних завдань, які має на меті вирішувати довгострокове бюджетне планування можна визначити наступні:

– політичні: встановлення програмних цілей уряду у загальній перспективі;

– фінансово-економічні: оцінювання бюджетних потреб, необхідних для реалізації визначених цілей та дотримання щорічного балансу між надходженнями та видатками бюджету;

– загальноекономічні: узгодження ймовірних видатків і необхідних для їхнього покриття надходжень із загальними економічними цілями та бюджетними обмеженнями [12].

Висновки. Вважаємо, що наявність бюджетної стратегії дозволить уряду своєчасно виявляти несприятливі тенденції у бюджетно-податковій політиці держави та запроваджувати превентивні заходи, визначати повний масштаб реакції економіки та бізнес середовища на запровадження реформ та прийняття нових законів, оцінити фіскальний простір для реалізації бюджетно-податкової політики на наступні роки, врахувати показники бюджетного прогнозу при щорічному прийнятті бюджетних рішень.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є доведення необхідності законодавчого закріплення процедури розробки довгострокового бюджетного прогнозу у бюджетному процесі, що дозволить уряду своєчасно виявляти несприятливі тенденції у бюджетно-податковій політиці держави та запроваджувати превентивні заходи, визначати повний масштаб реакції економіки та бізнес середовища на запровадження реформ та прийняття нових законів, оцінити фіскальний простір для реалізації бюджетно-податкової політики на наступні роки, врахувати показники бюджетного прогнозу при щорічному прийнятті бюджетних рішень.

Список використаних джерел

1. Беседін В.Ф. Створення, становлення і трансформування системи планування в Україні / В.Ф. Беседін // Економіка України. – 2002. – №5. – С. 4-9.
2. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: За заг. ред. М.Я. Азарова; у чотирьох томах / ДННУ “Акад. фін. управління”, Т.3.: Бюджетне планування і прогнозування на середньострокову перспективу – інноваційна складова управління у сфері державних фінансів. – Київ, 2011. – 480 с.
3. Фінансово-економічне прогнозування і планування / І.Я. Чугунов, Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький. – К. : НДФІ, 2007. – 312 с.
4. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України. – К.: НДФІ, 2006. – 584 с.

5. Финансовое право: Учебное пособие для студентов юридических ВУЗов и факультетов / Л.К. Воронова, Н.П. Кучерявенко. – Харьков: Легас, 2003. – 360 с.
6. Правові основи формування державного бюджету України [Текст] : [монографія] / А.М. Чвалюк ; Донец. ун-т економіки та права. – К. : КНТ, 2011. – 224 с.
7. Council Directive 2011/85/EU of 8 November 2011 on requirements for budgetary frameworks of the Member States // Official Journal. – 2011. – № L 306. – P. 41–47.
8. Regulation 1175/2011 amending Regulation 1466/97: On the strengthening of the surveillance of budgetary positions and the surveillance and coordination of economic policies.
9. Regulation 1177/2011 amending Regulation 1467/97: On speeding up and clarifying the implementation of the excessive deficit procedure.
10. Regulation 1173/2011: On the effective enforcement of budgetary surveillance in the euro area.
11. Directive 2011/85/EU: On requirements for budgetary frameworks of the Member States.
12. Бауманн Е. Середньострокове бюджетне планування та прогнозування / Ельке Бауманн // Матеріали семінару від 28 липня 2015 р., м. Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pfm.in.ua/files/files/pfm_document_55b26c16c7492.pdf

***Summary.** The purpose of the article is the analysis of the Ukrainian legal basis concerning the establishing of long-term budget planning in the budgetary process.*

The study was disclosed that the process of developing long-term budget forecasts are not regulated by regulations beyond the three-year budget cycle. It is proved that the documents of state strategic and budget planning are not synchronized with each other for the purposes and terms of their implementation, in particular there is a mismatch duration time horizon for budget planning and medium-term forecast of economic and social development of Ukraine in the medium term; not legally regulated procedure linking the main macroeconomic indicators, which are in the forecast for economic and social development of Ukraine, with budget constraints set out in the medium term; provided coordination mechanism strategic planning documents for the purposes directions for use of budget funds at national and regional (local) levels and the timing of their implementation - the medium and short term (long-term horizon absent at all). The legislative innovations to eliminate identified gaps and inconsistencies in the budget legislation are suggested in the article.

***Key words:** long-term budget planning, budget process, budget legislation.*

УДК 338.244

Коновалова М.В.,

кандидат наук з державного управління, викладач кафедри соціальної політики

НПУ імені М.П. Драгоманова,

Хариніна О.М.,

студентка кафедри теорії та технології соціальної роботи

НПУ імені М.П. Драгоманова,

м. Київ

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ СПОСІБ ВИРІШЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ

В статті вивчено поняття «соціальне підприємництво», яке досліджується як інноваційний спосіб вирішення соціальних проблем. Соціальне підприємство спрямоване на практичну реалізацію інноваційних рішень найболючіших соціальних проблем: бідності, безробіття, роз'єднаність громади тощо.

***Ключові слова:** соціальне підприємництво, соціальні послуги, інновації в соціальній сфері.*

Постановка проблеми. Поняття «соціальне підприємництво» відносно нове й незрозуміле для більшості українців, хоча Європа з ним знайома вже кілька століть, а науковці вважають, що саме за соціальним підприємництвом стоїть майбутнє. Сучасне суспільство намагається вирішити гострі соціальні проблеми, використовуючи підприємницькі кошти. Наявність в країні великого числа суспільних проблем, з вирішенням яких держава не справляється, викликало необхідність розвитку соціального підприємництва, як нового ринкового інституту, оптимально поєднує економічну стійкість і соціальну відповідальність, що вкрай необхідно для модернізації української економіки [6, с. 1].

Аналіз останніх публікацій. Значний внесок у розробку та аналіз проблем, пов'язаних з розвитком соціального підприємництва внесли вчені С. Алворд, Г. Діс, Б. Дрейтон, Дж. Майр, І. Марті, М. Маклін, А. Передо, Р. Спір та інші. Серед українських авторів, які досліджують проблеми соціального підприємництва, можна відзначити роботи З. Галушки, О. Кіреєвої, В. Удодової, В. Шаповал та інші [4, с. 2].

Метою статті є визначення ролі соціального підприємництва у вирішенні соціальних проблем.

Викладення основного матеріалу. Дослідники поки не виробили єдиного визначення поняття «соціальне підприємництво». Але найбільш поширене визначення соціального підприємництва належить Хелен Хох та Пол Трейсі: «Соціальне підприємство - засноване на самоокупній основі господарська діяльність із виробництва соціально значущого

продукту або послуги із застосуванням інноваційних рішень, які перетворюють на користь суспільства саму послугу та механізми її економічної реалізації. Кінцева мета якої – не лише отримання прибутку, а й виробництво продукту або послуги, призначеної для вирішення суспільної проблеми» [1, с. 2].

Таким чином, до соціального підприємництва можна віднести організації, для яких характерним є: соціальний вплив, інноваційність, самоокупність і фінансова стійкість, підприємницький підхід, що дозволяє знаходити можливості, розробляти інноваційні рішення, які надають стійкі позитивні впливи на суспільство.

Соціальне підприємництво надає у допомогу державі і благодійним фондам у вирішенні соціальних проблем. Звичайно, зі всіма проблемами воно впоратися не може. Але ж соціальні та екологічні проблеми не вирішуються за допомогою разових дій. Потрібні системні зміни, що призводять до довгострокових переваг. Якраз такий тип змін є основним об'єктом роботи соціальних підприємців.

Соціальні підприємці – це новатори, які використовують інноваційні ідеї та різні ресурси для вирішення соціальних проблем. Їхня діяльність у результаті приводить до стійких позитивних соціальних змін і поширюється на такі галузі, як освіта, охорона довкілля, боротьба з бідністю, захист прав людини тощо.

Соціальне підприємництво виникло як відгук на хронічні соціальні проблеми: безробіття, бідність, роз'єднаність громади тощо. Соціальні підприємства покликані задовольнити ті потреби членів громади, які не може задовольнити державний сектор, а приватний – ігнорує. Саме це є нішею для діяльності соціальних підприємств. Саме місцеві громади отримують основну користь від розвитку соціального підприємництва. Соціальне підприємництво допомагає надавати державні послуги в новий спосіб та задовольняти потреби громади; створювати робочі місця; збагачувати професійний досвід людей, які працюють на соціальних підприємствах, задля подальшого працевлаштування за сучасних ринкових умов; розвивати громади, залучаючи до громадського життя соціально вразливі та маргіналізовані групи населення, забезпечуючи їхніх членів роботою; розширювати активність громадян, які можуть самостійно вирішувати свої проблеми та брати відповідальність за своє життя; посилювати увагу до соціально незабезпечених груп населення, не стільки надаючи їм благодійну допомогу, скільки забезпечуючи їх корисною соціально значущою роботою; відроджувати сільські та міські території та поліпшувати їхню соціальну інфраструктуру тощо [4, с. 36].

Вважаємо, що Україна має всі шанси розвивати підприємства на засадах соціальної інноватики.

Соціальне підприємництво в сучасному його вигляді в Україні виникло порівняно недавно. Перші соціальні ініціативи громадян як соціальних підприємців з'явилися останнім десятиліттям. В українській

практиці, як і за кордоном, соціальні проекти реалізуються і в комерційних і в некомерційних структурах, метою яких є рішення або помякшення місцевих соціальних проблем.

Існуючі в Україні соціально-орієнтовані організації можна класифікувати за способами організації діяльності на три категорії:

- комерційні організації, що надають робочі місця соціально незахищених верств населення;
- комерційні організації, діяльність яких дозволяє вирішити соціальні та екологічні проблеми шляхом застосування інноваційних ідей;
- некомерційні партнерства, громадські організації і благодійні фонди [2, с. 11].

Основною сферою діяльності некомерційних соціально орієнтованих організацій є сфера послуг: сімейні центри творчого дозвілля, молодіжний і соціальний туризм, центри соціальної реабілітації, клінінгові центри та інші.

Також в Україні існують організації, що сприяють популяризації в нашій країні соціального підприємництва: Український фонд підтримки підприємництва, Благодійний фонд «Благовіст», Благодійне підприємство «Перлина Буковини», Благодійна організація «Центр допомоги дітям-інвалідам», Міжнародний фонд «Відродження», Сокальська агенція регіонального розвитку та інші. Усі ці громадські організації. [4, с. 39].

Найголовнішими проблемами сучасного суспільства є алкоголізм, низький рівень життя, бідність, безробіття, соціальна напруженість.

Алкоголізм. Згідно зі звітом Всесвітньої організації охорони здоров'я, опублікованому в 2014 році, перше місце за вживанням алкоголю на душу населення зайняла Молдова, друге - Люксембург, третє - Естонія. Україна в цьому списку посіла 39 місце за вживанням літрів алкоголю на людину. У дослідження включені дані споживання алкоголю з 2008 по 2012 роки жителями Центральної і Східної Європи у віці від 15 років. Однак за загальним (врахованої і неврахованому) обсягом споживання алкоголю на душу населення (у віці 15 років і старше) Україна займає 11 місце, поступаючись Молдавії, Чехії, Росії та Угорщині [5].

Низький рівень життя. В результаті проведених Legatum Institute досліджень по рейтингу Legatum Prosperity Index Table Rankings, найвищий рівень життя населення 142 країн, Україна займала 61 місце за підсумками 2011 року, в 2013 році опустилася на 7 пунктів і посіла 68 місце в цьому рейтингу. У 2015 році Україна опустилася на 79 місце за рівнем життя країн світу.

Бідність. Основними факторами бідності є низька заробітна плата працівників, перш за все в бюджетній сфері, невисокі розміри пенсій і ряду соціальних допомог та інших соціальних виплат.

Україна займає 78-е місце серед 187 країн і територій за індексом людського розвитку, згідно з Доповіддю про людський розвиток ПРООН

2014 року. При підрахунку індексу розвитку враховують середню тривалість життя, рівень грамотності дорослого населення й рівень життя. Очолюють рейтинг у 2013 році Норвегія, Австралія та США, а найнижчі показники людського розвитку мають Демократична Республіка Конго та Нігер.

Безробіття. За останніми оприлюдненими даними Державної служби статистики України, рівень безробіття населення віком 15–70 років, визначений за методологією Міжнародної організації праці, в Україні в I кварталі 2015 року становив 9,6% економічно активного населення.

Соціальна напруженість. У доповіді Global Barometer of Economic Pain («Глобальний барометр економічної напруженості») Gallup International помістила Україну на 10-е (з 56) місце за рівнем соціально-економічної напруженості. Судячи з відповідей, індекс соціальної напруженості в Україні в 2014 році досяг 49%. Дослідники відзначають: у 2013 році це один з найвищих показників за всі 22 роки спостереження в нашій країні - останній раз подібний рівень економічної напруженості (вище 40%) спостерігався в 1996 році.

Теоретики зазначають, що соціальне підприємництво та інноваційні підходи до ведення бізнесу сприятимуть:

- працевлаштування соціально незахищених верств населення та людей, для яких зайнятість на повний робочий день неможлива;
- розвитку сфери послуг (молодіжного і соціального туризму, організації дозвілля, підвищенню якості та доступності медичних послуг, соціальних послуг);
- пом'якшення екологічних проблем [6].

Такі результати роботи передбачають позитивний ефект на вирішення соціально-економічних проблем сучасності.

Соціальні підприємці створюють нові моделі соціально-значимої діяльності для формування інноваційної соціально-орієнтованої економіки, що дозволить підвищити соціальну стабільність суспільства і рівень життя населення. Тому так важливо функціонування організацій, які надають підтримку починаючим соціальним підприємствам, і вирішують проблему фінансування швидкозростаючих соціальних підприємств, які прагнуть до масштабування і тиражування своєї діяльності.

У той же час соціальне підприємництво є інноваційними механізмом розвитку соціальної політики держави. Соціальні підприємці повинні взаємодіяти з органами державної влади, місцевого самоврядування, представниками бізнесу і некомерційних організацій для об'єднання сил і можливостей, спрямовується на вирішення суспільних проблем. Міжсекторна взаємодія може послужити основою системної інфраструктурної підтримки соціального підприємництва.

В Україні, де, сьогодні, громадяни мають високий рівень емпатії і активно генерують нові ідеї в умовах економічної кризи, – формується

сприятливе підґрунтя для розвитку соціального підприємництва. Воно не тільки стимулює соціальні та екологічні інновації, виступаючи фактором розвитку бізнесу, а й створює, накопичує і використовує соціальний капітал (громадський ресурс та торгівлі, і сприяє вирішенню різних суспільних проблем).

Соціальний бізнес підвищує економічну ефективність за рахунок використання ресурсів, які раніше в такій якості не використовувалися. По-перше, це людські ресурси, наприклад, соціально «складні» групи населення (інваліди, багатодітні матері, випускники дитячих будинків, колишні ув'язнені); по-друге, матеріальні ресурси (матеріальні цінності).

Внутрішнім джерелом фінансування діючих соціальних підприємств є нерозподілений прибуток. Отриманий соціальним підприємством прибуток, як правило, повністю реінвестується, у відмінно від розподілу прибутку серед учасників або акціонерів традиційного бізнесу. Застосування нульової ставки податку на прибуток з першого січня 2015 року для організацій, що здійснюють соціальне обслуговування, дозволить збільшити внутрішні джерела фінансування.

Висновки. Ми вважаємо, що соціальне підприємництво у сучасних реаліях спрямоване на прискорення позитивних соціальних змін, забезпечуючи задоволення базових людських потреб у оптимальний спосіб. Воно може і має бути ключовим фактором сталого розвитку не лише окремої місцевості, а й країни в цілому.

Соціальне підприємництво характеризується такими головними рисами, як здатність підприємця отримувати прибуток, вирішуючи гострі соціальні проблеми у суспільстві, сприяючи не лише їх усуненню, але й якісно новому розвитку потенціалу населення.

Підводячи підсумки, слід зазначити, що соціальне підприємництво в Україні розвивається поступово і поки знаходиться на стадії зародження. Важливо відзначити вклад проекту «Сприяння соціальному підприємництву». В рамках проекту в різних регіонах України створюються спеціальні центри, які надають соціальним підприємствам комплексну підтримку у започаткуванні та розвитку їхньої діяльності, проводять тренінги та навчання соціальних підприємців, здійснюють просвітницьку роботу.

Розвиток соціального підприємництва в Україні – це тривалий процес, масштаб і темпи якого неможливо прогнозувати, що пояснюється децентралізованим характером цих процесів.

Серед негативних чинників, що сьогодні впливають на регіоналізацію та розвиток соціального підприємництва в Україні варто відзначити: *брак нормативно-правової бази*, що регулювала б діяльність соціальних підприємств, а також незначний обсяг інформації в ЗМІ про діяльність численних підприємців-ентузіастів. Відповідно до законодавства, у більшості європейських країн державні органи (особливо на місцевому рівні) можуть надавати привілеї соціальним

підприємствам задля підтримки їхньої соціальної місії, а також *недостатня популяризація* позитивних ефектів соціального підприємництва як для суспільства, так і для вітчизняного бізнесу.

Цей процес можна прискорити шляхом проведення активної соціально-економічної політики, розгляду формування соціального підприємництва як важливого самостійного напрямку соціально-економічних реформ, проведення інформаційно-роз'яснювальних заходів у бізнес-просторі України.

Саме нарощення активності громадян через створення соціальних підприємств, їхня співпраця з владою дозволить розпочати в Україні вирішення такої надзвичайно актуальної проблеми, як побудова соціальної держави та громадянського суспільства. Соціальні підприємства, за допомогою тиражування інноваційних рішень, будуть з'являтися у великих і малих містах, тим самим збільшиться кількість робочих місць і знижуючи соціальну напруженість в різних країнах.

Розвиток соціального підприємництва в Україні дозволить збільшити соціальний капітал, підвищити рівень життя населення, зменшити соціальну напругу і, як наслідок, стійкість економічного розвитку країни.

Список використаних джерел

1. Ігнатович Н. Зарубіжний досвід розвитку соціального підприємництва/Ігнатович Н., Гура В.//Вісник КНУ ім. Тараса Шевченка. – 2014. - 22 с. - 12(165): 22–25.
2. Кіреєва О. Б. Соціальне підприємництво як інструмент державної соціальної політики / Кіреєва О. Б. – Київ, 2010. - 13 с.
3. Кикал Дж. Социальное предпринимательство: миссия – сделать мир лучше / Джилл Кикал, Томас Лайонс; пер. с англ. – М.: Альпина паблишер, 2014. – 304 с.
4. Наумова М. Сутність соціального підприємництва та його роль у соціально-економічному розвитку суспільства/Наумова М.//Україна: аспекти праці. Соціальна політика №4. – 2014, с. 34–39.
5. Отчет Всемирной организации здравоохранения [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0006/184155/The-European-Health-Report-2012,-1-Where-we-are.pdf.
6. Сотула О. В. Соціальне підприємництво як інноваційна модель розвитку економіки/Сотула Е. О.//Ефективна економіка. – 2013. – №4.

***Summary.** The article explores social entrepreneurship as an innovative way to solve social problems. Social enterprise is aimed at practical implementation of innovative solutions to solve the most acute social problems: poverty, unemployment, fragmentation of communities and so on.*

***Key words:** social entrepreneurship, social services, innovation in the social sphere.*

УДК 338.436:005.95 (043.3)

*Лотоцький І.І.,
д.е.н., професор,*

*завідувач кафедри управління персоналом та економіка праці
Камянець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,*

Олійник О.С.,

*ст.викладач кафедри економіки підприємства
Камянець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка,
м. Кам'янець-Подільський*

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ТА СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті звернена увага на особливості розвитку персоналу на діючих підприємствах, а також взаємодія його з соціальною відповідальністю. Розкривається вплив проблем підприємства на розвиток персоналу та його наслідок через соціальну відповідальність на підприємстві.

***Ключові слова:** персонал, розвиток персоналу, соціальна відповідальність, спиртове підприємство.*

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку вітчизняної економіки існує безліч проблем економічного та соціального характеру. Глибока економічна кризи часів початку незалежності України та початок реформування народного господарства, зумовили негативні явища в розвитку персоналу підприємств. Ці проблеми зумовили потребу в забезпечення розвитку персоналу та позитивного взаємовпливу з соціальною відповідальністю, що діє на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток персоналу описується багатьма науковцями, в результаті чого в економічній літературі є цілий ряд визначень даного поняття, а тому ми розділяємо думку ряду науковців: Веснін В.Р., Грішнова О.А., Д. Джой Меттьюз, Завіновська Г.Т., Кібанов А.Я., Кулініч Т.В., що існує ряд підходів до визначення поняття «розвиток персоналу».

Метою статті є теоретичне обґрунтування поняття «розвиток персоналу» та соціально-економічне обґрунтування соціальної відповідальності на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Складовою ефективного розвитку підприємства є розвиток його працівників. Під впливом різних зовнішніх та внутрішніх факторів проблемі розвитку персоналу в періоди криз не приділяють належної уваги, але досягти бажаних результатів на підприємстві можна при допомозі людей, які володіють необхідними знаннями, навичками та метою. Навчання та освіта на підприємстві повинна бути постійна для забезпечення необхідного професійного

розвитку, що стало актуальним в умовах реформ. До основних підходів відносять процесний, системний та функціональний.

До процесного підходу в розкритті поняття «розвиток персоналу» можна віднести визначення, яке дав Кібанов А.Я. «розвиток персоналу – це системно-організований процес безперервного навчання працівників для підготовки їх до виконання нових виробничих функцій, професійно-кваліфікаційного просування, формування резерву керівників та вдосконалення соціальної структури персоналу, що забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, планування трудової кар'єри, стимулювання розвитку персоналу» [1, с. 401].

Черчик Л.М. визначає – «що розвиток персоналу розглядається в якості сукупності взаємопов'язаних заходів, націлених на підвищення конкурентоспроможності персоналу шляхом набуття нових знань, умінь навиків, досвіду в процесі навчання, підвищення кваліфікації, перепідготовки з метою адаптації до нових умов діяльності, забезпечення власних інтересів розвитку та реалізації цілей діяльності підприємства», ми відносимо до системного підходу, а прикладом функціонального підходу являється визначення Весніної В.Р., що «розвиток персоналу – безперервне проведення заходів, що сприяють повному розкриттю індивідуального потенціалу працівників та зростанню їх здатності вносити вклад в діяльність організації» [2, с. 190].

Розвиток персоналу підприємства досягає своєї оптимізації, коли являє собою систему, що містить цілий ряд елементів, включаючи насамперед розроблення кадрової стратегії, яка в свою чергу є частиною головної стратегії підприємства. Прогнозування потреб в кадрах у відповідності до певних кваліфікацій є наступним елементом системи взаємопов'язаних дій розвитку персоналу. Планування чисельності відповідної кваліфікації працівників підприємства є важливим елементом системи, при чому теоретичні основи його затверджені в радянські часи. Професійне зростання та кар'єрний ріст являються наступним шаблоном в системі розвитку персоналу. Даний елемент призводить не тільки до матеріального задоволення персоналу, але і до соціального, так як не завжди на підприємствах є можливість фінансового підґрунтя до поліпшення матеріальних умов співробітників. Наступним елементом системи взаємопов'язаних дій розвитку персоналу є організація процесу адаптації, навчання, тренінгу. Ми хочемо відмітити, що дана складова системи носить другорядний характер, що є результатом переважання матеріального над моральним. Формування організаційної культури підприємства є одним із допоміжних елементів даної системи, хоча даний елемент необхідно впроваджувати ще в дитячих колективах, для того щоб в період виховання і становлення особистості це заклало основу і було невід'ємною складовою характеристики кожного співробітника підприємства.

Процес розвитку персоналу це складна взаємопов'язана система складових, яку можна поділити на три групи. Первинна підготовка персоналу на будь-якому підприємстві являє собою передумову успіху, перепідготовка кадрів є стимулом для самореалізації персоналу і підвищення кваліфікації є стимулювання працівників. Дані елементи складають одну із складових процесу розвитку персоналу, а саме – професійне навчання персоналу, що набуває обертів в сучасних умовах реформування.

В період реформування економіки України виникла гостра необхідність в розвитку персоналу при допомозі різних шляхів, до головних з них можна віднести:

- виявлення та використання прихованих можливостей працівників;
- широке розкриття потенціалу працівника;
- реалізація всіх можливостей персоналу, і потенційних в тому числі;
- постійне вдосконалення кожного працівника, а також ускладнення стану його та персоналу загалом.

Розвиток персоналу потребує його управління. Для ефективного управління персоналом необхідно його здійснювати багаторівнево, а саме: оцінювати наявний трудовий потенціал; оцінювання потреби в персоналі та порівнювати трудовий потенціал персоналу.

Оцінювати наявний трудовий потенціал персоналу необхідно при допомозі визначення рівня знань, рівня вмінь та практичних навичок з врахуванням досвіду персоналу.

Оцінювання потреб в персоналі здійснюється з врахуванням цілей, беручи до уваги завдання та стратегії підприємства.

Порівняння трудового потенціалу персоналу здійснюється шляхом зрівняння фактичних характеристик з необхідними враховуючи потреби підприємства.

Таким чином, управління розвитком персоналу є процес багатогранний, широкоохоплюючий і різносторонній. Працівники підприємства працюють з різними планами, бажаннями, ідеями, прагненнями і цілями. Розвиток персоналу передбачає цілий ряд мотиваційних елементів.

Всі мотиваційні чинники сформовані в дві групи, а саме бажання і прагнення. До бажань працівники відносять збереження роботи, посади, службового статусу у відповідності з чинним законодавством України.

Також до бажань працівники відносять розширення кола спілкування, так як при допомозі спілкування людина частково реалізовує свої здібності. Встановлення нових контактів є одним із пріоритетів деяких співробітників, що в деякій мірі приносить не тільки моральне задоволення.

Самовдосконалення являється одним із головних чинників для самих прогресивних робітників та інженерно-технічних працівників. Частина персоналу підприємства бажають нових знань та інновацій. Цим самим вони втілюють в життя свої нереалізовані плани та надії.

До прагнень персоналу підприємства відноситься:

- кар'єрне зростання;
- розширення повноважень;
- підвищення рівня оплати праці.

Дані чинники спонукають працівників підприємства до постійного свого рівнопланового розвитку. Розвиток персоналу підприємства являється процесом багатограним, а тому здійснюється різними шляхами, які сформовані в різні моделі.

Важливим напрямом роботи підприємства є постійний аудит персоналу, що є основою моделі конкурентних переваг розвитку персоналу. Дана модель передбачає постійний контроль за працівниками, оцінка знань, навичок та здібностей персоналу, а також встановлення адекватності працівників на підприємстві.

Ліквідація важкої праці, автоматизація та механізація всіх процесів, соціальна підтримка, покращення умов праці та відпочинку, тобто підвищення якості трудового життя персоналу складає наступну модель розвитку персоналу – модель підтримки працівників. Дана модель націлена на підвищення внутрішньої мотивації персоналу.

На підприємствах де господарювання здійснюється при допомозі принципів із дотриманням етичних, правових, благодійних, природоохоронних, комерційних та громадських їм притаманна модель підтримки суспільства, яка мало поширена в теперішній час на українських підприємствах.

Модель – концепція людського розвитку включає найкращі характеристики попередніх моделей і напрямок її ґрунтується на багатограний розвиток працівників, що потребує фінансові, управлінські та організаційні вкладення.

Таким чином, розвиток персоналу на нашу думку, повинен здійснюватись у відповідності до стратегій підприємства, його можливостей і з врахуванням пропозицій працівників.

Досліджуючи питання розвитку персоналу виникла необхідність звернути увагу на діяльність спиртових підприємств в напрямку розвитку соціальної відповідальності підприємства перед його персоналом.

Керівництво спиртового підприємства в с. Довжок Кам'янець-Подільського району Хмельницької області свою соціальну відповідальність направляє на наступні дії:

- підтримує своїх співробітників, щодо кар'єрного росту, наприклад колишня робітниця після навчання працює в бухгалтерії підприємства;
- в напрямку реалізації програми адаптації нових працівників на підприємстві залучається профспілкова організація підприємства, що в

вільний від роботи час організовує різні міроприємства, під час проведення яких співпрацівники ближче знайомляться і здружуються, в результаті чого колектив взагалі стає однією великою сім'єю;

– крім періодичного проведення анкетування співробітників, на підприємстві має місце і самооцінювання персоналу у вигляді заповнення різних тестів, які готує інспектор відділу кадрів разом з економічним підрозділом, Радою трудового колективу та профспівковою організацією підприємства;

– біля двадцяти років оплачує обіди персоналу в їдальні підприємства.

Незважаючи на цілу низку напрямків діяльності дане підприємство також має велику екологічну проблему, яку не може самотійно вирішити, а саме – ліквідацію забруднення довкілля, що виникло внаслідок наявності бардополів, які є частиною виробничого циклу виробництва спирту та хлібопекарських дріжджів на даному підприємстві. Забруднення річок Смотрич та Дібруха, а також атмосфери і ґрунтів є основою для соціальної напруги в даному регіоні, яку необхідно ліквідувати при допомозі органів місцевого самоврядування, місцевих та республіканських науковців і спонсорів, а також для виконання Закону України «Про екологічну експертизу» [3] та Закону України «Про стандартизацію» [4].

Адміністрація Кобиловолоцького підприємства, що на Тернопільщині також діє в кількох напрямках розвитку соціальної відповідальності на підприємстві. По-перше, на підприємстві всі працівники соціально захищені. По-друге, персонал має між собою повністю прозорі відносини, так як на підприємстві працюють односельчани. По-третє, на підприємстві реалізується програма постійного покращення умов праці як робітників, так і службовців, спеціалістів, керівників. По-четверте, адаптацією працівників на підприємстві займається інспектор по кадрах, який є професіональним психологом. По-п'яте, на підприємстві діє самодіяльний ансамбль, учасники якого не тільки талановиті, але і допомагають керівництву підприємства підвищувати світогляд всього персоналу, а також посилюють взаємоповагу й почуття колективізму.

На Овечацькому підприємстві по випуску спирту соціальна відповідальність теж має місце, те що весь персонал підприємства соціально захищений це однозначно, так як всі працівники працюють офіційно. Враховуючи те, що підприємство теж знаходиться в селі і односельчани всі знайомі, то ніколи не виникає питання відсутності прозорості у колективі. Також, всі позитивно відносять щодо кар'єрного росту того чи іншого працівника. Особливістю соціальної відповідальності на даному підприємстві є те, що умови праці та відпочинку підприємство створює і на робочих місцях і в селі одночасно. Крім того, питання адаптації нових співробітників ніколи не поставало,

так як решта працівників завжди допомагають новим працівникам. Не можна не відмітити той факт, що всі в даному колективі поважають одне одного і реально оцінюють свою працю.

Таким чином, досліджуючи спиртові підприємства стосовно соціальної відповідальності на них ми можемо виділити низку напрямків їх діяльності, які направлені в дане русло. До даних напрямків функціонування досліджуваних спиртових підприємств в руслі соціальної відповідальності ми віднесемо: дію адаптаційної програми, що спрямована на «акліматизацію» нових співробітників; підтримку прагнення співробітників до кар'єрного зростання; прозорість відносин; чесність в оцінці праці; створення умов для праці і відпочинку; повагу та підтримку особистості.

Підсумовуючи вище вказане ми можемо відмітити, що діюча соціальна відповідальність на підприємства позитивно впливає на розвиток персоналу підприємства, тим самим і на результати діяльності самого підприємства.

Крім цього, ми можемо відмітити, що на персонал в рамках соціальної відповідальності впливають різні фактори, притаманні підприємствам. Такими факторами впливу є насамперед роботодавець, який висуває працівникам свої умови; потім Рада трудового колективу, яка в якійсь мірі регламентує діяльність працівника на підприємстві. Наступним фактором є профспілкова організація, яка і захищає і регламентує діяльність працівника. І звичайно вплив на персонал має держава, її політика та ідеологія.

Отже, узагальнюючи наше дослідження ми можемо стверджувати про наступне – розвиток персоналу спиртового підприємства полягає в ряді аспектів, а саме: в зростанні конкурентоспроможності персоналу, що є наслідком навчання персоналу, його перепідготовки, формуванню нової мотивації праці тощо.

Список використаних джерел

1. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 638 с.
2. Веснин В.Р. Практический менеджмент персонала: пособие по кадровой работе / В.Р. Веснин. – М.: Юристъ, 2001. – 496 с.
3. Про екологічну експертизу: Закон України [від 09 лютого 1995. – № 1642-III (1642-14)] // Відомості Верховної Ради. – 1995. – № 8. – С. 54.
4. Про стандартизацію: Закон України [від 17 травня 2001 р. № 2408-III]. // ВВР України. – 2001. – № 31. – С. 618-625.

Summary. The paper drawn attention to the peculiarities of personnel on active pidpryyemstvaz and its interaction with social responsibility. It reveals

the impact of the problems on staff development and its consequence in social responsibility on pidpryyemtv.

Key words: *staff development, social responsibility, enterprise.*

УДК 65.009.12

Маковоз О.С.,

к.е.н., доцент

Харківського національного університету внутрішніх справ,

м. Харків

МАРКЕТИНГОВИЙ РЕЙТИНГ ЯК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено процес формування маркетингових рейтингів підприємство щодо оцінки успішності їх діяльності. Проаналізовано основні дефініції сутності конкурентоспроможності підприємства, запропоновано основні складові маркетингового рейтингу підприємств щодо оцінки рівня їхньої конкурентоспроможності. Охарактеризовано сучасний стан складання рейтингів підприємств щодо оцінки наявних та виявлення можливих ресурсів.

Ключові слова: *рейтинг, конкурентоспроможність, підприємство, потенціал, оцінка, маркетинговий рейтинг.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання, коли Україна прагне стати рівним членом Європейського союзу, для вітчизняних підприємств стає вкрай необхідним пошук нових напрямів підвищення конкурентоспроможності. Вирішення зазначеної задачі ускладнюється в умовах ринкової трансформації національної економіки та зростання рівня конкуренції. Перебудова економічної системи призводить до посилення потреб підприємств щодо оцінки наявних та виявлення можливих ресурсів, механізмів та технологій, що забезпечать високий рівень адаптивності до змін. Будь-яке підприємство, щоб успішно функціонувати, повинно постійно здійснювати моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища. Для досягнення певних конкурентних переваг та розробки ефективної стратегії. Підвищення конкуренції на світових ринках робить необхідним проводити порівняння показників діяльності підприємств. При проведенні інтернаціональної оцінки підприємств необхідно порівнювати результати, які саме забезпечують конкурентоспроможність. Постає проблема пошуку універсальних підходів щодо визначення потенціалу підприємства для розробки подальшої стратегії дій та аналізу використання наявних можливостей.

Аналіз наукових досліджень і публікацій. Дослідженням проблем

оцінки впливу маркетингової складової на конкурентоспроможність підприємства присвячені праці багатьох видатних закордонних вчених: Ф. Друкера, Ф. Котлера [1], Д. Нортон, В. Паретто, Т. Питерса, Ф.А. Хайєка, Ф. Шрейдера та інших. Сьогодні вітчизняні науковці все більше уваги приділяють дослідженням рейтингової оцінки діяльності підприємства, серед них: Ю.Л. Логвиненко, О.І. Богатов, Ю.Г. Лисенко, В.Л. Петренко, В.Г. Скобелев та інші [2–3]. Зазначені науковці внесли вагомий внесок у розвиток теорії рейтингової оцінки підприємства, так зокрема, ними були запропоновані елементи рейтингової оцінки, визначено основні етапи інтегрованої комплексної оцінки стійкого розвитку виробничої системи.

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження процесу впливу маркетингового рейтингу як фактору конкурентоспроможності підприємства. Дослідити процес формування маркетингових рейтингів підприємство щодо оцінки успішності їх діяльності. Проаналізувати основні дефініції сутності конкурентоспроможності підприємства, запропонувати основні складові маркетингового рейтингу підприємств щодо оцінки рівня їхньої конкурентоспроможності. Охарактеризувати сучасний стан складання рейтингів підприємств щодо оцінки наявних та виявлення можливих ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поглиблення ринкових відносин, зміна форм власності, методів управління та кризові процеси в економіці визначають необхідність пошуку нових методів підвищення ефективності діяльності організацій. У сучасних умовах господарювання саме корпоративна сфера діяльності є дуже поширеною, яка динамічно розвивається з кожним роком. У сучасних умовах постійного зростання рівня конкуренції та обмеження споживчого попиту все гостріше стає проблема порівняння результатів діяльності підприємств. Тобто для підприємств виникає нагальна потреба в визначенні власних конкурентних позицій на ринку.

Конкурентні позиції відображають ключові фактори успіху підприємства: фінансовий стан, асортимент товарів, їх якість, собівартість, рентабельність, комерційні умови, організація збутової мережі і технічного обслуговування продукції, репутація (імідж) підприємства, вплив тенденцій розвитку кон'юнктури на його положення на ринку, кадрова політика і кадровий склад, наявність або відсутність прогресивних технологій, підтримка з боку держави і інше [4, с. 7].

Конкурентоспроможність підприємства на ринку визначається шляхом визначення позицій підприємства у порівнянні з іншими за такими показниками: здатність адаптування до змін; технологія, яка застосовується підприємством; властивості і якість обладнання, яке використовується; знання і практичний досвід персоналу; система управління і комунікацій. У зазначеному комплексі одними з найважливіших є показники кваліфікаційно-професійного розвитку

персоналу підприємств. У ринкових умовах господарювання перед підприємствами виникає необхідність працювати по-новому – враховувати закони і вимоги ринку, опановувати новий тип економічної поведінки, адаптувати всі сторони діяльності до ситуацій на ринку [5, с. 168–169].

Виявленню проблемних аспектів конкурентоспроможності підприємства повинна передувати попередня оцінка наявних та потенційних можливостей кожного з них. Доцільно використовувати комплексну оцінку та порівняльний аналіз для визначення рейтингу підприємств для порівняння наявних та можливих конкурентних переваг підприємства. Сьогодні одним з основних елементів визначення конкурентної позиції підприємства на ринку є використання рейтингів. Згідно зі Oxford Business English Dictionary поняття «рейтинг» (rating) означає ранжування, розстановка пріоритетів, оцінка, порядок, класифікація. Класифікація або ранжування будь-чого на основі порівняльної оцінки їх якості, стандарт [6].

Рейтингова оцінка характеризується значенням конкретного показника, який синтезує певні сторони діяльності об'єкта дослідження, отриманого на основі математичної обробки системи окремих показників.

Перевагою рейтингової оцінки є можливість аналізу і порівняння результатів фінансово-господарської діяльності підприємств різних організаційно-правових форм і форм власності, які належать до різних галузей і сфер діяльності.

Огляд діяльності провідних світових рейтингових агентств Moody's, Fitch, Standard & Poor's, Transparency International, російського «Експерт РА» і українського «Кредит-Рейтинг» показує, що вони пропонують досить великий перелік рейтингів. Методика рейтингової оцінки полягає у порівнянні системи показників, які характеризують фінансово-економічний стан підприємства, з умовним еталонним підприємством, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками.

Основні критерії, що висуваються до інтегрованої комплексної оцінки, полягають в наступному: інтегрована комплексна оцінка повинна бути загальновизнаною та зрозумілою, тобто повинно бути зрозуміло, які, власне, характеристики та в яких саме пропорціях зосереджені в ній [3]. Визначення інтегрованої комплексної оцінки стійкого розвитку виробничої системи включає такі основні етапи:

- збір, систематизація та аналітичне опрацювання інформації (статистичної, експертної) за обраний для аналізу період;
- вибір та обґрунтування системи показників, що використовуються для обчислення інтегрованої оцінки, їх структуризація;
- розроблення методології, методики та інструментарію щодо обчислення інтегрованої оцінки;

– ранжування виробничих систем згідно з кількісним значенням інтегрованої оцінки для кожної з них.

Після збору, систематизації та аналітичного опрацювання інформації на основі карт стійкості виробничої системи вибираються та обґрунтовуються показники, що використовуються для обчислення інтегрованої оцінки.

Наступний етап передбачає проведення оцінки рівня реалізації конкурентного потенціалу підприємства, яка охоплює аналіз основних складових конкурентного потенціалу (техніко-технологічної, комерційної, маркетингової, клієнтської та підприємницької компонентів) і визначення на їх основі комплексної (інтегральної) оцінки конкурентного потенціалу підприємства роздрібною торгівлі з урахуванням міри вагомості кожної складової [7, с. 153].

Рейтинг - це цінне джерело систематизованої інформації, відкритий і доступний як для потенційних клієнтів, так і для ділових партнерів. Він відображає діяльність підприємства в даний момент часу, а так само дозволяє побачити його сильні і слабкі сторони, перспективи подальшого розвитку. Рейтинг виявляє лідерів того чи іншого напрямку в бізнесі і дає Вам можливість не тільки оцінити їх діяльність, а й проаналізувати переваги, недоліки свого підприємства. Рейтинг є свого роду показником оцінки компанії в класифікаційному списку рейтинг-листі.

Прагнення до зайняття високих рейтингових позицій спонукає керівництво підприємств до впровадження сучасних стандартів та технологій управління компаніями, контролю якості, фінансової звітності, маркетингу та рекламної діяльності, формування підрозділів із зв'язків з інвесторами тощо, що забезпечує прогресивний розвиток як підприємства, так і національної економіки, органічним елементом якої воно є. Разом з тим, у намаганні досягти високих значень рейтингів керівництву підприємства слід брати до уваги та поважати принцип незалежності рейтингової оцінки, яким у своїй діяльності повинні керуватись суб'єкти рейтингування – рейтингові агентства. Рейтинги у високорозвинутих країнах відображають інвестиційну привабливість та фінансову стійкість корпорацій, проте далеко не завжди рейтингові оцінки відповідають реальності, що відбувається, як правило, внаслідок застарілості методик їх розрахунку, а також, що особливо поширено сьогодні, внаслідок зловживань з метою побудови вигідних рейтингів за гідну винагороду [2, с. 325].

Рейтинг означає визначення будь-якого оціночного параметра або групи параметрів за певним алгоритмом оцінки, за заданою шкалою ранжирування. По суті, рейтинг є мірою популярності будь-якого підприємства. Враховуючи, що конкурентоспроможність – це трансцендентна характеристика підприємства, маркетинговий рейтинг визначається методом опитування великий цільової групи, або обмеженої групи експертів. Рейтинг в маркетингу використовується для первинної

класифікації об'єктів оцінки (вага компанії, рейтинг популярності, рейтинг платоспроможності).

На думку Ф. Котлера, прийнявши рішення щодо позиціонування свого товару, фірма готова приступити до планування деталей комплексу маркетингу. Комплекс маркетингу – одне з основних понять сучасної системи маркетингу. Комплекс маркетингу – набір піддаються контролю змінних чинників маркетингу, сукупність яких фірма використовує в прагненні викликати бажану відповідну реакцію з боку цільового ринку. У комплекс маркетингу входить все, що фірма може зробити для здійснення впливу на попит свого товару [1, с. 90].

Проведений аналіз концепцій щодо сутності комплексу маркетингу показав, що всі вони містять чотири основних елементи, що необхідні для обміну, тобто для продажу, товарообміну. В економічній літературі ці елементи називають «чотири Р» маркетингу чи маркетинговим комплексом:

- продукція (product);
- ціна (price);
- місце (place) чи дистриб'юторська мережа (канал розподілу);
- сприяння продажу (promotion).

Дослідивши взаємозв'язок конкурентоспроможності та комплексу маркетингу пропонуємо взяти за основу складання маркетингового рейтингу саме зазначені елементи, тому саме вони характеризують успішність діяльності підприємства.

На сьогоднішній день існують безліч видів рейтингів, такий стан справ фахівці пояснюють, що загострився інтересом учасників ринку до економічної і фінансової стійкості. Маркетинговий рейтинг дозволяє об'єктивно оцінити зацікавленим сторонам можливості для співпраці з будь-яким підприємством за кожним напрямом бізнесу. Зацікавленими сторонами в цьому випадку виступають як безпосередньо самі підприємства, так і бізнес-партнери, і споживачі, і держава. Але виникає проблема щодо узагальнення та зобов'язання складання об'єктивних маркетингових рейтингів.

В Україні була зроблена перша спроба зобов'язати вітчизняні підприємства складати рейтинги – згідно з постановою Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 542 від 8 грудня 2004 року «Про введення системи обов'язкового рейтингування суб'єктів і інструментів фондового ринку», зареєстрованою в Мін'юсті 30 грудня 2004 року. Емітенти для реєстрації випусків облігацій в ДКЦПФР повинні були надати звіт уповноваженого комісією рейтингового агентства про рівень кредитного рейтингу відповідного випуску облігацій. А вже в липні 2005 року Антимонопольний комітет (АМК) України рекомендував ДКЦПФР скасувати обов'язкове рейтингування емітентів облігацій. Після дослідження, проведеного у зв'язку зі скаргами учасників фондового ринку, АМК з'ясував, що запровадження ДКЦПФР обов'язкового

рейтингування емітентів облігацій привело до порушення принципів економічної конкуренції. При цьому, за даними комітету, процедура проведення комісією тендеру, в якому перемогла компанія «Кредит-Рейтинг» (дотепер є єдиним уповноваженим агентством), була непрозора і носила дискримінаційний характер по відношенню до решти потенційних учасників ринку. Найбільш активні банки-учасники фондового ринку України не підтримали зазначене рішення ДКЦПФР і звернулися до державних органів влади з проханням сприяти скасуванню вказаного нормативного акта. На їхню думку, необхідність обов'язкового отримання рейтингу емітентом облігацій в уповноваженому ДКЦПФР рейтинговому агентстві є надуманою, оскільки основні учасники українського ринку облігацій – це професійні гравці: банки і торговці цінними паперами, що мають можливість самостійно оцінювати ризики по операціях з цінними паперами емітента без урахування думки уповноваженого рейтингового агентства. Як наголошують учасники фондового ринку, створення інституту рейтингування необхідне, проте вимагає спільної роботи над ним учасників фондового ринку та інших зацікавлених сторін.

Висновки. Таким чином проведене дослідження показало, що оцінку конкурентоспроможності підприємства сьогодні необхідно здійснювати не виключно в рамках груп підприємств, які належать до однієї галузі або випускають аналогічні продукти (послуги). Найбільш повно можна оцінити конкурентоспроможність підприємства тільки шляхом порівняння між собою всієї сукупності груп підприємств-конкурентів як в масштабах однієї країни, так і в масштабах світового ринку. Для більш повної та об'єктивної оцінки успішності діяльності бізнесу доцільно використовувати запропоновану методика маркетингового рейтингу як фактора конкурентоспроможності підприємства.

Список використаних джерел

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Филип Котлер; пер. с англ. В. Б. Боброва. – М. : «Прогресс», 1991.
2. Логвиненко Ю.Л. Сутність рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах / Ю. Л. Логвиненко // Проблеми економіки та управління. - Львів : Вид-во Нац. університету «Львівська політехніка», 2009. - №640. - С. 319-327.
3. Богатов О.И. Рейтинговое управление экономическими системами [Текст] / О.И. Богатов, Ю.Г. Лысенко, В.Л. Петренко, В.Г. Скобелев. – Донецк: Юго-Восток, 1999. – 325 с.
4. Сафиуллин Н. З., Сафиуллин Л. Н. Управление конкурентоспособностью предприятий / Монография. – Казань: Изд-во Казанск. ун-та, 2008. – 189 с.
5. Носова О. В., Маковоз О. С. Розвиток персоналу як фактор конкурентоспроможності підприємства / Економічна стратегія і

перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. пр. / Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі; [редкол. : О. І. Черевко (відпов. ред.) та ін.]. – Харків, 2011. – Вип. 2 (14). – с. 166-171.

6. Oxford Business English Dictionary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oxforddictionaries.com/definition/english/rating>
7. Войцеховская И. А. Потенциал предприятия как основа его конкурентоспособности / И. А. Войцеховская // Проблемы современной экономики. – 2006. – № 1/2 (17/18). – С. 152–154

Summary. The process of forming of the marketing rating is investigational enterprise in relation to the estimation of success of their activity. Basic definitions of essence are analysed competitiveness of enterprise, the basic constituents of the marketing rating of enterprises are offered in relation to the estimation of level of their competitiveness. The modern state of stowage of rating of enterprises is described in relation to the estimation of present and exposure of possible resources.

Key words: rating, competitiveness, enterprise, potential, estimation, marketing rating.

УДК 338.24:658

Сталінська О.В.,
д.е.н., професор
Донецького національного університету,
м. Вінниця

ПРІОРИТЕТИ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЗБАЛАНСОВАНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Розглянуто пріоритети корпоративної соціальної відповідальності у забезпеченні збалансованого функціонування соціально-економічних систем, що підпорядковані меті сталого розвитку як стратегічному пріоритету, що забезпечує його ринкову вартість і суспільну цінність, де сучасне розуміння сталого, збалансованого і цілісного розвитку передбачає взаємну обумовленість його соціальних та економічних параметрів.

Ключові слова: корпоративна соціальна відповідальність, сталий розвиток, підприємство, стратегічний пріоритет, управлінські рішення, соціальні параметри, економічні системи.

Постановка проблеми. Однією з головних передумов забезпечення сталого соціально-економічного розвитку в умовах сучасного ринку є

поєднання державного регулювання та ефективних, соціально відповідальних корпоративних стратегій функціонування бізнесу, процес спільного пошуку чого розпочався сьогодні органами державної влади та господарюючими суб'єктами.

Концепція корпоративної соціальної відповідальності як інструмент стратегічної діяльності організацій, являє собою системну діяльність з підпорядкуванням економічних завдань соціальним, переорієнтацією в управлінні з короткострокових рішень на соціально відповідальні довгострокові рішення, з короткострокової економічної політики на програми сталого розвитку підприємств, регіонів і країни в цілому.

Проблема сьогодення полягає в тому, що екологічна та соціальна політика ряду вітчизняних підприємств, як відзначено в докторській дисертації автора «Стратегічне управління металургійними підприємствами на принципах сталого розвитку» (2013 р., Інститут економіки промисловості НАН України), не відповідає критеріям, досягнутим в економічно розвинених країнах: викиди шкідливих речовин на тонну готової продукції є значно вищими, а частка заробітної плати й витрат на соціальні заходи у структурі валових витрат промислових підприємств залишається низькою. Основним напрямом вирішення даних проблем у сучасній економіці є парадигма сталого розвитку, яка набула поширення у світі у другій половині ХХ ст. Її реалізація передбачає зміщення пріоритетів виробничої сфери з поточних потреб на потреби майбутнього, що на практиці зводиться, головним чином, до врахування екологічних та соціальних пріоритетів разом з економічними. Ці принципи поступово проникають й у практику управління промисловими підприємствами, переважно в розвинених країнах. Незважаючи на очевидну користь реалізації принципів сталого розвитку для суспільства, це не знаходить значного поширення на вітчизняних підприємствах, що виявляється в набагато меншій увазі й ресурсах реалізації екологічної та соціальної політики порівняно з виробниками економічно розвинених країн. У той же час аналіз доводить, що промислові підприємства мають потенціал для активізації соціальних і екологічних заходів, реалізація яких не погіршить економічних показників. Упровадженню парадигми сталого розвитку перешкоджає не стільки брак фінансових ресурсів, скільки відсутність суспільного усвідомлення її значущості. Важливою потребою є розробка інструментів обґрунтування управлінських рішень у сфері стратегічного управління підприємствами, встановлення відповідності наявного наукового інструментарію потребам підприємств.

Аналіз досліджень. Теоретичним і практичним аспектам стратегічного управління в економічно розвинених країнах присвячено ряд наукових досліджень та публікацій. Суттєвий внесок у становлення й розвиток науки стратегічного управління зробили Р. Акофф, І. Ансофф, К. Гофер, П. Друкер, К. Ендрюс, Дж. Куїнн, Г. Мінцберг, К. Омає,

М. Портер, К. Прахалад, Р. Румельт, А. Стрікленд, А. Томпсон, Г. Хамел, Б. Хенддерсон, Е. Чандлер, Д. Шендел. Знаковими для теорії стратегії підприємства були й залишаються прикладні напрацювання таких фірм-лідерів консалтингового бізнесу, як Бостонська консультативна група, Мак-Кінсі, Артур Д. Літл. Незважаючи на наукову обґрунтованість і глибоке опрацювання багатьох питань у працях названих авторів, їх реалізація в постсоціалістичних країнах потребує істотної адаптації. У зв'язку з цим в Україні, Росії та інших країнах СНД з'явилася значна кількість наукових досліджень, присвячених різним проблемам управління промисловими підприємствами пострадянського простору й адаптації їх до нових умов господарювання. Найбільш значний внесок у вирішення цієї проблеми належить О. Амоші, С. Аптекарю, В. Білошапці, Н. Брюховецькій, І. Булеєву, Б. Буркинському, О. Віханському, О. Власюку, А. Воронковій, В. Гейцю, В. Герасимчуку, С. Довбні, Л. Довганю, В. Мазуру, Б. Мільнеру, А. Наливайку, В. Немцову, А. Петрову, В. Попову, В. Савчуку, Є. Уткіну, Р. Фатхутдінову, М. Чумаченку, З. Шершньовій. Проблеми сталого розвитку економічних систем розглянуто в роботах І. Александрова, П. Брендона, Р. Гібсона, В. Ляшенка, Ю. Макогона, Л. Мельника, О. Новікової, О. Пушкаря, О. Раєвнєвої, О. Тридіда, Дж. Форрестера, А. Фрікера, Дж. Хаттінга, В. Хобти. Віддаючи належне науковому та практичному значенню праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру залишилося недостатньо розвиненим. Особливої уваги потребує подальше дослідження методології стратегічного управління, розробка цілісної концепції стратегічного управління підприємствами на принципах сталого розвитку, що включає методи оцінки сталості розвитку, обґрунтування управлінських рішень у даній сфері, корпоративної складової соціальної відповідальності у забезпеченні збалансованого функціонування соціально-економічних систем. Така концепція має забезпечити прийняття управлінських рішень на основі досягнення компромісу між інтересами власників і реалізацією екологічних та соціальних пріоритетів.

Виклад основного матеріалу. Сучасне розуміння сталого, збалансованого і цілісного розвитку передбачає взаємну обумовленість його соціальних та економічних параметрів. Сталим розвиток буде за умови вироблення та реалізації відповідних стратегій кожної організації, які ґрунтуються на встановлених цінностях. За останні десятиліття суспільні цінності кардинально змінилися, щонайменше в Україні, тому поступ економічних суб'єктів надалі не може залишатися на існуючих базисах. Політика з корпоративної соціальної відповідальності тісно пов'язана зі стратегією сталого розвитку. Сталий розвиток суспільства це модель, яка системно інтегрує три основні компоненти розвитку суспільства: економічну, екологічну та соціальну. У свою чергу

концепція корпоративної сталості це свого роду «мікроекономічний» рівень концепції сталого розвитку. Вона розглядається як модель управління корпорацією, яка охоплює її економічну, соціальну та екологічну діяльність, оптимізує ризики та використовує можливості в цих трьох сферах свого розвитку [1]. Сталий розвиток окремих регіонів потребує визначення відповідних стратегій на всіх рівнях, в т.ч. на рівні окремих галузей, підприємств, які діють в цьому регіоні. Базовою ланкою, що вирішує завдання сталого розвитку, є підприємство (галузь), підпорядкована у своїй діяльності стратегії (програмі) сталого розвитку певному регіону. Реалізація принципів сталого розвитку на рівні окремого підприємства відбувається через систему корпоративної соціальної відповідальності. Корпоративна соціальна відповідальність діє на трьох основних рівнях:

- дотримання законних зобов'язань (податки, охорона здоров'я та безпека праці, права робітників, права споживачів, екологічні норми) та галузевих стандартів;

- мінімізація або усунення негативного впливу бізнесу на суспільство та управління ризиком (порушення прав людини або забруднення);

- збільшення позитивного впливу бізнесу та створення цінності через інновації, інвестиції та партнерство, спрямовані на соціальний та екологічний добробут (робочих місць, соціальний та економічний розвиток та вирішення конфліктів).

Отже, корпоративна соціальна відповідальність є одним із інструментів досягнення сталого розвитку для нашої країни. Світовий досвід засвідчує, що досягти сталого розвитку можливо за умови запровадження в державі ефективної стратегії корпоративної соціальної відповідальності [2]. Така стратегія повинна об'єднувати ініціативу організацій щодо дотримання етичних норм у сфері соціальної взаємодії та підвищувати відповідальність за вплив на навколишнє середовище, споживачів, партнерів, працівників.

Досить велика увага приділяється науковцями загальнотеоретичним питанням - поняттям, підходам і моделям корпоративної соціальної відповідальності, факторам, що впливають на впровадження корпоративної соціальної відповідальності.

Так, за визначенням Зеленої книги Європейського союзу, КСВ – це інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі [3].

Ф. Котлер визначає КСВ як зобов'язання бізнесу сприяти економічному розвитку, працюючи з найманими працівниками, їхніми родинами, місцевою громадою та суспільством загалом з метою покращення якості життя [4].

Корпоративна соціальна відповідальність підприємства для

формування корпоративної стратегії розглядається як спосіб ефективного управління соціальними та бізнес-процесами з метою забезпечення позитивного впливу компанії на суспільство.

В ієрархії рівнів соціальної відповідальності особливе інтегруюче значення має державний рівень. Соціальну відповідальність несе передусім держава в особі її законодавчих і виконавчих органів. О. А. Грішнова та О. Г. Брінцева до основних складових соціальної відповідальності держави відносять: гарант законності та дотримання прав людини; відповідальний законодавець; відповідальний представник народу; гарант прозорих економічних і політичних відносин; гарант безпеки, добробуту, соціального та людського розвитку населення; відповідальний соціальний партнер; відповідальний роботодавець; відповідальний виробник; відповідальний чиновник. При цьому можливості продуктивної зайнятості та соціального захисту розглядаються як складові серед інших характерних якостей соціальної держави [5]. Про значення соціальної компоненти у системі регулювання ринку праці також свідчить той факт, що серед показників оцінки стану національної безпеки більшості країн світу виділяються ті, що мають соціально-трудове спрямування, а серед них: рівень безробіття, рівень забезпечення ресурсами освіти, індекси людського розвитку та розвитку людського потенціалу за методологією ООН. Одним із головних завдань соціально відповідальної держави є розробка та реалізація внутрішньої та зовнішньої політики, спрямованої на розширення можливостей людського розвитку, гарантій соціального захисту та продуктивної зайнятості.

Підвищенню корпоративної соціальної відповідальності може також сприяти співпраця у рамках державно-приватного партнерства вітчизняних великих корпорацій, міжнародних аудиторсько-консалтингових фірм високого рівня, вітчизняних експертно-наукових організацій НАН і МОН України та органів місцевого самоврядування [6].

Корпоративну соціальну відповідальність доцільно розуміти як добровільну діяльність компаній приватного та державного секторів, спрямовану на дотримання високих стандартів операційної та виробничої діяльності, соціальних стандартів та якості роботи з персоналом, мінімізацію шкідливого впливу на навколишнє середовище тощо, з метою вирівнювання існуючих економічних і соціальних диспропорцій, створення довірливих взаємовідносин між бізнесом, суспільством та державою. Під соціальною відповідальністю компанії переважно розуміють надання благодійної допомоги громаді, розвиток власного персоналу, чесне введення бізнесу та дотримання і захист прав людини. Відзначаються суттєві позитивні зміни у ставленні українських компаній до розуміння необхідності брати активну участь у вирішенні

соціальних та екологічних проблем, а не покладатися тільки на державу [7].

Таким чином, формування та реалізацію соціальної відповідальності на усіх рівнях (індивідуальному, груповому, суспільному, державному та глобальному) слід розглядати як складову системи регулювання ринку праці.

Перш за все, соціальна відповідальність на рівні підприємств та держави може виявлятися у створенні нових робочих місць у тих галузях економіки, де відбуваються процеси реструктуризації, модернізації. При цьому також важливе значення має і соціальна відповідальність на індивідуальному рівні. Наприклад, це може проявлятися у дотриманні працівниками вимог щодо навчання та мобільності тощо.

Згідно із визначенням Всесвітнього Банку соціально відповідальна поведінка компанії – це зобов'язання бізнесу, яке взяте на себе самостійно, підтримувати сталий економічний розвиток через роботу із працівниками, їхніми родинами місцевими співтовариствами та суспільством у цілому з метою поліпшення якості життя шляхом дій, корисних як для бізнесу, так і для розвитку суспільства в цілому. Соціальна відповідальність бізнесу реалізується за такими напрямками: відповідальність перед співробітниками, що проявляється у створенні гідних умов праці та її оплаті. Відповідальність перед державою реалізується через сплату податків, належних відрахувань та дотримання законодавства. Соціально відповідальний бізнес також активно підтримує місцевий соціально-економічний розвиток і взаємодіє з територіальними громадами у реалізації їх соціальних програм [8, с. 216–217].

Соціальна відповідальність передбачає також сприяння діяльності об'єднань працівників компаній та залучення їх як однієї із зацікавлених сторін до процесу обговорення й ухвалення важливих рішень стосовно розвитку компанії. Цьому аспекту соціальної відповідальності українські компанії приділяють незначну увагу. За результатами дослідження понад двох третин опитаних компаній України, не існує об'єднань працівників. Тільки на кожному десятому (10,7 %) підприємстві існує профспілка, майже на кожному п'ятому (17,3 %) – трудова рада. В регіональному розрізі найбільше профспілок мають підприємства Дніпропетровської та Донецької областей, що пов'язано із економічною характеристикою регіонів. Трудові ради як форми об'єднання працівників існують на кожному п'ятому підприємстві, розташованому в Харківській, Донецькій, Київській та Дніпропетровській областях. Найбільша частка компаній, які мають профспілки та трудові ради, сконцентрована в галузі транспорту та зв'язку. Третина підприємств цієї галузі мають профспілки, а кожне п'яте підприємство – трудові ради. Достатньо високий рівень об'єднань працівників і у галузі виробництва

промислових товарів та компаній фінансового сектору економіки. Результати проведеного дослідження щодо особливостей врахування інтересів зацікавлених сторін у процесі розробки та впровадження соціальної відповідальності вказують на те, що інтереси профспілок та інших об'єднань працівників враховуються лише на приблизно 27,9% підприємствами. Разом з тим переважна більшість з проаналізованих підприємств (приблизно 57%) враховує інтереси органів державної влади [7].

Великого значення набуває фактор відповідальності підприємницького середовища перед суспільством. Бізнес має бути зацікавленим у дотриманні принципів соціальної відповідальності. Саме тому на державному рівні слід упроваджувати заходи стимулювання вітчизняного бізнесу щодо розробки та реалізації ефективної політики соціальної відповідальності бізнесу. Процеси визначення переліку заходів щодо стимулювання соціальної відповідальності бізнесу щойно набули актуальності для економіки України, а тому ці питання мають дискусійний характер. Серед можливих напрямків стимулювання соціальної відповідальності бізнесу сьогодні виокремлюються такі: пільгове оподаткування для компаній, які впроваджують соціальну відповідальність; зменшення адміністративного тиску місцевих органів влади; позитивні приклади впровадження програм/заходів щодо соціальної відповідальності; пропозиції місцевої влади бізнесу щодо програм соціального розвитку регіону; підвищення рівня довіри і лояльності споживачів та громади; інтенсивне висвітлення практики соціальної відповідальності в ЗМІ; публічне визнання з боку влади та громади. Представлений набір заходів виділено за результатами досліджень Центру КСВ «Корпоративна соціальна відповідальність 2005-2010: стан та перспективи розвитку». Значущим є те, що розвиток персоналу та поліпшення умов його праці розглядаються як важливі напрямки щодо впровадження соціальної відповідальності бізнесу. Відсутність стимулів з боку держави є перешкодою для незначної частки підприємств, переважно для великих, підприємств будівництва та компаній, розташованих у Дніпропетровську та області, Харкові та Харківській області [7].

Соціальна відповідальність держави, перш за все, проявляється у реалізації її принципів як сукупності правил та норм управління соціальною відповідальністю, що є загальними вимогами до державної політики. Обмеженням є те, що нормативно-правова база у цій сфері є недостатньо розвиненою та впровадженою. За таких умов забезпечення соціальної відповідальності держави, роботодавців та працівників стає складним та важливим завданням, що має вирішуватися у системі регулювання ринку праці в умовах євроінтеграції.

Список використаних джерел

1. Тарасенко І.О. Стратегічне управління соціальною відповідальністю в забезпеченні сталого розвитку підприємства / І.О. Тарасенко // ВІСНИК КНУТД - 2009 р. – №2. – с. 167–173
2. Харламова А. О. Корпоративна соціальна відповідальність необхідний чинник формування корпоративної стратегії / А.О. Харламова // Ефективна економіка. – 2012. - №2.
3. Зелена книга Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552
4. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність / Ф. Котлер, Н. Лі // Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства Пер. з англ. С. Яринич. – К.: Стандарт, 2005. – С.4.
5. Грішнова О. А. Соціальна відповідальність держави в контексті стійкого розвитку економіки / О. А. Грішнова, О. Г. Брінцева // Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку: матеріали I Міжнар.наук.-практ.конф. (секція 2. «Стратегія інституційного розвитку соціально орієнтованої економіки України»), м. Донецьк, 5 – 6 грудня 2013 р. / Донецький державний університет управління. Донецьк : ДонДУУ, 2013. – С. 63–64.
6. Амоша А. И. Развитие малого бизнеса – ведущая форма социальной ответственности крупных отечественных корпораций в модернизации городов своего присутствия / А. И. Амоша, Е. В. Котов, В. И. Ляшенко // Політика корпоративної соціальної відповідальності в контексті сталого соціально-економічного розвитку: матеріали I Міжнар.наук.-практ.конф. (секція 2. «Стратегія інституційного розвитку соціально орієнтованої економіки України»), м. Донецьк, 5 – 6 грудня 2013 р. / Донецький державний університет управління. Донецьк : ДонДУУ, 2013. – С. 19–22.
7. Зінченко А. Г. Корпоративна соціальна відповідальність 2005–2010: стан та перспективи розвитку / А. Г. Зінченко, М. А. Саприкіна. – К. : Вид-во «Фарбований лист», 2010. – 56 с.
8. Сталий розвиток промислового регіону: соціальні аспекти: моногр. / О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2012. – 534 с.

***Summary.** We consider corporate social responsibility priorities in ensuring the balanced functioning of the socio-economic systems, subordinate to the goal of sustainable development as a strategic priority, which ensures its market value and social value, where the current understanding of sustainable, balanced and holistic development provides for the mutual conditionality of its social and economic parameters.*

***Key words:** corporate social responsibility, sustainable development, enterprises, strategic priorities, management decisions, social parameters, economic system.*

Наукове видання

ВІСНИК

**КАМ'ЯНЕЦЬ-ПОДІЛЬСЬКОГО
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ІМЕНІ ІВАНА ОГІЄНКА**

Економічні науки

Випуск 11

Підписано до друку 11.05.2016 р. Формат 8 60x84/16
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman. Друк офсетний
Ум. друк. арк. 26,6. Обл. вид. арк. 28,8 Тираж 300. Зам. 69

Підготовлено до друку та надруковано
у видавництві ПП «Медобори-2006»
32343, Хмельницька обл., Кам'янець-Подільський р-н,
с. Довжок, пров. Радянський, ба. Тел./факс: (03849) 2-20-79
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК №3025 від 09.11.2007 р.